

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
МУКАЧІВСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

ЕКОНОМІКА ТА СУСПІЛЬСТВО

Електронне наукове фахове видання
Випуск 14

Мукачево
2018

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

Головний редактор:

Стегней Маріанна Іванівна, доктор економічних наук, доцент, декан факультету економіки управління та інженерії Мукачівського державного університету.

Заступник головного редактора:

Іртищева Інна Олександрівна, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри менеджменту Національного університету кораблебудування імені адмірала Макарова.

Відповідальний секретар:

Лінтур Інна Володимирівна, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів Мукачівського державного університету.

Члени редакційної колегії:

Щербан Тетяна Дмитрівна, доктор психологічних наук, професор, заслужений працівник освіти України, ректор Мукачівського державного університету.

Гоблик Володимир Васильович, доктор економічних наук, кандидат філософських наук, доцент, заслужений економіст України, перший проректор Мукачівського державного університету.

Реслер Марина Василівна, доктор економічних наук, доцент, завідувач кафедри обліку та оподаткування Мукачівського державного університету.

Нестерова Світлана Василівна, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів Мукачівського державного університету.

Agata Malak-Rawlikowska, dr inż., Wydział Nauk Ekonomicznych Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego (м. Варшава, Польща).

Клеменс Будзовський, Ph.D., професор економіки, канцлер Краковської академії імені Анджеля Фрича Моджевського (м. Краків, Польща).

Стройко Тетяна Володимирівна, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри міжнародної економіки та менеджменту освіти Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського.

Лагодієнко Володимир Вікторович, доктор економічних наук, професор, професор кафедри маркетингу, підприємництва і торгівлі Одеської національної академії харчових технологій.

Шапошников Костянтин Сергійович, доктор економічних наук, професор, директор Причорноморського науково-дослідного інституту економіки та інновацій.

Язлюк Борис Олегович, доктор економічних наук, доцент, декан факультету аграрної економіки і менеджменту Тернопільського національного економічного університету.

Дейнеко Людмила Вікторівна, доктор економічних наук, професор, завідувач відділу промислової політики Інституту економіки та прогнозування Національної академії наук України.

Левковська Людмила Володимирівна, доктор економічних наук, старший науковий співробітник, завідувач відділу економічних проблем водокористування Інституту економіки природокористування та сталого розвитку Національної академії наук України.

Мінакова Світлана Михайлівна, доктор економічних наук, доцент, доцент кафедри системного аналізу та логістики Одеського національного морського університету.

Войт Сергій Миколайович, доктор економічних наук, генеральний директор «Виробниче об'єднання Південний машинобудівний завод імені О.М. Макарова».

Паук Маріанна Іванівна, кандидат економічних наук, головний економіст бюджетного відділу фінансового управління Мукачівської РДА.

Vladimir Gozora, Dr.h.c. prof. trn.h.c. prof. Ing., PhD – директор інституту економіки та управління Вищої школи економіки та менеджменту в державному управлінні у Братиславі (м. Братислава, Словаччина).

Видання входить до «Переліку електронних фахових видань, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук» на підставі Наказу МОН України від 9 березня 2016 року № 241

**Рекомендовано до поширення в мережі інтернет Вченою радою
Мукачівського державного університету
(Протокол № 8 від 22.02.2018 р.)**

Журнал включено до міжнародної наукометричної бази
Index Copernicus

Сайт видання: www.economyandsociety.in.ua

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 334.75

Розвиток світового ринку М&А в умовах глобалізації

Даниліна С.О.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри загальної економічної теорії та економічної політики
Одеського національного економічного університету

Стаття присвячена аналізу стану, динаміки та перспектив розвитку світового ринку М&А. У статті виокремлено основні хронологічні етапи розвитку світового ринку М&А, показано циклічні хвилі М&А протягом останнього століття та їх мотивацію. Висвітлено тенденції та проблемні питання розвитку світового ринку М&А та його особливостей на сучасному етапі. Обґрунтовані фактори впливу на динаміку світового ринку М&А. Розглянуто міжнародний досвід, визначені переваги і недоліки міжнародної практики укладання М&А-угод, проаналізовано основні напрями інтеграційних процесів.

Ключові слова: злиття, поглинання, ринок М&А, мотиви злиття та поглинання, вороже злиття, дружнє злиття, стратегія, тактика, синергія, консолідація.

Даниліна С.А. РАЗВИТИЕ МИРОВОГО РЫНКА М&А В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Статья посвящена анализу состояния, динамики и перспектив развития мирового рынка М&А. В статье выделены основные хронологические этапы развития мирового рынка М&А, показаны циклические волны М&А в течение последнего века и их мотивация. Освещены тенденции и проблемные вопросы развития мирового рынка М&А и его особенностей на современном этапе. Обоснованы факторы влияния на динамику мирового рынка М&А. Рассмотрен международный опыт, определены преимущества и недостатки международной практики заключения М&А-сделок, проанализированы основные направления интеграционных процессов.

Ключевые слова: слияние, поглощение, рынок М&А, мотивы слияний и поглощений, враждебные слияния, дружественные слияния, стратегия, тактика, синергия, консолидация.

Danylyna S.O. DEVELOPMENT OF THE M&A WORLD MARKET IN CONDITIONS OF GLOBALIZATION

The article is devoted to the analysis of the state, dynamics and prospects of the M&A world market. The article outlines the main chronological stages of the development of the M&A world market, shows the cyclical M&A waves of the last century and their motivation. The trends and problematic issues of the development of the M&A world market and its features at the present stage are covered. The factors influencing the dynamics of the world M&A market are grounded. The international experience is considered, the advantages and disadvantages of international practice of concluding M&A agreements are determined, the main directions of integration processes are analyzed.

Keywords: mergers, acquisitions, M&A market, motives for mergers and acquisitions, hostile mergers, friendly mergers, strategy, tactics, synergy, consolidation.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сучасний етап розвитку світової економіки характеризується активізацією інтеграційних процесів, що супроводжуються ростом масштабів виробництва і появою значного числа великих компаній. Процеси злиття і поглинання (М&А) створюють можливості для підвищення міжнародної конкурентоспроможності корпорацій за умови дотримання загальносвітових правил і норм їх здійснення. Основна причина значного зростання ринку М&А полягає в тому, що угоди злиттів і поглинань в короткі терміни здатні збільшити вартість компанії. Процеси М&А виявилися, зокрема, основою сучасного могутності найбільших

корпорацій. Вони забезпечують не тільки зростання прибутку і капіталізації компаній, а й придбання стратегічних конкурентних переваг, завоювання ринків. Основним мотивом М&А є економічні ефекти інтеграції компаній, але об'єднання компаній завжди спричиняє значні витрати, які включають прямі, пов'язані з придбанням акцій, викупом зобов'язань та активів, і непрямі, пов'язані зі зниженням керуваності об'єднаної структури і падінням ефективності виробництва в процесі інтеграції. Це породжує високий ризик, і, як наслідок, значна кількість укладених угод визнається неефективними. Саме тому дослідження процесів М&А, а також визначення тенденцій роз-

витку та особливостей світового ринку є надзвичайно актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У сучасній економічній літературі налічується чимало як теоретичних, так і прикладних робіт, присвячених різним аспектам функціонування ринку M&A. Теоретичні та прикладні проблеми, пов'язані із процесами злиттів і поглинань, досить повно й докладно висвітлені зарубіжними авторами. У роботах П. Гохана, А. Лажу, Ф. Ріда, Р. Рубека та інших розглядаються питання стратегії і тактики реорганізації акціонерних товариств, оцінки вартості компаній, що зливаються, фінансування здійснюваних операцій, управління інтегрованими компаніями.

Серед вітчизняних учених слід відмітити А. Гальчинського, А. Кредісова, З. Васильченко, В. Гейця, а також – С. Володимирової, Н. Егорової, які досліджують проблеми злиттів і поглинань та аналізують інвестиційну привабливість корпорації в умовах економічних систем пострадянського простору.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є проведення аналізу і визначення сучасного стану світового ринку M&A та виокремлення існуючих особливостей даного ринку в умовах глобалізації, а також оцінка перспектив на найближче майбутнє.

Виклад основного матеріалу дослідження. Глобалізація економіки генерувала спалах корпоративізації – багаторівневої системи економічних зв'язків, які реалізуються через фінансово-економічну діяльність на основі концентрації і розподілу капіталу як процесу усупільнення виробництва. Вона викликала утворення потужних об'єднань, модифікацію відносин власності і передислокацію активів в найбільш перспективні галузі економіки. За допомогою M&A компанії отримують доступ до новітніх технологій та інновацій, кваліфікованої робочої сили, освоєння нових ринків збуту і, відповідно, швидкого зростання компанії.

Існує два шляхи формування корпоративних відносин – еволюційний та трансформаційний. Еволюційний відбувається в результаті історичного розвитку корпоративної форми власності внаслідок консолідації індивідуальних приватних капіталів і притаманний країнам із розвиненою економікою. Трансформаційним прямують транзитивні країни за рахунок модифікації структури економічних відносин унаслідок масштабної приватизації державних підприємств, а останнім часом – і злиттів,

і поглинань. На етапі глобалізації корпоративізм найбільш яскраво знаходить прояв у рамках потужної міжнародної консолідації активів. Інтернаціональні M&A стали одним із головних чинників глобалізації. У цьому зв'язку виявлено причини консолідації активів у рамках глобального корпоративного простору: лібералізація зовнішньоекономічної діяльності, дерегуляція національних ринків, проведення приватизації та усвідомлення необхідності трансформації конкурентних стратегій на основі урахування реалій глобалізації.

Процеси M&A відносяться до тієї категорії економічних явищ, яким властива циклічність і хвилеподібна форма динаміки, що однаково справедливо як для міжнародної корпоративної консолідації, так і для національної. Характерні періоди активності на ринку M&A, коли кожен наступний рік у межах певного часового лагу здійснюється все більше злиттів і поглинань (сукупна вартість яких зростає), змінюється спадом інтересу з боку компаній-покупців (у випадку поглинання) і компаній-ініціаторів (у випадку злиття), що призводить до утримання сукупної вартості M&A-угод на незначному рівні протягом кількох наступних років. Також слід зазначити, що «M&A-хвилі» або «консолідаційні хвилі» тісно пов'язані з різкими змінами на ринку, які спостерігаються в періоди або технологічних проривів, або бурхливих економічних підйомів і спадів. Оскільки Північна Америка в цілому, і США зокрема, історично вважається найбільш активним M&A-регіоном світу, вчені сходяться на тому, що найдоцільнішим є виділення 6-ти американських M&A-хвиль, серед яких лише останні дві розглядаються як глобальні консолідаційні періоди.

Перша хвиля консолідації (монополітична) – 1897–1904 рр. – для неї притаманна горизонтальна інтеграція (на неї припадало більше 78% угод). Ця хвиля торкнулася в основному компаній добувної й переробної промисловості, найбільшу активність на ринку злиттів і поглинань в рамках першої хвилі проявили сім галузей, зокрема металургійна, нафтохімічна, хімічна, транспортна, машинобудівна, харчова галузі, а також виробництво коксу та продуктів нафтоперероблення. Кількість виконаних угод M&A в цих галузях склала майже 70% від всіх здійснених угод в цей період. Відмінною рисою угод цього періоду був їх багатосторонній характер: у 75% випадків у M&A-угоді було залучено по меншій мірі 5 компаній, тоді як у 26% ця кількість зростала до 10 і більше учасників [1, с. 8]. Закінчення

першої хвилі злиттів було викликане множинними фінансовими шахрайствами і крахом американського фондового ринку у 1904 р., а також економічним спадом, який розпочався в США, та посиленням засад антимонопольного законодавства.

Друга хвиля консолідації (олігополітична) – 1916–1929 рр. – в цей період переважає вертикальна інтеграція та відбувається залучення позикового капіталу для фінансування угод. Друга хвиля M&A була спричинена припливом інвестиційного капіталу на фондові ринки в результаті економічного буму після Першої світової війни в поєднанні зі сприятливою економічною кон'юнктурою. Одним із популярних типів структури капіталу, що виникли, була пірамідальна холдингова компанія, в якій нечисленна група інвесторів за допомогою відносно невеликої суми інвестованого капіталу могла контролювати великі підприємства. Найбільш активно процеси M&A другої хвилі відбувалися в металургійній, паливній, харчовій, хімічній галузях та секторі виробництва транспортного устаткування.

Третя хвиля консолідації (конгломератна) – 1965–1973 рр. – виникнення фінансового інжинірингу і конгломератів. На відміну від вертикальних та горизонтальних M&A, конгломератні угоди не вплинули на галузеву концентрацію. Таким чином, рівень конкуренції в різних галузях практично не змінився, незважаючи на активний процес M&A. Це була перша хвиля, яка, незважаючи на рекордно високі показники кількості і вартості M&A, не привела до збільшення показника ринкової концентрації та обмеження конкуренції. Наростання третьої хвилі M&A-активності в США було здебільшого спричинено економічним бумом у світовій економіці періоду 60-70-их рр. XX ст., наслідком якого стало інтенсивне зростання цін акцій на фондових ринках, що, в свою чергу, призвело до все ширшого використання їх як засобу розрахунку під час укладання M&A-угоди. Кількість угод M&A стосовно компаній з активами більше 100 млн. дол. [2, с. 28] на період третьої хвилі зросла майже в 20 разів, досягла свого піку у 1968 р. та знов знизилася у 1971–1972 рр. Також третя хвиля була відзначена виходом компаній на ринки інших країн з перетворенням національних компаній в транснаціональні. У цей період було покладено початок транскордонним угодам M&A, які поширилися пізніше.

Четверта хвиля консолідації (хвиля корпоративних заохочень) – 1981–1989 рр. –

стрімке зростання частки ворожих поглинань у сукупній вартості M&A-угод, розповсюдження мегазлиттів та мегапоглинань, збільшення кількості M&A-угод вартістю більше 100 млн. дол. (за період з 1974 по 1986 рр. кількість збільшилась в 24 рази). Використання боргових зобов'язань в якості джерела для фінансування. Найбільш задіяними були такі галузі, як видобуток і переробка нафти та газу, банківська і фармацевтична галузі, виробництво медичного устаткування [1, с. 10].

П'ята хвиля консолідації (хвиля міжнародних угод) – 1992–2000 рр. – з 1988 р. В цей період слід відзначити різке зростання кількості угод M&A в Європі та в США. Їх обсяг у порівнянні з 4-ю хвилею збільшився (1999 рік порівняно з 1988) майже в десять разів. 97% від загальної кількості транскордонних угод M&A були поглинаннями і тільки 3% – злиттями. Протягом зазначеного періоду у сукупній вартості транскордонних M&A зростала частка сфери послуг (до 60%), зменшувалась частка виробничого сектора (до 38%) і спостерігалась практична відсутність угод у сфері видобутку природних ресурсів. M&A-хвилі починають носити міжнародний характер, адже внаслідок майже 100-річної консолідації більшість галузей світової економіки очолюється міжнародними компаніями, вплив яких на процеси M&A став найбільш визначальним та домінуючим. Глобалізація світової економіки, ліквідація торговельних бар'єрів, революція в області інформаційних технологій обумовлюють зростання економіки і викликають п'яту хвилю злиттів.

Шоста хвиля консолідації (хвиля мегаугод) – 2002–2008 рр. – характеризується новим циклом укрупнення капіталу, зростанням кількості транснаціональних корпорацій та досить активним розвитком ринку M&A, причому збільшується як загальна кількість угод M&A, так і їх обсяги. Лідерами за кількістю мегаугод стали такі галузі як: фармацевтика, енергетика і телекомунікації. Рекордну кількість угод M&A в світі було укладено в 2007 р. – більше 25 тисяч. За період з 2002–2005 рр. спостерігалось щорічне світове зростання кількості угод злиттів та поглинань в середньому на 27,5%. Світовий ринок M&A в 2007 р. складав у вартісному вираженні 4,4 трлн. дол. і виріс в порівнянні з 2006 р. більш ніж на 30 %. На піку M&A-активності у 2007 р. близько 47% вартості M&A-угод припадало на США і Великобританію. Світова фінансова криза, яка почалася влітку 2008 р.

поклала кінець «дешевим кредитам» і призвела майже до 40%-го обвалу M&A ринку до 2,5 трлн. дол. наприкінці 2008 р. [3, с. 73-75].

Кожній хвилі злиттів і поглинань було притаманна власна мотивація: від отримання монопольної влади і розширення ринків збуту для перших хвиль до більш диверсифікованої мотивації останніх, що включає в себе отримання синергетичного ефекту та економії від масштабу для останніх хвиль.

В умовах глобалізації світової економіки, збільшення масштабів концентрації виробництва й капіталу компаніям у конкурентній боротьбі необхідно шукати дедалі ефективніші шляхи до зростання. Такими шляхами все частіше стають стратегії злиття і поглинання, що забезпечують компаніям доступ до новітніх технологій та інновацій, кваліфікованої робочої сили, освоєння нових ринків збуту і, відповідно, передбачають швидке зростання компанії (табл. 1).

Визначальні мотиви сучасних M&A: пошук нових ринків, прагнення домінування на ринку; доступ до приватних активів; підвищення ефективності за рахунок синергізму; збільшення розміру; диверсифікація ризиків; фінансові та персональні мотивації. Їхня необхідність продиктована й тим, що багато дрібних фірм потерпають через брак інвестиційних ресурсів, який не дозволяє розширювати виробництво і розраховувати на виживання в боротьбі з конкурентами.

За оцінкою експертів: метою більш третини угод по злиттю і поглинанню є розширення ринків збуту; стимулом 20% угод є захист частки ринку; близько 20% угод мотивуються очікуваннями, що вартість об'єднаної компанії виявиться вище суму вартості окремих компаній; близько 7% – розширення спектру продукції; 6% – створення виробничого ланцюжка

і концентрація доданої вартості по готовому продукту в одних руках; 5% – зменшення витрат на управління шляхом створення єдиного корпоративного центру і делегування дочірнім компаніям тільки функції виробничих майданчиків. Усі відомі у світі хвилі злиттів та поглинань так чи інакше пов'язані із вказаними чинниками. Максимальна кількість угод M&A припадає на періоди структурних змін, промислових криз та підйомів, інфляції, технологічних революцій – коли відбувається істотна організаційна перебудова економіки та переоцінка її активів.

Якщо детально розглянути період активності світового M&A ринку, починаючи з 1991 року до сьогоднішнього дня (рис. 1), то можна виділити наступні властиві йому тенденції.

На малюнку видно, що з 1991 по 2000 рр. кількість угод M&A постійно збільшувалася і досягла свого рекордного рівня в 2000 р. – понад 40 тис. угод. Паралельно збільшувалася і вартість угод M&A. Зростає кількість мегаугод, якщо наприкінці 80-их рр. їхня частка у загальній вартості транскордонних M&A становила 40-42%, то у 1998 р. – 60%, а у 2000 р. – 75,7%. Головним мотивом більшої частини угод M&A того періоду стало прагнення транснаціональних компаній забезпечити стабільність власного розвитку в ринкових умовах, що постійно змінюються. Процеси консолідації європейських країн (утворення у 1993 р. ЄС) та відкриття доступу до східноєвропейських та азійських ринків після розпаду СРСР також мали суттєвий вплив на сплеск кількості угод у період 90-их рр. (у 1998 р. було укладено 26,2 тис. угод, що у 2,2 раза більше, ніж у 1990 р., а їхня вартість зросла відповідно у 5 разів). У 2000 р. відбувся сумнозвісний

Таблиця 1

Основні мотиви компаній у циклічних хвилях M&A [4, с. 61]

№	Мотиви M&A	I хвиля	II хвиля	III хвиля	IV хвиля	V хвиля	VI хвиля
1	Отримання монопольної влади						
2	Розширення ринку збуту						
3	Доступ до ресурсів компанії-мети						
4	Отримання синергетичного ефекту						
5	Отримання економії від масштабу						
6	Диверсифікація виробництва						
7	Податкові мотиви						
8	Недооціненість компанії						
9	"Гордіня" менеджерів						
10	Усунення неефективного менеджменту						

«крах доткомів», ринок M&A впав із позначки у 3,35 трлн. дол. до 1,78 трлн. дол. [7, с. 112].

Після краху в 2000 р. вартість угод M&A почала падати і досягла мінімуму в 2002 р. Починаючи із 2004 р., стабільно (навіть у кризовий період) зростає вартісна частка M&A-активності на ринках, що розвиваються: із 9% у 2004 р. до майже 29% у 2015 р. Здійснюючи поглинання (а особливо транскордонні), компанії із менш розвинутих країн зазвичай не шукають традиційних синергій і не намагаються скорочувати власні витрати. Вони купують західні компанії з метою здобути додаткові компетенції, це допомагає їм стати глобальними лідерами. На піку M&A-активності у 2007 р. близько 47% вартості M&A-угод припадало на США і Великобританію. Світова фінансова криза, яка почалася влітку 2008 р. поклала кінець «дешевим кредитам» і призвела майже до 40%-го обвалу M&A ринку до 2,5 трлн. дол. наприкінці 2008 р. [7, с. 113].

З 2010 р. кількість угод M&A стабільно висока, а їх вартість після тривалого падіння, з 2013 р. почала збільшуватися і досягла піку в 2015 р.

Найбільші M&A-угоди продовжують традиційно укладатися у таких секторах, як медіа, енергетика, фінанси, медицина і фармацевтика, телекомунікації (табл. 2).

Якщо розглядати M&A через призму секторів, де відбуваються відповідні M&A-угоди, слід зазначити, що найбільше зростання активності у 2002-2008 рр. продемонстрував фінансовий сектор (його частка зростає з 23% до 28%), який після краху світової банківської системи у середині 2008 р. втратив усі нарощені позиції, але все ще залишається лідером у порівнянні із іншими сферами економічної діяльності (рис. 2).

В останнє десятиріччя світовий ринок набуває характеру олігополістичної структури. В автомобільній, аерокосмічній, комп'ютерно-програмній та інших наукомістких галузях про-

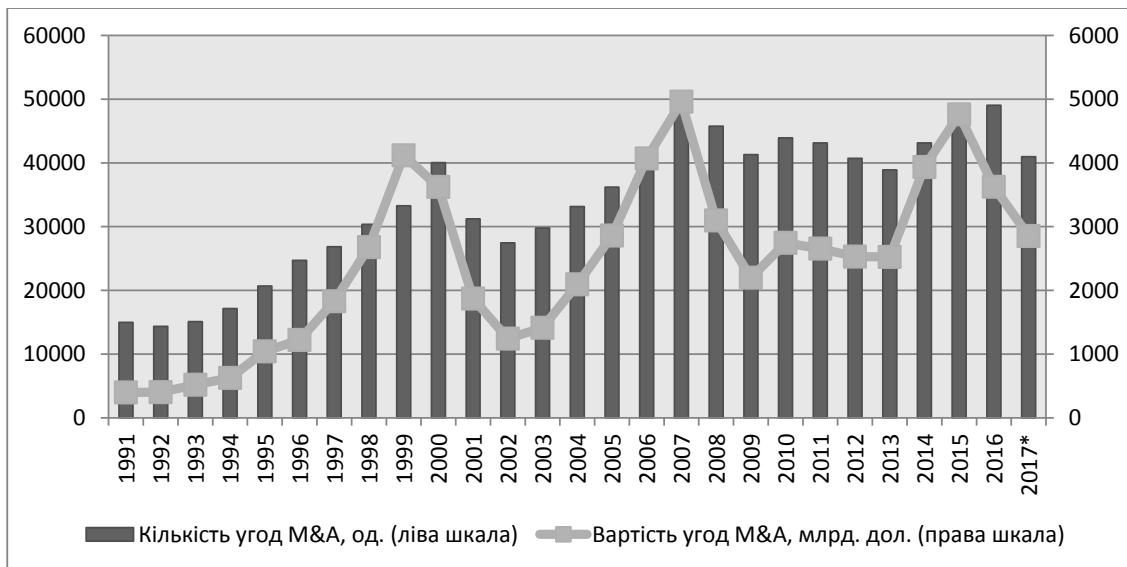


Рис. 1. Динаміка світового ринку M&A

Джерело: побудовано автором за даними [5; 6]

Таблиця 2

Найбільші M&A-угоди XXI століття

Рік	Покупець	Компанія, що поглинається	Вартість угоди (у млрд. дол.)
2000	America Online Inc	Time Warner	164,75
2007	Spin-off	Philip Morris Intl Inc	107,65
2007	RFS Holdings BV	ABN-AMRO Holding NV	98,19
2013	Verizon Communications Inc	Verizon Wireless Inc	130,3
2015	Anheuser-Busch Inbev	SABMiller PLC	101,48
2016	AT&T Inc	Time Warner Inc	85,41

Джерело: побудовано автором за даними [5; 6]

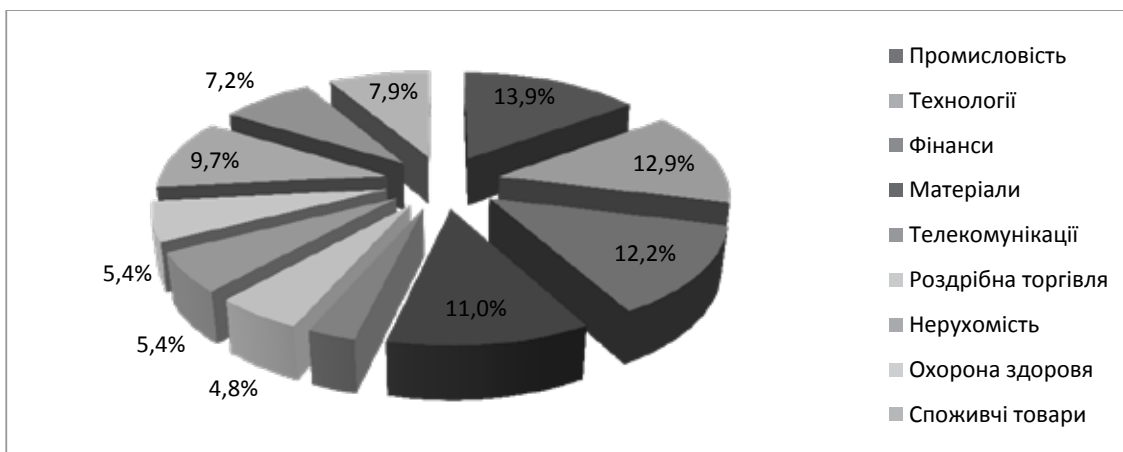


Рис. 2. Галузева структура міжнародних М&А

Джерело: побудовано автором за даними [5; 6]

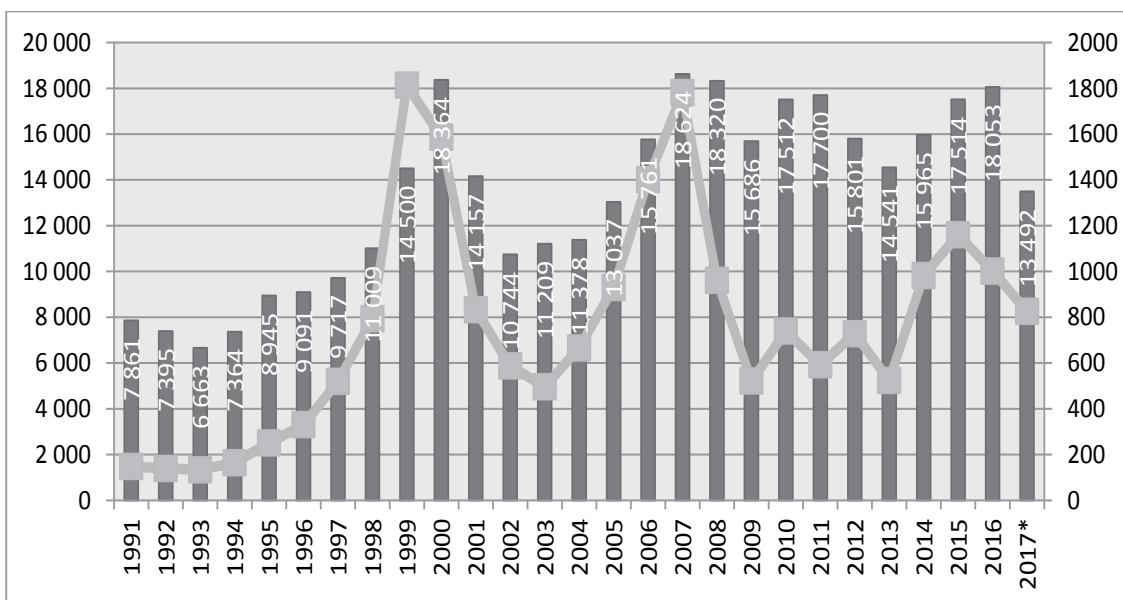


Рис. 3. Кількість і обсяг угод М&А в Європі

Джерело: побудовано автором за даними [5; 6]

мисловості, телекомунікаціях та ЗМІ створюються консорціуми та альянси, здійснюються злиття та поглинання, які призводять до створення інтегрованих об'єднань та суперкорпорацій. Формування інтегрованих об'єднань є одним із найбільш ефективних шляхів реалізації глобальної стратегії розвитку господарюючих суб'єктів в сучасних умовах.

Сектор споживчих товарів поряд із телекомунікаціями, енергетичним сектором, важкою та хімічною промисловістю залишається найбільш привабливим використання інструменту М&А (рис. 3).

Аналіз тенденцій, особливостей і закономірностей на європейському ринку М&А дає змогу зробити такі висновки.

По-перше, фірми, які володіють технологічними перевагами, більш схильні створювати підприємства в нових секторах економіки, а технологічно відсталі компанії найчастіше здобувають технології через поглинання закордонних підприємств.

По-друге, технологічно диверсифіковані компанії зазвичай проникають на нові ринки через поглинання місцевих фірм.

По-третє, в останні три десятиліття лідерами на глобальному ринку злиття і поглинання виступають фірми з великим досвідом діяльності на міжнародному ринку.

По-четверте, останнім часом спостерігається активізація невеликих фірм на ринку М&А, а не тільки крупних ТНК.

По-п'яте, придбання часто призводять до недооцінки активів підприємств, які продаються або істотному зниженню цін на ці активи (табл. 3).

Хвиля мегазлиттів, яка стала характерною рисою глобального бізнесу останніх років, триває, злиття все ще залишаються найбільш ефективним засобом для розширення присутності тієї чи іншої компанії на існуючих і нових національних і зарубіжних ринках. М&А також складають поширений спосіб інвестування для фірм, що прагнуть захистити, об'єднати та вдосконалити глобальні конкурентні позиції. Атрибути, що купуються водночас з активами, – компетенція, торговельна марка, мережа постачальників та розподільча система – істотно сприяють цьому. Інтернаціональні злиття реально спричиняють зміцнення конкурентоспроможності національних економік країн базування та вкладення капіталу. М&А, особливо за участі великих фірм і масштабних коштів, спричиняють реструктуризацію активів фірм та галузеву і складають одну з найбільш відчутних рис глобалізації.

Великий розмір фірми сприяє зарубіжній експансії та створює фінансові, управлінські та операційні синергії, які ослаблюють вразливість фірм від економічних шоків у будь-якому регіоні або країні водночас, оскільки відкриває можливості для прояву сили ринку в рамках цих ринків і країн. Розмір є також вирішальним фактором у зниженні витрат виробництва, особливо в галузях, які зіштовхуються з наростаючою конкуренцією чи ринками, які переживають спад, або з наявними надлишковими потужностями. У той же час у нинішній хвилі М&А діяльність фірм концентрується не лише на розмірі, але й раціоналізації операцій навколо їх глобальної виробничої мережі (рис. 4).

М&А можна розглядати, з одного боку, як стратегію підвищення конкурентоспроможності, а з другого – як антиконкурентну стратегію – за рахунок усунення конкурента або зменшення конкурентоспроможності (так зване "вороже" поглинання). Масштабна хвиля ворожих М&А на початку закономірно посилює серйозне занепокоєння з боку країн, що приймають, оскільки була пов'язана з денаціоналізацією внутрішніх фірм, зменшенням потужностей придбаних підприємств, скороченням зайнятості, втратою технологічних активів, витісненням внутрішніх фірм та посиленням ринкової концентрації. Відносини, що виникають між суб'єктами корпоративного сектора, головним чином спричиняють міждержавний трансфер власності на активи і зміну контролю – від національного до іноземного, збільшуючи таким чином ризик іноземного домінування у певному сегменті економіки.

Масштабні корпоративні придбання здатні обумовити вельми тривале домінування в тих чи інших секторах світової економіки. Хвиля злиттів і поглинань веде до концентрації економічної могутності мегакорпорацій, що несе загрозу підриву конкуренції. Тому специфікою масштабних М&А є тісна узгодженість із антимонопольним законодавством. Часом при злитті вирішальну роль відіграє прагнення досягнення або посилення власного монопольного становища. Консолідація в даному випадку дає можливість компаніям приборкати цінову конкуренцію: ціни через конкуренцію можуть бути знижені настільки, що кожний із виробників отримує мінімальний прибуток (рис. 5).

М&А мають свої особливості в різних країнах і регіонах світу. Так, на відміну від США, де цей процес здебільшого пов'язаний із великими фірмами, у Європі йде поглинання

Таблиця 3

Найбільші угоди на М&А ринку Європи в XXI столітті

Рік	Покупець	Компанія, що поглинається	Вартість угоди (в млрд. дол.)
2000	Glaxo Wellcome PLC	SmithKline Beecham PLC	75,96
2004	Royal Dutch Petroleum Co	Shell Transport & Trading Co	74,56
2004	Sanofi-Synthelabo SA	Aventis SA	60,24
2006	Gaz de France SA	Suez SA	60,86
2007	Spin-off	Philip Morris Intl Inc	107,65
2007	RFS Holdings BV	ABN-AMRO Holding NV	98,19
2015	Anheuser-Busch Inbev SA/NV	SABMiller PLC	101,1
2015	Royal Dutch Shell PLC	BG Group PLC	69,45

Джерело: побудовано автором за даними [8]

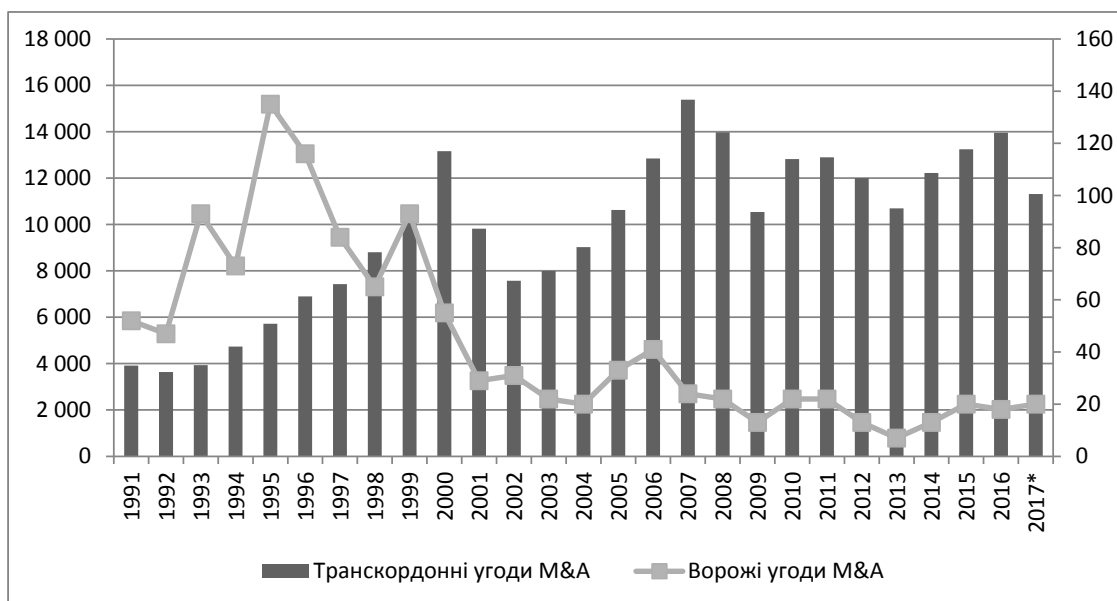


Рис. 4. Динаміка транскордонних і ворожих М&А

Джерело: побудовано автором за даними [5; 6]

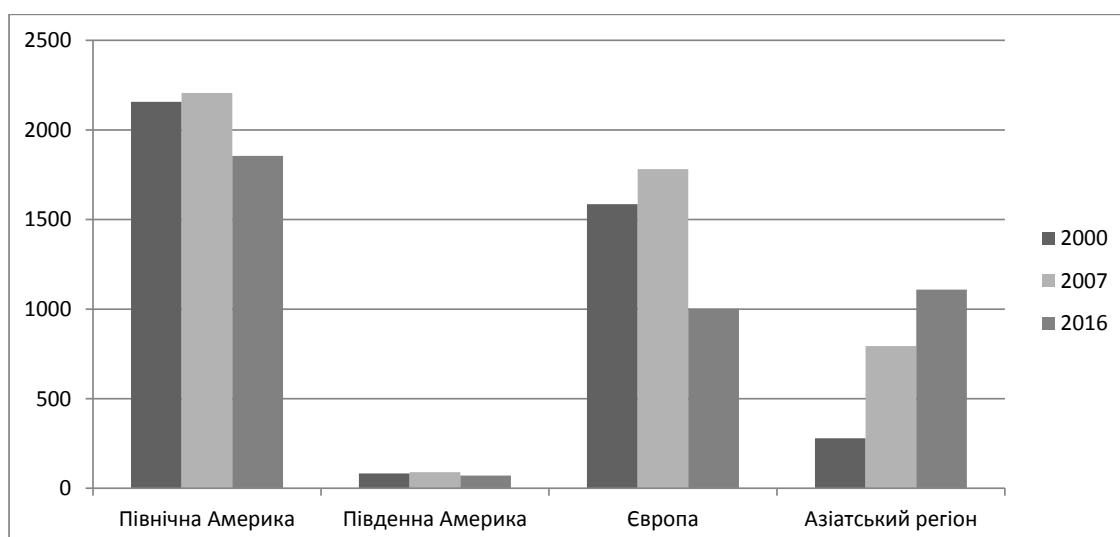


Рис. 5. Динаміка кількості злиттів в Північній Америці, Південній Америці, Європі та Азіатському регіоні у 2000, 2007 і 2016 роках

Джерело: побудовано автором за даними [5; 6]

дрібних і середніх компаній, сімейних фірм, невеликих акціонерних товариств суміжних галузей.

Тривалий час на міжнародному ринку М&А домінуючими учасниками були американські та західноєвропейські компанії. Постійно збільшувалася частка японських компаній у міжнародній корпоративній консолідації. Але в 2012 р. країни БРІКС витіснили представників єврозони з десятки країн із найбільшою загальною вартістю операцій (рис. 6).

Так, якщо у 2007 р. до десятки країн світу з найвищою загальною вартістю операцій М&А входило 5 країн Єврозони, а єдиним представником БРІКС у цьому списку була Росія, то сьогодні до нього входять Китай, Бразилія і Росія. З п'яти представників Єврозони лише Німеччині вдалося зберегти за собою місце у десятці. Експерти вважають, що у 2018 р. міжнародні корпорації більш охоче інвестуватимуть до Китаю. До п'ятірки найпривабливіших з цієї точки зору країн також

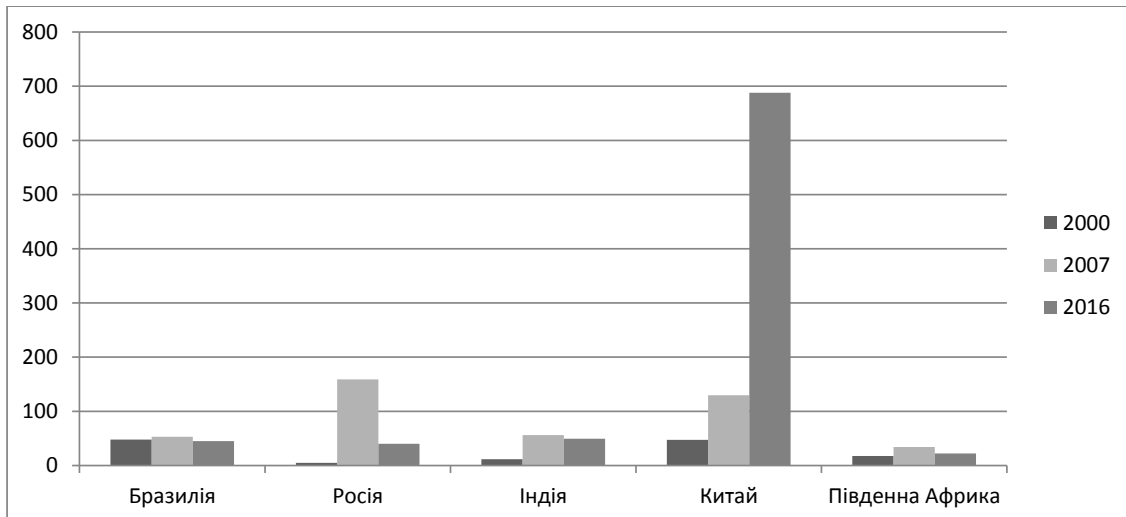


Рис. 6. Динаміка М&А-угод по країнам БРІКС

Джерело: побудовано автором за даними [5; 6]

ввійдуть Індія і Бразилія, а також Німеччина і США [9, с. 75].

Висновки з цього дослідження. Таким чином, виходячи з вищевикладеного можна зробити висновок про те, що розвиток ринку М&А завжди носив хвилеподібний характер та щільно пов'язаний з економічними явищами та трансформаціями, що відбуваються в світовій економіці чи економіках країн світу. Кожна з хвиль М&А має суто свої особливості та характеристики, сформовані особливостями розвитку економіки того часу, законодавчого регулювання процесів консолідації, мотивів, напрямків і можливостей росту компаній. Хвилі здійснення угод злиттів і поглинань, як правило, викликані поєднанням негативних чи позитивних наслідків від економічних, нормативних та технологічних сплесків. Економічний сплеск настає у вигляді економічної експансії, яка мотивує компанії збільшитися для задоволення швидкозростаючого попиту

в економіці. Злиття і поглинання дають можливість збільшуватися компанії швидше, ніж внутрішнє, органічне зростання. Нормативні сплески пов'язані із усуненням регулятивних бар'єрів, які можуть перешкоджати корпоративним змінам тощо. Технологічні сплески можуть проявлятися в різних формах, оскільки технічний прогрес викликає значні зміни в існуючих галузях промисловості і навіть можуть створювати нові.

Сучасний розвиток економіки характеризується поширенням процесів глобалізації і пов'язаних з ними, і можна відзначити, що, так чи інакше, останні хвилі злиттів і поглинань щільно пов'язані з протіканням цих процесів. Історія ж розвитку М&А в світовій економіці, свідчить, що всі сплески угод злиттів і поглинань приходились й приходяться на періоди структурних змін, промислових підйомів, технологічних революцій, на періоди суттєвої організаційної перебудови світової економіки.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Хаустова В. Є. Аналіз основних хвиль злиттів і поглинань у світовій економіці / В. Є. Хаустова // Проблеми економіки. – 2015. – № 1. – С. 7–16.
2. Семенченко Н. В. Світові тенденції реструктуризації підприємств в умовах глобалізації / Н. В. Семенченко // Інвестиції: практика та досвід. – 2015. – № 15. – С. 27–30.
3. Яценкова І. Г. Особливості злиттів і поглинань в Україні та Європі / І. Г. Яценкова, В. В. Зельдіс // Науковий вісник ОНУ. – 2016. – № 263. – Т. 275. – С. 70–76.
4. Сіденко С. Стратегія і тактика міжнародних злиттів і поглинань / С. Сіденко, Д. Кіряков // Міжнародна економічна політика. – 2012. – № 1–2 (16–17). – С. 55–82.
5. Bloomberg global M&A market review [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.bloomberg.com/>
6. Institute for Mergers, Acquisitions & Alliances [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://imaa-institute.org/mergers-and-acquisitions-statistics/>

7. Табахарнюк М.О. Класифікація угод зі злиття та поглинання компаній у сучасній економіці / М. О. Табахарнюк // Науковий вісник ХДУ. – 2017. – № 23. – Ч. 2. – С. 110–114.

8. 2015 побив рекорди за обсягом угод у сфері злиттів і поглинань // Business and Innovations [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ua.lawyers.ua/2015-pobiv-rekordi-za-obsyagom-ugod-u-sferi-zlittiv-i-poglinan.html>

9. Побоченко Л. М. Регіональний розподіл світового ринку процесів М&А / Л.М. Побоченко // Стратегія України. – 2017. – № 1. – С. 70–78.

REFERENCES:

1. Haustava V. (2015). «Analysis of the main wave of mergers and acquisitions in the world economy» [Analiz osnovnykh khvylei zlyttiv i pohlynan u svitovii ekonomitsi], Problems of the economy, No. 1, pp. 7–16.

2. Semenchenko N. (2015). «The world tendencies of restructuring of enterprises in the conditions of globalization» [Svitovi tendentsii restrukturyzatsii pidpriemstv v umovakh hlobalizatsii], Investments: practice and experience, No. 15, pp. 27–30.

3. Yatsenko I. G., Zeldis V.V. (2016). «Peatures of Mergers and Acquisitions in Ukraine and Europe» [Osoblyvosti zlyttiv i pohlynan v Ukraini ta Yevropi], Scientific herald of ONEU, No. 263, pp. 70–76.

4. Sidenko S., Kyryakov D. (2012). «Strategy and tactics of international mergers and acquisitions» [Stratehiia i taktyka mizhnarodnykh zlyttiv i pohlynan], International economic policy, No. 1–2 (16–17), pp. 55–82.

5. «Bloomberg global M&A market review» available at: <https://www.bloomberg.com/>

6. «Institute for Mergers, Acquisitions & Alliances» available at: <https://imaa-institute.org/mergers-and-acquisitions-statistics/>

7. Tabahhniuk M.O. (2017). «Classification of mergers and acquisitions of companies in the modern economy» [Klasyfikatsiia uhod zi zlyttia ta pohlynannia kompanii u suchasni ekonomitsi], Scientific herald of KSU, No. 23, pp. 110–114.

8. «2015 breaking records on volume of M&A deals» [2015 pobyv rekordy za obsiahom uhod u sferi zlyttiv i pohlynan], available at: <https://ua.lawyers.ua/2015-pobiv-rekordi-za-obsyagom-ugod-u-sferi-zlittiv-i-poglinan.html>

9. Pobochoenko L.M. (2017). «Regional distribution of global market M&A process» [Rehionalnyi rozpodil svitovoho rynku protsesiv M&A], Strategy of Ukraine, No. 1, pp. 70–78.

УДК 330.101

Стратегія духовно-ноосферно-сталого господарського антикризового розвитку як вектор переходу до ціннісної раціональності

Задорожна О.Г.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародної економіки та світового господарства
Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна

Антикризовий формат наукових досліджень господарства повинен стати особистісним, бо саме особистість є базовим свободо-відповідальним творчим суб'єктом господарства творення. Виходячи з основних постулатів постнекласичної людиномірної науки: аксіоми про єдину триіпостасну – духовно-біо-соціальну природу людини; уном людяності та архетип «свобода-відповідальність», слід оновити економічну методологію, що пов'язано з переходом до ціннісної раціональності. Антикризова життєдіяльність людини заради зростання добробуту українців повинна відбуватися через необхідність розробки і реалізації національної антикризової стратегії духовно-ноосферно-сталого господарського розвитку. Особливу роль у її формуванні належить неодирижизму держави, який стає вищим проявом духовно-ідеального в господарському перетворенні матеріального світу.

Ключові слова: духовно-біо-соціальна природа людини, стратегія духовно-ноосферно-сталого господарського розвитку, особистість, свобода-відповідальність, уном людяності, неодирижизм.

Задорожная О.Г. СТРАТЕГИЯ ДУХОВНО-НООСФЕРНО-УСТОЙЧИВОГО ХОЗЯЙСТВЕННОГО АНТИКРИЗИСНОГО РАЗВИТИЯ КАК ВЕКТОР ПЕРЕХОДА К ЦЕННОСТНОЙ РАЦИОНАЛЬНОСТИ

Антикризисный формат научных исследований экономики, а шире – хозяйства должен стать личностным, ибо именно личность является базовым свободно-ответственным творческим субъектом хозяйствотворения., ядром человекомерных комплексов – предмета анализа новой. Исходя из ее основных постулатов постнеклассической человекомерной науки: аксиомы о единой триипостасной – духовно-био-социальной природе человека; унома человечности и архетипа «свобода-ответственность», следует обновить экономическую методологию, что связано с переходом к ценностной рациональности. Антикризисная жизнедеятельность человека ради роста благосостояния украинцев должна осуществляться посредством разработки и реализации национальной антикризисной стратегии духовно-ноосферно-устойчивого хозяйственного развития. Особенную роль в ее формировании принадлежит неодирижизму государства, который становится высшим проявлением духовно-идеального в хозяйственном преобразовании материального мира.

Ключевые слова: духовно-био-социальная природа человека, антикризисная стратегия духовно-ноосферно-устойчивого хозяйственного развития, личность, свобода-ответственность, уном человечности, неодирижизм.

Zadorozhnaya O.G. STRATEGY OF THE SPIRITUALLY-NOOSPHERE-SUSTAINABLE ECONOMIC ANTI-CRISIS DEVELOPMENT AS A VECTOR OF TRANSITION TO VALUE RATIONALITY

The anti-crisis format of scientific research of the economy, and, more broadly, of the economy, must become personal, for it is the individual who is the basic free-responsible creative subject of the creation., the nucleus of human-dimensional complexes – the subject of analysis of the new. Proceeding from its basic postnonclassical human-science postulates: the axioms of a single tri-static – the spiritual-bio-social nature of man; unomy of humanity and the "freedom-responsibility" archetype, it is necessary to update the economic methodology, which is connected with the transition to value rationality. Anticrisis human activity for the sake of the welfare of Ukrainians should be achieved through the development and implementation of a national anti-crisis strategy of spiritually-noosphere-sustainable economic development. A special role in its formation belongs to the neodirizhm of the state, which becomes the highest manifestation of the spiritually ideal in the economic transformation of the material world.

Keywords: spiritual and bio-social nature of man, anti-crisis strategy of spiritually-noosphere-sustainable economic development, personality, freedom-responsibility, unicity of humanity, neodirizhm.

Постановка проблеми. Осмислення глибинних проблем виходу з сучасної глобальної полікризи потребує кардинального оновлення методологічних засад дослідження антикризових трансформацій задля зрос-

тання рівня і якості життя, добробуту українців. Зародок кризи почався з того, що «науковий світогляд і якісно і кількісно втратив той основний масштаб, яким визначається усі інші наші масштаби: *саму людину*» [1, с. 344].

Що ж до вектору і змісту сучасних соціально-економічних реформ, то слід всебічно осмислити М. Хоркхаймера: «Інструментальний характер мислення у проведенні реформ не може бути критерієм істини» [2, с. 102] (виділено нами – О. З.). Загальним дороговказом антикризових трансформацій повинно стати положення М. І. Туган-Барановського про те, що нове світобачення «знайшло і затвердило одну верховну святиню – людську особистість». Воно схилилося перед людиною як такою» [3, с. 15-16] (виділено нами – О. З.). Все це досить впевнено свідчить, що увесь формат досліджень економіки, а ширше – господарства повинен стати *особистісним*, бо саме особистість є базовим свободо-відповідальним творчим суб'єктом господарство творення, ядром людинорозмірних комплексів – предметом аналізу нової постнекласичної людиномірної науки.

Аналіз останніх наукових публікацій. Неокласична, неоліберальна економічна наука перебуває в кризі. Різні автори намагаються осмислити проблему виходу з кризи через становлення нового мейнстріму – неінституціоналізму; реактуалізацію методології індивідуалізму, переходу до якісно нового лібералізму, коли економіка стає соціальною сферою, а головною сферою наукових досліджень повинна стати соціоекономіка. Проте глибокий аналіз усіх цих нововведень показує, що вони опираються на традиційні догми біосоціальної суті людини, методологію індивідуалізму, розуміння соціальності як якогось вищого прояву життя економічного індивіда.

У руслі формування нової постнекласичної людиномірної економічної науки запропоновано новий формат дослідження господарюючої людини, де основними постулатами стають аксіому про єдину трипостасну – духовно-біо-соціальну природу людини; уном людяності та архетип «свобода-відповідальність», особистість як базовий свободо-відповідальний творчий суб'єкт господарських трансформацій, перехід до ціннісно-раціонального формату [див.: 4].

Мета статті полягає змістовному розкритті необхідності переходу до національної антикризової відроджувальної стратегії духовно-ноосферно-сталого господарського розвитку, розробка якої можлива у форматі постнекласичної людиномірної господарствознавчої науки.

Викладення основних матеріалів наукового дослідження. Хоча майже вся суспільствознавча наука займалася насамперед

аналізом *соціальної складової біосоціальної* сутності людини, все ж доводиться констатувати, що традиційне визначення соціального, яка включає *все*, що *не є біологічним*, є досить поки непереборною межею спрощення розуміння цілісності реальності, в тому числі й людини-особистості. Зрозуміти істинну суть нинішньої кризи можна, коли поставимо запитання: чим визначається суто соціальне як взаємодія людей? Заглибившись у проблему, починаємо розуміти *нейтральність соціальності* як взаємодії індивідів, бо остання може мати цілком протилежне спрямування: як задля блага людини, так їй у зло. Є взаємодії *благісні*, спрямовані на задоволення потреб самопізнання і самореалізації особистості, яка є головною цінністю у людському, людяному суспільстві; а є взаємодії, коли діяльність людини спрямована на завдання шкоди самій людині та Природі, як то: атомна зброя, виробництво наркотиків, алкоголю та т. п.

Це говорить про те, що глибше соціального існує сутнісна, визначальна внутрішня сфера духовно-моральнісних цінностей і мотивів, які повинні «задавати» коридор діяльності для суб'єктів господарювання. Соціальне як взаємодія є в основному наслідком відображення того, що відбувається в душі людини, які цінності, мотиви, орієнтири і устремління там вирують, чим керується людина при ідеальній побудові майбутніх образів та проектів та на що спрямовані її дії та взаємодії при об'єктивації своїх внутрішніх побудов у феноменальному світі. Тому постає перед людиною досить чітке завдання пізнання свого внутрішнього духовного світу, який певним чином *кодує інакше можливе* спершу у духовно-ідеальній площині, а потім намагається створювати його через свою творчу діяльність як процес об'єктивації. При правильному розумінні внутрішнього духовного світу і свідомій реалізації такого розуміння відбувається процес *одухотворення, олюднення* дійсності, що сьогодні в глобальному кризовому світі стає рівнозначним виживанню і спасінню людства, а також охороні Природи як необхідного середовища для життєустрою людини.

В цьому сенсі необхідним стає розуміння того, що сучасна людина не має права задовольнятися якимось *однорівневим, однолінійним* баченням понадскладної реальності, яке досі за інерцією пропонує механіко-матеріалістично налаштована традиційна наука. Науковий погляд і наукова трактовка до сих пір в основному ігнорує все

те, що знаходиться в сфері духу, духовності, тобто те, що не вловлюється фізичними пристроями та інструментами, а також поки що не підлягає науковим експериментам.

Як показав аналіз новітнього періоду ринкових перетворень, спостерігається, за словами О. С. Ахієзера, «катастрофічна нездатність відтворити і розподіляти необхідний мінімум ресурсів з точки зору досягнутих суспільством потреб. Зберігся інверсійно-катастрофічний шлях рішення проблем. Збереглося також панування ілюзорних уявлень суспільства про самого себе, боротьба міфів як форма зіткнення різних груп. Нині, однак, зміст цих уявлень носить абстрактно-ліберальний характер» [5, с. 783]. І подолання такого стану вимагає насамперед кардинальної зміни світорозуміння, коли рефлексія повинна піднятися на вищий щабель осмислення кризової дійсності, мати спрямування не сліпого копіювання і насадження запозичених іноземних інститутів, а поглибленого аналізу причин того, що відбувається у сфері національного господарства. Така рефлексія «відкриває шлях творчому процесу народу: культурного, соціального, політичного і т. п. Як наслідок, спір про долю суспільства і народу як про щось задане зовні повинен переміститися в сферу... зростання *відповідальності за свою власну долю* в постійно змінному світі в усе більш складних умовах» [5, с. 782] (виділено нами – О. З.).

Проте, ставлячи як вищий науковий ідеал навіть природничих наук пізнання *цілісного* світу, перед людиною, яка навіть вважає себе лише науковцем, неминуче постає вимога «прийняти єдність науки і духовності» [6, с. 307], змінити координати мислення і світобачення. Зміст сучасної рефлексії вже не може не опиратися на розуміння *провідної ролі духовності* в протикризових господарських перетвореннях. Якщо не приймається до уваги наявність духовного світу, то годі й говорити про цілісність реальності, про її синкретичні витоки, потенційну духовно-ідеально-інформаційну матрицю розгортання життя. Та й ми самі зараз уже добре усвідомлюємо, що людина «виходить», зароджується з клітини ДНК, у якій лише 3-5% ємності займають 46 хромосом біологічного наслідування від батьків, а 95-97% її ємності, яку раніше генетики називали «генетичним сміттям», заповнені саме первинною інформацією, яка розгортається через *меми* (культурне) і *уни* (саме людське, людяне), що й дає змогу розвиватися особливій живій істоті, яка

отримала найменування «людина». Саме ці 95-97% стосуються розвитку сфери духовності та є визначальними для формування людини саме як людини, як *цілісної особистості*.

Якщо ж перейти тепер до більш загальної проблеми виживання людства, то на перший план висувається розробка відповідної стратегії господарювання, яка б змогла забезпечити розв'язання вкрай гострих суперечностей сьогодення в руслі людських цінностей життєдіяльності людини/людства. Справа в тому, що «неоліберальні реформи, при тверезому розмислі, не привели ні до прискорення процесів демократизації (які почалися задовго до неолібералізму...), ні до сталого економічного зростання...». Більш того, «якщо скористуватися афористичним висловом британського економгеографа Девіда Харві, постає питання про «порятунок капіталізму від неолібералізму», про стабілізацію і «цивілізованість» світових ринків» [7]. У цьому ключі ми перш за все повинні критично оцінити ті теорії чи концепції, які зараз на слуху і пов'язані з пошуком шляхів подолання сучасної глобальної кризи. Це дві сучасні головні концепції господарських перетворень: сталого розвитку і ноосфери. При цьому зараз більшого практичного значення набувають саме критичні моменти щодо виявлення їх недоліків чи шкоди для людини/людства. Це пов'язано з тим, що в практичному плані ці дві концепції майже не реалізуються, а є здебільшого об'єктом наукових дискусій. Наука в основному зводиться до розвитку *інтелекту*, а про духовність майже не згадувалося в жодній з цих концепцій. Вони проникнені технократичним духом, де, по суті, людина з її духовно-моральнісними цінностями і мотивами знаходилася у кращому випадку на другому плані. Тому гоніння за сталим розвитком під зазивні лозунги про ноосферу насправді створили штучну *техносферу*, яка досить швидко підкорила людину, зробила її «гвинтиком» у пануючій зараз соціотехнічній системі. Цим самим були штучно створені реальні умови для наростання тенденції процесу *розлюднення*, де стали досить вміло і майже повсюдно використовуватися технології маніпуляції свідомістю.

Людська Культура почала бідніти за рахунок того, що її інтелектуальне начало стрімко розвивалося, а духовне начало опиналося на задвірках сучасного розвитку. Хоча тут постає сутнісне питання: чи є такий процес справді істинним розвитком? Очевидно, що тут гово-

рити про розвиток як якісну зміну щодо створення продуктивних кращих умов для цілісної життєдіяльності людини можна говорити з великим перебільшенням. Наукове знання, яке перш за все втілюється-реалізується у розвитку інтелекту, стає геологічною силою, як і писав В. І. Вернадський. Проте специфіка такої сили полягає і в тому, що вона може спрацьовувати, використовуватися й проти самої людини, про що й попереджав В. І. Вернадський. Саме це й відбулося в ХХ столітті, яке залишило в наслідок людству кризу, яка має насамперед головну причину – деградацію духовності людини, незважаючи на високий рівень розвитку інтелекту.

Тобто можна з впевненістю і достовірністю говорити, що в обох вказаних концепціях: стало розвитку і ноосфери висхідно *не було закладено розуміння першочерговості духовної сфери у цілісній життєдіяльності* господарюючої особистості, глибоко не усвідомлювалося значення і ролі *свідомості для цілісного продуктивно-благосного розвитку* як самої людини, так і суспільства. Розрив між матеріальним і духовним світом не міг в кінці кінців не вилитися в глобальну кризу існування людства. Проте слід чітко розуміти, що ті методи діяльності людини, які *ігнорували духовність*, спровокували і сприяли розростанню та поглибленню кризи. Вони не можуть вважатися рятівними для людства. Тому виникла настійна необхідність здійснювати пошук нових шляхів і способів антикризової діяльності, виходячи з трипостасної духовно-біо-соціальної природи людини та її свободи-відповідальності, коли саме *духовність* має стати головною ланкою ланцюга, зачепившись за яку можна і треба витягувати людство з прірви глобальної нео-ліберальної кризи.

При цьому ми повинні свідомо віддавати звіт собі у тому, що саме *духовність* визначає статус особистості як суб'єкта, який є не просто носієм культури, але й ініціатором соціальних новацій, що повинні незмінно ґрунтуватися на системі людських цінностей. «*Духовність відображає у ціннісних формах свідомості та культури вічні смисложиттєві екзистенційні проблеми людини, піднімаючи її над своїми еґоїстичними розрахунками і частотністями повсякденного життя. Духовну культуру наповнюють людські цінності, моральні норми, життєві смисли, соціальні ідеали та ідеології, релігійні погляди.* Вона моральнісно окрашена і пронизана цінностями. Вона немислима поза суб'єкт-суб'єктними відносинами, поза спілкуванням. У полі культури світ сприй-

мається не сам собою, а у безпосередньому зв'язку з суб'єктом та його системою цінностей» [8, с. 166] (виділено нами – О. З.).

У суто практичному сенсі продуктивні для людини і Природи господарські трансформації не можуть не запліднюватися духовно-культурними цінностями і внутрішніми мотивами, які повинні *передувати* конкретним цілям реформаторських змін. У цьому плані настійно необхідно розуміти, що слід «в інтересах кожного із нас відшукувати шляхи повернення духовного начала, в наше індивідуальне та суспільне життя, яке повинно буде включати не лише теоретичне визнання духовності як життєво важливого боку існування, але й заохочення і суспільне схвалення тих видів діяльності, які сприяють розкриттю через переживання переходу до духовних вимірів дійсності» [9, с. 180]. Тому зараз вкрай важливо не просто насолоджуватися і тішитися з досягнутого досить високого техносного рівня розвитку, який через НБІК-конвергенцію та створення штучного інтелекту *уможливорює перетворення людини в гуманоїдного робота.* Людина повинна робити все для того, щоб і надалі залишатися *самою людиною.* І це є можливим лише в форматі духовно-морального розвитку, коли зміниться ціннісно свідомість, коли потенційні сакральні коди і зразки *людяності* будуть розгорнуті в повну силу, коли ми *як люди* зуміємо кардинально змінитися через розуміння того, що «свідомість і людська психіка – це щось набагато більше, ніж випадкові продукти фізіологічних процесів в мозку; вони представляють собою відображення космічного розуму, який пронизує все суще. Ми не просто біологічні машини і високорозвинені тварини, але й безмежні поля свідомості, що перевершують простір та час» [10, с. 41-42].

Все це досить доказово говорить про те, що для відродження національної економіки, а більш широко – народногосподарського комплексу необхідно сформулювати цілісну господарську систему, яка б забезпечувала досягнення національних інтересів, для чого необхідно створити відповідну систему багаторівневого адаптивного управління, здатну забезпечувати ієрархічну цілісність господарства країни. Проте, слід розуміти, що «в сучасних умовах функціонування глобальних процесів стає практично безглуздим вбудовувати політику національного розвитку у концепціях традиційної класичної навіть неокласичної економтеоретичної парадигми розвитку. Необхідні нестандартні рішення, які

можна знайти у метафізичній і метапросторовій дослідницькій методології» [11, с. 154].

Метафізичний формат створення стратегії національного господарського розвитку вказує на те, що її фундамент повинен будуватися на духовно-моральнісних цінностях, які, в свою чергу, повинні запліднювати цілі такої стратегії. Такий формат є не лише необхідним, але й його загальні контури прорисовуються тим, що ми вже стали на поріг *нової парадигми* – *духовно-ноосферно-сталого розвитку* [див.: 12; 13], розуміння якого дає змогу органічно об'єднати сутнісні моменти концепцій ноосфери і сталого розвитку та теорії про триіпостасну – духовно-біо-соціальну природу людини. При цьому визначальною фундаментальною засадою такої парадигми є *духовно-моральнісні цінності* цілісної людської діяльності, а практичне розгортання вказаної природи реалізується шляхом благосної *господарської діяльності* як *цілісної* сфери творчо-інноваційного життєстверджуючого смислопошуку і самореалізації у процесі створення якісно інакше можливого людського майбутнього.

Сутність духовно-ноосферно-сталого розвитку можна визначити, виходячи з самої такої назви, де у процесі розвитку органічно поєднуються та взаємодіють три основоположні сфери пізнання-господарювання сучасної людини-особистості: *духовний світ; світ науки і людського розуму; матеріально-технічний світ забезпечення життєдіяльності як сфери перетворення Природи*. При цьому безсумнівним є те, що *енергії духовності* пронизують усі три вказані світи, складають певний особливий повсюдний «клей», що *пропитує і поєднує ці світи в життєтворчу єдність* – господарську дійсність, яка реалізує *суть висхідної синкретичної реальності* в самих найрізноманітніших формах господарювання людини-особистості.

На перший погляд, як здається, немає різниці між духовним світом і світом науки та людського розуму. Проте їх різниця зводиться до того, що в *духовному світі* покоїться ідеально-ціннісна основа життєдіяльності людства як особливого людського живого біологічного виду Людина («Чоло-Вік») й саме на цих засадах проходить розгортання глибинної синкретичної реальності в формах господарювання.

Світ науки і людського розуму, являючись частиною духовного світу, в той же час є *інструментом* *осягнення* духовно-моральнісних цінностей – єдності людського світу і *приспосовування-перетворення* Природи для

потреб людського існування-розвитку. У цьому плані світ науки є похідним від глибинного духовного світу і у ньому проявляється *інструментальний розум* людини, що включає особливу сферу пристосування її до Природи завдяки розвитку знання, науки і техніки. Матеріально-технічний штучний світ сучасного людського функціонування має своє покликання насамперед у забезпеченні матеріально-технічних умов для такого існування.

Сьогодні зрозуміло, що другий і третій світи достатньо глибоко пізнані людиною і у відповідності з таким пізнанням вона перетворює й саму Природу як природне середовище своєї життєдіяльності. Проте розуміння цілісності реальності-дійсності зовсім недостатньо, виходячи лише з цих двох світів. Тому завдання осягнення глибинного духовного світу людини зараз стає імперативно-пріоритетним, бо мова йде про необхідність подолання кризи техносоціальної цивілізації, що несе людині постлюдське майбутнє, про те, що лише через вдосконалення своєї свідомості та глибинного осягнення-впровадження духовних людських цінностей у людини може бути майбутнє.

З огляду на актуальні проблеми сучасного стану національного господарства, які породили нинішня соціально-економічна політика уряду, що привела до процесів деіндустріалізації і зубожіння більшості українців, доцільно розроблювану парадигму духовно-ноосферно-сталого розвитку характеризувати як основну національну стратегію, спрямовану на свободу-відповідальне і партнерсько-відроджувальне господарське реформування України. Реалізація такої парадигми має *великий потенційний шанс* для відродження насамперед розваленої національної системи господарства тому, що в країні є соціальна пам'ять про різноманітні форми необхідних для господарського розвитку основних трендів: ціннісної конкурентоспроможності, соціального партнерства та соціальної відповідальності [див.: 14]. Вони фундаментально закладені у традиційній *ментальності українського народу*, хоча в останні десятиріччя умови для укріплення цих трендів значно звужилися.

Це пов'язано з низьким рівнем довіри до влади, тенденцією до зниження рівня соціальної відповідальності, масовим банкрутством підприємств, зростанням рівня безробіття і суттєвим зменшенням сімейних доходів. Усі ці негативні наслідки бездумного запозичення сценарію шокової терапії досить чітко вказу-

ють, що сліпе копіювання схем дії іноземних інституцій наносить пряму шкоду національному розвитку. Тому вибірковий імпорт інститутів, що «прищеплюються» до національного культурного середовища, робити «необхідно вкрай обережно і поступово, проводячи селекцію за критерієм стратегічно ефективної комбінаторики власного та зовнішнього привнесеного, що передбачає, як мінімум, сумісність імплантатів із середовищем. Порушення принципу спадковості, в найкращому випадку, може призвести до відторгнення нових цінностей, моделей поведінки, організаційних структур. У найгіршому – до породження і вкоріненості в національний геном економічних химер. Останні не тільки паразитують на суспільних бюджетних фондах й позбавляють частки ресурсів розвитку національне відтворення, а й «обслуговують» канали імпорту надлишкової ентропії, що скидається розвинутими країнами в різних формах на економічну периферію» [15, с. 343-344].

Для виправлення ситуації наростання кризових явищ у національній соціально-економічній системі насамперед доцільно звернутися до глибинного розуміння держави-влади, яка має місію розробляти і реалізовувати Великий проект національного розвитку. Святе і вікове чинне покликання держави зводиться до облаштування просторово-часового місця сумісного проживання людей, коли кожна людина-особистість має стати *господарем*. Він повинен реалізовувати загальне благо, забезпечувати солідарні інтереси, свідомо задавати духовно-ціннісний смисл господарських перетворень на різних рівнях задля того, що «потрібне, дороге та цінне всім людям», що мешкають у державі.

Стратегічна суть і спрямованість дій держави-влади повинна базуватися саме на її духовно-ідеальних засадах, цінностях, поза якими неможливо говорити про продуктивність антикризових державних заходів, державної соціоекономічної політики. Найбільш важливі завдання держави в антикризовій діяльності зводяться до створення сприятливих умов для повсюдного розгортання архетипу свободи-відповідальності та виховання членів суспільства в дусі особистої, соціальної та універсумної відповідальності, осмисленої організації середовища соціального партнерства та довіри, як головного механізму національного відродження.

При розробці та реалізації національної стратегії духовно-ноосферно-сталого розвитку слід визнати, що на перший план вихо-

дить головна господарська функція держави – виконання основоположної ролі інноваційного суб'єкту *неодирижизму*, суть якого в умовах кризового глобального світу зводиться до творчо-координуючої діяльності єдиного владно-національного центру в руслі продуктивного впливу на господарські (духовно-соціально-сталі) процеси реформування сучасної цілісної життєдіяльності українського суспільства. Розуміння неодирижизму як визначальної інтеграційної функції держави як єдиного інноваційного владно-господарюючого центру з розробки та реалізації проекту національного відродження зараз стає надзвичайно актуальним як у теоретичному, так і у практичному плані.

Тут слід розуміти, що неодирижизм не зводиться лише до впровадження індикативного планування і зростання ролі сучасної держави у економічному розвитку, про що досить аргументовано показав Ф. Фукуяма в одній із останніх своїх монографій «Сильна держава». Зростання цієї ролі повинно відбуватися в рішеннях і діях, спрямованих на забезпечення симфонії господарського життя. Держава має розглядатися на зразок ролі диригента в симфонічному оркестрі. Її «м'яка сила» повинна надавати основний імпульс для гармонійного поєднання розрізнених зусиль різних господарюючих суб'єктів для забезпечення загальної гармонії господарського розвитку. В деякій мірі така симфонічна майже щоденна діяльність держави добре описана Л. Ерхардом в його книзі «Півстоліття розмислів» [16, с. 608]. І головне полягає в тому, щоб розуміти ту головну місію, яка стоїть нині перед державою і перед кожним громадянином.

Сьогоднішня ситуація в Україні ставить завдання, яке і 60 років тому поставало перед німецьким народом, – *вийти за рамки матеріального*. Як надзвичайно актуально для українців зараз звучать слова Л. Ерхарда, які він виголосив 12 березня 1956 року: «Ми сперечаємося із-за дрібних і незначних щоденних справ, забуваючи про те, що доля поклала на нас особливу місію. Сьогодні мені хотілося для початку достукатися до вашої совісті. Ми ще не видряпалися із халепи, поки що доводиться битися з труднощами сьогоднішнього дня, але слід пам'ятати: наша *сьогоднішня духовна і моральнісна позиція* уже зараз *визначає завтрашнє буття*» і якщо «кожний думає лише про себе і ніхто – про загальну справу! Коли, однак, економічна система – саме так стоїть зараз питання – *втрачає з виду ціле*, дозволяє затихнути почуттю

відповідальності та повністю забуває про любов до ближнього, то цій системі не приходить розраховувати на підтримку і визнання. Економічна система повинна бути неідеологізованою в своїх методах, але не в своїх цілях. І у політичному плані є загроза, що ми зіб'ємося не на той шлях, все більше вдосконалюючи державу добробуту, але *повністю зневажаючи людськими відносинами і вихованням почуття відповідальності у економіці та суспільстві*» [16, с. 346, 345] (виділено нами – О. З.).

Зараз основна мета функції неодирижизму держави визначається необхідністю організації продуктивного *духовно-ціннісного впливу* на господарські (духовно-соціально-сталі) процеси реформування сучасної життєдіяльності українського суспільства на засадах цілісності, довіри та відповідальності. При цьому слід звернути особливу увагу на рухливість міри ефективності реалізації державної функції неодирижизму. Досягнення такої міри в кожний момент відродження національного господарства повинне формуватися через можливість гнучкого ситуаційного сполучення заохочувально-орієнтованого впливу держави на загальні соціо-господарські процеси та прямого втручання владного центру в господарські реформи в окремі часові періоди, коли відбувається спотворення чи викривлення ціннісної основи національного господарського функціонування і розвитку. Проте при реалізації заходів політики неодирижизму не можуть піддаватися сумнівам принципи економічної самостійності приватних і національних агентів, їх ініціативність і конкурентоздатність, відповідальність за методи і результати господарської діяльності. Пряме втручання держави повинно бути досить обмеженим та замінюватися створенням таких умов, які б відкривали можливості господарського вибору тих напрямів і способів конкурентних дій, коли б господарюючі суб'єкти свідомо-відповідально могли «вписуватися» в ціннісно задані цілі та параметри відродження добробуту українського народу.

Слід розуміти, що інтегральна функція неодирижизму не визначається традиційною з її спрямуванням на економічне панування, а має переслідувати глибинну мету – *духовно-ціннісного цілісного господарського розвитку*, де економіка, економічна влада служить лише необхідним засобом цілісного життєтворчого розвитку. Неодирижизм повинен сприяти розвитку *самоорганізації* різних господарюючих суб'єктів на *всіх рівнях* народ-

ногосподарської трансформації, що створить нові можливості для синергетичного ефекту управління за рахунок широкого розвитку просторово-мережових інституційних структур і партнерських способів господарювання. При цьому сама держава при виконанні завдань національного господарського розвитку повинна у все більшій мірі набувати *статусу соціального партнера*, головна роль якого зводиться до створення загальних правових умов, «правил гри» та забезпечення їх виконання усіма господарюючими суб'єктами.

Таке розуміння партнерського статусу держави витікає з того, що загальна передумова необхідних господарських реформ полягає у висхідній ціннісно-якісній визначеності розробленої національної духовно-ноосферно-сталості стратегії. Це дозволить організувати сумісно-роздільне досягнення загальної мети національного відродження без ущемлення особистісних цілей самореалізації та сприятиме гармонійному поєднанню інтересів різних суб'єктів.

Висновки. Новий постнекласичний формат дослідження господарюючої людини, що опирається на аксіому про єдину трипостасну –духовно-біо-соціальну природу людини; уном людяності та архетип «свобода-відповідальність», особистість як базовий свободо-відповідальний творчий суб'єкт господарських трансформацій, а також перехід до ціннісно-раціонального формату, дозволяє формувати антикризову національну цілісну відроджувальну стратегію духовно-ноосферно-сталого господарського розвитку. Її сутність полягає у тому, що вона дозволяє органічно поєднувати у процесі взаємодії три основоположні сфери пізнання-господарювання сучасної людини-особистості: духовний світ; світ науки і людського розуму; матеріально-технічний світ забезпечення життєдіяльності як сфери перетворення Природи. При цьому енергії духовності пронизують усі три вказані світи. Духовність постає особливим повсюдним «клеєм», що пропитує і поєднує ці світи в життєтворчу єдність, яка є господарством свободо-відповідальної творчої особистості.

Особливу роль у формуванні та реалізації вказаної стратегії належить неодирижизм держави, який стає вищим проявом духовно-ідеального в господарському перетворенні матеріального світу: ідеально-свідоме створює бажану картину-проект якісно іншого буття і через неодирижизм такий проект може бути втілений в цілісну життєдіяльність

людини. Розуміння та усвідомлення неодирижизму як всезагальної ідеальної діяльності по розробці загальної справи національного відродження – духовно-ноосферно-сталого господарської стратегії та організації її реалізації свідчить про те, що зараз саме неодирижизм стає необхідною визначальною ціннісною інтегральною функцією-формою сутнісного служіння людині та українському народу.

Синергійна ефективність неодирижизму держави повинна розглядатися у форматі осягнення цілісного буття і знаходження-

затвердження умов-форм реалізації імперативу виживання людини і людства в наявній глобально-кризовій ситуації та посткризовому розвитку України. Механізмом досягнення такої ефективності має стати широко розвернуте соціальне партнерство як головна організаційна форма об'єднання різноманітних ресурсів усіх суб'єктів національного відродження, які у своїх практичних діях мають виходити з людських цінностей, які закладені в унімі духовно-біо-соціальної природи людини-особистості.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Флоренский А. У водоразделов мысли: Черты конкретной метафизики. – М.: АСТ: АСТ МОСКВА, 2009.
2. Хоркхаймер М. Затмение разума. К критике инструментального разума. – М.: «Канон+» РООИ «Реабилитация», 2011.
3. Туган-Барановский М. И. Современный социализм в своем историческом развитии. – СПб.: Типография «Будущность», 1906.
4. Задорожный Г. Обновление методологии как условие возрождения экономики // https://zn.ua/article/print/macrolevel/obnovlenie-metodologii-kak-uslovie-vozhrozhdeniya-ekonomiki-265812_.html
5. Ахиезер А. С. Россия: критика исторического опыта (Социокультурная динамика России). Том 1. От прошлого к будущему. 2-е изд. перераб. и доп. – Новосибирск: «Сибирский хронограф», 1997.
6. Талбот А. Голографическая Вселенная. – М.: Издательский дом «София», 2005.
7. Дерлугьян Г. Кризис прежнего, возможности нового // Развитие и экономика, № 12, февраль 2015 // (<http://spkurdyumov.ru/biology/krizis-prezhnego-vozmozhnosti-novogo/>).
8. Келле В. Ж. Интеллектуальное и духовное начала в культуре. – М.: ИФРАН, 2011.
9. Гроф С. Психология будущего: Уроки современных исследований сознания. – М.: ООО «Изд-во АСТ», 2003.
10. Гроф С., Гроф К. Неистовый поиск себя: Руководство по личностному росту через кризис трансформации. – М.: ООО «Изд-во АСТ» и др., 2003.
11. Быстряков И. К. Интерпретация идей хозяйствования С. Н. Булгакова сквозь призму современных проблем развития // Булгаков С. Розмисли. Творча спадщина у контексті ХХІ століття / За ред. В. Д. Базилевича. – К.: Знання, 2006.
12. Задорожный Г. В. Духовно-ноосферно-устойчивое хозяйственное развитие как стратегический вектор возрождения украинского общества. – Харьков: ВННОО имени В. И. ВЕРНАДСКОГО, 2015.
13. Задорожный Г. В., Олефир В. Н. Духовно-устойчиво-ноосферное развитие как смысло-понимательно-человечное хозяйственное спасение человека // Социальная экономика. – 2013. – № 1.
14. Діагностика стану та перспективи розвитку соціальної відповідальності в Україні (експертні оцінки): монографія / О. Ф. Новікова, М. Є. Дейч, О. В. Панькова та ін.; НАН України, Ін-т економіки пром-ті. – Донецьк, 2013.
15. Завгородня О. О. Інноваційна динаміка національної економіки: монографія. – Дніпропетровськ: Пороги, 2014.
16. Эрхард Л. Полвека размышлений: Речи и статьи. – М.: Руссико: Ордынка, 1993.

REFERENCES:

1. Florensky A. In watershed thoughts: The features of concrete metaphysics. – Moscow: AST: AST MOSCOW, 2009.
2. Horkheimer M. Eclipse of the mind. To criticize the instrumental mind. – Moscow: "Canon +" Rehabilitation Center, 2011.
3. Tugan-Baranovsky MI Modern socialism in its historical development. – St. Petersburg: Printing house "The Future", 1906.
4. Zadorozhny G. Update of the methodology as a condition for the revival of the economy // https://zn.ua/article/print/macrolevel/obnovlenie-metodologii-kak-uslovie-vozhrozhdeniya-ekonomiki-265812_.html

5. Akhiezer A. S. Russia: A Critique of Historical Experience (Socio-Cultural Dynamics of Russia). Volume 1. From the past to the future. 2nd ed. redone and add – Novosibirsk: "Siberian Chronograph", 1997.
6. Talbot A. Holographic Universe. – Moscow: Publishing House "Sofia", 2005.
7. Derlugyan G. The Crisis of the Past, Opportunities New // Development and Economics, No. 12, February 2015 // (<http://spkurdyumov.ru/biology/krizis-prezhnego-vozmozhnosti-novogo/>).
8. Kelle V. Zh. Intellectual and spiritual beginnings in culture. – M.: IFAN, 2011.
9. Grof S. Psychology of the Future: Lessons from Modern Studies of Consciousness. – M.: LLC "Publishing AST", 2003.
10. Grof S., Grof K. The Furious Search For The Self: The Guide to Personal Growth Through the Transformation Crisis. – M.: Izdvost AS, Ltd., 2003.
11. Bystryakov IK, Interpretation of the ideas of the management of SN N. Bulgakov through the prism of contemporary development problems // Bulgakov S. Puzzmili. Creative Legacy in the Context of the 21st Century / Ed. V.D. Bazilevich. – K.: Knowledge, 2006.
12. Zadorozhny GV Spiritual and noospheric sustainable economic development as a strategic vector of the revival of Ukrainian society. – Kharkiv: VNNOO named after V. I. VERNADSKY, 2015.
13. Zadorozhny GV, Olefir VN Spiritually-steady-noospheric development as meaning-meaning-human economic salvation of a person // Social economy. – 2013. – No. 1.
14. Diagnostics of the state and prospects of development of social responsibility in Ukraine (expert assessments): monograph / O.F. Novikova, M.E. Deych, O.V. Pankova and others; National Academy of Sciences of Ukraine, Institute of Economics of Industrialists. – Donetsk, 2013.
15. Zavgorodnya O. O. The Innovative Dynamics of the National Economy: Monograph. – Dnipropetrovsk: Thresholds, 2014.
16. Erhard L. A half-century of reflection: Speeches and articles. – Moscow: Russky: Ordynka, 1993.

Віртуальна реальність національного інформаційно-інноваційного простору

Краус Н.М.

доктор економічних наук, доцент,
провідний науковий співробітник
відділу теорії економіки та фінансів
Науково-дослідного фінансового інституту
ДННУ «Академія фінансового управління», м. Київ

Краус К.М.

кандидат економічних наук, доцент кафедри комерційної діяльності
та підприємництва ВНЗ Укоопспілки
«Полтавський університет економіки і торгівлі»

Криворучко О.С.

кандидат економічних наук, доцент кафедри комерційної діяльності
та підприємництва ВНЗ Укоопспілки
«Полтавський університет економіки і торгівлі»

У статті досліджено новітню інформаційно-інноваційну інфраструктуру в мережі Інтернет та визначено її важливу роль у становленні інноваційного типу економіки в Україні. До даної інфраструктури віднесено хакатони, блоги інноваторів, віртуальні бізнес-інкубатори, Інтернет-портали, Локальні інформаційні фонди, віртуальну кадрову агенцію, віртуальні інноваційні хаби. Запропоновано авторське бачення інституціоналізації електронної інноваційної бізнес-платформи України. Авторами висловлено думку про те, що на сьогодні одним із інструментів, що здатний швидко та ефективно ініціювати сприйняття й пошуку інновацій як малими, так і великими бізнес-структурами, є створення on-line співтовариств з питань пошуку та обміну технологіями. Розкрито можливості інноваційної самоідентифікації економіки України в інноваційному глобальному просторі та їх взаємовідносини в межах Рамкової програми ЄС з наукових досліджень та інновацій. Наведено приклади успішних інноваційних дизайнерських проектів та продуктів в сфері сільського господарства, в ракетно-космічній галузі України, які й формують «інноваційне портрет» країни. Аргументовано, що діяльність електронної інноваційної бізнес-платформи має всі шанси вплинути на зростання частки закордонного фінансування наукових досліджень в Україні та створення науково-дослідних підрозділів ТНК у сприятливих для інноваційної діяльності регіонах країни.

Ключові слова: віртуальна реальність, інноваційний простір, інноваційна Інтернет платформа, On-line ринок інновацій, відкриті інновації, портали інновацій, цифрова платформа, інформаційна інфраструктура.

Краус Н.Н., Краус Е.Н., Криворучко О.С. ВИРТУАЛЬНАЯ РЕАЛЬНОСТЬ НАЦИОНАЛЬНОГО ИНФОРМАЦИОННО-ИННОВАЦИОННОГО ПРОСТРАНСТВА

В статье исследована новая информационно-инновационная инфраструктура в сети Интернет и определена ее важная роль в становлении инновационного типа экономики в Украине. К данной инфраструктуре отнесены хакатоны, блоги инноваторов, виртуальные бизнес-инкубаторы, Интернет-порталы, Локальные информационные фонды, виртуальное кадровое агентство, виртуальные инновационные хабы. Предложено авторское видение институционализации электронной инновационной бизнес-платформы Украины. Авторами высказано мнение о том, что на сегодня одним из инструментов, который способен быстро и эффективно инициировать восприятия и поиска инноваций как малыми, так и крупными бизнес-структурами, является создание on-line сообщества по вопросам поиска и обмена технологиями. Раскрыты возможности инновационной самоидентификации экономики Украины в инновационном глобальном пространстве и их взаимоотношения в пределах Рамочной программы ЕС по научным исследованиям и инновациям. Приведены примеры успешных инновационных дизайнерских проектов и продуктов в сфере сельского хозяйства, в ракетно-космической отрасли Украины, которые и формируют «инновационное портрет» страны. Аргументировано, что деятельность электронной инновационной бизнес-платформы имеет все шансы повлиять на рост доли зарубежного финансирования научных исследований в Украине и создания научно-исследовательских подразделений ТНК в благоприятных для инновационной деятельности регионах страны.

Ключевые слова: виртуальная реальность, инновационное пространство, инновационная Интернет платформа, On-line рынок инноваций, открытые инновации, порталы инноваций, цифровая платформа, информационная инфраструктура.

Kraus N.N., Kraus K.M., Kryvoruchko O.S. VIRTUAL REALITY OF NATIONAL INFORMATIVE-INNOVATIVE SPACE

The latest information and innovative infrastructure on the Internet are investigated and its important role in the development of an innovative type of economy in Ukraine is defined in the article. This infrastructure includes hackathons, blogs of innovators, virtual business incubators, Internet portals, local information funds, virtual cadre agencies, virtual innovation hubs. The author's vision of institutionalization of the electronic innovative business platform of Ukraine is proposed. The authors suggested that today one of the tools that can quickly and efficiently initiate the perception and search of innovations for small and large business structures is the creation of on-line communities for the search and exchange of technologies. The possibilities of innovative self-identification of the Ukrainian economy in the innovative global space and their interrelations within the Framework Program of the EU for Research and Innovations are revealed. Examples of successful innovative design projects and products in the field of agriculture, rocket and space industry of Ukraine, which form the «innovative portrait» of the country, are presented. It is argued that the activity of the electronic innovative business platform has all chances to influence the growth of the share of foreign financing of scientific research in Ukraine and the creation of research units of TNCs in regions favorable for innovation activity.

Keywords: virtual reality, innovative space, innovative Internet platform, on-line innovative market, open innovations, innovative portals, digital platform, information infrastructure.

Постановка проблеми. Інноваційні процеси національної господарської самоідентифікації країн Європи заактуалізували ефективну роботу унікального інформаційного віртуально-реального європейського інноваційного простору [1, с. 5; 2, с. 7] на основі ціннісно-ментальної діяльності європейців, інститутів освіти, довіри, конкуренції, венчурного капіталу, власності.

Щодо України, то формування національного віртуального інформаційно-інноваційного простору пов'язане із здатністю українців швидко і вдало продукувати інноваційні ідеї, зародженням нового методу координації зв'язків та гармонізацією інтересів всіх учасників інноваційного процесу, бути конкурентоздатним й миттєво реагувати на появу в світі нових інноваційних досягнень. Дивлячись крізь призму концепції реконструктивного розвитку, яка орієнтує не на модернізацію (оскільки в умовах України вона означає лише оновлення, а тому і посилення, існуючих диспропорцій), а на реконструкцію економіки, зміну її несучих конструкцій відповідно до нової архітектури в європейському і світовому просторах [3, с. 48], дійсно є потреба в реалізації проектів щодо становлення On-line ринку інновацій, що в свою чергу, передбачає формування нової парадигми економічного мислення і розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Із дослідженням загальних аспектів структурної перебудови і комплексної модернізації в перехідних економіках та проблемами їх адаптації до глобального інноваційного простору пов'язані імена Г. Андрощука, Л. Антонюк [4], Ю. Бажала, О. Білоруса [5], З. Варналія [6; 7], В. Волинця [8], В. Геєця [9], Я. Жаліла, О. Завгородньої, Т. Єфименко [10], Т. Кальченка [11], Т. Куценко [12], П. Мазурока,

І. Малого [13; 14], А. Маслова [15], Д. Нейсбит [16], Б. Одягайла [17; 18], С. Пахомова [19], А. Поручника, О. Сазонець, В. Савчука, Н. Сіранта [20], Л. Федулової [21], А. Чухна [22] та ін. Але, разом з тим, значна кількість проблем, таких наприклад, як формування електронної бізнес-платформи сфери інновацій в Україні та загалом становлення якісної інформаційної віртуальної реальності національного інноваційного простору в межах глобального інституціонального фону, залишаються недостатньо розкритими.

Формулювання цілей статті. Запропонувати авторське бачення структурних елементів електронної інноваційної бізнес-платформи. Дослідити інституціональні особливості та фон взаємозв'язків інформаційного on-line співтовариства з питань пошуку та обміну технологіями в Україні через механізми колективного створення інновацій, а також реальні можливості інноваційної глокалізації європейських макрорегіонів на основі співпраці з провідними країнами-лідерами в сфері інновацій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Постіндустріальне суспільство розвивається на базі науково-технічної революції. Що забезпечує прискорений розвиток третинної сфери – сфери послуг, – науки, інформації, освіти, культури тощо. Ця галузь стає визначальною сферою економіки. Інформацію, науку, знання використовують як головні джерела зростання обсягів економіки та поліпшення її ефективності. Новий технологічний спосіб виробництва зумовлює й нову людину – вільну індивідуальність, праця якої дедалі більше перетворюється на творчу діяльність [22, с. 177].

Епоха інноваційної економіки, яка проявила себе при переході до третього тисячоліття.

ліття, вплинула на всі сторони економічного та суспільного життя людини. Поділяємо думку професора Т. Єфименко про те, що глобалізація супроводжується випереджаючим розвитком фінансової та інноваційної сфер внаслідок міжнародних переливів капіталів, які фактично втратили ідентифікацію щодо країни походження [10, с. 82]. Глобалістичний розвиток інноваційної економіки можна розглядати, як розширення бази постіндустріального суспільства [23, с. 61]. На думку українського академіка О. Білоруса, однією з головних передумов таких зрушень є інтенсивне формування нового суспільно-технологічного способу виробництва, котрий ґрунтується на технотронно-інформаційному та інноваційно-інтелектуальному укладі глобального виробництва [5, с. 34].

З появою новітніх інформаційних технологій відбулися радикальні зміни, зміст яких полягає в тому, що все вагомніше значення мають процеси інновації. Вони характеризують не лише технічну сферу, але пов'язуються зі всіма сферами життєдіяльності людини. Виникає новий самостійний вид громадського ресурсу – інформаційно-інноваційний ресурс, що дозволяє економити більшість інших ресурсів. До того ж, життєздатність і прогрес суспільства значною мірою виявилися в залежності від розвитку й вдосконалення інформаційної та інноваційної інфраструктур, формування, розміщення та використання інформаційних ресурсів. Сьогодні можна вказувати на розвиток нового суспільного порядку – віртуально реального інформаційно-інноваційного суспільства [20, с. 60].

У одній з наукових праць [24] поняття «віртуальна реальність» тлумачиться так: «це ті ігрові або необхідні з технічної точки зору «штучні реальності», які виникають завдяки впливу комп'ютера на свідомість, коли, наприклад, на людину одягають «електронні окуляри» й «електронні рукавички». У цьому випадку свідомість занурюється у вигаданий, сконструйований комп'ютерними технологіями можливий світ, в якому можливо рухатися, бачити, чути і відчувати – віртуально» [24].

Цікавою є точка зору, українського науковця В. Волинець, на зміст даної категорії. Так на її думку, віртуальна реальність – нова технологія безконтактної інформаційної взаємодії, що реалізує з допомогою комплексних мультимедіа-операційних середовищ ілюзію безпосереднього входження і присутності в реальному часі в стереоскопічно представленою «екранному світі». Більш

абстрактно – це позірний світ, створений в уяві користувача, штучний простір, створений комп'ютерами, який має всі ознаки реальності як такої, що піддається проникненню і трансформації ззовні. При цьому у віртуальній реальності можливі комунікації не лише з іншими людьми, а й з віртуальними, штучними персонажами [8, с. 37].

В рамках проблеми нашої статті віртуальну реальність інформаційно-інноваційного простору розуміємо, як можливість взаємодіяти зі штучним світом за допомогою віртуальних площадок з наявними на них інформаційними фондами on-line ринку інновацій, можливістю роботи з хмарними технологіями.

Зауважимо, що Інтернет, зокрема інформаційно-телекомунікаційні технології загалом, сприяють все стрімкішій віртуалізації сучасного світу, що передбачає відчуження окремого індивіда від традиційних інститутів і переміщення його інтересів в сферу віртуального, де зростає значення має спілкування людини з образами, знаками, стереотипами. Найважливішими якісними ознаками нової віртуальної реальності є її глобальність і інтерактивність [20, с. 62]. Серед характерних ознак віртуальної реальності варто назвати: моделювання в реальному масштабі часу; імітація оточення з високим ступенем реалізму; можливість діяти на оточення і мати при цьому зворотній зв'язок; вона продукується активністю будь-якої іншої реальності, зовнішньої по відношенню до неї; дана реальність існує актуально лише «тут і тепер», лише поки активна породжена реальність; у віртуальній реальності свій час, простір й закони існування (у кожній віртуальній реальності «своя природа»); віртуальна реальність сфери інновацій може взаємодіяти з усіма іншими реальностями [8, с. 37, 38].

Поділяємо наукові думки І. Малого [13; 14] та Д. Катюкова [25], які стверджують, що в інституціональному відношенні, ускладнення побудови інноваційних економік пов'язане із зародженням нового методу координації зв'язків та гармонізації інтересів, що характеризується неієрархічним порядком або так званим мережевим механізмом координації. Світова економіка та всі її підсистеми страфікуються в кластерно-мережеві структури з горизонтальними зв'язками і механізмом співпраці [25, с. 6–7].

Саме, ефективна робота механізму співробітництва закладає підвалини до появи під час інноваційної глобалізації технологічної сингулярності в межах інноваційно потужних

макрорегіонів. В міру відкритості національних ринків інновацій та кордонів, відбувається не просто «розмивання» старої, державно-центричної системи світоустрою, а її повна заміна на мегатренди (глобальні тенденції, які характеризуються довгостроковими процесами та такі, що охоплюють увесь світ і визначають якісний зміст поточного етапу еволюції макросистеми та вигляд й зміст «нового суспільства» [16; 25], суспільства з інноваційною культурою й мисленням). Серед особливо актуальних сьогодні мегатрендів, з позиції формування конкурентної інноваційної економіки, варто зазначити: перехід до «вільного суспільства з багатоваріантною креативною поведінкою інноваторів»; інформатизація інноваційних продуктів і технологій; відмова від ієрархічних структур на користь неформальних мереж на різних рівнях економічної агрегації. При цьому глобальна криза, яка дестабілізує бюджети більшості країн світу, «підштовхує» уряди до передачі частини своїх повноважень неформальним мережевим співтовариствам, що різко посилює дисагрегацію держав. До 2025 року ці інституціональні зміни відбуватимуться за трьома напрямками: на мегарівні – в напрямі позасуверенних гравців (неформальні мережі чиновників, міжнародні ділові спільноти, альянси в сфері інновацій); на локальному рівні – в напрямі формування внутрішньодержавних інноваційних хабів; на глобальному рівні – офіційних міжнародних інститутів в сфері інновацій та транскордонних інноваційних макрорегіонів [25, с. 12], техносфер (штучного середовища життєдіяльності людини-інноваційної) [11, с. 213]. Сьогодні економічними хабами інноваційних техносфер є країни ЄС, Японія, США.

Сьогодні одним із інструментів, що здатний швидко та ефективно ініціювати сприйняття й пошуку інновацій як малими, так і великими бізнес-структурами, є створення on-line співтовариств з питань пошуку та обміну технологіями. В більшості розвинутих країн світу вже функціонують або державні портали «відкритих інновацій», або портали приватних венчурних підприємств.

Інтернет-портали «відкритих інновацій» максимально розширюють інформаційну базу підприємств сфери інновацій та полегшують пошук потрібної інформації. Після її аналізу, оцінки та можливого виявлення невідповідності, інформація надходить до різного роду блоків прийняття рішень. Там формулюються та вносяться потрібні зміни до короткострокових і довгострокових планів інноваційної

діяльності підприємства. В кінцевому підсумку формується пакет потрібних інновацій як внутрішніх, так і зовнішніх, отриманих з допомогою «відкритих інновацій» [26, с. 97].

Недарма одним із основних напрямів Рамкової програми ЄС «Горизонт–2020» є розвиток європейської науково-дослідної інфраструктури (включаючи електронну інфраструктуру) до 2020 року, яка в подальшому сприятиме інноваційному потенціалу та доповнюватиме політику міжнародного співробітництва ЄС. Європейський підхід до науково-дослідної інфраструктури досяг значного прогресу після ефективної роботи Європейського Стратегічного Форуму з Проблем Наукової Інфраструктури (ESFRI) та ініційованої ним «дорожньої карти» з питань інтеграції та відкриття національних науково-дослідних установ і розвитку електронної інфраструктури, що лежить в основі цифрової інфраструктури Європейського дослідного простору.

За мету цифрової інфраструктури ставиться підтримка партнерських відносин між відповідними директивними і фінансуючими інститутами, картографії та моніторингу для прийняття рішень, а також діяльність в галузі міжнародного співробітництва у сфері інновацій. Враховуючи запропоновану сьогодні урядом та президентом України програму «Електронне урядування» (е-урядування характеризується роботою великої кількості сайтів центральної, місцевої виконавчої й представницької влади, у т.ч. інтерактивних сайтів [9, с. 47]), як «ключ» до демократизації, децентралізації і побудови інноваційного суспільства та проти бюрократизації й корупції, вважаємо за доцільне розробити потенційну модель електронної інноваційної бізнес-платформи.

На рис. 1 представлено авторське бачення структурних елементів електронної інноваційної бізнес-платформи. Дану Інтернет-платформу можна покласти в основу становлення українського on-line ринку інновацій. Вона дасть змогу провести трансформацію економіки України в напрямі її інноваційності [27; 1, с. 338]. Позитивні тенденції, які спостерігаються вже сьогодні, в інформаційно-комунікаційній сфері, створюють сприятливі умови для організації on-line ринку інновацій, його правового та економічного регулювання, встановлення стратегічно вигідних «правил гри».

Про реалізацію в Україні програми «Електронне урядування» свідчить впровадження

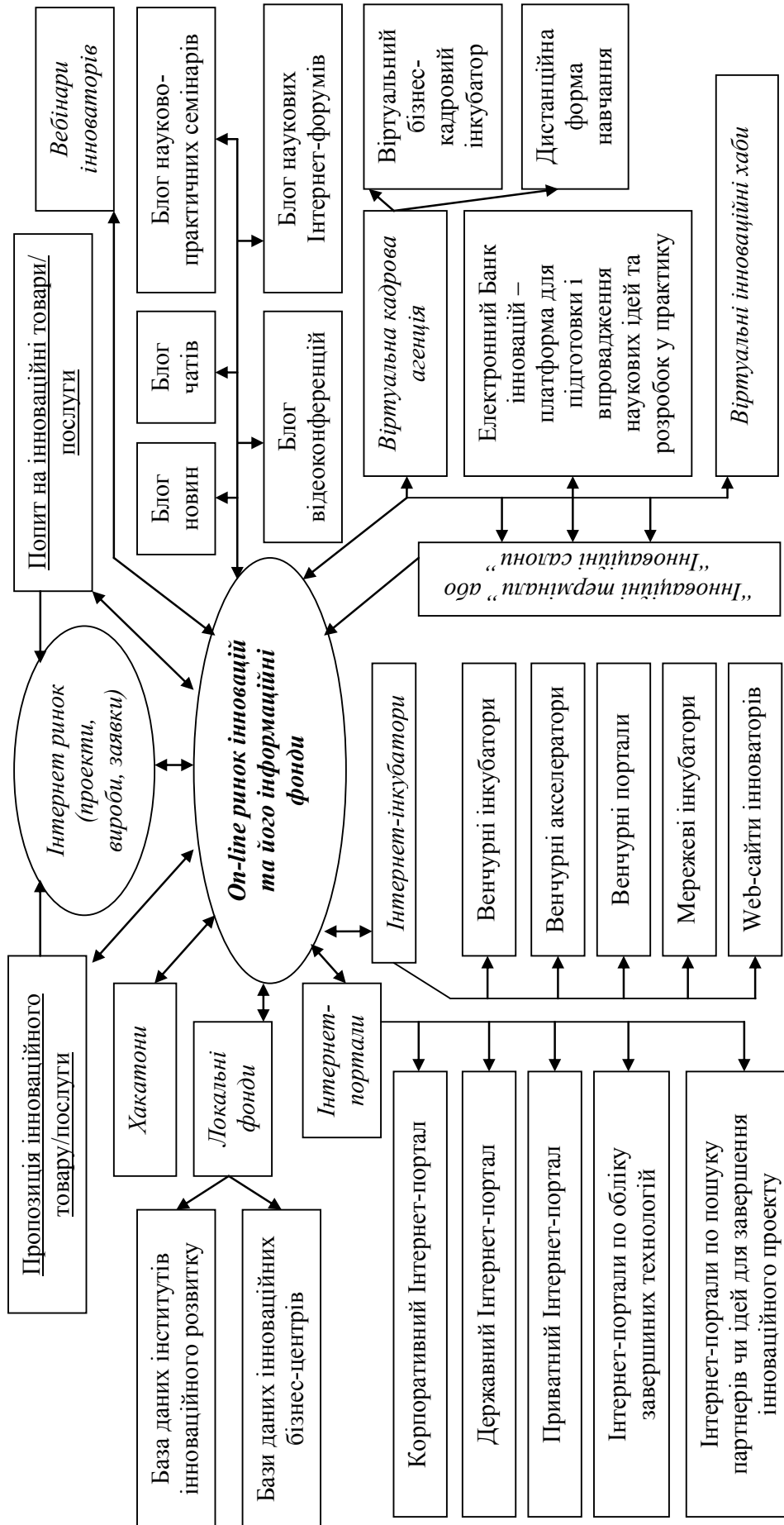


Рис. 1. Інституціоналізація електронної інноваційної бізнес-платформи України
(розробка авторів)

інноваційного проекту електронної системи обліку пацієнтів та електронних медичних карт, що розпочате з 2016 року за фінансової підтримки Світового банку. Вже сьогодні електронна інформаційна система об'єднує 13 медичних установ (медичні «оазиси») і 40 тис пацієнтів. Електронна медична картка дає змогу вносити всю інформацію про діагноз та хід лікування на первинному й вторинному рівнях.

Хакатони (англ. «hack» – хакер, «marathon» – марафон), що представлені, як складові елементи електронної інноваційної бізнес-платформи, являють собою віртуальні заходи-зустрічі, під час яких велика кількість спеціалістів-інноваторів в галузі розробки програмного забезпечення інтенсивно і згуртовано працюють над розв'язанням актуальної проблеми або створенням нового додатку чи сервісу. Хакатони тривають від одного дня до тижня. До участі у хакатонах залучаються групи з представників науково-дослідних, конструкторських, виробничих підрозділів інноваційних підприємств з інших галузей науки і техніки.

У новому звіті про стан справ на ринку технологій віртуальної реальності (VR), підготовленому Venture Reality Fund і компанією LucidWeb, йдеться про 487 компаній, що працюють на ринку VR в Європі, повідомляє VentureBeat. Для порівняння, в першому звіті, випущеному в лютому 2017 року, їх налічувалося лише 300 VR-стартапів. Галузь технологій віртуальної реальності в Європейському союзі продовжує стрімко розвиватися, незважаючи на загальний скептицизм експертів. VR-стартапи поширюються по всьому континенту. Дослідження виявило 46 таких компаній у Великобританії і 29 у Франції, далі йдуть Швеція (19) та Німеччина (15). Індустрія VR з'явилася і на ринку Швеції з великою кількістю високопродуктивних стартапів. Заснована в Кремнієвій долині венчурна компанія Venture Reality Fund давно інвестує кошти в ринки VR. На початку цього року вона об'єдналася з LucidWeb для випуску піврічного звіту. Дослідження включає компанії VR, що створюють інфраструктуру, інструменти, платформи і додатки. У звіті наголошується, що в основному інвестори вкладають в технології віртуальної реальності, пов'язані з підприємництвом, трохи поступаються такі сфери як охорона здоров'я та освіта. Очікувано, найприбутковішим сегментом для VR залишається ігрова індустрія [28].

У контексті сьогоднішніх глобалізаційних викликів, український ринок інновацій вперше

має можливість створити «самодостатню і самостійну віртуальну реальність» [17, с. 154] реалізації інноваційних товарів, зберігаючи при цьому, відносини з традиційною господарсько-інноваційною діяльністю. Електронна інноваційна бізнес-платформа з її інфраструктурою здатна гарантувати максимальну ефективність капіталовкладень в інноваційні проекти та спонукати інноваторів до продукування інновацій. Е-бізнес поєднує в собі одночасно організаційні і технологічні інновації та передбачає використання ІТ на основі внутрішньо фірмових і корпоративних інформаційних мереж [9, с. 44].

Виходячи з того, що інформаційна інфраструктура – це система інформаційної техніки і технологій, електронного зв'язку, інформаційного обслуговування, що забезпечує інформаційну діяльність у суспільстві [22, с. 219], то у глобальному інформаційному середовищі наукові ідеї мають можливість миттєво розповсюджуватись, а «інформація стає базисом для економіки постіндустріального типу» [10, с. 80].

Інформаційні технології змінюють характер економічних відносин, форми зв'язків між різними інститутами, сферами діяльності інноваційних підприємств. Завдяки сучасним інформаційним технологіям виникають нові можливості відносин у діловому інноваційному середовищі [15, с. 9, 57–67].

Інформаційні мережі використовуються сьогодні для обміну науковими ідеями, але ще не стали основою формування відкритого, віртуального ринку інновацій, заснованого на принципах попиту і пропозиції з урахуванням якості конкретного інноваційного проекту [17, с. 159; 18, с. 208–209]. «Мережа Інтернет, яка охоплює комунікації, ділові і розважальні простри, являє собою одне з головних досягнень людської цивілізації, що кардинально змінюють відносини в соціумі» [10, с. 88]. Важливо зауважити, що венчурні та корпоративні Інтернет-портали потрібно розглядати як такі, що належать конкретним виробникам/об'єднанню виробників інновацій. Державні та загальнодоступні портали не мають конкретних сфер діяльності і представляють собою базу даних різних патентів та технологій [26, с. 97].

Вже сьогодні в Україні ми можемо спостерігати роботу поодиноких, але досить ефективно працюючих та перспективних Інтернет-порталів в аграрній сфері. Таким вдалим прикладом є Інтернет-портал Agrostory, що являє собою Інтернет-площадку для про-

сування агропромислового бізнесу на ринку України і світу, шляхом розміщення інформації на даному порталі про компанію, інноваційний товар/послугу й закупівлі. Разом з тим, Agrostory є платформою для цікавого, корисного і ділового спілкування учасників-аграріїв на базі сучасних Інтернет-технологій та без перебільшення може вважатися проривом в національному Інтернет-просторі аграрного сектора. Робота portalу націлена на пошук потенційних покупців та партнерів в різних країнах світу, а також надання можливостей отримання Інтернет-представництва фірмам, у яких не має власного сайту. Даний інститут дає змогу, в режимі on-line, спілкуватися з потенційними партнерами і колегами на форумах, в чатах та через систему внутрішніх повідомлень, вести свій блог й зареєструвавшись, користуватись Особистим кабінетом і лабораторією знань.

Віртуальний простір поступово охоплює дедалі більші сегменти повсякденного життя людей. Вже сьогодні Інтернет став незамінним інструментом реалізації численних фінансових операцій, ведення торгівлі різноманітними товарами, обміну науково-технічними досягненнями. Інтернет вже продемонстрував здібність чинити безпрецедентний вплив на свідомість людей, долаючи державні, національні, культурні, конфесійні та інші кордони. Глобальний віртуальний простір – Інтернет – кидає виклик традиційним інститутам і механізмам правового процесу. Якщо традиційні ЗМІ працюють у режимі односторонньої комунікації між відправником інформації та її отримувачем, то комп'ютерні технології, насамперед Інтернет, дають можливість для багатосторонньої комунікації з моментальним зворотним електронним зв'язком у реальному часі. Це глобальна загальнодоступна сфера інтелектуального, культурного та інноваційного обміну [20, с. 62–63].

Світова практика свідчить, що постійний кадровий склад віртуальних інноваційних бізнес-структур мінімальний. Віртуальні інноваційні бізнес-структури використовують потенціал як наукових інститутів, так і, за необхідності, промислових підприємств (досить часто неофіційно). Тобто, такі бізнес-структури займаються лише просуванням ідей та організацією їх комерціалізації, віддавши всі інші функції стороннім інститутам, установам.

Завдяки цифровим технологіям система економічних контрактів переходить в інтерактивний режим, що базується не на ринкових цінових сигналах, а на прямому зв'язку

продавців та покупців інноваційної продукції через web-сайти. В умовах, коли виробництво все більш індустріалізується, а виробник визначає його параметри в прямій кооперації зі споживачем, традиційні торговельні посередники витісняються інформаційними (мережевими платформами), котрими володіють Інтернет-компанії. Формуючи бази даних про запити численних користувачів і групуючи їх за перевагами, дані компанії створюють on-line інституціональне середовище та розвивають різноманітні хабові зв'язки, навколо яких утворюються глобальні інноваційні мережі [25, с. 7–8].

Діяльність електронної інноваційної бізнес-платформи має всі шанси вплинути на зростання частки закордонного фінансування наукових досліджень в Україні та створення науково-дослідних підрозділів ТНК у сприятливих для інноваційної діяльності регіонах країни. Що стосується українських ТНК, то на сьогодні в Україні створена та результативно працює одна високотехнологічна ТНК «Зеніт» у сфері космічних технологій [21, с. 84]. Про результативну співпрацю великих українських стратегічних інститутів в інноваційній сфері свідчить угоду з компанією Boeing про придбання двигунів і ракетноносіїв вітчизняного виробництва від ДКБ «Південне» та заводу «Південмаш». Передбачається, що ДКБ «Південне» поставлятиме оновлені ракетноносії для запуску ракет Zenit і Антарес. Разом з тим, компанією Boeing планується співпраця з Україною у напрямі «Морського старту» щодо створення нового сателіта, який би сприяв у реалізації українських телекомунікаційних завдань та вивів на новий рівень ракетно-космічну галузь України загалом.

Долучення України до глобальної електронної інформаційної бізнес-платформи в сфері інновацій дасть змогу досягти: успіху в інноваційному підприємстві з допомогою синергетичного ефекту, об'єднуючи можливості партнерів; скорочення трансакційних витрат за рахунок відмови від посередницьких послуг; можливості поєднати потреби корпорації з можливостями людей за її межами; пришвидшення інноватизації економіки [26, с. 98, 99].

Глобальний простір інновацій потрібно розуміти та розглядати, як створення нового інституційно-організаційного формату в постіндустріальний період розвитку людських економічних взаємовідносин, що покликаний корегувати недоліки й посилювати інноваційний розвиток всіх країн, за рахунок дії інституту колективної фільтрації інновацій. Успіш-

ною інноваційна глобалізація може стати лише за наявності фактору довіри між національними інноваційними системами різних країн. Наявність просторової узгодженості, злагодженості дозволяє: об'єднувати новаторів та інноваторів з різних галузей знань з метою визначення конкурентних переваг і недоліків окремих країн та для розробки ідей й стратегій інноваційного розвитку; «вбудувати» ефективну взаємодію.

В Рамковій програмі ЄС «Горизонт–2020» з метою інноваційної глобалізації передбачено для України реалізацію проекту «Індустріальне лідерство». Його ціллю є прискорення розвитку технологій та інновацій, які будуть допомагати українському бізнесу й інноваційним європейським малим та середнім підприємствам розвинути до рівня провідних світових компаній. Передбачається, що лідерство в забезпеченні промисловими технологіями буде надавати цілеспрямовану підтримку науковим дослідженням та розробкам за потреби, стандартизації і сертифікації технологій, нанотехнологій, біотехнологій, передового виробництва й переробки.

Сьогодні важливим напрямом в сучасному розвитку інноваційної глобалізації є формування міжнародних інноваційних мереж, технополісів. Мається на увазі спільний науково-технічний розвиток країн та їх корпорацій в інтересах як бізнесу, так і економічного й науково-технічного розвитку всього світу, щодо об'єднання спільними інноваційними проектними ідеями.

Стимулюють економічне зростання шляхом децентралізації та в рамках потрійної спіралі такі країни, як Японія, Сінгапур, Китай та Південна Корея. В даних країнах підтримується локальне мережеве партнерство в сфері інновацій. Ці країни посилено розвивають Інтернет-комунікації. До постіндустріальних країн, що здійснили технологічний прорив та склали конкуренцію світовим лідерам, належать скандинавські країни (Швеція, Фінляндія, Данія, Норвегія). Серед країн колишнього соціалістичного табору, які покращили свій інноваційний потенціал є країни Балтійського макрорегіону (Естонія, Латвія, Литва). В даному макрорегіоні відсутня центральна структура управління. Його єдність скріплюється формальними і неформальними мережевими альянсами, що функціонують на основі взаємодії. Балтійський макрорегіон є першим офіційно визнаним транснаціональним співтовариством в ЄС. Його модель взята за основу для створення подібних інновацій-

них ареалів у Європі, а саме Дунайського і Середземноморського. Балтійський макрорегіон розвивається в режимі системного взаємоузгодженого управління: представники всіх територій, що входять створюють єдині партнерські мережі, відпрацьовують колективне бажання для спільної реалізації проєктів Стратегії. Така взаємодія має багатофункціональний (проєкти взаємопов'язані) та багаторівневий формат (для кожної мережі притаманний змішаний інституціональний колектив) [25, с. 35].

Яскравим прикладом для України щодо запозичення досвіду міжнародного співробітництва в сфері інновацій в рамках інноваційної глобалізації, на нашу думку, може бути Литва (одна з постсоціалістичних країн, що досягла значного успіху інтегруючись в глобальне інноваційне співтовариство). В країні вдало функціонують 5-ть цілісних науково-дослідних та підприємницьких технополісів з досвідом міжнародної співпраці в сфері інновацій.

Уряд Литви інвестує в них близько \$3 млрд за рахунок коштів зі структурних фондів ЄС. В технополісах діють не лише лабораторії з найновішим науковим обладнанням, але й наукові підприємства, що виробляють інноваційну продукцію. Так, сьогоднішній високий рівень розвитку біотехнологій певною мірою зумовлює те, що в Литві діють такі великі компанії, як Sicor Biotech та Fermentas, які входять до складу світового концерну ThermoFisher. Прогрес Литви в біотехнологічній науці визначили роботи, здійсненні науковцями ще в радянські часи. Втримати ці напрацювання на належному рівні допомагає фінансування з боку ЄС та можливості міжнародної співпраці. Власне, беручи участь у керівництві асоціацією ScanBalt, що об'єднує спеціалістів з охорони здоров'я, природничих та біомедичних наук, бізнесменів і політиків з країн Скандинавії та Балтії, Литва й закріпилася у колі регіональних інноваційних лідерів.

Потужним фактором інноваційної глобалізації систем нагромадження вартості та соціального капіталу є міжнародні інноваційні кластери й інноваційні хаби на основі взаємодії національних інноваційних систем. Міжнародні інноваційні кластери працюють, зазвичай, в межах декількох країн та є центрами тяжіння як для прямих іноземних інвестицій, так і для іноземних науковців. Серед ефективно працюючих міжнародних кластерів є Silicon Valley у Каліфорнії, Silicon Fen у Кембриджі, Wireless Valley під Стокгольмом, Bangalor в Індії.

В Україні теж розпочав роботу міжнародний інноваційний кластер «Конкурентоспроможність». Основним напрямом консолідованої діяльності даного кластеру реалізація проектів «Формування бізнес-кадрового інкубатора і кадрової агенції цілеспрямованого використання потенціалу молоді», »Перепідготовка і підвищення кваліфікації фахівців зі спеціальностей ринкового спрямування (для потреб ринку)». Наукова школа кластера працює над розробкою міжнародних конкурсних проектів за програмою транскордонного співробітництва: «Польща – Білорусь – Україна» та «Румунія – Україна – Молдова». Визначеними умовами за програмою транскордонного співробітництва «Польща – Білорусь – Україна» передбачено, що мінімальна сума конкурсного проекту складає €100 тис, максимальна – €3 млн [29].

Варто зазначити, що у розвинених країнах світу інноваційні пріоритети зміщуються в сторону розповсюдження галузей V-го технологічного укладу, а в наукових розробках переважають дослідження у сфері VI-го технологічного укладу. Саме цей факт впливає на приріст ВВП у розвинутих країнах. В порівнянні з ними, Україна суттєво відстає за рівнем технологічного розвитку. Так, у промисловому виробництві продовжують домінувати галузі III-го і IV-го технологічних укладів [6, с. 278–280; 7, с. 340]. З цієї причини уряду України варто було б визначитися з стратегією майбутнього соціально-економічного розвитку. Так, ми переконанні, що для економіки України реалізація стратегій «перенесення» та «запозичення» несе ряд загроз. Серед них: надходження до України, шляхом трансферу, морально-застарілих технологій, відсутність значних фінансово-економічних ресурсів на купівлю ліцензій, що посилює залежність від зовнішніх джерел фінансування. Застосування цих двох стратегій є вигідними лише щодо таких сфер діяльності, де відсутні наукові надбання, але є висококваліфікований виробничий потенціал. Це дасть змогу створити спільні підприємства з поступовим нарощуванням експорту високотехнологічної продукції (виробництво побутової техніки, двигуна, автомобілебудування, обробна, аерокосмічна промисловість, хімічне, важке та енергетичне машинобудування, індустрія інформаційних технологій) [12, с. 310].

Дослідницька увага одного знаного закордонного професора об'єктивно сфокусована на трьох можливих типах стратегії формування інституціональних систем в рамках про-

блем становлення національних інноваційних систем, а саме: шокова терапія, вирощення і стратегія проміжних інститутів [30, с. 3–4]. При цьому, на його думку, саме остання забезпечує найбільші шанси на успіх. Дана стратегія передбачає побудову інституціональної послідовності, кінцевими елементами якої є ефективна сучасна інноваційна економіка. Проміжні елементи цієї послідовності повинні бути адекватними відповідній стадії розвитку країни. Разом з тим, в Україні при становленні інноваційної економіки фактично реалізується шокова терапія – одночасні і радикальні зміни системи інститутів. «Стратегія проміжних інститутів – це створення бажаного інституту шляхом побудови ланцюга змінюючих один одного (проміжних) інститутів – інституціональної траєкторії в «зручному» інституціональному полі інноваційної сфери. Проміжні інститути сприяють ослабленню обмежень – культурних, інституціональних, технологічних або ресурсних, котрі перешкоджають подальшому руху...» [30, с. 4].

Відповідно до цієї стратегії, на думку науковця, залишається головним лише встановлення часових пріоритетів для різних видів діяльності інноваційної економіки: ініціація, імпорт, модифікація і розповсюдження нових технологій. Адже переваги відсталіх країн в інноваційному розвитку полягають у тому, що в них є можливість запозичити вже створенні інститути, методи їх управління та технології виробництва. Лише використання цієї «переваги» дає шанс країні, що розвивається, «наздогнати» й випередити розвинуті країни. Звідси слідує висновок, що на стадії модернізації не створення принципово нових технологій, а імпортування (запозичення) технологій, які вже підтвердили свою ефективність, їх модифікація, трансформація та розповсюдження можуть бути основою діяльності інноваційної економіки [30, с. 4]. В зв'язку з цим, ми вважаємо, що під час економічної модернізації та реформування, уряду варто за основу взяти концепцію «відкритих інновацій», використовуючи стратегію проміжних інститутів та абсорбційну й інноваційну здатність України. Під абсорбційною здатністю економіки країни розуміється «здатність до запозичення технологій... за цього процесу, запозичення включає вибір технології, отримання прав на її використання, її адаптацію до умов реципієнта... фактично це весь виробничий цикл. Окрім того, адаптація включає також і модифікацію, а отже, й вдосконалення (створення «нового для країни»)» [30, с. 6–7].

Для того, щоб в рамках економіки України вище вказана концепція та стратегія ефективно запрацювали, необхідно використовувати метод інтерактивного планування. Суть методу полягає в поступовому створенні і зміні інститутів, моніторингу стану системи й корегуванні плану [31, с. 92].

На рис. 2 представлено графічне моделювання розвитку ситуації внаслідок використання передових технологій, за які виплачуються роялті. Пряма F_1 демонструє благополуччя територій, на які буде транспортуватися інноваційний потенціал інститутів інноваційного розвитку; пряма F_2 – показує благополуччя цих інститутів. Точка Z – характеризує кількість інституціональних змін внутрішнього та зовнішнього середовища інститутів інноваційного розвитку. Використовуючи метод інтерактивного планування [30; 31] можна так налаштувати обмін технологіями, що в кінцевому підсумку призведе до того, що інноваційний розвиток територій (кластерів, технопарків, інноваційних хабів) «наздожене» розвиток інститутів. На рис. 2 це відбудеться у точці A , що є точкою Паретто-ефективності системи, і хоч на графіку після проходження точки A , благополуччя для території та інститутів продовжує збільшуватися, та все ж на практиці переходити за дану точку не варто. Це викликане тим, що всі галузі повинні розвиватися одночасно з соціумом [31, с. 92]. Отже, точка A є рівновагою інноваційної системи, при досягненні, якої можна вважати завершеним налаштування роботи інституту обміну технологіями між бізнесом та наукою.

Домінуючою для економіки України повинна стати стратегія «нарощування» інноваційного потенціалу на визначених державою пріоритетних напрямках НТП [12, с. 310]. Дану стратегію в Україні варто реалізовувати в аерокосмічній, хімічній та радіоелектронній промисловості і виробництві оптово-електронної техніки [6, с. 272; 7, с. 304]. Не дивлячись на те, що стратегія «нарощування» вимагає суттєвих ресурсів, все ж вона дає можливість, на основі інноваційних факторів, підвищити конкурентоспроможність національної інноваційної системи на мегарівні, бо націлена на технологічне лідерство у світі.

Із вище проведеного аналізу стає зрозумілим, що становлення інноваційної економіки для кожної країни в світі повинне характеризуватися індивідуальним підходом: десь революційним шляхом, десь еволюційним, і звичайно ж через проведення радикальних реформ безпосередньо владою тієї країни, яка формує інноваційну економіку (рис. 3). Сьогодні Україна вже взяла курс на проведення радикальних реформ. Та все ж роботи щодо створення сприятливого інституціонального середовища інноваційної сфери та подолання існуючого «інституційного вакууму» залишається чимало. До того ж є потреба у повній консолідації української влади та соціуму.

Висновки з проведеного дослідження. У підсумку варто зазначити, що інноваційний розвиток потребує довгострокових сценаріїв та ефективного антициклічного регулювання. Так, при інноваційному векторі розвитку, навіть у найбільш ліберальних країнах [34, с. 8; 35; 1], постає проблема довгостро-

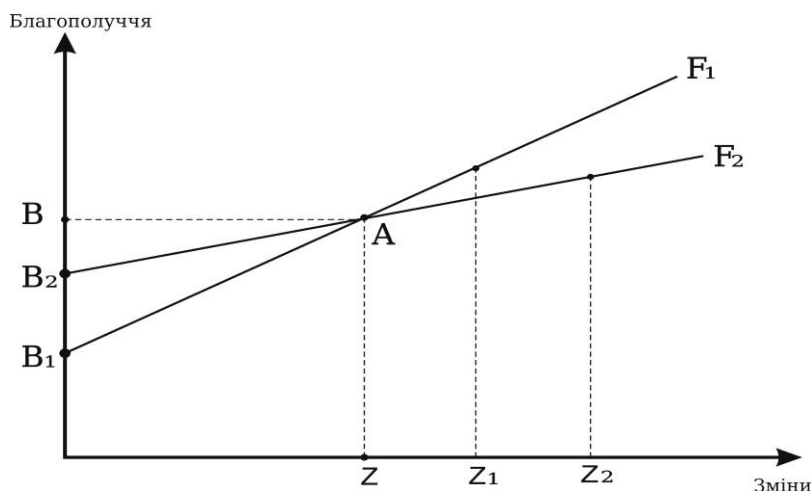


Рис. 2. Графічне моделювання взаємозалежності розвитку територій, на які транспортується інститути інноваційного розвитку та їх потенціал під впливом інституціональних змін [30]



Рис. 3. Частка країн, що провели як мінімум одну реформу в сферах, оцінених в рамках дослідження сприятливого «Ведення бізнесу» в 2016 році

Джерело: побудовано авторами на основі джерела [32, с. 10; 33]

кового проектування інститутів інноваційного розвитку. Дані інститути забезпечують інноваційний розвиток завдяки довготерміновому поетапному «виращуванню» інновацій від фундаментальних ідей шляхом прикладних науково-дослідних і дослідно-конструкторських розробок до нових технологій [19, с. 14], що реалізуються у виробництві та сфері нових послуг.

Незважаючи на масштабність наукових здобутків, що вже є наявними, все ж важливо, в майбутньому, провести дослідження спрямовані на розробку інструментів та механізмів роботи віртуальних інноваційних коворкінг-центрів, інноваційних хабів-студій, хабів-асоціацій та хакатонів, з тією метою, щоб на базі цього пізнання сформувати віртуальну інноваційну реальність в Україні.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Краус Н. М. Институціоналізація інноваційної економіки: глобальні та національні тенденції : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня докт. економ. наук : спец. 08.00.01 «Економічна теорія та історія економічної думки» / Н. М. Краус. – К. : Знання, 2017. – 40 с.
2. Краус Н. М. Институціональний дизайн мезорівня інноваційної економіки: фрактально-фасеточна модель / Н. М. Краус // Економічний часопис – XXI. – 2015. – № 3–4 (1). – С. 4–7.
3. Гриценко А. А. Логіко-історичні засади кардинальних економічних змін і переходу до реконструктивного розвитку / А. А. Гриценко // Економіка України. – 2017. – № 5–6. – С. 39–58.
4. Антонюк Л. Л. Інновації: теорія, механізм розробки та комерціалізації : монографія / Л. Л. Антонюк, А. М. Поручник, В. С. Савчук. – К. : КНЕУ, 2003. – 394 с.
5. Білорус О. Г. Глобальна структурна криза та трансформації фінансової світ-системи / О. Г. Білорус // Фінанси України. – 2014. – № 4. – С. 32–46.
6. Варналій З. С. Конкуренція і підприємництво : монографія / З. С. Варналій. – Київ : Знання України, 2015. – 463 с.
7. Варналій З. С. Конкурентоспроможність національної економіки: проблеми та пріоритети інноваційного забезпечення / З. С. Варналій, О. П. Гармашова. – К. : Знання України, 2013. – 387 с.
8. Волинець В. О. Віртуальна реальність : поняття та сутність [Електронний ресурс] / В. О. Волинець // Питання культурології. – 2014. – Вип. 30. – С. 35–41. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Pkl_2014_30_6. – Назва з екрана. – Дата перегляду: 2.08.2017.
9. Інноваційна Україна 2020: національна доповідь / за заг. ред. В. М. Гейця та ін. ; НАН України. – К., 2015. – 336 с.

10. Єфименко Т. І. Реформування та уніфікація інформаційного простору ділової активності / Т. І. Єфименко // *Економіка України*. – 2017. – № 5-6. – С. 78–90.
11. Кальченко Т. В. Глобальна економіка: методологія системних досліджень / Т. В. Кальченко ; Київський національний економічний ун-т ім. Вадима Гетьмана. – К. : КНЕУ, 2006. – 248 с.
12. Куценко Т. М. Теоретичні основи формування стратегії інноваційного розвитку в контексті інтенсифікації інноваційних процесів / Т. М. Куценко // *Маркетинг і менеджмент інновацій*. – 2012. – № 4. – С. 308–317.
13. Малый И. И. Институциональные противоречия государственного и глобального управления / *Постсоветский институционализм: десять лет спустя: монография: в 2-х т.* / [В. В. Дементьев, И. И. Малый, Р. М. Нуреев]; под ред. В. В. Дементьева, Р. М. Нуреева. Т.2. – Донецк: ГВУЗ «ДонНТУ», 2013. – С. 120–136.
14. Малый И. И. Дихотомия иерархии и сетевых структур в институциональной архитектонике трансформационной экономике / *Иерархия и сети в институциональной архитектонике экономических систем: монография* / Т. И. Артема, А. А. Гриценко, Т. А. Кричевская, И. И. Малый и др.; под ред. чл.-корр. НАН Украины А. А. Гриценко; НАН Украины, Ин-т экон. и прогнозирова. – К., 2013. – С. 175–195.
15. Маслов А. О. Інформаційна економіка : становлення, структура та теоретичне осмислення : монографія / А. О. Маслов. – К. : Аграр Медіа Груп, 2012. – 432 с.
16. Нейсбит Д. Мегатренды / Д. Нейсбит. – М. : ООО «Издательство АСТ» : ЗАО НПП «Ермак», 2003. – 380 с.
17. Одягайло Б. М. Економіка: транзитивність від найпростішої до глобальної / Б. М. Одягайло ; Київський національний економічний ун-т, Криворізький економічний ін-т. – Д. : Пороги, 2003. – 311 с.
18. Одягайло Б. М. Генеза та глобалізаційна адаптивність економічної системи (інституціональний підхід) / Б. М. Одягайло. – Л. : Магнолія плюс, 2006. – 376 с.
19. Пахомов С. Ю. Економічне зростання в контексті інституціоналізму / С. Ю. Пахомов // *Формування ринкових відносин в Україні*. – 2013. – № 4. – С. 11–16.
20. Сірант М. М. Теоретико-правовий аналіз інноваційних проявів феноменів держави і права в умовах інформаційного суспільства [Електронний ресурс] / М. М. Сірант // *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. Юридичні науки. – 2014. – № 807. – С. 59–63. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/vpnrurn_2014_807_12. – Назва з екрана. – Дата перегляду: 3.08.2017.
21. Соціогуманітарний аспект інноваційно-технологічного розвитку економіки України / Л. І. Федулова [та ін.] ; ред. Л. І. Федулова ; НАН України, Ін-т економіки та прогнозування. – К. : [б.в.], 2007. – 472 с.
22. Чухно А. А. Институционально-информационная экономика : учебник / А. А. Чухно, П. М. Леоненко, П. І. Юхименко. – К. : Знання, 2010. – 687 с.
23. Благов Е. В. О новой парадигме постиндустриального общества и экономической значимости нравственности / Е. В. Благов, В. А. Проскуряков // *Инновации*. – 2011. – № 12 (158). – С. 61–67.
24. Руднев В. П. Словарь культуры XX века / В. П. Руднев. – Москва : Аграф, 1997. – 382 с.
25. Катухов Д. Д. Институциональная среда глобализированной экономики: развитие сетевых взаимодействий / Д. Д. Катухов, В. Е. Малыгин, Н. В. Смородинская ; науч. доклад под ред. Н. В. Смородинской. – М. : Ин-т экономики РАН, 2012. – 45 с.
26. Джазовская И. Н. Роль корпоративных интернет-порталов в обеспечении восприимчивости предприятий к инновациям / И. Н. Джазовская, И. Г. Хохлова // *Инновации*. – 2010. – № 7 (141). – С. 96–99.
27. Краус Н. М. Вплив інноваційної глобалізації на інноваційну глокалізацію економіки України крізь призму інституціоналізму та колаборації [Електронний ресурс] / Н. М. Краус // *Глобальні та національні проблеми економіки*. – 2016. – № 9. – Режим доступу: <http://www.global-national.in.ua> – Назва з екрана. – Дата перегляду: 17.03.2016.
28. На рынке VR в Европе работает почти 500 стартапов [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://news.finance.ua/ru/news/-/407703/na-rynke-vr-v-evrope-rabotaet-pochti-500-startapov>. – Назва з екрана. – Дата перегляду: 3.08.2017.
29. Міжнародний інноваційний кластер «Конкурентоспроможність» [Електронний ресурс] // *Стельмашук.info* : інформ. портал. – [б. м.], 2011–2013. – Режим доступу: <http://www.stelmaschuk.info/about-the-cluster/cluster.html>. – Назва з екрана. – Дата перегляду: 9.03.2017.
30. Полтерович В. М. Проблема формирования национальной инновационной системы / В. М. Полтерович // *Экономика и математические методы*. – 2009. – Т. 45, № 2. – С. 3–18.
31. Кирко В. И. Механизм реализации бизнес-модели открытых инноваций ЗАТО для инновационного развития территорий / В. И. Кирко, Г. И. Поподько, Р. Д. Голоушкин // *Инновации*. – № 6 (164). – 2012. – С. 88–93.
32. Ведение бизнеса 2014: «Понимание регулирования деятельности малых и средних предприятий». Сопоставительные данные об условиях регулирования предпринимательской деятельности по 189 странам. / Всемирный банк. – Вашингтон : Группа Всемирного банка, 2013. – Вып. 11. – 35 с.

33. Doing Business 2016: Measuring Regulatory Quality and Efficiency / World Bank. – Washington, DC : World Bank Group, 2016. – 348 p.
34. Краус Н. М. Реалізація інноваційного проекту підприємницькою структурою в рамках дії «вітряка інновацій» / Н. М. Краус, К. М. Краус // *Економіст*. – 2016. – № 2. – С. 4–8.
35. Краус Н. М. Історія економіки та економічної думки: структурно-логічні схеми, таблиці, малюнки : навч. посіб. для студ. ВНЗ / Н. М. Краус ; ВНЗ Укоопспілки «Полтав. ун-т економіки і торгівлі». – Київ : Центр учбової л-ри, 2014. – 504 с.

REFERENCES:

1. Kraus N. M. *Institutsionalizatsiya innovatsiynoi ekonomiki: global'ni ta natsional'ni tendentsii* : avtoref. dis. na zdobuttya nauk. stupenya dokt. ekonom. nauk : spets. 08.00.01 «*Ekonomichna teoriya ta istoriya ekonomichnoi dumki*» / N. M. Kraus. – K. : Znannya, 2017. – 40 s.
2. Kraus N. M. *Institutsional'niy dizayn mezorivnya innovatsiynoi ekonomiki: fraktal'no-fasetochna model'* / N. M. Kraus // *Ekonomichnyy chasopis – KhKhL*. – 2015. – № 3–4 (1). – S. 4–7.
3. Gritsenko A. A. *Logiko-istorichni zasadi kardinal'nikh ekonomichnikh zmin i perekhodu do rekonstruktivnogo rozvitku* / A. A. Gritsenko // *Ekonomika Ukraïni*. – 2017. – № 5–6. – S. 39–58.
4. Antonyuk L. L. *Innovatsii: teoriya, mekhanizm rozrobki ta komertsializatsii* : monografiya / L. L. Antonyuk, A. M. Poruchnik, V. S. Savchuk. – K. : KNEU, 2003. – 394 s.
5. Bilorus O. G. *Global'na strukturna kriza ta transformatsii finansovoï svit-sistemi* / O. G. Bilorus // *Finansi Ukraïni*. – 2014. – № 4. – S. 32–46.
6. Varnaliy Z. S. *Konkurentsya i pidpriemnitstvo* : monografiya / Z. S. Varnaliy. – Kiïv : Znannya Ukraïni, 2015. – 463 s.
7. Varnaliy Z. S. *Konkurentospromozhnist' natsional'noi ekonomiki: problemi ta prioriteti innovatsiyного zabezpechennya* / Z. S. Varnaliy, O. P. Garmashova. – K. : Znannya Ukraïni, 2013. – 387 s.
8. Volinets' V. O. *Virtual'na real'nist'* : ponyattya ta sutnist' [Elektronniy resurs] / V. O. Volinets' // *Pitannya kul'turologii*. – 2014. – Vip. 30. – S. 35–41. – Rezhim dostupu: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Pkl_2014_30_6. – Nazva z ekrana. – Data pereglyadu: 2.08.2017.
9. *Innovatsiyna Ukraïna 2020: natsional'na dopovid'* / za zag. red. V. M. Geytsya ta in. ; NAN Ukraïni. – K., 2015. – 336 s.
10. Efimenko T. I. *Reformuvannya ta unifikatsiya informatsiyного prostoru dilovoï aktivnosti* / T. I. Efimenko // *Ekonomika Ukraïni*. – 2017. – № 5-6. – S. 78–90.
11. Kal'chenko T. V. *Global'na ekonomika: metodologiya sistemnikh doslidzhen'* / T. V. Kal'chenko ; Kiïvs'kiy natsional'niy ekonomichnyy un-t im. Vadima Get'mana. – K. : KNEU, 2006. – 248 s.
12. Kutsenko T. M. *Teoretichni osnovi formuvannya strategii innovatsiyного rozvitku v konteksti intensifikatsii innovatsiynikh protsesiv* / T. M. Kutsenko // *Marketing i menedzhment innovatsiy*. – 2012. – № 4. – S. 308–317.
13. Malyy I. I. *Institutsional'nye protivorechiya gosudarstvennogo i global'nogo upravleniya* / *Postsovetskiy institutsionalizm: desyat' let spustya: monografiya: v 2-kh t.* / [V. V. Dement'ev, I. I. Malyy, R. M. Nureev]; pod red. V. V. Dement'eva, R. M. Nureeva. T.2. – Donetsk: GVUZ «DonNTU», 2013. – С. 120–136.
14. Malyy I. I. *Dikhotomiya ierarkhii i setevykh struktur v institutsional'noy arkhitektonike transformatsionnoy ekonomike / Ierarkhiya i seti v institutsional'noy arkhitektonike ekonomicheskikh sistem: monografiya* / T. I. Artema, A. A. Gritsenko, T. A. Krichevskaya, I. I. Malyy i dr.; pod red. chl.-korr. NAN Ukrainy A. A. Gritsenko; NAN Ukrainy, In-t ekon. i prognozirov. – K., 2013. – S. 175–195.
15. Maslov A. O. *Informatsiyna ekonomika : stanovlennya, struktura ta teoretichne osmislennya* : monografiya / A. O. Maslov. – K. : Agrar Media Grup, 2012. – 432 s.
16. Neysbit D. *Megatrendy* / D. Neysbit. – M. : ООО «Izdatel'stvo ACT» : ZAO NPP «Ermak», 2003. – 380 s.
17. Odyagaylo B. M. *Ekonomika: tranzitivnist' vid nayprostishoi do global'noi* / B. M. Odyagaylo ; Kiïvs'kiy natsional'niy ekonomichnyy un-t, Krivoriz'kiy ekonomichnyy in-t. – D. : Porogi, 2003. – 311 s.
18. Odyagaylo B. M. *Geneza ta globalizatsiyna adaptivnist' ekonomichnoi sistemi (institutsional'niy pidkhid)* / B. M. Odyagaylo. – L. : Magnoliya plus, 2006. – 376 s.
19. Pakhomov S. Yu. *Ekonomichne zrostannya v konteksti institutsionalizmu* / S. Yu. Pakhomov // *Formuvannya rinkovikh vidnosin v Ukraïni*. – 2013. – № 4. – S. 11–16.
20. Sirant M. M. *Teoretiko-pravoviy analiz innovatsiynikh proyaviv fenomeniv derzhavi i prava v umovakh informatsiyного suspil'stva* [Elektronniy resurs] / M. M. Sirant // *Visnik Natsional'nogo universitetu «L'vivs'ka politekhnika»*. Yuridichni nauki. – 2014. – № 807. – S. 59–63. – Rezhim dostupu: http://nbuv.gov.ua/UJRN/vnulpurn_2014_807_12. – Nazva z ekrana. – Data pereglyadu: 3.08.2017.

21. Sotsiogumanitarniy aspekt innovatsiyno-tehnologichnogo rozvitku ekonomiki Ukraïni / L. I. Fedulova [ta in.] ; red. L. I. Fedulova ; NAN Ukraïni, In-t ekonomiki ta prognozuvannya. – K. : [b.v.], 2007. – 472 s.
22. Chukhno A. A. Instituttsional'no-informatsiyna ekonomika : pidruchnik / A. A. Chukhno, P. M. Leonenko, P. I. Yukhimenko. – K. : Znannya, 2010. – 687 s.
23. Blagov E. V. O novoy paradigme postindustrial'nogo obshchestva i ekonomicheskoy znachimosti npravstvennosti / E. V. Blagov, V. A. Proskuryakov // Innovatsii. – 2011. – № 12 (158). – S. 61–67.
24. Rudnev V. P. Slovar' kul'tury XX veka / V. P. Rudnev. – Moskva : Agraf, 1997. – 382 s.
25. Katukov D. D. Instituttsional'naya sreda globalizirovanoy ekonomiki: razvitie setevykh vzaimodeystviy / D. D. Katukov, V. E. Malygin, N. V. Smorodinskaya ; nauch. doklad pod red. N. V. Smorodinskoy. – M. : In-t ekonomiki RAN, 2012. – 45 s.
26. Dzhazovskaya I. N. Rol' korporativnykh internet-portalov v obespechenii vospriimchivosti predpriyatiy k innovatsiyam / I. N. Dzhazovskaya, I. G. Khokhlova // Innovatsii. – 2010. – № 7 (141). – S. 96–99.
27. Kraus N. M. Vpliv innovatsiynoi globalizatsii na innovatsiynu glokalizatsiyu ekonomiki Ukraïni kriz' prizmu institutsionalizmu ta kolaboratsii [Elektronniy resurs] / N. M. Kraus // Global'ni ta natsional'ni problemi ekonomiki. – 2016. – № 9. – Rezhim dostupu: <http://www.global-national.in.ua> – Nazva z ekrana. – Data pereglyadu: 17.03.2016.
28. Na rynke VR v Evrope rabotaet pochti 500 startapov [Elektronniy resurs] // Rezhim dostupu: <http://news.finance.ua/ru/news/-/407703/na-rynke-vr-v-evrope-rabotaet-pochti-500-startapov>. – Nazva z ekrana. – Data pereglyadu: 3.08.2017.
29. Mizhnarodniy innovatsiyniy klaster «Konkurentospromozhnist'» [Elektronniy resurs] // Stel'mashchuk.info : inform. portal. – [b. m.], 2011–2013. – Rezhim dostupu: <http://www.stelmaschuk.info/about-the-cluster/cluster.html>. – Nazva z ekrana. – Data pereglyadu: 9.03.2017.
30. Polterovich V. M. Problema formirovaniya natsional'noy innovatsionnoy sistemy / V. M. Polterovich // Ekonomika i matematicheskie metody. – 2009. – T. 45, № 2. – S. 3–18.
31. Kirko V. I. Mekhanizm realizatsii biznes-modeli otkritikh innovatsiy ZATO dlya innovatsionnogo razvitiya territoriy / V. I. Kirko, G. I. Popod'ko, R. D. Goloushkin // Innovatsii. – № 6 (164). – 2012. – S. 88–93.
32. Vedenie biznesa 2014: «Ponimanie regulirovaniya deyatel'nosti malykh i srednikh predpriyatiy». Sopostavitel'nye dannye ob usloviyakh regulirovaniya predprinimatel'skoy deyatel'nosti po 189 stranam. / Vsemirnyy bank. – Vashington : Gruppya Vsemirnogo banka, 2013. – Vyp. 11. – 35 s.
33. Doing Business 2016: Measuring Regulatory Quality and Efficiency / World Bank. – Washington, DC : World Bank Group, 2016. – 348 r.
34. Kraus N. M. Realizatsiya innovatsiynogo proektu pidpriemniits'koyu strukturoyu v ramkakh diï «vitryaka innovatsiy» / N. M. Kraus, K. M. Kraus // Ekonomist. – 2016. – № 2. – S. 4–8.
35. Kraus N. M. Istoriya ekonomiki ta ekonomichnoi dumki: strukturno-logichni skhemi, tablitsi, malyunki : navch. posib. dlya stud. VNZ / N. M. Kraus ; VNZ Ukoopspilki «Poltav. un-t ekonomiki i torgivli». – Kiïv : Tsentri uchbovoi I-ri, 2014. – 504 s.

Аналіз трансформації національної економічної системи

Новікова О.С.

старший викладач

Сумського національного аграрного університету

У статті проаналізовано існуючі підходи до визначення економічної системи та її трансформації, досліджено стан окремих складових економічної системи: рівня розвитку продуктивних сил, виробничих відносин та господарських механізмів. Встановлено, що ключовими факторами ефективної трансформації системи є завершення формування відносин власності, удосконалення державних механізмів на принципах прозорості, єдності інтересів та системності. Нехтування важливістю таких перетворень може привести до збільшення ентропії системи та розпорощення фінансових ресурсів.

Ключові слова: економічна система, трансформація економіки, ентропія економічних систем, ринкова економіка, транзакційні витрати.

Новикова О.С. АНАЛИЗ ТРАНСФОРМАЦИИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

В статье проанализированы существующие подходы к определению экономической системы и ее трансформации, исследовано состояние отдельных составляющих экономической системы: уровня развития производительных сил, производственных отношений и хозяйственных механизмов. Установлено, что ключевыми факторами эффективной трансформации системы является завершение формирования отношений собственности, совершенствование государственных механизмов на принципах прозрачности, единства интересов и системности. Пренебрежение важностью таких преобразований может привести к увеличению энтропии системы и распылению финансовых ресурсов.

Ключевые слова: экономическая система, трансформация экономики, энтропия экономических систем, рыночная экономика, транзакционные издержки.

Novikova O.S. ANALYSIS OF TRANSFORMATION OF THE NATIONAL ECONOMIC SYSTEM

The article analyzes the existing approaches to the definition of the economic system and its transformation, investigates the state of individual components of the economic system: the level of development of productive forces, industrial relations and economic mechanisms. It is established that the key factors of effective transformation of the system are the completion of the formation of property relations, the improvement of state mechanisms on the principles of transparency, unity of interests and consistency. The neglect of the importance of such transformations can lead to an increase in the entropy of the system and the dispersal of financial resources.

Keywords: economic system, economy transformation, entropy of economic systems, market economy, transaction costs.

Постановка проблеми. Поняття економічної системи широко відоме з базового курсу економічної підготовки, і як це часто виявляється, є значно складнішим при більш уважному дослідженні.

При визначенні національної економічної системи найчастіше її відносять до змішаної і часто вказують, що на даному етапі відбувається її перехід до ринкової. Окремий напрям досліджень присвячений процесам трансформації та дослідженню перехідної економіки [2; 3; 4]. В той же час стан та навіть напрям трансформації національної економіки а також причини її недостатньої ефективності є предметом широкого обговорення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням динаміки економічних систем займаються В.Д. Базилевич [1], Н.І. Гражевська [2], В.Г. Бодров, М.І. Зверяков [3], Б.Ф. Заблоцький та інші, в той же час дослідження

сучасного стану національної економічної системи, її сталості та ефективності потребує уточнення.

Постановка завдання. Метою даної статті є дослідити еволюцію сучасної економічної системи в Україні та визначити основні проблеми на шляху до становлення соціально-орієнтованої ринкової економіки сучасного зразка.

Виклад основного матеріалу. У вітчизняній економічній думці економічна система визначається як система взаємовідносин, сукупність взаємопов'язаних елементів або ж взагалі як сфера функціонування. В будь-якому випадку підкреслюється наявність взаємопов'язаних елементів, спільного здійснення процесів виробництва, розподілу та споживання, спільної мети та принципів функціонування, що і визначають класифікаційну приналежність системи.

В західній практиці економічну систему часто трактують як систему виробництва,

розподілу та перерозподілу ресурсів, товарів та послуг, що включає систему інституцій, органів, процесів прийняття рішень та схем споживання, що відповідає економічній структурі певного суспільства.

Із структурного погляду вона включає в себе продуктивні сили, економічні відносини та господарські механізми, поєднані спільною метою та принципами функціонування.

Трансформацією економічної системи прийнято вважати якісне перетворення системи, що пов'язана з виходом зі стану рівноваги, може характеризуватись за рівнем, стадіями та глибиною змін [5].

Які ж зміни відбулися в цих складових за останню чверть століття, що дозволять класифікувати національну економіку як один з трьох найпоширеніших історичних типів: ринкову, командно-адміністративну чи традиційну або ж віднести її до змішаної (що за визначенням поєднує певну комбінацію вищезазначених систем).

Вдосконалення продуктивних сил останнім часом відбувається особливо помітно – інформаційна революція, масштабне оновлення техніки, скорочення життєвого циклу продуктів, розвиток сфери послуг. Але подібні зміни хоч і були суттєвими, ще раніше відбувались у країнах, що не зазнавали таких колосальних змін інших складових економічної системи. Технології змінили уявлення про світ перш за все у сучасних постіндустріальних економіках, але більшість з них не відійшли від ідеалів ринку і зберегли мету і принципи функціонування системи. Ми не маємо під-

став говорити про вирішальну роль зміни продуктивних сил у трансформації економічних систем. Четверта науково-технічна революція хоч і вплинула на сучасну ринкову економіку розвинених країн, але швидше мова йде не про зміну економічної системи, а про пристосування окремих механізмів господарювання в напрямку більш ефективного використання ресурсів суспільства і появи нових форм відносин за рахунок сучасних технологій. Основні цілі та принципи функціонування систем залишились незмінними.

Навіть заяви про вичерпання екстенсивних факторів розвитку продуктивних сил і про необхідність інтенсивного використання ресурсів не є достатньо обґрунтованою. На нашу думку в національному аспекті екстенсивний розвиток сьогодні все ще має перспективи – велика кількість земель залишаються поза господарським оборотом (не використовуються земельні частки (паї) загальною площею 4,8 млн. гектарів, або близько 12 відсотків загальної площі сільськогосподарських угідь [8]), значні поклади ресурсів не використовуються повною мірою. Особливою проблемою є циклічне та структурне безробіття, що містять суттєві резерви збільшення виробництва за рахунок політики збільшення зайнятості. Тож сама лише еволюція продуктивних сил, їх вдосконалення і більш ефективного використання хоч і є важливими складовими економічної системи, не призводить до її трансформації [5].

Наступною складовою системи є економічні відносини, і варто вказати на колосальні перетворення саме в цій царині. Перш за все,



Рис. 1.

це відносини власності. Державна та псевдо-колективна власність поступилась приватній та корпоративній. В той же час питання власності досі залишається однією з найслабкіших ланок, що не дозволяють остаточно завершити процес трансформації економічної системи. Приватизація підприємств державної власності з використанням сертифікатів визнана провальною, і фактично позбавила населення права на частку «народного» майна, сконцентрувавши засоби виробництва у власності окремих структур [3]. Але навіть не дивлячись на спосіб здобуття власності і на те, що частка державних підприємств досі залишилась суттєвою, новостворена приватна та корпоративна власність не створила умов для повноцінного розвитку ринкових механізмів. Заяви про реприватизацію, численні рейдерські захоплення не лише приватизованих, але й створених власниками підприємств з використанням переважно судової гілки влади підривають основний стовп ринкової економічної системи – приватну власність і відповідно національна економічна система не може бути класифікована як ринкова.

Приватизація землі також залишається наріжним каменем на перешкоді до ринку. Будучи однією з найважливіших складових національного багатства, земля повинна отримати свого власника, а без повноцінного права на торгівлю ділянками власність на землю залишається неповноцінною, що також перешкоджає завершенню процесу трансформації економічної системи. Україні пропонували взяти за приклад приватизацію земель Східної Німеччини або Польщі, але на жаль їх досвід не було використано, хоча варто сказати, що пайова власність з подальшою орендою все ж таки виявилась успішнішою за приватизацію державного майна з використанням сертифікатів. Сьогодні 25% землі досі залишається в державній власності, а дозволені 49 років оренди державних ділянок незрівнянно перевищує німецькі максимальні терміни оренди у 5-10 років [8; 9].

Нездійсненими в українських реаліях виглядають і відкриті торги державними землями з використанням ринкових цін і привілеями для дрібних місцевих фермерів, що за 10 років знищили залишки колективізації у Східній Німеччині і дозволили поширити німецьку модель ринкової економіки на всю об'єднану країну [9].

Що ж до господарських механізмів, то зміни в цій царині відбуваються повсякчас і навіть швидше, ніж система може їх сприймати. Дер-

жавні механізми зазнають постійних перетворень: зміни законодавчої бази, системи оподаткування, відсутність або декларативний характер довгострокових програм розвитку. Монополізація окремих сфер економіки, олігополістичні змови між крупними постачальниками не дозволяють ефективно працювати механізмам ринку.

Сукупність цих факторів не дозволяють віднести економічну систему до ринкових, в той же час і риси командно-адміністративної залишились у далекому минулому.

Українська економіка часто критикується за повільне подолання наслідків радянської системи та наявність залишків командно-адміністративної системи, але що ж збереглося від неї? Традиційними рисами командної економіки вважають централізоване регулювання економічних процесів, переважання нематеріальних стимулів, суспільну власність на засоби виробництва. В сфері державного регулювання сьогодні влада заявляє, що не може прямо впливати на діяльність господарюючих суб'єктів, які часто приймають рішення прямо всупереч інтересам суспільства. Це стосується і ціноутворення монополій, що залишились у спадок від радянського прагнення уникати конкуренції всередині галузей і були необачно приватизовані. Не дивлячись на численні заяви вчених про застосування нераціональних сівозмін у рослинництві і засилля соняшнику держава не може вплинути на діяльність приватних виробників. Навіть видобуток і транспортування природних багатств з надр землі стають все менш підвладні державному управлінню. Традиційні державні галузі освіти та охорони здоров'я поступово зазнають конкуренції з боку приватних компаній. В сфері стимулювання працюючих моральне заохочення давно поступилось преміюванню та іншим матеріальним стимулам. Чи можна в таких умовах говорити про суттєві залишки командно-адміністративної економіки – швидше ні. Жодна з типових рис цієї системи зараз не відслідковується. Але і вважати економічну систему повноцінною ринковою теж не варто через наведені вище перепони – а це несформована система власності і недосконалі господарські механізми.

Нашу систему прийнято називати змішаною, але змішаність передбачає присутність у одній системі рис інших. В нашому випадку швидше можна вказати на відсутність рис системності, структурованості. Відсутність чітких правил гри, невідповідність реальних інтересів осіб, що здійснюють реформування, їхнім офіційним заявам, тісні зв'язки між представниками при-

ватних природних монополій і державними діями віддаляють або навіть унеможливають формування ринкової економічної системи. Вони спричиняють колосальний обсяг трансакційних витрат, що супроводжують господарську діяльність. Нагадаємо, що термін трансакційні витрати було запропоновано Рональдом Коузом ще в 30х роках минулого століття і він означає витрати функціонування ринку, як "витрати користування ринковим механізмом", що супроводжують трансакції. Сучасні економісти іноді прирівнюють ці витрати до дії сили тертя у фізиці. Обсяг трансакційних витрат суттєво більший за відсутності прозорої інформації та складних механізмів укладення угод. Але трансакційні витрати можуть бути продуктивними – коли вони продовжують циркулювати в системі, перетворюються на інвестиції [2].

Є й інший вид витрат, що супроводжують функціонування хаотичних систем. Втрати енергії від низького рівня впорядкованості та структурованості будь-якої системи у фізичних процесах називають ентропією [6]. Це поняття характеризує рівень невизначеності, хаосу, неупорядкованості і такі витрати не є продуктивними. Нобелівський лауреат І. Пригожин досліджував ентропію як протилежність до організації і тепер це поняття вже неодноразово застосовувалося до економічних процесів.

Ентропія в економіці виникає внаслідок недостатньої або недостовірної інформації, проблем управління і недостатньої ефективності каналів зворотного зв'язку, низької самоорганізованості системи. Вона вимиває інвестиційні ресурси, зменшує кошти, що мали б спрямовуватись за оновлення зношеного виробничого потенціалу [7]. Не дивлячись на те, що обсяг капітальних інвестицій у 2016 році зріс порівняно з попереднім роком на 32% він залишається недостатнім. Навіть у найбільш ефективних і прибуткових галузях рівень оновлення основних фондів сьогодні недостатній. Так у інвестиційно привабливому сільському господарстві обсяг капітальних інвестицій складає лише 50% від наявного зносу, у промисловості – 5,5%. Розподіл інвестиційних коштів між галузями вкрай нерівномірний. Поряд із зайвими витратами невирішені питання власності просто відлякують інвесторів, створюючи неприпустимий рівень ризику. До збільшення ентропії призводить і інфляція, рівень якої останні 4 роки вимірювався двозначними числами. Вона зменшує ефективність господарської діяльності, привабливість інвестиційних проектів, змушує виробників створювати наднормові запаси, тощо.

На різних стадіях економічного розвитку соціальних систем ентропія може як зменшуватись поряд з покращенням організованості системи, так і зростати, коли система рухається до збільшення хаотичності. Дослідження вчених вказують на те, що системи нажалі не розвиваються за принципом лінійності і часто зазнають коливань, подолати які можна лише за умови спрямованих зусиль суспільства [10]. Зменшенню ентропії може сприяти ефективна робота державних органів спільно з науковцями над поступовим вдосконаленням державних механізмів, створенням довготривалих програм розвитку. З одного боку необхідне сприяння дії ринкових механізмів, підтримка вільної конкуренції, з іншого – недопущення проблем, пов'язаних з його функціонуванням – забезпечення випуску суспільних благ, встановлення механізмів компенсації негативних екстерналій. Кращому формуванню ринкової економічної системи має сприяти укріплення прав власності, завершення державної програми приватизації майна, становлення ефективного ринку землі.

Висновки та перспективи. Сучасна економічна система – це складна динамічна структура виробництва, розподілу та перерозподілу ресурсів, товарів та послуг, що характеризуються організаційною цілісністю і включає систему інституцій, органів, процесів прийняття рішень та схем споживання. Вона характеризується певним рівнем розвитку продуктивних сил, характерними виробничими відносинами та наявністю специфічних господарських механізмів. Не дивлячись на окремі проблеми у формуванні сучасного ресурсного потенціалу, Україна має достатній рівень розвитку продуктивних сил. В той же час виробничі відносини досі перебувають в стадії формування, а господарські механізми потребують вдосконалення. Особливе занепокоєння викликає слабкість інституту приватної власності та недосконалість державних механізмів, що не дозволяють остаточно охарактеризувати національну економічну систему як ринкову, хоча саме її ознаки є найбільш характерними. Недостатня структурованість системи призводить до суттєвих непродуктивних витрат, що розпорошують ресурси, зменшують ефективність виробництва. Без цілеспрямованої діяльності державної влади спільно з суспільними організаціями, науковцями, фінансовими установами, приватними компаніями над зменшенням хаотичності системи, створенням чітких та прозорих правил гри можливий рух у зворотному напрямку і суттєве сповільнення темпів розвитку.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Базилевич В. Д. Экономическая теория: политэкономия : учебник / В. Д. Базилевич, В. Н. Попов, Е. С. Базилевич, Н. И. Гражевская. – К. : Знання ; М. : Рыбари, 2009. – 871 с.
2. Гражевська Н. І. Трансформація економічних систем в умовах глобалізації : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня докт. ек. наук : спец. 8(01) / Гражевська Н. І., 2009.
3. Зверяков М. І. Національна економічна система: проблеми теорії / М. І. Зверяков. – Одеса: Астропринт, 2012. – 320 с. – (Монографія)
4. Івашина С. Ю. Соціально-інституціональні аспекти економічної трансформації / С. Ю. Івашина, О. Ф. Івашина // Проблеми економіки. – 2014. – № 2. – С. 309-314.
5. Петришина Н. В. Проблеми трансформації економіки України. / Н. В. Петришина. // Науковий часопис НПУ імені МП Драгоманова. Серія 18: Економіка і право. – 2014. – № 24. – С. 31–38.
6. Синергетичні та еконофізичні методи дослідження динамічних та структурних характеристик економічних систем. Монографія / Дербенцев В.Д., Сердюк О.А., Соловійов В.М., Шарапов О.Д. – Черкаси: Брама-Україна, 2010. – 287 с.
7. Соловійов В. М. Використання ентропійних показників для вимірювання складності економічних систем / В. М. Соловійов, Г. Б. Данильчук // Вісник Криворізького економічного інституту. – Кривий Ріг : КЕІ КНЕУ, 2008. – Вип. 2 (14). – С. 61-69.
8. Стратегія удосконалення механізму управління в сфері використання та охорони земель сільськогосподарського призначення державної власності та розпорядження ними: Постанова Кабінету Міністрів України від 7 червня 2017 р. № 413.
9. Умови завершення приватизації в Україні. Аналітичний звіт та рекомендації для Державної програми приватизації. [Електронний ресурс] / В. Дубровський, О. Пасхавер, Л. Верховодова, Л. Блащик // Центр соціально-економічних досліджень CASE, Варшава-Київ. – 2007. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.case-ukraine.com.ua/umovi-zavershennya-privatizaci/>
10. Ягельська К. Ю. Енергія та ентропія у формуванні хвиль розвитку економічної системи // Міжнародна економічна політика. Спец. випуск у 2-х частинах. Част. 1 [Електронний ресурс] / К. Ю. Ягельська // Київ: ДВНЗ:«КНЕУ ім. Вадима Гетьмана». – 2012. – 274-280. – Режим доступу до ресурсу: <http://ea.donntu.edu.ua/handle/123456789/24139>.

REFERENCES:

1. Bazylevych, V. D. (2009). Ekonomycheskaia teoriia. Polytekonomyia. [Economic theory. Political economy]. Moscow: Rybari. (in Russian)
2. Hrazhevskia, N. I. (2009). Transformatsiia ekonomichnykh system v umovakh hlobalizatsii. [Transformation of economic systems in conditions of globalization] (PhD Thesis). Kyiv. (In Ukrainian)
3. Zvieriakov, M. I. (2012). Natsionalna ekonomichna systema: problemy teorii. [National economic system: problems of theory]. Odesa: Astroprint (in Ukrainian)
4. Ivashyna, S. Yu., & Ivashyna, O. F. (2017). Sotsialno-instytutsionalni aspekty ekonomichnoi transformatsii. [Social and economic aspects of economic reforms]. The Problems of Economy, no.2, pp. 309-314 (in Ukrainian).
5. Petryshyna, N. V. (2014). Problemy transformatsii ekonomiky Ukrainy [Problems of transformation of the economy of Ukraine]. Naukovyi chasopys NPU imeni MP Drahomanova. Vol. 18: Economy and Law, (24), pp.31-38 (in Ukrainian).
6. Derbentsev, V. D., Serdiuk, O. A., Soloviov, V. M., & Sharapov, O. D. (2010). Synerhetychni ta ekonofizychni metody doslidzhennia dynamichnykh ta strukturnykh kharakterystyk ekonomichnykh system. Cherkasy: Brama (in Ukrainian)
7. Soloviov, V. M., & Danylchuk, H. B. (2008). Vykorystannia entropiinykh pokaznykiv dlia vymiriuvannia skladnosti ekonomichnykh system. [Use of entropy indicators to measure the complexity of economic systems]. Visnyk Kryvorizkoho ekonomichnoho instytutu, Vol.14, No.2, pp.61-69
8. Strategy for improving the management mechanism in the field of use and protection of agricultural land of state ownership and their disposal: Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine dated June 7, 2017, No. 413
9. Dubrovskiy, V., Paskhaver, O., Verkhovodova, L., & Blashchuk, B. (2007). Terms of completion of privatization in Ukraine. Analytical report and recommendations for the State Privatization Program. CASE Center for Socio-Economic Research. Warsaw-Kyiv. Available at: <http://www.case-ukraine.com.ua/umovi-zavershennya-privatizaci/>
10. Yahelska, K. Yu., & Yagelskaya, E. (2012). Enerhiia ta entropiia u formuvanni khvyl rozvytku ekonomichnoi systemy. [Energy and entropy in shaping the waves of economic system development] International economic policy. Kyiv: DVNZ: "KNEU named after. Vadim Hetman ", Volume 1, pp. 274-280 Available at: <http://ea.donntu.edu.ua/handle/123456789/24139>

УДК 336.711

Облікова ставка як інструмент збалансування цілей монетарної політики НБУ

Раку О.О.

студентка факультету економічних наук
Чорноморського національного університету імені Петра Могили

У статті розглянуто основні підходи до застосування облікової ставки як інструмента монетарних режимів центрального банку. Проведено аналіз концептуальних уявлень, що відображають протилежні погляди науковців на формування орієнтирів монетарної політики та засади застосування процентних важелів: таргетування інфляції та таргетування номінального ВВП.

Ключові слова: облікова ставка, монетарна політика, режим інфляційного таргетування, режим таргетування номінального ВВП, НБУ.

Раку О.А. УЧЕТНАЯ СТАВКА КАК ИНСТРУМЕНТ СБАЛАНСИРОВАНИЯ ЦЕЛЕЙ МОНЕТАРНОЙ ПОЛИТИКИ НБУ

В статье рассмотрены основные подходы к применению учетной ставки как инструмента монетарных режимов центрального банка. Проведен анализ концептуальных представлений, отражающих противоположные взгляды ученых на формирование ориентиров монетарной политики и принципы применения процентных рычагов: таргетирования инфляции и таргетирования номинального ВВП.

Ключевые слова: учетная ставка, монетарная политика, режим инфляционного таргетирования, режим таргетирования номинального ВВП, НБУ.

Raku O.O. THE DISCOUNT RATE AS AN INSTRUMENT FOR BALANCING THE OBJECTIVES OF THE NBU MONETARY POLICY

The article considers the main approaches to the application of the discount rate as instrument of the central bank's monetary regimes. The analysis of conceptual representations reflecting the opposite views of scientists on the formulation of monetary policy guidelines and the principles of using interest-based instruments: inflation targeting and nominal GDP targeting.

Keywords: discount rate, monetary policy, inflation targeting regime, nominal GDP targeting regime, NBU.

Постановка проблеми. Основним інструментом виконання НБУ завдань, визначених Конституцією України та законом України «Про Національний банк» є облікова ставка, проте, враховуючи напрям застосування даного інструменту у виконанні кожної з поставлених цілей, її використання є суперечливим за своєю природою.

Забезпечення економічного зростання вимагає зниження облікової ставки, а виконання цілей інфляційного таргетування навпаки здійснюється через її підвищення. Постає проблема суперечності застосування облікової ставки як основного інструменту монетарного режиму з огляду на режим таргетування інфляції та необхідність стимулювання росту ВВП.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженню теоретичних і практичних засад забезпечення цінової стабільності на основі застосування режиму таргетування інфляції присвячено наукові праці відомих зарубіжних дослідників: Б. Бернанке [1], А. Бліндера [2], В. Корбо [3], Р. Манделла [4],

Ф. Мишкіна [5], Дж. Тобіна [6], Р. Фрідмена [7], Е. Фелпса [7], С. Фішера [8], М. Фрідмана [9], Т. Лаубах [1] та С. Посен [1]. Вагомий внесок у вивчення даної тематики зробили такі вітчизняні дослідники, як О. Білан [10], А. Гриценко [11], В. Міщенко [12], Б. Мойсеєнко [13], А. Мороз [14], О. Петрик [15], В. Стельмах [16].

Другий концептуальний напрям, що доводить необхідність таргетування номінального ВВП представляють С. Самнер [17], Т. Сівак [18], Р. Холл [19], Г. Мен'ю [19], М. Вудфорд [20], Д. Френкель [21], С. Цектетті [22], К. Мітра [23], Л. Крістенсен [24], Д. Бекворт [25], М. Нунес [26].

Мета дослідження: оцінити можливість збалансування цілей монетарної політики на основі:

1) дослідження наукових підходів до застосування облікової ставки як інструмента монетарних режимів таргетування інфляції та номінального ВВП;

2) визначення основних переваг та недоліків застосування кожного з досліджуваних монетарних режимів;

3) дослідити шляхи збалансування цілей монетарної політики НБУ.

Виклад основного матеріалу. Відповідно до статті 1 Закону України «Про Національний банк України» № 679–XIV від 20.05.99 р. (редакція від 11.10.2017, підстава 2148–19), облікова ставка Національного банку України – один із монетарних інструментів, за допомогою якого Національний банк України встановлює для банків та інших суб'єктів грошово-кредитного ринку орієнтир щодо вартості залучених та розміщених грошових коштів [27]. Для визначення основних наукових підходів використання облікової ставки як інструмента режимів таргетування інфляції та ВВП необхідним є детальний аналіз поглядів науковців на роль даного інструменту за умов функціонування різних монетарних режимів, дії монетарних правил та загалом, особливостей монетарного устрою банківської системи та наявній економічній ситуації в країні.

Значна частина наукових публікацій в області підвищення ефективності монетарної політики присвячена проблемі вибору пріоритетних цілей монетарного режиму центрального банку та, відповідно, застосуванню облікової ставки, як її основного інструменту. В загальному серед них можна виділити декілька концептуальних уявлень, що відображають протилежні погляди науковців на формування орієнтирів монетарної політики та засади застосування процентних важелів: таргетування інфляції та таргетування номінального ВВП.

Дослідженню теоретичних і практичних засад забезпечення цінової стабільності на основі застосування режиму таргетування інфляції присвячена значна кількість наукових праць відомих зарубіжних та вітчизняних дослідників.

Дослідники даного напрямку доводять, що інфляційне таргетування є оптимальним режимом монетарної політики навіть для малих відкритих економік та відкидають пріоритетність довгострокових цільових орієнтирів. За умов даного режиму рішення з монетарної політики повинні базуватися на прогнозі інфляції, тобто, рівень облікової ставки має забезпечувати зближення прогнозу інфляції до значення таргету в середньостроковому періоді.

У своїх наукових працях зарубіжні науковці стверджують, що простота та відкритість таргетування інфляції полегшує громадськості розуміння наміру та наслідків грошово-кредитної політики. Ця стратегія також підвищує від-

повідальність за показники інфляції та може забезпечувати гнучкі, навіть «дискреційні» монетарні політичні дії, не жертвуючи довірою до центральних банків. Однак автори попереджають, що успішність таргетування інфляції залежить від операційних деталей, таких як визначення цілей та їх оголошення. Вони також показують, що таргетування інфляції не є панацеєю, яка може зробити інфляцію абсолютно передбачуваною або зменшити її без економічних витрат [10, с. 98].

Сутність режиму інфляційного таргетування полягає у публічному оголошенні кількісних цілей з інфляції та зобов'язанні центрального банку досягати цих цілей протягом середньострокового періоду.

Рішення щодо грошово-кредитної політики приймаються з урахуванням прогнозу інфляції. Основним монетарним інструментом і операційним орієнтиром при цьому є процентна ставка. Якщо прогнозована інфляція знаходиться вище цільового рівня, то для її стримування проводиться політика «дорогих грошей», тобто процента ставка підвищується. І навпаки – при нижчому прогнозованому показнику інфляції порівняно з цільовим рівнем проводиться політика «дешевих грошей», коли процентна ставка знижується.

Змінюючи ставки за своїми операціями з банками, центральний банк впливає на умови, за якими банки укладають угоди між собою на грошовому ринку, і, таким чином, і на вартість короткострокових кредитних коштів. Через механізми перетоку капіталу між різними секторами фінансового ринку вартість короткострокових коштів впливає на процентні ставки банків за кредитними та депозитними операціями з підприємствами та населенням, обмінний курс гривні та ціни інших фінансових активів.

У кінцевому підсумку за допомогою зміни процентної ставки центральний банк опосередковано впливає на такі макроекономічні показники, як ВВП та інфляція. Такий механізм носить назву механізму монетарної трансмісії.

Де-факто, до застосування режиму інфляційного таргетування Національний банк перейшов на початку 2016 року. До цього тривала підготовча робота зі створення всіх критично необхідних передумов для його запровадження. На першому етапі (до 2015 року) були створені технічні передумови, зокрема побудовано макроекономічні моделі, розроблено квартальний прогнозний цикл. На другому етапі (у першій половині 2015 року)

були створені інституційні передумови, у тому числі забезпечена незалежність Національного банку у використанні інструментів для досягнення своєї цілі, усунене фіскальне домінування, змінений процес прийняття рішень з монетарної політики. З другої половини 2015 року тривав третій етап – впровадження всіх ключових елементів інфляційного таргетування.

Схвалення Радою Національного банку Основних засад на 2017 рік та середньострокову перспективу в грудні 2016 року де-юре закріпило інфляційне таргетування як режим грошово-кредитної політики в Україні.

У відповідь на дії НБУ щодо зміни монетарного устрою вітчизняні науковці розпалили широку наукову дискусію щодо доцільності таргетуванні інфляції, перевагах та недоліках даного рішення та ступеня впливу на стан банківської системи та економічний стан країни.

Науковці доводять, що необхідність використання таргету інфляції зумовлена першочерговим завданням грошово-кредитної політики – стабілізацією цін, а числове вираження свідчить про плани щодо забезпечення цієї стабільності. Проте економічний зміст таргетування інфляції полягає не в досягненні низького рівня інфляції будь-якою ціною, а головним чином у зниженні інфляційних очікувань усіх суб'єктів економіки [14, с. 34].

До переваг застосування режиму інфляційного таргетування науковці відносять:

1. Високу маневреність (інфляційне таргетування являє собою обмежену свободу дій; немає чіткого набору правил грошово-кредитної політики; допускаються відхилення від цільових параметрів; використовується широкий набір інструментів центрального банку, серед яких значне місце віддається короткостроковим процентним ставкам) [10, с. 95].

2. Можливість розуміння цілі центрального банку населенням (кількісне значення є простим для розуміння, дає змогу населенню легко зіставляти прогнозовані значення з фактичними результатами і на основі цього робити висновки про успішність діяльності центрального банку).

3. Можливість формування інфляційних очікувань суб'єктів економіки (інфляційний таргет слугує своєрідним якорем, підтягує очікування до встановленого центральним банком рівня і цим самим впливає на процес формування інфляційних очікувань) [14, с. 126].

4. Прогнозованість дій центрального банку (при визначенні кількісних орієнтирів для

суб'єктів економіки зрозуміло, коли центральний банк повинен втручатися в економічну ситуацію; монетарна політика стає послідовною у часі) [13, с. 79].

5. Прозорість дій центрального банку (відкритість, доступність та своєчасність монетарної інформації для всіх членів суспільства, зрозуміла подача інформації в залежності від цільової аудиторії) [13, с. 76].

6. Підзвітність центрального банку (звітувати перед громадськістю та перед урядом щодо виконання поставлених цілей набагато простіше при встановленому кількісному таргеті) [14, с. 114].

7. Підвищення ефективності комунікаційної політики центрального банку (шляхом успішного впливу інфляційних таргетів на формування інфляційних очікувань, центральний банк має кращу можливість управляти ними, що є завданням комунікаційної політики) [12, с. 24].

Інша частина вітчизняних дослідників не підтримує обрання таргетом показників інфляції та, як докази наводять недоліки даного монетарного режиму:

1. Вплив на динаміку інфляції факторів, які не контролюються центральним банком, що може суттєво знизити ефективність інструментів грошово-кредитної політики, призвести до значного відхилення фактичних інфляційних показників від запланованих, а відтак підірвати довіру до монетарної влади з боку суспільства [15, с. 16].

2. Обмеження можливостей досягнення інших стратегічних цілей монетарної політики, зокрема стимулювання економічного зростання і зниження рівня безробіття, позаяк надходження кредитних ресурсів задля активізації виробництва і бізнес-процесів стримується завданнями із корегування цінової динаміки [9, с. 7].

3. Зростання волатильності валютного курсу, що в умовах підвищення впливу глобалізаційних процесів на національну економіку, зростання рівня взаємозалежності господарств різних країн призводить до макроекономічної і фінансової нестабільності та негативно впливає на динаміку внутрішнього виробництва [9, с. 10].

4. Існування проблеми вибору конкретного індексу цін як цільового параметру монетарної політики, причому достатньо суперечливими є спроби використання показників так званої «базової інфляції», очищеної від впливу факторів нерівномірних змін цін, викликаних шоками пропозиції та адміністративним регу-

люванням, що може призвести до значних розбіжностей таких «скорегованих показників» із реальною динамікою цін на ринку [13, с. 47].

5. Потреба у наявності в центрального банку серйозного апарату прогнозування і адекватної статистичної бази, оскільки прогноз показників інфляції має здійснюватись на постійній основі для корегування грошово-кредитної політики та інструментарію, який використовується, а також для контролю відповідності проведених заходів монетарного регулювання поставленим цілям [13, с. 47].

6. Існування доволі тривалого часового лагу між здійсненням тих чи інших заходів у сфері монетарного регулювання і досягненням кінцевого результату у вигляді зрушень у цінній динаміці, що є особливо небезпечним в умовах загострення кризових явищ в економіці, коли необхідні оперативні й адекватні дії грошової влади у відповідь на зміну економічної кон'юнктури [15, с. 17].

Окрім зазначених переваг та недоліків, важливим аспектом розгляду режиму інфляційного таргетування є врахування природи впливу його основного інструменту на інші цільові макроекономічні показники. Так, для стримування інфляційних процесів режим інфляційного таргетування зумовлює підвищення рівня облікової ставки, ігноруючи вплив на інші макрофінансові показники. Найбільший вплив здійснюється на уповільнення темпів економічного зростання та погіршення стану реального сектору економіки.

Представники другого концептуального напрямку доводять необхідність впровадження режиму таргетування номінального ВВП. Таргетування номінального ВВП, будучи відносно новим напрямком дослідження, привернув до себе значну увагу та розпалив широку дискусію між науковцями різних країн світу. В своїх наукових публікаціях дослідники доводять переваги застосування даного режиму, основними з яких є поглинання шоків попиту, протидія реальному скороченню випуску у випадку шоків пропозиції, стабілізація рівня очікувань зростання та протидія довгостроковим кризовим явищам. Впровадження режиму таргетування номінального ВВП зумовлює зниження рівня облікової ставки, що забезпечує фінансову стабільність та відновлення економічного зростання.

У порівнянні з таргетуванням інфляції, режим таргетування номінального ВВП має ту перевагу, що він враховує як обсяг випуску, так і ціни. При таргетуванні номінального

ВВП зниження запланованого зростання реального випуску автоматично означає підвищення інфляційних цілей центрального банку. Таке підвищення передбачає стабілізацію, оскільки автоматично призводить до ослаблення монетарної політики. С. Цектетті представив симуляції, які свідчать про те, що політика, спрямована на стабілізацію номінального зростання ВВП, більш імовірно, дасть хороші економічні результати.

Вчені стверджують, що за умов таргетування номінального ВВП несприятливі шоки пропозиції не зумовлюватимуть надмірно жорстку політику, як у випадку інфляційного таргетування. Таргетування номінального ВВП стабілізує попит, що насправді повинно бути основним завданням монетарної політики. За умов даного режиму негативний шок пропозиції автоматично розподіляється між інфляцією та реальним ВВП, що діє набагато ефективніше, ніж наступні дії будь-якого центрального банку.

Таргетування номінального ВВП є вагомою альтернативою інфляційному таргетуванню, що теж відповідає загальній стратегії грошово-кредитної політики. Разом з тим, таргетування номінального ВВП краще справляється з попитом, стимулюючи економічне зростання, а з досягненням інфляційних цілей краще спрявляється таргетування інфляції. По-перше, інформація про ціни є більш своєчасною та отримується частіше, ніж дані про номінальний ВВП. Теоретично і збір даних про номінальний ВВП може бути пришвидшено, але вимірювання номінального ВВП включає в себе дані про поточні обсяги та поточні ціни, а тому суттєво складніше виконати збір даних своєчасно.

За умов режиму номінального ВВП монетарна політика коригується, щоб компенсувати відхилення сукупного попиту. У короткостроковій перспективі негативний агрегований попит на споживання, такий як падіння експорту, спричинений рецесією в економіці важливого зовнішньоторговельного партнера, призводить до сповільнення реального зростання ВВП та, відповідно, зростання номінального ВВП. У відповідь на скорочення номінального зростання ВВП нижче цільової ставки, грошово-кредитна політика повинна бути послаблена, щоб повернути номінальний ріст ВВП до нормативного рівня. Коригування монетарної політики стимулюватиме сукупний попит, повертаючи як попит, так і зростання реального ВВП до необхідного рівня.

Друга приваблива особливість режиму таргетування номінального ВВП полягає в тому, що він допомагає директивним органам збалансувати цілі стабільного зростання та інфляції у відповідь на відхилення сукупної пропозиції. У короткостроковій перспективі негативні шоки пропозиції, такі як стрибки цін на нафту, викликають два небажаних наслідки: зменшення реального ВВП та зростання інфляції (стагфляцію). Ці наслідки ставлять перед собою дилему. Зміна монетарної політики для стабілізації однієї змінної спричиняє додаткові відхилення у іншій змінній. Наприклад, послаблення політики стимулювання економіки, сповільнену спадом цін на нафту, обмежує зниження реального зростання ВВП, але посилює інфляцію. І навпаки, жорсткіша політика стабілізації інфляції посилює спад реального ВВП. Разом з тим, впровадження режиму таргетування номінального ВВП доцільне лише у випадку, коли основним завданням центрального банку є не лише цінова стабільність, але і економічне зростання.

За певних економічних умов той чи інший режим є кращим, проте збільшення рівня облікової ставки в умовах застосування режиму інфляційного таргетування або, навпаки, зниження її рівня за умов впровадження режиму таргетування номінального ВВП зумовлює відсутність економічного зростання в першому випадку та порушення цінової стабільності в другому. Вирішення проблеми невизначеності оптимального поєднання двох різних політик для дотримання цілей кожної та стимулювання економічного зростання потребує детального аналізу розроблених моделей визначення облікової ставки за умов різних монетарних режимів.

Для підвищення дієвості монетарної політики центрального банку науковцями різних країн було розроблено більше 10 моделей визначення облікової ставки за умов функціонування різних монетарних режимів, основною з яких є модель професора Стенфордського університету Джона Тейлора, відома як «Правило Тейлора» [28, с. 202]. За умов впровадження даної моделі стабілізуюча грошово-кредитна політика повинна утримувати номінальні процентні ставки на позитивному рівні проти темпів інфляції. Іншими словами, вважається, що інфляція буде залишатися під контролем тільки тоді, коли офіційні процентні ставки перевищуватимуть рівень інфляції. Наразі «Правило Тейлора» дотримуються центральні банки таких країн як: Таїланд, Чилі, Грузія, Угорщина, Австралія, Румунія,

Сербія, Бразилія, Латвія, Філіппіни, Польща, Мексика, Колумбія, Індонезія, Перу, Вірменія, Албанія, ПАР, Росія, Нова Зеландія. Переважна більшість цих країн – країни з режимом інфляційного таргетування. В окремі періоди 2012-2016 рр. зазначене правило порушували (тобто періодично офіційна ставка була нижчою за рівень інфляції в країні) центральні банки Швеції, Кореї, Туреччини, Ісландії та ЄЦБ, Великобританії, Чехії, Ізраїлю, Японії, Болгарії, Данії. Це було пов'язано з необхідністю проведення м'якої політики, а в окремих країнах – політики «нульових процентних ставок» (ЄЦБ, Швейцарія, Великобританія, Японія, США) з метою стимулювання економічного зростання. У цей період центральні банки концентрували ключову увагу на створенні умов для довгострокового економічного зростання інструментами процентної політики та кількісного пом'якшення. При цьому ціль щодо дотримання цінової стабільності неофіційно відійшла на другий план, а показник інфляції зазнав значної волатильності: в ЄЦБ, США, Великобританії мали місце періоди перевищення показником ІСЦ таргетованого значення, а в ЄЦБ – як періоди перевищення, так і періоди дефляції. У країнах з нерозвинутою процентною політикою, таких як Україна – чітко не простежуються закономірності щодо використання процентної політики: у різні періоди офіційна ставка могла бути вище / нижче рівня інфляції в країні. Волатильність інфляції при цьому є високою. Це свідчить про низький рівень розвитку інфляційного прогнозування, недотримання «правила проактивності», тобто запізнілої реакції процентної політики на розвиток інфляційних процесів в країні. Використання даного правила при визначенні рівня облікової ставки дає можливість враховувати як відхилення інфляції від цільового рівня, так і розрив між фактичним та потенційним рівнем ВВП. Застосування правила Тейлора для України в класичному є неможливим, оскільки воно не враховує особливості національної економіки та має ряд недоопрацювань, пов'язаних насамперед з відсутністю дискреційного елемента. Проте концепція даного правила може бути використана для розробки моделі, що дозволить визначати оптимальний рівень облікової ставки, враховуючи цілі як інфляційної політики, так і політики стимулювання ВВП країни та відштовхуватиметься від заданих граничних величин максимально допустимого темпу інфляції та мінімально допустимого темпу ВВП країни.

Висновки. Напрями застосування облікової ставки як основного інструменту НБУ у виконанні кожної з поставлених цілей є суперечливим за своєю природою: досягнення цілей монетарної політики вимагає зниження облікової ставки, а виконання цілей інфляційного таргетування навпаки здійснюється через її підвищення. Постає проблема суперечності застосування облікової ставки як основного інструменту монетарного режиму з огляду на таргетування інфляції та ВВП. За певних економічних умов той чи інший режим є кращим, проте збільшення рівня облікової ставки в умовах застосування режиму інфляційного таргетування або, навпаки, зниження її рівня за умов впровадження режиму таргетування номінального ВВП зумовлює відсутність економічного зростання в першому випадку та порушення цінової стабільності в другому. В намаганні вирішити проблему невизначеності оптимального поєднання двох різних політик для дотримання цілей кожної та стимулювання економічного зростання було розро-

блено декілька моделей, ключовою з яких виступає модель Д. Тейлора. Правило Тейлора визначає залежність між короткостроковою номінальною процентною ставкою та змінами у обсязі виробництва та інфляції. Використання даного правила при визначенні рівня облікової ставки дає можливість врахувати як відхилення інфляції від цільового рівня, так і розрив між фактичним та потенційним рівнем ВВП. Для збалансування монетарних режимів таргетування інфляції та ВВП та подолання фінансових дисбалансів необхідною є розробка моделі визначення оптимального рівня облікової ставки, що становить собою модифіковане правило Тейлора. При цьому підсилення дії облікової ставки, якщо за даного рівня її вплив є недостатнім, забезпечуватиметься допоміжними інструментами НБУ. Питання розробки оптимізаційної моделі визначення рівноважного рівня облікової ставки, вибору додаткових інструментів, а також визначення ступеню їх використання залишаються відкритими питаннями для подальших досліджень.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Bernanke B. Inflation targeting: Lessons from the International experience / B. Bernanke, T. Laubach, F. Mishkin, A. Posen. B.: Princeton, NJ: Princeton University press, 1999. – 392 pp.
2. Blinder A. Central Banking in Theory and Practice [Electronic resource] / A. Blinder // Cambridge, MA: MIT Press. – 1998. – 2. – Access mode: <http://www.artsrn.ualberta.ca/econweb/landon/1999%20Blinder%20Central%20Banking.pdf>.
3. Corbo V., Does Inflation Targeting Make a Difference? [Electronic resource] / V. Corbo, K. Schmidt-Hebbel // Central Bank of Chile. – 2006. – Access mode: <https://www.mnb.hu/letoltes/fm-ksh.pdf>.
4. Mundell R. A Theory of Optimum Currency Areas / R. Mundell. B.: American Economic Review, 1961. – 657–665.
5. Mishkin F. From Monetary Targeting to Inflation Targeting: Lessons from Industrialised Countries [Electronic resource] / F. Mishkin // Columbia University and NBER. – 2002. – Access mode: <https://www0.gsb.columbia.edu/faculty/fmishkin/PDFpapers/00BOMEX.pdf>.
6. Tobin J. A General Equilibrium Approach to Monetary Theory / J. Tobin // Journal of Money, Credit, and Banking – 1969. – № 11. – pp. 15–29.
7. Frydman R. Convergence to rational expectations equilibrium. In Individual forecasting and aggregate outcomes / R. Frydman, S. Phelps. B.: Cambridge University Press, 1987. – 123-132.
8. Fischer S. Monetary Policy, Financial Stability, and the Zero Lower Bound [Electronic resource] / S. Fisher // The central bank of the USA. 2016. – Access mode: <https://www.federalreserve.gov/newsevents/speech/fischer20160103a.htm>
9. Friedman M. The Role of Monetary Policy / M. Friedman // American Economic Review. – 1968. – pp. 1–17.
10. Білан О.Б. Доцільність таргетування інфляції в Україні / О.Б Білан // Фінансово – банківська система України у європейському вимірі/ – 2002. – С. 94–101.
11. Гриценко А. А. Інститут таргетування інфляції: зарубіжний досвід і перспективи запровадження в Україні / А. А. Гриценко, Т. О. Кричевська, О. І. Петрик // Інститут економіки та прогнозування НАН України. – 2008. – 272 с.
12. Міщенко В. І. Монетарний трансмісійний механізм в Україні. Стаття 1. Теоретичні засади трансмісійного механізму грошово-кредитної політики / В. І. Міщенко, А. В. Сомик // Вісник НБУ. – 2017. – № 6. – С. 24-27.
13. Мойсеєнко Б.І. Інфляційне таргетування: міжнародний досвід і українські перспективи / Б.І. Мойсеєнко // Наука та інновації, 2011. – Т.7. – № 1. – С. 45–52.

14. Мороз А. М. Центральний банк та грошово-кредитна політика / А. М. Мороз, М. Ф. Пуховкіна, М. І. Савлук // КНЕУ. – 2005. – С. 556.
15. Петрик О. Інфляційне таргетування після кризи: міжнародний досвід. / О. Петрик, А. Даниленко // Вісник Національного банку України. – 2012. – № 10. – С. 15–19.
16. Стельмах В.С. Монетарна політика в Україні. / В.С. Стельмах// Стратегія монетарної політики – проблеми вибору та застосування. – 2002. – С. 9–18.
17. B. Sumner. Nominal GDP Targeting: A Simple Rule to Improve Fed Performance. [Electronic resource] / B. Sumner // Cato Journal. – 2014. – 2. – Access mode: <https://object.cato.org/sites/cato.org/files/serials/files/cato-journal/2014/5/cato-journal-v34n2-7.pdf>.
18. Sivak T. Inflation targeting vs. nominal GDP targeting [Electronic resource] / T. Sivak // Ročník. – 2013. – 3. – Access mode: <https://goo.gl/PRC2la>.
19. Hall, R., and Mankiw, N. G. Nominal Income Targeting. / R. Hall, N. Mankiw // University of Chicago Press for the NBER. – 1994. – p. 71–94.
20. Woodford, M. Interest and Prices. / M. Woodford // Princeton University Press. – 2003. – 34-47.
21. Frenkel, J. Asset markets, exchange rates and the balance of payments / J. Frenkel, M. Mussa // NBER Working Paper. – Cambridge, 1984. – No. 1287. – 103 p.
22. Cecchetti S., Genberg H., Wadhvani S. Asset Prices in a Flexible Inflation Targeting Framework / S. Cecchetti, H. Genberg, S. Wadhvani // Cambridge. – 2002. – P. 427–444.
23. Honkapohja S., Mitra K. Targeting Nominal GDP or Prices: Expectation Dynamics and the Interest Rate Lower Bound [Electronic resource] / S. Honkapohja, K. Mitra // Bank of Finland. – 2013. – Access mode: <https://www.frbsf.org/economic-research/events/2013/august/expectations-dynamic-macroeconomic-models/program/files/Targeting-Nominal-GDP-or-Prices-Expectation-Dynamics-and-the-Interest-Rate-Lower-Bound.pdf> 2013.
24. Christensen L. Market Monetarism: The Second Monetarist Counterrevolution [Electronic resource] / L. Christensen // Danske Bank. – 2011. – Access mode: <https://thefaintofheart.files.wordpress.com/2011/09/market-monetarism-13092011.pdf>.
25. Beckworth D. and Hendrickson J. Nominal GDP Targeting and the Taylor Rule on an Even Playing Field [Electronic resource] / D. Beckworth and J. Hendrickson // Universities of Western Kentucky and Mississippi. – 2016. – Access mode: <https://www.mercatus.org/system/files/mercatus-beckworth-ngdp-taylor-rule-v1.pdf>.
26. Nunes M. Market Monetarism: Roadmap to Economic Prosperity / M. Nunes // Western Kentucky University. 2016. – P. 125.
27. Національний банк України. Режим інфляційного таргетування [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=85391.
28. Taylor J. Discretion versus Policy Rules in Practice / J. Taylor // Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy. – 1993. – P. 214.

REFERENCES:

1. Bernanke B. Inflation targeting: Lessons from the International experience / B. Bernanke, T. Laubach, F. Mishkin, A. Posen. B.: Princeton, NJ: Princeton University press, 1999. – 392 pp.
2. Blinder A. Central Banking in Theory and Practice [Electronic resource] / A. Blinder // Cambridge, MA: MIT Press. – 1998. – 2. – Access mode: <http://www.artsrn.ualberta.ca/econweb/landon/1999%20Blinder%20Central%20Banking.pdf>.
3. Corbo V., Does Inflation Targeting Make a Difference? [Electronic resource] / V. Corbo, K. Schmidt-Hebbel // Central Bank of Chile. – 2006. – Access mode: <https://www.mnb.hu/letoltes/fm-ksh.pdf>.
4. Mundell R. A Theory of Optimum Currency Areas / R. Mundell. B.: American Economic Review, 1961. – Pp. 657–665.
5. Mishkin F. From Monetary Targeting to Inflation Targeting: Lessons from Industrialised Countries [Electronic resource] / F. Mishkin // Columbia University and NBER. – 2002. – Access mode: <https://www0.gsb.columbia.edu/faculty/fmishkin/PDFpapers/00BOMEX.pdf>.
6. Tobin J. A General Equilibrium Approach to Monetary Theory / J. Tobin // Journal of Money, Credit, and Banking – 1969. – № 11. – Pp. 15–29.
7. Frydman R. Convergence to rational expectations equilibrium. In Individual forecasting and aggregate outcomes / R. Frydman, S. Phelps. B.: Cambridge University Press, 1987. – Pp. 123-132.
8. Fischer S. Monetary Policy, Financial Stability, and the Zero Lower Bound [Electronic resource] / S. Fisher // The central bank of the USA. 2016. – Access mode: <https://www.federalreserve.gov/newsevents/speech/fischer20160103a.htm>

9. Friedman M. The Role of Monetary Policy / M. Friedman // *American Economic Review*. – 1968. – Pp. 1–17.
10. Bilan O.B. Dotsilnist tarhetuvannia inflatsii v Ukraini / O.B. Bilan // *Finansovo – bankivska systema Ukrainy u yevropeiskomu vymiri* / – 2002. – Pp. 94–101.
11. Hrytsenko A. A. Instytut tarhetuvannia inflatsii: zarubizhnyi dosvid i perspektyvy zaprovadzhennia v Ukraini / A. A. Hrytsenko, T. O. Krychevska, O. I. Petryk // *Instytut ekonomiky ta prohnozuvannia NAN Ukrainy*. – 2008. – 272 s.
12. Mishchenko V. I. Monetarnyi transmisiynyi mekhanizm v Ukraini. Stattia 1. Teoretychni zasady transmisiinoho mekhanizmu hroshovo-kredytnoi polityky / V. I. Mishchenko, A. V. Somyk // *Visnyk NBU*. – 2017. – № 6. – S. 24-27.
13. Moiseienko B.I. Inflatsiine tarhetuvannia: mizhnarodnyi dosvid i ukraïnski perspektyvy / B.I. Moiseienko // *Nauka ta innovatsii*, 2011. – T.7. – № 1. – S. 45–52.
14. Moroz A. M. Tsentralnyi bank ta hroshovo-kredytna polityka / A. M. Moroz, M. F. Pukhovkina, M. I. Savluk // *KNEU*. – 2005. – S. 556.
15. Petryk O. Inflatsiine tarhetuvannia pislia kryzy: mizhnarodnyi dosvid. / O. Petryk, A. Danylenko // *Visnyk Natsionalnogo banku Ukrainy*. – 2012. – № 10. – S. 15–19.
16. Stelmakh V.S. Monetarna polityka v Ukraini / V.S. Stelmakh // *Stratehii monetarnoi polityky – problemy vyboru ta zastosuvannia*. – 2002. – S. 9–18.
17. B. Sumner. Nominal GDP Targeting: A Simple Rule to Improve Fed Performance. [Electronic resource] / B. Sumner // *Cato Journal*. – 2014. – 2. – Access mode: <https://object.cato.org/sites/cato.org/files/serials/files/cato-journal/2014/5/cato-journal-v34n2-7.pdf>.
18. Sivak T. Inflation targeting vs. nominal GDP targeting [Electronic resource] / T. Sivak // *Ročník*. – 2013. – 3. – Access mode: <https://goo.gl/PRC2la>.
19. Hall, R., and Mankiw, N. G. Nominal Income Targeting. / R. Hall, N. Mankiw // *University of Chicago Press for the NBER*. – 1994. – P. 71–94.
20. Woodford, M. Interest and Prices. / M. Woodford // *Princeton University Press*. – 2003. – Pp. 34-47.
21. Frenkel, J. Asset markets, exchange rates and the balance of payments / J. Frenkel, M. Mussa // *NBER Working Paper*. – Cambridge, 1984. – No. 1287. – 103 p.
22. Cecchetti S., Genberg H., Wadhvani S. Asset Prices in a Flexible Inflation Targeting Framework / S. Cecchetti, H. Genberg, S. Wadhvani // *Cambridge*. – 2002. – P. 427–444.
23. Honkapohja S., Mitra K. Targeting Nominal GDP or Prices: Expectation Dynamics and the Interest Rate Lower Bound [Electronic resource] / S. Honkapohja, K. Mitra // *Bank of Finland*. – 2013. – Access mode: <https://www.frbsf.org/economic-research/events/2013/august/expectations-dynamic-macroeconomic-models/program/files/Targeting-Nominal-GDP-or-Prices-Expectation-Dynamics-and-the-Interest-Rate-Lower-Bound.pdf> 2013.
24. Christensen L. Market Monetarism: The Second Monetarist Counterrevolution [Electronic resource] / L. Christensen // *Danske Bank*. – 2011. – Access mode: <https://thefaintofheart.files.wordpress.com/2011/09/market-monetarism-13092011.pdf>.
25. Beckworth D. and Hendrickson J. Nominal GDP Targeting and the Taylor Rule on an Even Playing Field [Electronic resource] / D. Beckworth and J. Hendrickson // *Universities of Western Kentucky and Mississippi*. – 2016. – Access mode: <https://www.mercatus.org/system/files/mercatus-beckworth-ngdp-taylor-rule-v1.pdf>.
26. Nunes M. Market Monetarism: Roadmap to Economic Prosperity / M. Nunes // *Western Kentucky University*. 2016. – P. 125.
27. Natsionalnyi bank Ukrainy. Rezhym inflatsiinoho tarhetuvannia [Elektronnyi resurs] – Rezhym dostupu: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=85391.
28. Taylor J. Discretion versus Policy Rules in Practice / J. Taylor // *Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy*. – 1993. – P. 214.

УДК 658.821:65

Теоретичні аспекти формування, розподілу та перерозподілу доданої вартості

Юрчик Г.М.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри трудових ресурсів і підприємництва
Національного університету водного господарства та природокористування

Самолюк Н.М.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри трудових ресурсів і підприємництва
Національного університету водного господарства та природокористування

Стаття присвячена критичному аналізу та узагальненню існуючих теоретичних положень щодо сутності, складових та методів розрахунку доданої вартості. Обґрунтовано процес формування доданої вартості відповідно до комплексного підходу. Визначено механізм її розподілу та перерозподілу між суб'єктами економіки. Окреслено основні напрями аналізу доданої вартості.

Ключові слова: додана вартість, заробітна плата, додаткова вартість, підприємницький прибуток, проміжне споживання, первинні доходи, вторинні доходи.

Юрчик Г.Н., Самолюк Н.Н. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ, РАСПРЕДЕЛЕНИЯ И ПЕРЕРАСПРЕДЕЛЕНИЯ ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ

Статья посвящена критическому анализу и обобщению существующих теоретических положений о сущности, составляющих и методов расчета добавленной стоимости. Обоснован процесс формирования добавленной стоимости с комплексным подходом. Определен механизм ее распределения и перераспределения между субъектами экономики. Определены основные направления анализа добавленной стоимости.

Ключевые слова: добавленная стоимость, заработная плата, дополнительная стоимость, предпринимательская прибыль, промежуточное потребление, первичные доходы, вторичные доходы.

Urchik G.M., Samoliuk N.M. THEORETICAL ASPECTS OF FORMATION, DISTRIBUTION AND REDISTRIBUTION OF VALUE ADDED

The article is devoted to the critical analysis and general outlook of the current theoretical positions regarding the essence, components and methods of calculating the value added. The process of formation of value added according to the complex approach is demonstrated. It is determined the mechanism of its distribution and redistribution among the subjects of economy. The main directions of value added analysis are outlined.

Keywords: added value, wages, additional cost, entrepreneurial profit, intermediate consumption, primary incomes, secondary incomes.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Поняття доданої вартості (ДВ) набуло свого розповсюдження на початку ХХ ст., а у вітчизняній практиці – відносно недавно, з введенням податку на додану вартість. Відтак, досить розповсюдженим є підхід, в рамках якого ДВ розглядають як об'єкт оподаткування. В той же час, значимість ДВ не обмежується лише необхідністю визначення податкових зобов'язань, вона є основою формування національного багатства та доходів населення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження сутності, процесів формування, розподілу та перерозподілу ДВ здійснили такі вітчизняні та зарубіжні науковці як: Д. Хуммельс, Дж. Іши [1], Дж. Дже-

реффі [2], Р. Купман, З. Вонг [3], А. Раппапорт [4], Д. Янг [4], І. Кравчук [5], І. Гурняк, О. Дацко [6], О. Бондар [8], В. Іваненко [9] та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Попри наявність значної кількості досліджень у відповідній царині, все ж теоретико-методологічні підходи до визначення сутності та процесів формування, розподілу та перерозподілу ДВ є не до кінця визначеними. Зокрема, актуальним питанням для держав пострадянського простору є уточнення та критичне переосмислення теоретичних та методичних підходів до формування, розподілу та перерозподілу ДВ в різних економічних школах. Адже економічна наука в країнах постсоціалістичного табору базувалася на домінуванні марксистської теорії, що

суттєво вплинуло на концептуальні підходи до теоретичного обґрунтування ряду економічних понять, серед яких і ДВ.

Формулювання цілей статті. Метою статті є обґрунтування теоретико-методологічних підходів до визначення сутності та процесів формування, розподілу та перерозподілу ДВ як основи формування первинних та вторинних доходів населення.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах ринкової економіки та конкуренції необхідною умовою забезпечення ефективності діяльності як конкретного підприємства, так і економіки в цілому, є максимізація ДВ.

У вітчизняній і зарубіжній науці та практиці немає єдиної точки зору щодо визначення сутності поняття ДВ. У тематичних словниках та енциклопедіях при визначенні поняття ДВ акцент робиться на «прирості вартості...», «сумі, на яку збільшується вартість товару...», «реальному внеску підприємства у вартість продукту» тощо. Законодавчо-інституційний підхід до трактування ДВ характеризується певними функціональними інтересами та повноваженнями відповідних органів. Зокрема, Державна служба статистики при розрахунку ДВ виходить з того, що вона являє собою сумарні первинні доходи. Класифікатор видів економічної діяльності (КВЕД) оперує поняттям валової ДВ, яка визначається як різниця між валовим випуском та проміжним споживанням. Авторські підходи вітчизняних та зарубіжних науковців до трактування ДВ принципово не відрізняються. Зокрема, значна когорта науковців при трактуванні ДВ оперують поняттям «різниці» між вартістю вироблених/ проданих товарів та вартістю благ і послуг, використаних у виробництві/ діяльності (табл. 1).

Загалом, узагальнення існуючих підходів до визначення поняття ДВ дає право констатувати їх змістовну спорідненість. В той же час, поняття ДВ трактується переважно з позицій мікрорівня (підприємства), що обумовлює термінологічну обмеженість або ж неузгодженість його застосування на мезо- та макрорівнях. З огляду на це, трактування ДВ варто здійснювати безвідносно до конкретної економічної одиниці або рівня: ДВ – приріст вартості товарів та послуг, який визначається як різниця між вартістю вироблених товарів і вартістю благ (послуг), спожитих для їх виробництва.

На пострадянському просторі економічна наука базувалася на марксистській теорії рин-

кової вартості, відтак терміни «додана вартість» і «додаткова вартість (цінність)» були ототоженні, що змінило саму сутність цієї теорії [7, с. 38].

Вперше поняття додаткової вартості ввів К. Маркс у 1857-1858 рр. в рукописі «Критика політичної економії». Додаткову вартість К. Маркс розглядав через взаємозв'язок: гроші – товар – гроші', де гроші' = гроші + Δгроші (раніше авансована сума плюс деякий приріст). Цей приріст, або надлишок над первинною вартістю, К. Маркс назвав додатковою вартістю (surplus value). Таким чином, додаткова вартість – вартість, що створюється абстрактною працею найманих працівників і яка безоплатно привласнюється власником засобів виробництва. Відмінність між ДВ та додатковою вартістю представлена на рис. 1.

Таким чином, ДВ є ширшим поняттям, адже включає весь приріст новоствореної вартості, в той час як додаткова вартість включає лише її частину, яка привласнюється підприємцем.

Кількісна оцінка ДВ проводиться на основі спеціального методичного інструментарію, який в Україні не є уніфікованим. Дослідження та аналіз існуючих методів оцінювання (розрахунку) ДВ, дозволили їх структурувати наступним чином (рис. 2).

Адитивний метод передбачає сумування тих складових вартості, які забезпечили її приріст. До таких складових належить прибуток та заробітна плата. Водночас, вартість спожитого основного капіталу (амортизація) враховується лише при розрахунку так званої валової ДВ. Відповідно до залишкового методу ДВ розраховується шляхом віднімання від чистого доходу проміжного споживання (відображає вартість товарів і послуг, використаних у процесі виробництва) та спожитого основного капіталу (амортизації). За такого підходу в результаті віднімання проміжного споживання залишається та частина чистого доходу, яка відображає реальний приріст вартості, а перенесена (уречевлена) вартість матеріальних ресурсів і нематеріальних послуг, повністю спожитих у процесі виробництва продукції, не враховується.

Проблеми формування ДВ розглядалися в теоретичних вченнях представників різних економічних шкіл (рис. 3).

В країнах постсоціалістичного табору домінуючою щодо створення ДВ є трудова теорія вартості, у відповідності з якою основним джерелом створення ДВ є праця найма-

Таблиця 1

Визначення доданої вартості у різних літературних джерелах

Підхід	Сутність	Посилання
1	2	3
Словники та енциклопедії		
Оксфордський словник	ДВ – це сума, на яку збільшується вартість продукту на кожному етапі його виробництва, за винятком початкових витрат.	[10]
Великий Енциклопедичний Словник	ДВ – показник, що включає суму витрат на заробітну плату, процент на капітал, ренту та прибуток.	[11]
Сучасна енциклопедія	ДВ – вартість проданого продукту за вирахуванням вартості виробів (матеріалів), куплених і використаних для його виробництва; дорівнює виручці, що включає заробітну плату, орендну плату, ренту, банківський відсоток, прибуток, амортизацію...	[12]
Бухгалтерський словник	ДВ – це приріст вартості, яка створюється в конкретному процесі виробництва товарів, робіт, послуг або ж вартість проданої фірмою продукції за вирахуванням вартості матеріалів, придбаних та використаних для її виробництва, тобто додана вартість дорівнює виручці, яка включає в себе еквівалент заробітної плати, амортизації, орендної плати, відсотка та прибутку.	[13]
Економічний тлумачний словник	ДВ – вартість товару за вирахуванням витрат на придбання сировини, матеріалів, напівфабрикатів або самого товару (в торгівлі) і включає на кожному етапі руху товару витрати живої праці з його виготовлення або реалізації й амортизацію засобів виробництва, що використовуються на даній стадії.	[14]
Економічний словник	ДВ – вартість, що створена в процесі виробництва на даному підприємстві і що відображає його реальний внесок в створення вартості конкретного продукту, що випускається.	[15]
Законодавчо-інституційний підхід		
Торгово-промислова палата України	ДВ – частка у вартості декларованих товарів, яка визначається різницею між вартістю декларованої продукції та вартістю використаних у її виробництві імпортованих сировини і матеріалів.	[16]
КВЕД	Валова ДВ – це вартість валової виробленої продукції за відрахуванням вартості витрат на сировину та матеріали, а також інших витрат проміжного споживання.	[17]
Державна служба статистики	ДВ – утворені первинні доходи, отримані в результаті безпосередньої участі у процесі виробництва.	-
Авторські підходи вітчизняних науковців		
Ю. Мороз	ДВ – інтегрований показник участі підприємства у формуванні доходів працівників, соціального забезпечення населення, бюджету держави, їх готовності до поповнення запасів активів та розширеної діяльності.	[18]
В. Шершньова	ДВ – вартість, додана до вартості сировини та матеріалів, закуплених для виробництва готового продукту, визначає результат діяльності всієї фірми.	[19]
Н. Шмиголь	ДВ – різниця між вартістю виготовлених благ і послуг та вартістю благ і послуг, використаних у процесі їх виробництва. До складу ДВ відносять витрати на оплату праці та прибуток.	[20]
Ж. Несторенко, Т. Афанасьєва	ДВ – приріст ринкової вартості підприємства, що створений на основі ефективного використання менеджментом підприємства коштів акціонерів.	[21]
С. Мочерний	ДВ – реальний внесок певного підприємства у створення конкретного товару або послуги, що вимірюється як різниця між ринковою ціною обсягів продукції, створеною на такому підприємстві, і вартістю спожитих предметів праці, куплених у поставальників.	[22]

1	2	3
А.Зайцева	ДВ – різниця між вартістю придбаних у постачальників і спожитих у виробництві сировини, матеріалів, послуг, що кількісно розраховується як сума операційного прибутку, амортизаційних відрахувань, заробітної плати й соціальних платежів.	[23]
В. Суторміна	Поняття ДВ у теоретичному плані спирається на вчення про суб'єктивну вартість, яке не визначає різниці між матеріальними та нематеріальними благами, між продуктивною та непродуктивною працею, оперуючи загальними поняттями корисностей та споживчих вартостей.	[24]
Авторські підходи зарубіжних науковців		
П. Самюельсон	ДВ – різниця між вартістю вироблених товарів і вартість матеріалів і сировини, що використані у виробництві.	[25]
В. Семеніхіна	ДВ – різниця між сумою продаж фірми та сумою, на яку фірма придбає сировину, матеріали у постачальників.	[26]
С. Алексашенко	ДВ – різниця між виручкою підприємства від продажу своїх товарів і вартістю придбаних матеріалів, використаних у виробництві.	[27]
Г. Вєчканов та Г. Вєчканова	ДВ – це приріст вартості; це вартість, яку додає фірма (галузь) до куплених матеріалів і послуг в процесі виробництва і реалізації продукції; це різниця між загальною виручкою, отриманою від продажу даної продукції, і вартістю ринкових витрат на її виробництво та реалізацію.	[28]
Д. Дадалко	ДВ – вартість, яку, наприклад виробник у переробній промисловості, підприємець у сфері розподілу, агент реклами, перукар, фермер та ін. додають до вартості сировини, матеріалів або до вартості тих товарів і продуктів, які вони придбали для створення нового виробу або послуги.	[29]
А. Тайт	ДВ – це вартість, яку прирощують до вартості власної сировини й матеріалів або купують (крім праці) перед тим, як реалізувати нову або поліпшену продукцію чи послугу.	[30]
В. Чайковський	ДВ – економічний розрахунковий показник, використовуваний для характеристики обсягу виробництва, який виходить у результаті виключення з вартості відвантаженої продукції витрат на оплату спожитих у процесі виробництва предметів праці.	[31]

Джерело: узагальнено авторами.

них працівників. Однак, в сучасних умовах невпинного інноваційного розвитку, очевидно, що дана теорія не в повній мірі відображає джерела створення ДВ. З огляду на це, представники інших економічних теорій значно розширили перелік джерел (факторів) створення ДВ. Зокрема, окрім праці, до відповідних факторів віднесено землю та капітал (Ж.Б. Сей, Ф. Бастіа), попит та пропозицію (А. Маршал), діяльність підприємця (Дж. Б. Кларк, К. Менгер, Е. Бем-Бавек), технології (Дж. Томпсон) та інновації (Й. Шумпетер). Очевидно, що кожна із теорій створення ДВ має раціональне зерно, відтак, джерела створення ДВ не можна обмежувати одним-двома факторами. Безумовно, економіка знань підвищує значимість людського фактору та інновацій в системі ресурсного забезпечення господарської діяльності, проте це не забезпечує

монополізацію створення ДВ саме ними. Відтак, в цілях обґрунтування джерел створення ДВ варто дотримуватися так званого комплексного підходу, у відповідності з яким усі фактори виробництва є джерелом створення ДВ. Відповідно до вище наведеної критеріальної бази процес створення ДВ умовно можна представити на рис. 4.

Основою формування ДВ є система ресурсного забезпечення, яка включає землю, працю, капітал, інновації, підприємницькі здібності, інформацію. Перелічені фактори, взаємодіючи у процесі виробництва, створюють «новий» товар, вартість якого є більшою порівняно з вартістю спожитих благ. Покладення в основу теорії формування ДВ комплексного підходу обумовлює постановку дискусійного питання щодо виміру значимості кожного фактору в створенні ДВ. Дане питання

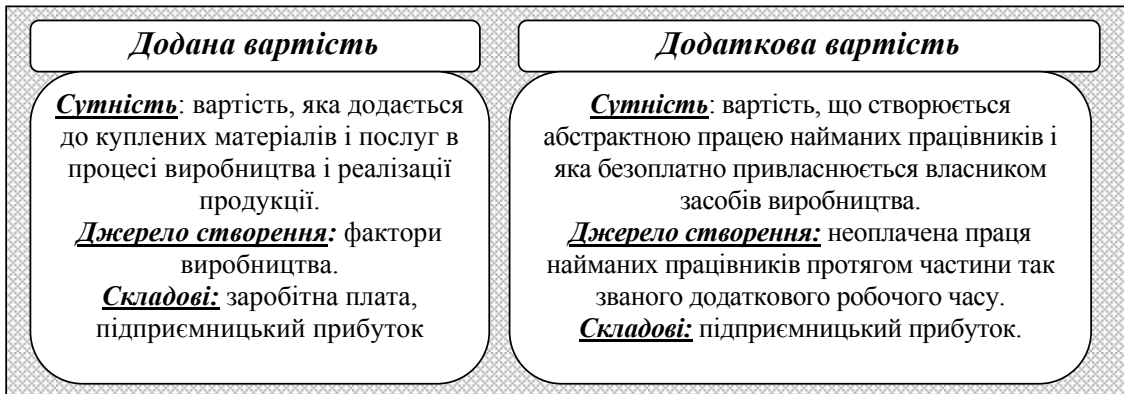


Рис. 1. Додана та додаткова вартість: співвідношення понять

Джерело: побудовано авторами на основі [7; 6]

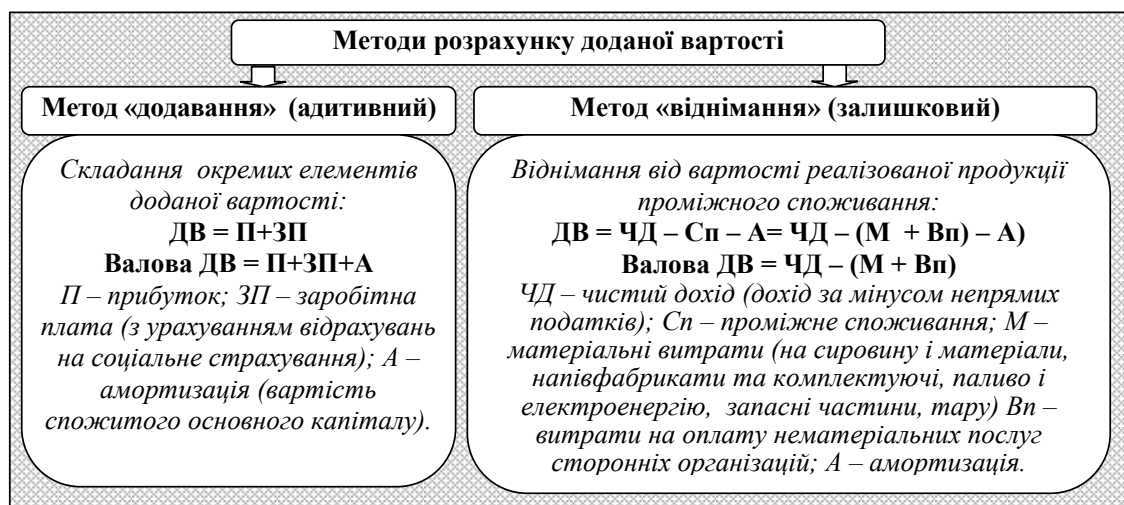


Рис. 2. Методи розрахунку доданої вартості (вітчизняний досвід)

Джерело: побудовано авторами на основі [9; 6]

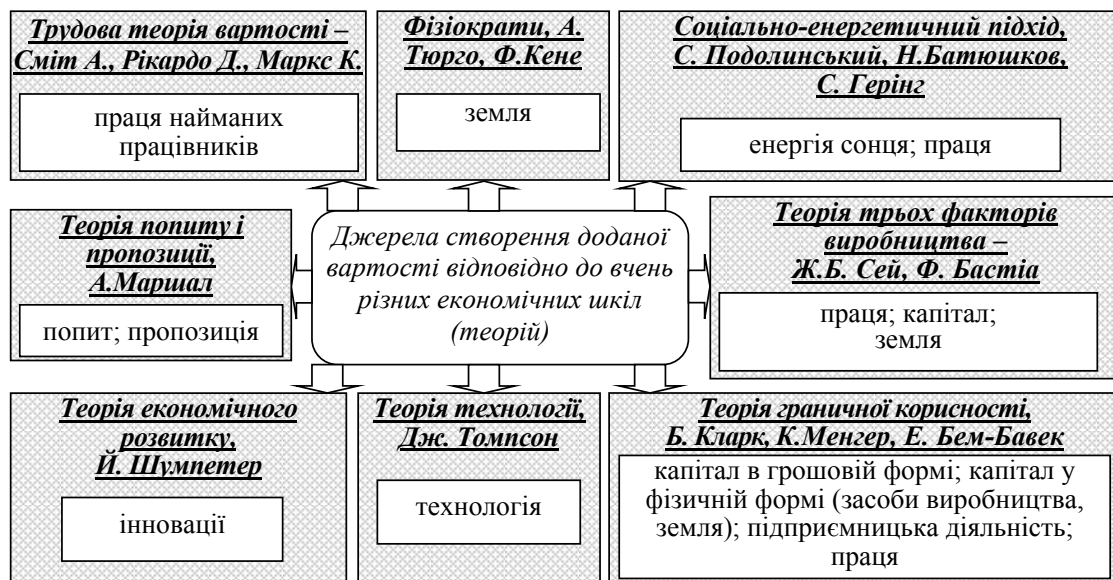


Рис. 3. Джерела створення доданої вартості у вченнях представників різних економічних шкіл

Джерело: доповнено авторами [8] за результатами власних досліджень та узагальнень

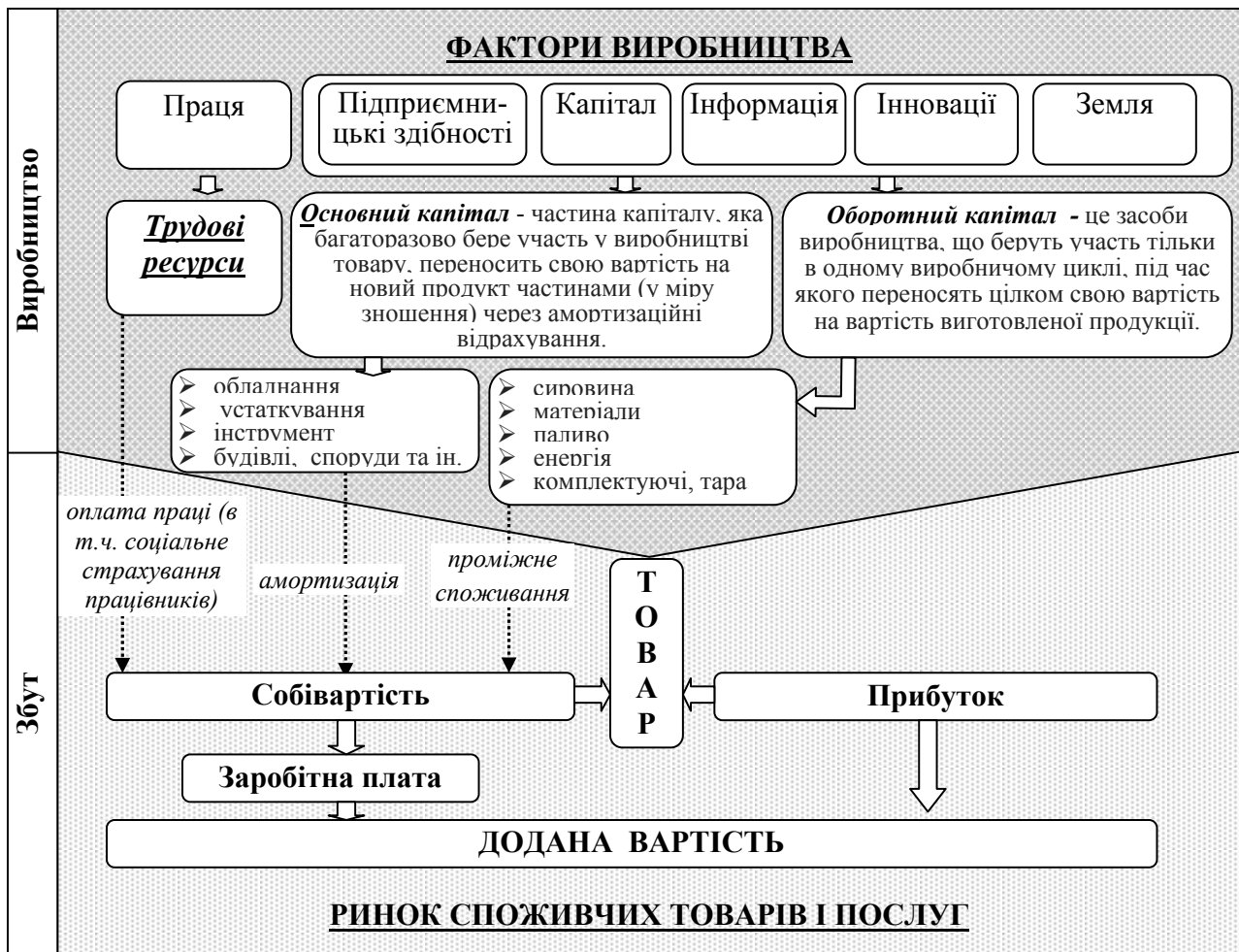


Рис. 4. Процес формування доданої вартості

Джерело: побудовано авторами

є предметом наукових досліджень багатьох вчених. В рамках даного дослідження обмежимося тезою, що міра значимості кожного фактору в створенні ДВ не є детермінованою, а залежить від виду та специфіки діяльності (виробництва).

ДВ, створена в економіці, розподіляється між суб'єктами економіки. Механізм розподілу ДВ варто розглядати у розрізі її складових. У розподілі доданої вартості приймають участь так звані внутрішні суб'єкти – працівники (в тому числі топ-менеджмент), власники / підприємство та зовнішні, які представлені інвесторами (акціонерами), державою (бюджет, фонди соціального страхування). При цьому працівники отримують частку створеної ДВ у вигляді заробітної плати. Частина коштів у формі відрахувань на соціальне страхування працівників спрямовується у Фонди соціального страхування, які фактично представляють державу. Щодо додаткової вартості, яка є основою формування прибутку, то

вона розподіляється між власниками (інвесторами) / підприємством. При цьому інвестори та власники одержують частину ДВ у вигляді дивідендів, ренти та розподіленого прибутку. Крім того, частина ДВ може направлятися для рекапіталізації виробництва (фонд розвитку виробництва) або у резервний фонд (акумулює резерв коштів підприємства на випадок настання непередбачуваних несприятливих обставин).

В результаті розподілу ДВ формуються так звані первинні доходи – доходи, які утворюються у сфері матеріального виробництва в процесі створення і первинного розподілу ДВ. Одна їх частина надходить в індивідуальне розпорядження працівників у формі заробітної плати, а друга частина привласнюється власниками засобів виробництва і капіталу у вигляді підприємницького прибутку, дивідендів, земельної ренти. Ці доходи називають первинними, або основними, оскільки їх отримують безпосередньо ті, хто створює наці-

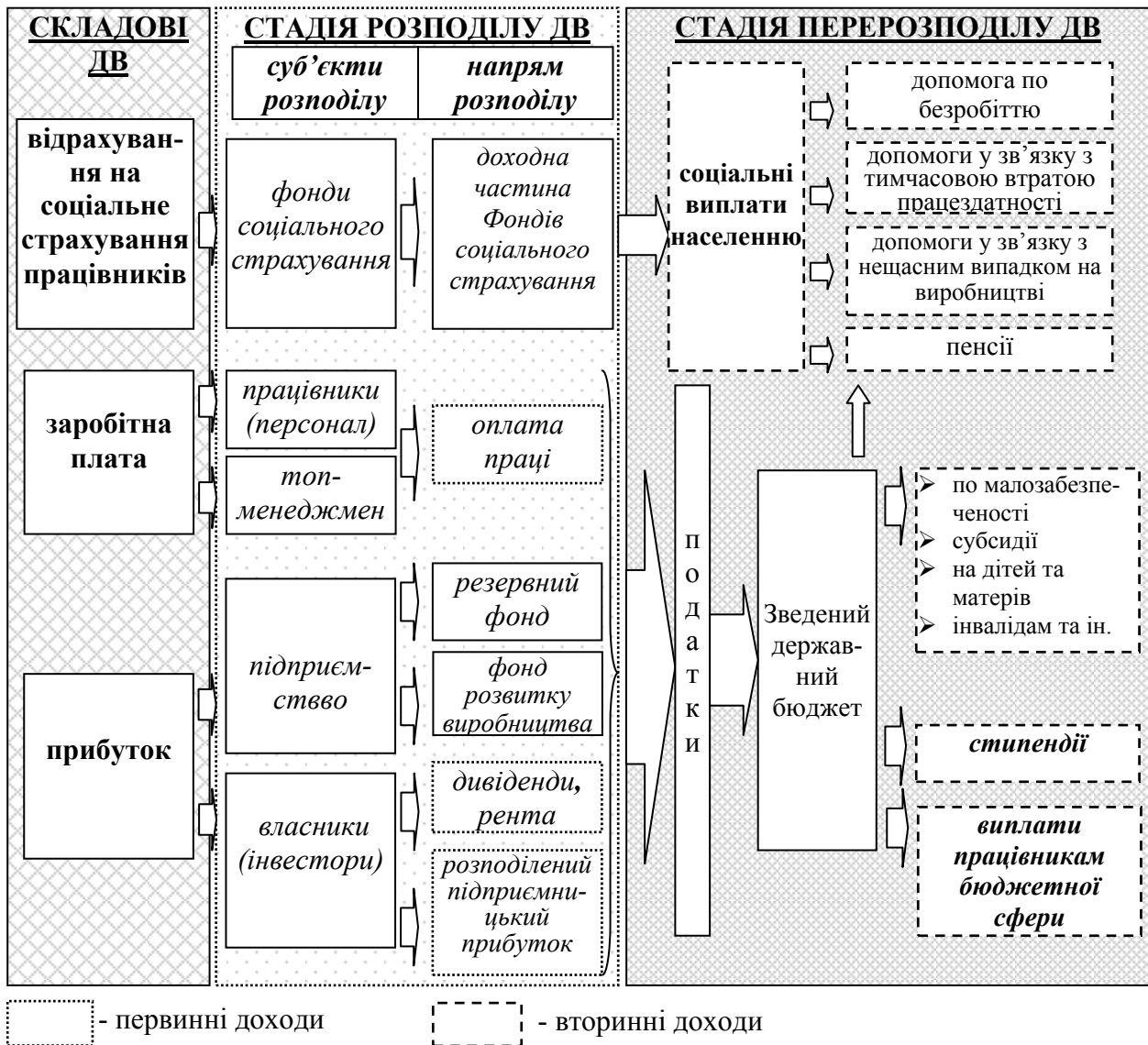


Рис. 5. Механізм розподілу та перерозподілу доданої вартості

Джерело: побудовано авторами

ональний доход або є власниками окремих факторів виробництва (рис. 5).

Стадія перерозподілу ДВ передбачає задіяння фіскального механізму, в результаті чого формується зведений державний бюджет та цільові державні позабюджетні Фонди, виплати з яких забезпечують формування так званих вторинних (похідних) доходів – доходи, які отримує непрацездатне населення або населення, яке опинилося в умовах соціальних ризиків, а також працівники бюджетної (нематеріальної) сфери у процесі перерозподілу первинних доходів (пенсія, соціальні допомоги, страхові соціальні виплати, стипендія, заробітна плата бюджетникам та ін.). Основним інструментом перерозподілу ДВ є податки в рамках зведеного державного бюджету.

За результатами розподілу та перерозподілу ДВ виникає необхідність її аналізу. Загалом, аналізувати ДВ прийнято за такими напрямками: аналіз динаміки; аналіз структури; порівняльний аналіз; аналіз показників ресурсомісткості (витратомісткості); аналіз розподілу; аналіз показників ресурсовіддачі; аналіз глобальних ланцюгів (табл. 2).

При аналізі ДВ, окрім показників її динаміки та структури, особливу значимість мають показники її ресурсомісткості та ресурсовіддачі. Саме вказані показники відображають відповідно скільки гривень витрат (в тому числі за видами ресурсів) припадає на одну гривню ДВ і навпаки. При цьому цілям забезпечення ефективності суспільного виробництва відповідає мінімізація перших показників

Головні напрями аналізу та система показників (приймів аналізу) доданої вартості

Напрямок аналізу ДВ	Особливості	Показники
1. Аналіз динаміки ДВ	Варто оперувати реальними показниками ДВ, що передбачає коригування номінальної ДВ на індекс інфляції.	Приріст ДВ = $DV_1 - DV_0$, де DV_1 , DV_0 – додана вартість відповідно у звітному та базовому році. Відносний приріст ДВ = $\frac{\text{Приріст ДВ}}{DV_0} \cdot 100\%$
2. Аналіз структури ДВ	Варто аналізувати за видами економічної діяльності та регіонами.	Частка ДВ(%) = $\frac{DV_i}{\sum DV}$ де DV_i – додана вартість, що створена у і-тому ВЕД або ж регіоні.
3. Порівняльний аналіз ДВ	ДВ варто аналізувати у порівнянні з іншими державами в розрахунку на душу населення та у % до ВВП.	ДВ на душу населення = $\frac{DV}{\text{Чисельність населення}}$ Чим вищий розмір ДВ у розрахунку на одну особу, тим вищий рівень економічного розвитку в державі. Частка ДВ у ВВП = $\frac{DV}{\text{ВВП}}$ Чим вища частка ДВ у ВВП певної держави, тим краще.
4. Аналіз показників ресурсомісткості (витратомісткості) ДВ	Ресурсомісткість ДВ варто аналізувати на основі показників матеріаломісткості, працемісткості, капіталомісткості, енергомісткості, податкомісткості ДВ.	Матеріаломісткість ДВ = $\frac{\text{Витрати матеріалів}}{DV}$ Працемісткість ДВ = $\frac{\text{Витрати на оплату праці}}{DV}$ Капіталомісткість ДВ = $\frac{\text{Інвестований капітал (інвестиції)}}{DV}$ Енергомісткість ДВ = $\frac{\text{Витрати електроенергії}}{DV}$ Податкомісткість ДВ = $\frac{\text{Податки з первинних доходів}}{DV}$
5. Аналіз розподілу ДВ	Варто аналізувати як розподіляється ДВ між суб'єктами її створення – найманими працівниками та власниками засобів виробництва.	Норма додаткової вартості (ступінь експлуатації) = $\frac{\text{Прибуток (додаткова вартість)}}{\text{Заробітна плата}}$ Частка прибутку у ДВ = $\frac{\text{Прибуток}}{DV}$ Частка заробітної плати у ДВ = $\frac{\text{Заробітна плата}}{DV} \cdot 100\%$
6. Аналіз показників ресурсовіддачі ДВ	Варто аналізувати на основі показників продуктивності праці, капіталовіддачі, матеріаловіддачі.	Продуктивність праці = $\frac{DV}{\text{Чисельність зайнятих}}$ Капіталовіддача = $\frac{DV}{\text{Інвестований капітал}}$ Матеріаловіддача = $\frac{DV}{\text{Витрати матеріалів}}$
7. Аналіз глобальних ланцюгів ДВ (методика ОЕСР)	<i>Індекс участі</i> – сума двох показників: (1) частка вартості, доданої за кордоном, в експорті; (2) частка вітчизняної доданої вартості в експорті третіх країн. <i>Індекс кількості стадій виробництва</i> – кількість стадій виробничого процесу в глобальному ланцюгу вартості. <i>Індекс відстані до кінцевого попиту</i> – кількість стадій виробництва до кінцевого споживача для певної країни (сектору економіки).	

Джерело: побудовано авторами на основі [9; 36]

та максимізація останніх. Важливими показниками при аналізі ДВ є показники її розподілу, які відображають частку участі різних суб'єктів у розподілі ДВ.

При цьому особливу значимість має норма додаткової вартості, яка відображає скільки гривень прибутку припадає на одну гривню заробітної плати. В цілях міждержавних порівнянь використовують показники ДВ у розрахунку на душу населення або ж у відсотках до ВВП.

Висновки і перспективи подальших розвідок. 1. Додана вартість досліджується в достатньо широких наукових колах із збереженням основної сутності цього поняття як приросту вартості товарів (визначається як різниця між вартістю вироблених товарів і вартістю спожитих благ, спожитих для їх виробництва).

2. Поняття доданої вартості слід відрізнити від додаткової вартості (остання введена в обіг марксистською теорією та є лише частиною доданої вартості, яка привласнюється власником-підприємцем).

3. Кількісна оцінка доданої вартості відповідно до вітчизняного досвіду може здійснюватися на основі адитивного та залишкового методів.

4. Питання стосовно джерел створення доданої вартості на сьогоднішній день залишається дискусійним. В даному відношенні дотримуємось так званого комплексного підходу, у відповідності з яким усі фактори виробництва є джерелом створення доданої вартості.

5. Розподіл доданої вартості здійснюється між внутрішніми (працівники, власники, власне підприємство) та зовнішніми суб'єктами (інвестори, акціонери, держава). В результаті розподілу доданої вартості формуються первинні доходи.

6. Основою перерозподілу доданої вартості та формування вторинних доходів населення є фіскальний механізм та зведений державний бюджет.

7. За результатами розподілу та перерозподілу доданої вартості виникає необхідність аналізу її динаміки, структури, ресурсомісткості, ресурсовіддачі.

Дослідження доданої вартості в рамках даної праці є неповним, адже торкається лише теоретичних засад її формування, розподілу та перерозподілу. Відтак, аналітичне дослідження формування, розподілу та перерозподілу доданої вартості належить до перспектив подальших наукових досліджень.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Hummels D., J. Ishii and K.-M. Yi (2001), «The nature and growth of vertical specialization in world trade», *Journal of International Economics*. Vol. 54. – № 1. – P. 75-96.
2. Gereffi G. *Global Value Chain Analysis: A Primer* / G. Gereffi, K. Fernandez-Stark. – Durham: Center on Globalization, Governance & Competitiveness, Duke University, 2011. – 40 p.
3. Koopman R. Give Credit Where Credit Is Due: Tracing Value Added in Global Production Chains / Koopman R., Powers W., Wang Z., Wei Shang-Jin. // NBER Working Paper no 16426, Cambridge: National Bureau of Economic Research. – 2010. – Volume № 16426.
4. Rappaport A. *Creating Shareholder Value: a Guide for Managers and Investors* / A. Rappaport. – Free Press. – 1999. – 432 p.
5. Young S. *EVA and Value Based Management: A Practical Guide to Implementation* / S. Young, S. O'Byrne. – NY: McGraw-Hill Professional. – 2000. – 493 p.
6. Кравчук І.А. Теоретичні засади дослідження формування доданої вартості // *Вісник ХДУ Серія Економічні науки*, Випуск 22. Частина 1. 2017. – С. 59-62.
7. Гурняк І.Л. Додана вартість як базис економічного розвитку територіальних громад. / І.Л. Гурняк, О.І. Дацко, О.І. Яремчук // *Регіональна економіка*. – Львів: Інститут регіональних досліджень НАН України, 2015. – № 1. – С. 37-47.
8. Бондар О.В. Теоретико-методичні основи формування доданої вартості // *Науковий вісник Ужгородського університету. Серія Економіка*. Випуск 1 (49). Т.2. – С. 365-271.
9. Іваненко В.О. Додана вартість як об'єкт аналізу статистичної звітності промислових підприємств з виробництва продукції // *Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу*. 2012. Вип. 1 (22). – С. 122-130.
10. Oxford Dictionary. Definition of Value Added. Retrieved from <http://www.oxforddictionaries.com/definition/english/value-added>
11. Большой Энциклопедический Словарь [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.edudic.ru/bes/19170/>

12. Современная энциклопедия [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://dic.academic.ru/dic.nsf/enc1p/16814>
13. Бухгалтерский словарь [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.edudic.ru/buh/6682/>
14. Экономический толковый словарь [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://econom.freecopy.ru/>
15. Экономический словарь [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://mirslovarei.com/content_eco/DOBAVLENNAJA-STOIMOST-8476.html
16. Про порядок визначення країни походження товарів / послуг, оформлення та засвідчення сертифікатів відповідних форм [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.customs.com.ua/php/document.php?ISN=20485>
17. Національний класифікатор України. Класифікація видів економічної діяльності ДК 009:2010 / Державний комітет України з питань технічного регулювання та споживчої політики. – К.: Центр навч. літератури, 2011. – 224 с.
18. Мороз Ю.Ю. Моніторинг економічного потенціалу підприємства: теорія, методологія, організація: монографія / Ю.Ю. Мороз. – Житомир, 2010. – 326 с.
19. Шершньова З.Є. Стратегічне управління: підручник / З.Є. Шершньова. – 2-ге вид., перероб. і допов. – К.: КНЕУ, 2004. – 699 с.
20. Шмиголь Н.М. Аналіз методів формування доходів підприємства в ринковій економіці / Н.М. Шмиголь // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2010. – № 2. – С. 233-236.
21. Нестеренко Ж.К. Удосконалення оцінки підприємств методом доданої вартості / Ж.К. Нестеренко, Т.А. Афанасьєва // Економічний простір. – 2010. – № 37. – С. 223-234.
22. Економічна енциклопедія: У 3-х томах. Т. 1. / Редкол.: ...С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Видавничий центр «Академія», 2000. – 864 с.
23. Зайцева А.В. Управління доданою вартістю на підприємстві: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: 08.00.04. / А.В. Зайцева. – К., 2010. – 20 с.
24. Суторміна В.М. Держава-податки-бізнес (Із світового досвіду регулювання ринкової економіки): монографія / В.М. Суторміна, В.М. Федосов, В.Л., Андрущенко. – К.: Либідь, 1992. – 328 с.
25. Семюельсон Пол А. Мікроекономіка: пер. з англ. / Семюельсон Пол А., Нордгауз Вільям Д. – К.: Основи, 1998. – 676 с.
26. Семенихина В.А. Экономическая теория: макроэкономика: Учеб. пособие / В.А. Семенихина, С.А. Крючков; Отв. ред. Р.М. Гусейнов; Новосиб. гос. архитектур.-строит. ун-т. – Новосибирск: НГАСУ, 2003. – 136 с.
27. Западноевропейская практика использования налога на добавленную стоимость / С. Алексашенко // Экономические науки. – 1991. – № 6. – С. 94-102.
28. Макроэкономика, Завтраэкзамен. 4-е изд. / Г. Вечканов, Г. Вечканова – СПб: Питер, 2002. – 224 с.
29. Дадалко В.А. Налогообложение в системе международных экономических отношений: учеб. пособие / В.А. Дадалко, Е.Е. Румянцева, Н.Н. Демчук. – Минск: Армита-Маркетинг, Менеджмент, 2000. – 359 с.
30. Tait A.A. Value Added Tax / A.A. Tait. – Wash.: International Monetary Fund, 1998. – 228 p.
31. Чайковський Д.В. Теорія і методологія формування і застосування доданої вартості в умовах МСФО на микро і макроуровні: автореф. дис. на соискание учен. степени д-ра екон. наук / Д.В. Чайковський. – Орел, 2011. – 40 с.
32. Нікішина О. В. Методика аналізу валової доданої вартості в макросистемах / О. В. Нікішина // Економіка харчової промисловості. – 2017. – Т. 9, № 2. – С. 3-13. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/echp_2017_9_2_2

REFERENCES:

1. Hummels D., J. Ishii and K.-M. Yi (2001), «The nature and growth of vertical specialization in world trade», *Journal of International Economics*. Vol. 54. – № 1. – P. 75-96.
2. Gereffi G. *Global Value Chain Analysis: A Primer* / G. Gereffi, K. Fernandez-Stark. – Durham: Center on Globalization, Governance & Competitiveness, Duke University, 2011. – 40 p.
3. Koopman R. Give Credit Where Credit Is Due: Tracing Value Added in Global Production Chains / Koopman R., Powers W., Wang Z., Wei Shang-Jin. // NBER Working Paper no 16426, Cambridge: National Bureau of Economic Research. – 2010. – Volume № 16426.
4. Rappaport A. *Creating Shareholder Value: a Guide for Managers and Investors* / A. Rappaport. – Free Press. – 1999. – 432 p.
5. Young S. *EVA and Value Based Management: A Practical Guide to Implementation* / S. Young, S. O'Byrne. – NY: McGraw-Hill Professional. – 2000. – 493 p.

6. Kravchuk I.A. Teoretichni zasady doslidzhennya formuvannya dodanoї vartosti // Visnik KhDU Seriya Ekonomichni nauki, Vipusk 22. Chastina 1. 2017. – S. 59-62.
7. Gurnyak I.L. Dodana vartist' yak bazis ekonomichnogo rozvitku teritorial'nikh gromad. / I.L. Gurnyak, O.I. Datsko, O.I. Yaremchuk // Regional'na ekonomika. – L'viv: Institut regional'nikh doslidzen' NAN Ukraїni, 2015. – № 1. – S. 37-47.
8. Bondar O.V. Teoretiko-metodichni osnovi formuvannya dodanoї vartosti // Naukoviy visnik Uzhgorodskogo universitetu. Seriya Ekonomika. Vipusk 1 (49). T.2. – S. 365-271.
9. Ivanenko V.O. Dodana vartist' yak ob'ekt analizu statistichnoї zvitnosti promislovikh pidpriemstv z virobnitstva produktsii // Problemi teorii ta metodologii bukhgalters'kogo obliku, kontrolyu i analizu. 2012. Vip. 1 (22). – S. 122-130.
10. Oxford Dictionary. Definition of Value Added. Retrieved from <http://www.oxforddictionaries.com/definition/english/value-added>
11. Bol'shoy Entsiklopedicheskiy Slovar' [Elektronnyy resurs] – Rezhim dostupa: <http://www.edudic.ru/bes/19170/>
12. Sovremennaya entsiklopediya [Elektronnyy resurs] – Rezhim dostupa: <http://dic.academic.ru/dic.nsf/enc1p/16814>
13. Bukhgalterskiy slovar' [Elektronnyy resurs] – Rezhim dostupa: <http://www.edudic.ru/buh/6682/>
14. Ekonomicheskii tolkovyy slovar' [Elektronnyy resurs] – Rezhim dostupa: <http://econom.freecopy.ru/>
15. Ekonomicheskii slovar' [Elektronnyy resurs] – Rezhim dostupa: http://mirslovarei.com/content_eco/DOBAVLENNAJA-STOIMOST-8476.html.
16. Pro poryadok viznachennya kraїni pokhodzhennya tovariv / poslug, oformlennya ta zasvidchennya sertifikativ vidpovidnikh form [Elektronnyy resurs]. – Rezhim dostupa: <http://www.customs.com.ua/php/document.php?ISN=20485>
17. Natsional'niy klasifikator Ukraїni. Klasifikatsiya vidiv ekonomichnoї diyal'nosti DK 009:2010 / Derzhavniy komitet Ukraїni z pitan' tekhnichnogo reguluyuvannya ta spozhivchoї politiki. – K.: Tsentri navch. literaturi, 2011. – 224 s.
18. Moroz Yu.Yu. Monitoring ekonomichnogo potentsialu pidpriemstva: teoriya, metodologiya, organizatsiya: monografiya / Yu.Yu. Moroz. – Zhitomir, 2010. – 326 s.
19. Shershn'ova Z.Є. Strategichne upravlinnya: pidruchnik / Z.Є. Shershn'ova. – 2-ge vid., pererob. i dopov. – K.: KNEU, 2004. – 699 s.
20. Shmigol' N.M. Analiz metodiv formuvannya dokhodiv pidpriemstva v rinkoviy ekonomitsi / N.M. Shmigol' // Derzhava ta regioni. Seriya: Ekonomika ta pidpriemnitstvo. – 2010. – № 2. – S. 233-236.
21. Nesterenko Zh.K. Udoskonalennya otsinki pidpriemstv metodom dodanoї vartosti / Zh.K. Nesterenko, T.A. Afanas'eva // Ekonomichniy prostir. – 2010. – № 37. – S. 223-234.
22. Ekonomichna entsiklopediya: U 3-kh tomakh. T. 1. / Redkol.: ...S. V. Mocherniy (vidp. red.) ta in. – K.: Vidavniy tsentr «Akademiya», 2000. – 864 s.
23. Zaytseva A.V. Upravlinnya dodanoyu vartistyu na pidpriemstvi: avtoref. dis. na zdobuttya nauk. stupenya kand. ekon. nauk: 08.00.04. / A.V. Zaytseva. – K., 2010. – 20 s.
24. Sutormina V.M. Derzhava-podatki-biznes (Iz svitovogo dosvidu reguluyuvannya rinkovoї ekonomiki): monografiya / V.M. Sutormina, V.M. Fedosov, V.L., Andrushchenko. – K.: Libid', 1992. – 328 s.
25. Semyuel'son Pol A. Mikroekonomika: per. z angl. / Semyuel'son Pol A., Nordgauz Vil'yam D. – K.: Osnovi, 1998. – 676 s.
26. Semenikhina V.A. Ekonomicheskaya teoriya: makroekonomika: Ucheb. posobie / V.A. Semenikhina, S.A. Kryuchkov; Otv. red. P.M. Guseynov; Novosib. gos. arkhitektur.-stroit. un-t. – Novosibirsk: NGASU, 2003. – 136 s.
27. Zapadnoevropeyskaya praktika ispol'zovaniya naloga na dobavlenuyu stoimost' / S. Aleksashenko // Ekonomicheskie nauki. – 1991. – № 6. – S. 94-102.
28. Makroekonomika, Zavtraekzamen. 4-e izd. / G. Vechkanov, G. Vechkanova – SPb: Piter, 2002. – 224 s.
29. Dadalko V.A. Nalogooblozhenie v sisteme mezhdunarodnykh ekonomicheskikh otnosheniy: ucheb. posobie / V.A. Dadalko, E.E. Romyantseva, N.N. Demchuk. – Minsk: Armita-Marketing, Menedzhment, 2000. – 359 s.
30. Tait A.A. Value Added Tax / A.A. Tait. – Wash.: International Monetary Fund, 1998. – 228 r.
31. Chaykovskiy D.V. Teoriya i metodologiya formirovaniya i primeneniya dobavlennoy stoimosti v usloviyakh MSFO na mikro i makrourovne: avtoref. dis. na soiskanie uchen. stepeni d-ra ekon. nauk / D.V. Chaykovskiy. – Orel, 2011. – 40 s.
32. Nikishina O. V. Metodika analizu valovoї dodanoї vartosti v makrosistemakh / O. V. Nikishina // Ekonomika kharchovoї promislivosti. – 2017. – T. 9, № 2. – S. 3-13. – Rezhim dostupa: http://nbuv.gov.ua/UJRN/echp_2017_9_2_2

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 339.944

Аналіз методичних підходів щодо оцінювання міжнародної конкурентоспроможності підприємства

Бестужева С.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародної економіки
та менеджменту зовнішньоекономічної діяльності
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

Решетняк Д.О.

студентка
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

У статті висвітлюються проблеми дослідження сутності понять «конкуренція», «конкурентоспроможність» та «міжнародна конкурентоспроможність» як економічних категорій. Авторами проведено поглиблений аналіз існуючих методичних підходів щодо оцінювання міжнародної конкурентоспроможності підприємства за такими критеріями як простота, чіткість, об'єктивність, універсальність використання, врахування конкурентоспроможності продукту, врахування всіх аспектів діяльності підприємства, сприяння розробці управлінських рішень.

Ключові слова: конкуренція, конкурентоспроможність, міжнародна конкурентоспроможність, аналіз, оцінка, метод, показники, конкурентні переваги, розвиток.

Бестужева С.В., Решетняк Д.О. АНАЛИЗ МЕТОДИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ К ОЦЕНИВАНИЮ МЕЖДУНАРОДНОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье освещаются проблемы исследования сущности понятий «конкуренция», «конкурентоспособность» и «международная конкурентоспособность» как экономических категорий. Авторами проведен углубленный анализ существующих методических подходов к оцениванию международной конкурентоспособности предприятия по таким критериям, как простота, четкость, объективность, универсальность использования, учет конкурентоспособности продукта, учет всех аспектов деятельности предприятия, содействие разработке управленческих решений.

Ключевые слова: конкуренция, конкурентоспособность, международная конкурентоспособность, анализ, оценка, метод, показатели, конкурентные преимущества, развитие.

Bestuzheva S.V., Reshetnyak D.O. ANALYSIS OF METHODOLOGICAL APPROACHES TO THE ESTIMATION OF THE INTERNATIONAL COMPETITIVENESS OF ENTERPRISES

The article highlights the problems of research of essence of concepts of «competition», «competitiveness» and «international competitiveness» as an economic category. The authors conducted an in-depth analysis of existing methodological approaches to the evaluation of international competitiveness of the enterprise according to such criteria as simplicity, clarity, objectivity, versatility, given the competitiveness of the product, taking into account all aspects of the enterprise, promoting the development of management decisions.

Keywords: competition, competitiveness, international competitiveness, analysis, evaluation, method, metrics, competitive advantages, development.

Постановка проблеми. Сучасне міжнародне економічне середовище характеризується посиленням динамізму протікання всіх процесів, у тому числі й конкурентної боротьби. Наслідком трансформаційних процесів в економіці України стало послаблення організаційних основ управління міжнародною конкурентоспроможністю вітчизняних підприємств,

що посилює загрозу їх витіснення зарубіжними конкурентами як на внутрішньому ринку України, так і на закордонних ринках. Перед підприємствами орієнтованими на міжнародний ринок, виникає проблема формування стійких конкурентних переваг з метою ефективного функціонування на зарубіжному конкурентному ринку. У цьому зв'язку особливої

актуальності набувають питання оцінювання міжнародної конкурентоспроможності підприємства з урахуванням як його внутрішніх можливостей, так і особливостей функціонування на цільових закордонних ринках.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження проблеми розвитку управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємств зроблено у працях таких вітчизняних і зарубіжних вчених як: І. Ансофф, Т. Конно, Н.І. Перцовський, В.Д. Немцов, Г. Воронін, В. Дикань, Л. Дідівська, А. Селезньов, П. Друкер, Ю. Іванов, Н. Калюжнова, Б. Карлоф, Д. Кириченко, А. Кредісов, Л.І. Піддубна, І.О. Піддубний, О. Кузьмін, Е. Мінько, В. Пономаренко, М. Портер, С. Светуцьков, Р. Фатхутдінов, В.Г. Шинкаренко, А.С. Бондаренко.

Формулювання цілей статті. Метою даної статті є наукове дослідження та аналіз існуючого теоретико-методичного забезпечення щодо оцінювання міжнародної конкурентоспроможності підприємства.

Виклад основного матеріалу. У сучасних умовах все більше уваги приділяється процесу світової глобалізації та питанням підвищення конкурентоспроможності, що є пріоритетним для розвитку національної економіки України. Ринкові умови господарювання вимагають підтримки високого рівня конкурентоспро-

можності та конкуренції – одних із головних складових успіху підприємства на внутрішніх і міжнародних ринках. Саме тому підвищення рівня конкурентоспроможності та розвиток конкуренції є основними чинниками розвитку вітчизняних товаровиробників.

Слід зауважити, що при визначенні сутності понять «конкуренція» та «конкурентоспроможність» існує ряд труднощів пов'язаних з тим, що у науковій літературі немає чіткого визначення цих категорій. Кожен науковець інтерпретує ці твердження по своєму, спираючись на власні погляди та градацію важливості окремих складових елементів. Необхідно розуміти, що поняття «конкуренція» та «конкурентоспроможність» не є тотожними і кожне потрібно розглядати окремо, у відповідності до складових яким вони належать.

У таблиці 1 наведено погляди різних вчених стосовно визначення поняття «конкуренція».

Виходячи з аналізу трактувань категорії «конкуренція», можна стверджувати, що конкуренція являє собою змагання між виробниками подібної продукції для її реалізації та отримання якомога більшого прибутку, вона слугує рушійною силою для розвитку ринку товарів і послуг. Конкуренція зобов'язує фірми створювати конкурентоспроможний товар або надавати конкурентоспроможну послугу. А от критерієм адаптації підприємства до

Таблиця 1

Трактування поняття «конкуренція»

Автор	Визначення	Ключові слова
Азоєв Г.Л., Челенков А.П. [2, с. 5]	Конкуренція – це суперництво на якому-небудь поприщі між окремими юридичними або юридичними особами (конкурентами), зацікавленими в досягненні однієї і тієї ж мети.	суперництво
Портер М.Е. [28, с. 11]	Конкуренція – динамічний процес, що розвивається, безупинно мінливий ландшафт, на якому з'являються нові товари, нові шляхи маркетингу, нові виробничі процеси й нові ринкові сегменти.	динамічний процес
Горбонос Ф.В., Черевко Г.В. [12, с. 66]	Конкуренція є економічним змаганням виробників однакової продукції на ринку, спрямованим на залучення якомога більшої кількості споживачів, завдяки цьому – одержання максимальної вигоди.	економічним змаганням
Карлоф Б. [18, с. 86]	Конкуренція – це процес управління суб'єктом, своїми конкурентними перевагами з метою одержання перемоги або досягнення інших цілей у боротьбі з конкурентами за задоволення об'єктивних або суб'єктивних потреб у межах законодавства.	процес управління
Макконелл К.Р., Брю С.Р. [22, с. 9]	Конкуренція – наявність на ринку великої кількості незалежних продавців та покупців, які мають можливість вільно входити на ринок і виходити з нього.	можливість
Ажлок М.О., Передрій О.С. [1, с. 55]	Конкуренція – це економічне суперництво між відокремленими виробниками продукції, робіт, послуг за завоювання ринку та отримання більшого прибутку	економічне суперництво

нестабільних умов господарювання виступає рівень конкурентоспроможності.

Конкурентоспроможність підприємства є одним із важливих аспектів ринкового середовища, який характеризує можливість підприємства адаптуватися до умов ринку, посісти провідне місце і втримати його якомога довше. Насамперед треба розуміти, що конкурентоспроможність – це сукупність факторів (якісні та цінові параметри продукції, менеджмент, управління фінансовими потоками, інвестиційна та інноваційна складові та інші) завдяки яким забезпечується провідне місце деякого класу об'єктів (товару, підприємства) серед інших подібних йому. Ключовою ланкою дослідження конкурентоспроможності є саме конкурентоспроможність підприємства як окремого суб'єкта виробничо-господарської діяльності, на якому створюється товар, що може бути успішно реалізований завдяки маркетинговій стратегії та рекламній політиці [24].

Теоретичні питання до визначення конкурентоспроможності підприємства завжди посідали чільне місце у системі наукових

досліджень практично усіх економічних шкіл. Але серед вчених відсутня єдність у визначенні самого поняття «конкурентоспроможність підприємства» тому й існують різноманітні визначення.

З метою уточнення сутності поняття «конкурентоспроможність підприємства» авторами проаналізовані існуючі теоретичні підходи щодо його визначення (табл. 2).

Проаналізувавши наведені вище у таблиці поняття, можна виділити чотири підходи до визначення поняття конкурентоспроможності підприємства як: здатність, процес, спроможність та характеристика здібності

Виходячи з цього, можна визначити конкурентоспроможність підприємства, як складне багатоаспектне поняття, яке означає суперництво, боротьбу за досягнення найкращих результатів, отримання конкурентних переваг шляхом ефективного використання всіх наявних ресурсів, виготовлення та реалізації конкурентоспроможної продукції та отримання прибутку від ведення ефективною господарської діяльності. Найголовніше є те, що конкурентоспроможність виступає критерієм

Таблиця 2

Трактування поняття «конкурентоспроможність підприємства»

Автор	Визначення	Ключові слова
Азоєв Г.Л., Челенков А.П. [2, с. 15]	Конкурентоспроможність підприємства – це здатність ефективно розпоряджатися власними й позиковими ресурсами в умовах конкурентного ринку, це результат його конкурентних переваг по всьому спектру проблем управління підприємством.	здатність
Захаров А.Н., Зокін А.А. [16, с. 4]	Конкурентоспроможність організації – володіння властивостями, що створюють переваги для суб'єкта економічного змагання.	володіння властивостями
Зав'ялов П.С. [15, с. 22]	Економічний процес взаємодії, взаємозв'язку й боротьби між виступаючими на ринку підприємствами з метою забезпечення кращих можливостей збуту своєї продукції, задоволення різноманітних потреб покупців.	процес
Ансофф І.В., Антонюк Л.Л., Іванов Ю.Б. [3, с. 57]	Спроможність конкурувати на ринках з виробниками і продавцями аналогічних товарів, забезпечуючи вищу якість, доступні ціни, зручності для покупців, споживачів.	спроможність
Воронов Д.С. [9, с. 12]	Здатність створювати таку перевагу над конкурентами, яка дозволяє досягти поставлених цілей.	здатність
Немцов В.Д. [23, с. 210]	Потенційна або реалізована здатність економічного суб'єкта до функціонування у релевантному зовнішньому середовищі, яка ґрунтується на конкурентних перевагах і відображає його пропозицію відносно конкурентів.	здатність
Шинкаренко В.Г., Бондаренко А.П. [36, с. 14]	Динамічна характеристика здібності підприємства адаптуватися до змін зовнішнього середовища і забезпечувати при цьому визначений рівень конкурентних переваг	характеристика здібності
Васильєва З.А. [7, с. 13]	Під конкурентоспроможністю підприємств розуміє здатність задовольняти потреби споживачів на основі виробництва товарів і послуг, що перевершують конкурентів за необхідним набором параметрів.	здатність

адаптації підприємства, який характеризує можливість фірми адаптуватися до змін внутрішнього та зовнішнього середовища і забезпечити при цьому визначний рівень конкурентних переваг умов ринку.

На нинішніх умовах, що характеризуються постійною зміною зовнішніх факторів, зростанням ризику діяльності, питання конкурентоспроможності підприємства на зовнішньому ринку стає актуальним. Перед такими підприємствами виникає проблема формування стійких конкурентних переваг з метою ефективного функціонування на зарубіжному конкурентному ринку. Можливості у досягненні таких переваг визначаються таким поняттям як «міжнародна конкурентоспроможність підприємства».

Таким чином, у сучасних умовах основним критерієм успішності діяльності суб'єктів гос-

подарювання на світовому ринку є рівень їх міжнародної конкурентоспроможності. Проте, різноманіття публікацій, застосування в них різного понятійного апарату, підходів і методів дослідження побічно показує складність категорії «міжнародна конкурентоспроможність підприємства».

При проведенню аналізу наукових праць в області конкурентоспроможності підприємств виявляється, що кожен автор в залежності від цілей і завдань дослідження, досліджуваних аспектів конкретних об'єктів, вимог суб'єктів ринкових відносин дає своє визначення міжнародної конкурентоспроможності підприємства (табл. 3).

Аналізуючи визначення міжнародної конкурентоспроможності, запропонованими різними вченими, можна зробити висновок, що всі вони враховують такі її якості, як дина-

Таблиця 3

Трагування поняття «міжнародна конкурентоспроможність підприємства»

Автор	Визначення	Ключові слова
Селезньов А. [30, с. 244]	Міжнародна конкурентоспроможність – це обумовлене економічними, соціальними, політичними факторами становище товаровиробника на зовнішньому ринках, що відображається через показники, адекватно характеризують такий стан і його динаміку	становище
Конно Т., Лазаренко А.А. [20, с. 374]	Сукупність характеристик, що включають в себе: захоплену підприємством частку зовнішнього ринку, здатність підприємства до виробництва, збуту і розвитку, здатність вищої ланки керівництва до реалізації поставленої мети	сукупність характеристик
Фатхутдинов Р.А. [35, с. 65]	Потенційна або реалізована здатність економічного суб'єкта до функціонування у релевантному зовнішньому середовищі, яка ґрунтується на конкурентних перевагах і відображає його пропозицію відносно конкурентів	потенційна або реалізована здатність
Піддубний О.І., Піддубна А.І. [26, с. 220]	Міжнародна конкурентоспроможність – це особливий функціональний стан системи економічного розвитку підприємства, за якого забезпечується його інтегрування у світогосподарські структури, життєздатність і роль суб'єкта міжнародної економічної діяльності	функціональний стан
Воронін Г. [8, с. 148]	Багатогранне поняття, яке включає в себе не тільки якісні та цінові параметри промислової продукції, але й залежить від рівня менеджменту, управління фінансовими потоками, інвестиційної та інноваційної складової в діяльності підприємства	параметр
Дідівська Л. [13, с. 95]	Економічна категорія, яка дозволяє в умовах конкуренції представити на зовнішній ринок продукцію, яка з точки зору конкурентних переваг сприймається споживачем як краща за аналогічну продукцію конкурентів	економічна категорія
Кириченко Д. [19, с. 34]	Є показником, який відображає дієвість всього комплексу механізмів господарювання, і до дослідження проблем його забезпечення потрібно підходити комплексно з урахуванням усіх факторів і механізмів	комплекс механізмів
Рисс М. [29, с. 175]	Міжнародна конкурентоспроможність – це здатність підприємства брати ефективну участь у конкурентній боротьбі на міжнародних ринках	ефективна здатність

мічність, примусовість, єдність конкурентних і монополістичних засад, зв'язок з інноваційними процесами і в кожному випадку її зміст визначається залежно від цілей, у зв'язку з якими вона сформована. Виходячи з цього,

можна визначити міжнародну конкурентоспроможність підприємства, як сукупність об'єктивних відносин, перш за все, економічних, між суб'єктами господарювання в умовах ринку, що мають динамічний характер постій-

Таблиця 4

Аналіз методів оцінювання міжнародної конкурентоспроможності підприємства

Метод	Автор	Зміст	Переваги	Недоліки
Метод рейтингової оцінки	Жариков В.Д. [14]; Лисенко Н.О. [21]; Тимохін В. [32]	Формування системи показників діяльності підприємства, розрахунок інтегрального показника і ранжирування підприємства за величиною рейтингу	Досить точно визначає місце даного підприємства щодо його конкурентів.	Складність при розрахунку показника, отриманих вихідних даних, відсутність прогнозної інформації.
Оцінка наоснові частки ринку	Сімех Ю.А. [31]; Азоєв Г.Л. та Челенков А.П. [2]; Герасименко А. [11]	Кластеризація підприємств за ринковою часткою на аутсайдерів, середняків, лідерів	Метод дозволяє визначити тип і місце фірми на ринку	Відсутність можливості визначення причин низької ринкової частки підприємства та розробки доцільної стратегії
На основі споживчої вартості	Павлова В. [25]; Ахматова М. [4]; Попов Є. [27]	Визначення обсягу потреб потенційних споживачів, їх зіставленні з реальними властивостями товару	Оцінка з урахуванням факторів внутрішнього середовища фірми	Складність розрахунків, збору необхідної інформації
Оцінка на основі теорії ефективної конкуренції	Захарченко В.І. [17]; Жариков В.Д. [14]; Барткова Н.Н. [5]	Рівень конкурентоспроможності визначається якістю організації роботи всіх підрозділів і служб підприємства	врахування якісних характеристик управлінської діяльності	Відсутність врахування впливу зовнішніх чинників
Оцінювання конкурентоспроможності продукції	Фатхутдінов Р.А. [35]; Воронов А.А. [9]; Фасхієв Х.[34]	Залежність рівня конкурентоспроможності підприємства від рівня конкурентоспроможності його товару / послуги	Використання підприємствами з монокультурним характером виробництва	Відсутність комплексної оцінки конкурентоспроможності підприємства
Графічний метод	Борисенко З.М. [6]; Олів'є А., Дайян А., Урсе Р. [24]	Базується на побудові так званої «Радіальної діаграми Конкурентоспроможності», або «Багатокутника конкурентоспроможності»	Простота та наочність методу дозволяють оцінити положення підприємства за окремим показником відносно конкурентів	Застосування значної кількості характеристик щодо оцінки МКП, що може нівелювати його наочність
Матричний метод	Ансофф І.В., Анто- нюк Л. Л., Іванов Ю.Б. [3]; Томсон А. та А. Стрі- кланд [33]; Бостонська консал- тингова група [17]	Базуються на використанні матриці – таблиці впорядкованих за рядками та стовпцями елементів	Визначення конкурентної позиції підприємства на ринку відносно інших учасників	Не можливість сформувати відповідні управлінські рішення

ного суперництва товаровиробників за прихильність споживачів на основі певних переваг своєї продукції (послуг).

Сьогодні підприємства, які намагаються завоювати нові ринки, повинні бути здатними створювати та реалізовувати продукцію, цінові й нецінові якості якої більш привабливі, ніж в аналогічній продукції конкурентів на зовнішньому ринку, а також їм необхідно досягти ефективної фінансово-господарської, зовнішньоекономічної діяльності і лідируючих позицій в умовах конкурентного середовища. Ось запорука високого рівня конкурентоспроможності, швидкого виходу і освоєння зовнішніх ринків.

Проте слід зауважити, що на сьогоднішній день перед вітчизняними підприємствами існує проблема щодо створення та забезпечення подальшого зростання рівня міжнародної конкурентоспроможності при виході на зарубіжні ринки. Так, Україна, згідно з Рейтингом глобальної конкурентоспроможності за 2016 рік, стала нижче на 3 позиції, порівняно із 2015 роком, посівши 79 місце [37].

Таким чином, міжнародна конкурентоспроможність підприємства – це характеристика підприємства, яка є формою прояву ступеня реалізації його потенційної спроможності

формувати, утримувати та використовувати стійкі конкурентні переваги на міжнародному ринку, які відображаються його конкурентним потенціалом. Ступінь реалізації конкурентного потенціалу підприємства визначається тим, наскільки вдало, з точки зору досягнення конкретної мети, воно комбінує ресурси, створюючи конкурентні переваги. Тобто максимальний рівень міжнародної конкурентоспроможності означає не «краще, ніж у конкурентів», а «найкраще, на що здатне підприємство».

Наразі існує велика кількість методичних підходів до оцінки міжнародної конкурентоспроможності підприємств. Аналіз існуючих у сучасній літературі теоретичних підходів до оцінювання конкурентоспроможності підприємств дає підстави для їх класифікації на три основні групи: аналітичні, графічні та математичні, кожна з яких має свої переваги та недоліки (табл. 4).

Аналіз розглянутих вище методів оцінки конкурентоспроможності підприємства представлений в таблиці 5.

Проведений аналіз свідчить про те, що за певних умов для оцінювання міжнародної конкурентоспроможності підприємств може використовуватися кожен із зазначених методів.

Таблиця 5

Критеріальний аналіз методів оцінювання міжнародної конкурентоспроможності підприємств

Метод	Критерій оцінки						
	простота	чіткість	об'єктивність	універсальність використання	враховує конкретоспроможність продукту	враховує всі аспекти діяльності підприємства	сприяє розробці управлінських рішень
Метод рейтингової оцінки	+	+/-	+/-	+/-	+	-	+
Оцінка на основі частки ринку	-	+	+	+/-	-	+	-
Метод оцінки конкурентоспроможності на основі споживчої вартості	-	+/-	+	+/-	+	-	+/-
Метод, що базується на теорії ефективноконкуренції	-	+	+	+/-	-	+	+/-
Метод, що базується на оцінюванні конкурентоспроможності продукції	+	+/-	+/-	+/-	+	+/-	+/-
Графічний метод	-	+/-	+/-	+/-	+	-	+/-
Матричний метод	+	+/-	+	+/-	+	-	+/-

Джерело: розроблено авторами

Однак, в той же час, практично всі пропоновані методики спрямовані на визначення конкурентоспроможності підприємства у певний момент часу. Основним недоліком розглянутих методів є їх обмеженість: або оцінюється будь-яка одна група чинників, що впливають на конкурентоспроможність підприємства, і на основі отриманих даних робиться висновок про рівень конкурентоспроможності всього підприємства, або метод є занадто складним і трудомістким для практичного використання. У різних методах оцінювання конкурентоспроможності підприємства використовуються різні групи факторів, в основному виявлені за допомогою експертних оцінок. Використання тільки якогось одного методу не дає повного уявлення про рівень конкурентоспроможності підприємства.

Отже, на основі проведеного дослідження виявлено, що не існує серед науковців і практиків консенсусу щодо єдиної, універсальної

методики оцінювання конкурентоспроможності підприємства. Науковці, як правило, пропонують різні підходи та методи оцінювання конкурентоспроможності підприємств на міжнародному ринку, і відповідно, висловлюють різні думки щодо формування системи показників оцінювання конкурентоспроможності підприємства.

Висновки. На думку авторів, оцінювання міжнародної конкурентоспроможності підприємства повинна базуватися на комплексному аналізі основних аспектів його діяльності, а тому система оцінювання конкурентоспроможності підприємства повинна базуватися на наступних групах показників: показники оцінювання конкурентоспроможності продукції, показники оцінювання конкурентоспроможності виробництва, показники оцінювання конкурентоспроможності збуту та показники оцінювання конкурентоспроможності фінансово-інвестиційної діяльності.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Ажлюк М. О. Оцінка конкурентоспроможності фірми / М. О. Ажлюк, О. С. Передрій. – М.: – 2004. – 544 с.
2. Азоев Г. Л. Конкурентные преимущества фирмы / Г. Л. Азоев, А. П. Челенков. – М.: «ТИПОГРАФИЯ "НОВОСТИ"», 2000. – 256 с.
3. Ансофф І. В. Конкурентоспроможність: проблеми науки та практики / І. В. Ансофф, Л. Л. Антонюк, Ю. Б. Иванов //: монографія; Наук.-досл. центр індустр. пробл. розвитку НАН Укр. ; Хар. нац. екон. ун-т. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2011. – 346 с.
4. Ахматова М. Теоретические модели конкурентоспособности / М. Ахматова, Е. Попов // Маркетинг. – 2007. – № 4. – С. 25–38.
5. Барткова Н. Н. Оценка конкурентоспособности товара и способы ее обеспечения / Н. Н. Барткова // Маркетинг. – 1999. – № 2. – С. 56 – 64.
6. Борисенко З. М. Основи конкурентної політики [підручник] / З.М. Борисенко// К. : Таксон, 2004. – 704 с.
7. Васильева З. А. Конкуренция: теория и практика. / З. А. Васильева // М.: 1996. – 196 с.
8. Воронін Г. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємств. / Г. Воронін // К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 456 с.
9. Воронов А. А. Загальні положення оцінки конкурентоспроможності підприємства [електронний ресурс] / А. А. Воронов // Проблеми системного підходу в економіці. – 2008. – № 4. – Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua>
10. Воронов Д. С. Оценка, анализ и выявление путей повышения конкурентоспособности предприятий [Текст] : дис. канд. экон. наук: 08.00.05 / Д. С. Воронов. – Екатеринбург, 2002. – 145 с.
11. Герасименко А. Еволюція теорії конкуренції в історії економічної думки 18-20 ст. / А. Герасименко // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2009. – № 1. – С. 102-114.
12. Горбонос Ф. В. Качество и конкурентоспособность. / Ф. В. Горбонос, Г. В. Черевко. – СПб.: Питер, 2004. – 268 с.
13. Дідівська Л. Міжнародна конкурентоспроможність підприємств та чинники, що її обумовлюють. / Л. Дідівська // Вісник Української академії банківської справи – 2003. – № 1(14). – С. 94–97.
14. Жариков В. Д. Конкурентоспособность предприятия в условиях формирования рыночных отношений / В. Д. Жариков // Х.: 2013. – 212 с.
15. Завьялов П.С. Маркетинг в схемах, рисунках, таблицах: учеб. пособие. / П.С. Завьялов // – М.: ИнфраМ, 2001. – 411 с.
16. Захаров А. Н. Конкурентоспособность предприятия: сущность, методы оценки и механизмы увеличения / А. Н. Захаров, А. А. Зокин // Бизнес и банки. – 2004. – № 1–2. – С. 1–5.
17. Захарченко В.І. Конкурентоспособность предприятия: сущность, методы, оценки и механизмы увеличения. / В.І. Захарченко // Бизнес и банки. – 2004. – № 1–2. – С. 300–320.

18. Карлоф Б. Обеспечение конкурентоспособности предприятия. / Б. Карлоф // X.: Основа, 1995. – С. 223.
19. Кириченко Д. Удосконалення методів оцінки рівня міжнародної конкурентоспроможності з урахуванням маркетингової діяльності підприємств. / Д. Кириченко // Проблеми науки. – 2000. – № 12. – 165 с.
20. Конно Т. Методы оценки конкурентоспособности. /Т. Конно, А. А. Лазаренко // Молодой ученый. –2014. – № 1. – С. 374–377.
21. Лисенко Н. О. Конкуренція та методи визначення конкурентоспроможності [електронний ресурс] / Н.О. Лисенко, В.С. Уланчук // Збірник наукових праць Уманського державного аграрного університету. – 2008. – Випуск 70. – Ч. 2. Економіка. – Режим доступу: <http://udau.edu.ua>.
22. Макконел К.Р. Экономикс: принципы, проблемы и политика. / К.Р. Макконел, С.Л. Брю // В 2-х т.: Пер. с англ. 11-го изд. Т.1. – М.: Республика, 1992. – 399 с.
23. Немцов В.Д. Методичні підходи до оцінки рівня конкурентних переваг і конкурентоздатності підприємства / В.Д. Немцов // Економіка: проблеми теорії та практики : зб. наук. праць. – Вип. 261 : в 7 т. Т. IV. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2010. – С. 208-418
24. Оливье А. Академия рынка: Маркетинг / А. Оливье, А. Дайан, Р. Урсе; [пер. с франц. А. Дайан, Ф. Букерель, Р. Ланкар и др.]. – М. : Экономика, 1993. – 512 с.
25. Павлова В. А. Конкурентоспроможність підприємства: оцінка та стратегія забезпечення [монографія] / В. А. Павлова. – Д. : Вид-во ДУЕП, 2006. – 276 с.
26. Піддубний І.О. Управління міжнародною конкуренто-спроможністю підприємства : навч. посіб. / І. О. Піддубний, А. І. Піддубна; за ред. проф. І. О. Піддубного. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2004. – 264 с.
27. Попов Є. Математична модель оцінки стратегічної конкурентоспроможності підприємства / Є. Попов // Вісник Національного університету водного господарства та природокористування. – 2007. – Вип. 3 (39). – С. 24-31.
28. Портер М. Конкуренція / М. Портер. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2002. – 356 с.
29. Рисс М. Стратегія управління конкурентоспроможністю підприємства. / М. Рисс // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 8. – С. 176–182.
30. Селезньов А. Конкурентоспроможність і конкурентні переваги / А. Селезньов // Экономический анализ. – 2015. – № 3. – С. 34–39.
31. Сімах Ю. А. Визначення поняття конкурентостійкості підприємства / Ю.А. Сімах // Вісник Міжнародного Слов'янського Університету. Серія «Економічні науки». – Том X. – 2007. – № 1. – С. 12–16.
32. Тимохін В. Забезпечення конкурентоспроможності підприємства: стратегічні аспекти: Автореферат дис. на здобуття наук. ступеня д.е.н. Спец. 08.06.01. / В. Ф. Тимохін; Київський нац. ун-т. – К.:КНУ, 1999. – 19 с.
33. Томсон А. Стратегический менеджмент. /А. Томсон, А. Стрикленд // М.: Юнити, 2009. – С. 345–350.
34. Фасхиев Х. А. Как измерить конкурентоспособность предприятия / Х. А. Фасхиев, Е. В. Попова // Маркетинг в России и за рубежом. – 2003. – № 4. – С. 53–68.
35. Фатхутдинов Р.А. Управление конкурентоспособностью организации. / Р.А. Фатхутдинов // Учебное пособие. – М.: Маркетинг, 2005. – 687 с.
36. Шинкаренко В.Г. Управление конкурентоспособностью предприятия / В.Г. Шинкаренко, А.С. Бондаренко. – Харьков : Изд-во ХНАДУ, 2003. – 186 с.
37. Рейтинг глобальної конкурентоспроможності [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://edclub.com.ua/analytika/pozyciya-ukrayiny-v-reytingu-krayin-svitu-za-indeksom-globalnoyi-konkurentospromozhnosti-0>

REFERENCES:

1. Azhliuk M. O. Otsinka konkurentospromozhnosti firmy / M. O. Azhliuk, O. S. Peredrii. – М.: – 2004. – 544 s.
2. Azoev H. L. Konkurentnyye preymushchestva fyrmy / H. L. Azoev, A. P. Chelenkov. – М.: «ТИПОГРАФИЯ NOVOSTY», 2000. – 256s.
3. Ansoff I. V. Konkurentospromozhnist: problemy nauky ta praktyku I. V. Ansoff, L. L. Antoniuk, Iu. B. Ivanov // monohrafiia; Nauk.-dosl. tsentr industr. probl. rozvytku NAN Ukr. ; Khar. nats. ekon. un-t. – Kh. : VD «ІNZhEK», 2011. – 346 s.
4. Akhmatova M. Teoretycheskye modely konkurentospobnosty / M. Akhmatova, E. Popov // Marketynh. – 2007. – № 4. – S. 25–38.
5. Bartkova N. N. Otsenka konkurentospobnosty tovara y sposoby ee obespecheniya / N. N. Bartkova // Marketynh. – 1999. – № 2. – S.56 – 64.
6. Borysenko Z. M. Osnovy konkurentnoi polityky [pidruchnyk] / Z.M. Borysenko // K. : Takson, 2004. – 704 s.
7. Vasyleva Z. A. Konkurentsya: teoriya y praktyka. / Z. A Vasyleva // М.: 1996. – 196 s.
8. Voronin H. Upravlinnia mizhnarodnoiu konkurentospromozhnistiu pidpriemstv. / H. Voronin // K.: Tsentr navchalnoi literatury, 2006. – 456 s.

9. Voronov A. A. Zahalni polozhennia otsinky konkurentospromozhnosti pidpriemstva [elektronnyi resurs] / A. A. Voronov // Problemy systemnoho pidkhodu v ekonomitsi. – 2008. – № 4. – Rezhym dostupu: <http://www.nbu.gov.ua>
10. Voronov D. S. Otsenka, analiz y vyivavlenye putei povysheniya konkurentospodobnosti predpriyatyi [Tekst] : dys. kand. ekon. nauk: 08.00.05 / D. S. Voronov. – Ekaterynburh, 2002. – 145 s.
11. Herasymenko A. Evoliutsiia teorii konkurentsii v istorii ekonomichnoi dumky 18-20 st. / A. Herasymenko // Visnyk Kyivskoho natsionalnoho torhivno-ekonomichnoho universytetu. – 2009. – № 1. – S. 102-114.
12. Horbonos F. V. Kachestvo y konkurentospodobnost. / F. V. Horbonos, H. V. Cherevko. – SPb.: Pyter, 2004. – 268 s.
13. Didivska L. Mizhnarodna konkurentospromozhnist pidpriemstv ta chynnyky, shcho yii obumovliuiut. / L. Didivska // Visnyk Ukrainskoi akademii bankivskoi spravy – 2003. – № 1(14). – S. 94–97.
14. Zharykov V. D. Konkurentospodobnost predpriyatya v usloviakh formyrovaniya rynochnykh otnosheni / V. D. Zharykov // Kh.: 2013. – 212 s.
15. Zavalov P.S. Marketynh v skhemakh, rysunkakh, tablytsakh: ucheb. posobyе. / P.S. Zavalov // – M.: YnfraM, 2001. – 411 s.
16. Zakharov A. N. Konkurentospodobnost predpriyatya: sushchnost, metody otsenky y mekhanizmy uvelycheniya / A. N. Zakharov, A. A. Zokyn // Byznes y banky. – 2004. – № 1–2. – S. 1–5.
17. Zakharchenko V.I. Konkurentospodobnost predpriyatya: sushchnost, metody, otsenky y mekhanizmy uvelycheniya / V.I. Zakharchenko // Byznes y banky. – 2004. – № 1–2. – S. 300–320.
18. Karlof B. Obespechenye konkurentospodobnosti predpriyatya. / B. Karlof // Kh.: Osnova, 1995. – S. 223.
19. Kyrychenko D. Udoskonalennia metodiv otsinky rivnia mizhnarodnoi konkurentospromozhnosti z urakhuvanniam marketynhovoї diialnosti pidpriemstv. / D. Kyrychenko // Problemy nauky. – 2000. – № 12. – 165 s.
20. Konno T. Metody otsenky konkurentospodobnosti. / T. Konno, A. A. Lazarenko // Molodoi uchenyi. – 2014. – № 1. – S. 374–377.
21. Lysenko N. O. Konkurentsiia ta metody vyznachenni konkurentospromozhnosti [elektronnyi resurs] / N.O. Lysenko, V.S. Ulanchuk // Zbirnyk naukovykh prats Umanskoho derzhavnogo aharnoho universytetu. – 2008. – Vypusk 70. – Ch. 2. Ekonomika. – Rezhym dostupu: <http://udau.edu.ua>.
22. Makkonel K.R. Ekonomyky: pryntsyry, problemy y polytyka. / K.R. Makkonel, S.L. Briu // V 2-kh t.: Per. s anhl. 11-ho yzd. T.1. – M.: Respublika, 1992. – 399 s.
23. Niemtsov V.D. Metodichni pidkhody do otsinky rivnia konkurentnykh perevah i konkurentozdatnosti pidpriemstva / V.D. Niemtsov // Ekonomika: problemy teorii ta praktyky : zb. nauk. prats. – Vyp. 261 : v 7 t. T. IV. – Dnipropetrovsk : DNU, 2010. – S. 208-418.
24. Olyve A. Akademyia rynku: Marketynh / A. Olyve, A. Daian, R. Urse; [per. s frants. A. Daian, F. Bukkerel, R. Lankar y dr.]. – M. : Ekonomyka, 1993. – 512 s.
25. Pavlova V. A. Konkurentospromozhnist pidpriemstva: otsinka ta stratehiia zabezpechenni [monohrafiia] / V. A. Pavlova. – D. : Vyd-vo DUEP, 2006. – 276 s.
26. Pidubnyi I.O. Upravlinnia mizhnarodnoiu konkurento-spromozhnistiu pidpriemstva : navch. posib. / I. O. Pidubnyi, A. I. Pidubna; za red. prof. I. O. Pidubnoho. – Kh. : VD «INZhEK», 2004. – 264 s.
27. Popov Ie. Matematychna model otsinky stratehichnoi konkurentospromozhnosti pidpriemstva / Ie. Popov // Visnyk Natsionalnoho universytetu vodnoho hospodarstva ta pryrodokorystuvanniya. – 2007. – Vyp. 3 (39). – S. 24-31.
28. Porter M. Konkurentsiia / M. Porter. – M. : Yzdatskyi dom «Vyliams», 2002. – 356 s.
29. Ryss M. Stratehiia upravlinnia konkurentospromozhnistiu pidpriemstva. / M. Ryss // Aktualni problemy ekonomiky. – 2004. – № 8. – S. 176–182.
30. Seleznov A. Konkurentospromozhnist i konkurentni perevahy / A. Seleznov // Ekonomycheskyi analiz. – 2015. – № 3. – S. 34–39.
31. Simekh Iu. A. Vyznachenni poniattia konkurentostiikist pidpriemstva / Iu.A. Simekh // Visnyk Mizhnarodnoho Slovianskoho Universytetu. Serii «Ekonomichni nauky». – Tom X. – 2007. – № 1. – S. 12–16.
32. Tymokhin V. Zabezpechenni konkurentospromozhnosti pidpriemstva: stratehichni aspekty: Avtoreferat dys. na zdobuttia nauk. stupenia d.e.n. Spets. 08.06.01. / V. F. Tymokhin; Kyivskiy nats. un-t. – K.:KNU, 1999. – 19 s.
33. Tomson A. Stratehycheskyi menedzhment. / A. Tomson, A. Stryklend // M.: Yunyty, 2009. – S. 345–350.
34. Faskhyev X. A. Kak yzmeryt konkurentospodobnost predpriyatya / X. A. Faskhyev, E. V. Popova // Marketynh v Rossyy y za rubezhom. – 2003. – № 4. – S. 53–68.
35. Fatkhutdynov R.A. Upravlenye konkurentospodobnostiu orhanyzatsyy. / R.A. Fatkhutdynov // Uchebnoe posobyе. – M.: Marketynh, 2005. – 687 s.
36. Shynkarenko V.H. Upravlenye konkurentospodobnostiu predpriyatya / V.H. Shynkarenko, A.S. Bondarenko. – Kharkov : Yzd-vo KhNADU, 2003. – 186 s.
37. Reitynh hlobalnoi konkurentospromozhnosti [Elektronnyi resurs] – Rezhym dostupu : <http://edclub.com.ua/analitika/pozyciya-ukrayiny-v-reityngu-krayin-svitu-za-indeksom-globalnoyi-konkurentospromozhnosti-0>.

УДК 066.83:338.242

Особливості фінансування енергозберігаючих заходів: співпраця з ЄС

Биба В.В.

кандидат технічних наук,
доцент кафедри економіки підприємства та управління персоналом
Полтавського національного технічного університету
імені Юрія Кондратюка

Міняйленко І.В.

старший викладач кафедри економіки підприємства
та управління персоналом
Полтавського національного технічного університету
імені Юрія Кондратюка

У науковій статті розглянуто джерела фінансування енергозберігаючих заходів. Розроблено загальну класифікацію форм фінансування, залежно від джерел надходження капіталу. Узагальнено зарубіжний досвід у сфері енергоефективності. Досліджено особливості фінансування енергоефективних заходів міжнародними донорськими організаціями. Запропоновано практичні механізми управління енергоефективністю на підприємствах України.

Ключові слова: енергозберігаючі заходи, країни ЄС, джерела фінансування.

Биба В.В., Миняйленко И.В. ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ЭНЕРГОСБЕРЕГАЮЩИХ МЕРОПРИЯТИЙ: СОТРУДНИЧЕСТВО С ЕС

В научной статье рассмотрены источники финансирования энергосберегающих мероприятий. Разработано общую классификацию форм финансирования в зависимости от источников формирования капитала. Обобщено зарубежный опыт в сфере энергоэффективности. Исследованы особенности финансирования энергосберегающих мероприятий международными донорскими организациями. Предложено практические механизмы управления энергоэффективностью на предприятиях Украины.

Ключевые слова: энергоэффективные мероприятия, страны ЕС, источники финансирования.

Byba V.V., Minialenko I.V. FEATURES OF FINANCING ENERGY SAVING EVENTS: COOPERATION WITH EU

The article deals with sources of financing of energy saving measures. A general classification of financing forms is developed, depending on the sources of capital inflows. Generalized foreign experience in the field of energy efficiency. The features of energy efficiency measures financing by international donor organizations were explored. Practical mechanisms of energy efficiency management at the enterprises of Ukraine are offered.

Keywords: energy efficiency measures, EU countries, sources of financing.

Постановка проблеми у загальному вигляді. На сучасному етапі розвитку головним орієнтиром національної економіки України є підвищення енергоефективності та екологізація економічних систем. Енергетична сфера є досить матеріалоємною і потребує негайних фінансових вливань. Розробка нових програм і заходів щодо механізмів енергозбереження з кожним роком стають все більш невідкладними.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема використання енергозберігаючих технологій та заходи з енергозбереження досліджені вітчизняними та зарубіжними науковцями, серед яких: Науменко Д, Майсснер Ф. [5], Міняйленко І.В. [9], Борщук Є. [7] та інші. Сучасні науковці працюють над

вирішенням проблеми модернізації системи енергозабезпечення, розробкою нормативних фінансових механізмів енергоефективних та екологоорієнтованих змін в економіці підприємства України.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Більшість промислових підприємств мають обмеженість власних фінансових ресурсів, тому проблема джерел фінансування енергозбереження в промисловості постає досить гостро у зв'язку із складною економічною і політичною ситуацією. А зменшення інтенсивності використання енергії дозволить знизити не лише собівартість, а й кількість відходів, забруднення навколишнього середовища та в цілому покращити якість життя.

Формулювання цілей статті. Основними цілями даного дослідження є пошук та види джерел фінансування енергозберігаючих заходів в контексті співпраці з Європейським Союзом та формуванням мотиваційного механізму енергоефективних та екологоорієнтованих змін з урахуванням зарубіжного досвіду управління енергоефективністю.

Виклад основного матеріалу дослідження. Під поняттям «фінансування» розуміється забезпечення необхідними фінансовими ресурсами (грошима) підприємств, організацій, а також різних економічних програм і видів економічної діяльності, будівництва і об'єктів, що будуються [5].

Фінансування може здійснюватися з власних, внутрішніх джерел комерційних підприємств (організацій) і з державних джерел у вигляді асигнувань з коштів бюджетів (федерального, регіонального, місцевого), а також кредитних коштів, іноземної допомоги, внесків інших юридичних і фізичних осіб [2].

При фінансуванні енергозберігаючих заходів на промислових підприємствах використовуються наступні джерела [1] (рис. 1).

Розглянемо їх більш детально:

I. Державний фонд енергозбереження утворюється для забезпечення фінансування заходів щодо ефективного використання паливно-енергетичних ресурсів.

Джерелами формування Державного фонду енергозбереження є [1]:

– кошти, отримані за видачу центральним органом виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері ефективного використання паливно-енергетичних ресурсів, документів дозвільного характеру;

– добровільні внески підприємств, установ, організацій та громадян.

Кошти фондів енергозбереження використовуються для фінансування заходів щодо раціонального використання та економії паливно-енергетичних ресурсів, включаючи науково-дослідні та проектно-конструкторські роботи у сфері енергозбереження, дольову участь у здійсненні програм структурної перебудови економіки, спрямованої на енергозбереження, розробку та провадження енергозберігаючих технологій та обладнання, надання кредитних пільг і субсидій для розробки і реалізації енергозберігаючих заходів і програм.

Кошти цих фондів використовуються також для розвитку нетрадиційної енергетики, виробництва альтернативних видів палива, проведення державної енергетичної експертизи, організації підготовки та перепідготовки кадрів, розробки енергетичних стандартів, норм і нормативів, участі в оснащенні підприємств засобами обліку, контролю та управління енерговикористанням.

II. Власні кошти підприємств включають амортизаційні відрахування та запланований прибуток. Це переважно найдешевше та найбільш надійне і доступне джерело фінансування короткострокових енергоефективних проектів. Основними чинниками, що впливають на зростання прибутку є: збільшення виручки від реалізації продукції (послуг) та зниження собівартості продукції, що випускається.

III. Позикові кошти підприємства – це, перш за все, банківські кредити. Це джерело фінансування є одним з найрозповсюдженіших,

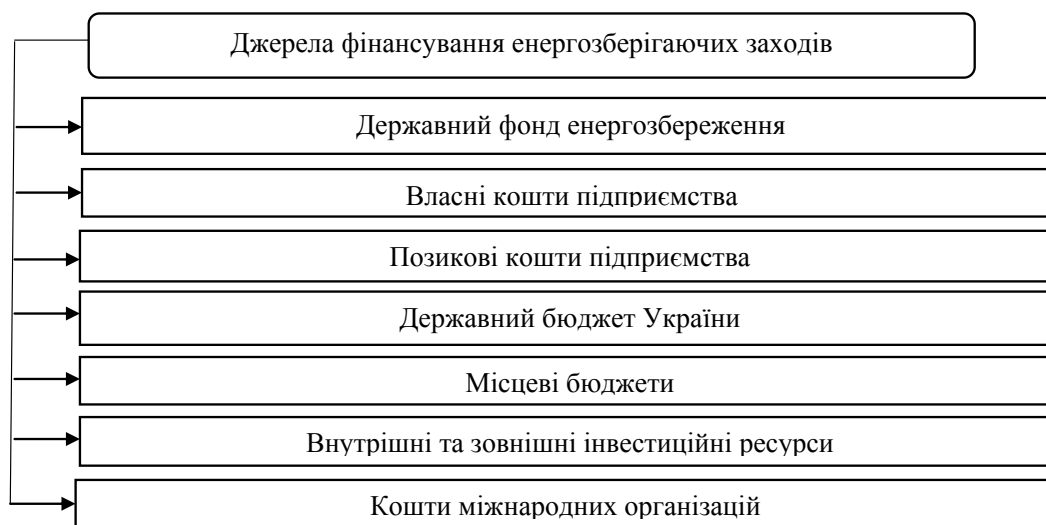


Рис. 1. Джерела фінансування енергоефективних проектів

адже банківська сфера є досить розвинутою, хоча на сьогоднішній день необхідно констатувати фінансову кризу банківського сектору України.

Кредити на енергозбереження в Україні надають: ПАТ АКБ «Львів» – відшкодування відсоткових ставок по кредитах на енергозбереження для підприємств у рамках Програми енергозбереження для населення Львівщини; ПАТ «Мегабанк» – мікрокредити для енергозбереження; ПАТ «ОКСІ БАНК» – фінансова програма для ОСББ; ПАТ АБ «Укргазбанк»: пропозиція для підприємств щодо реалізації інвестиційних та інноваційних енергозберігаючих проектів; АТ «Ощадбанк» – кредитування підприємств на придбання котлів, що працюють на будь-яких видах палива та енергії, крім природного газу; кредитування на придбання енергозберігаючих товарів (в тому числі за державною програмою [4]).

IV. Державний бюджет України – план формування та використання фінансових ресурсів для забезпечення завдань і функцій, які здійснюються відповідно органами державної влади, органами місцевого самоврядування протягом бюджетного періоду [4].

V. Місцеві бюджети відіграють важливу роль у забезпеченні економічного і соціального розвитку підприємств регіону, особливо в контексті зменшення негативного впливу шкідливих речовин на населення, збереження ландшафтів, обмеження викидів шкідливих речовин в атмосферу.

Видатки місцевих бюджетів спрямовуються на забезпечення розвитку територіальних громад, стимулювання підприємницької діяльності впровадження енергоефективних проектів, надання соціальних послуг населенню, вирішення економічних і соціальних проблем на територіальному та місцевому рівнях.

VI. Внутрішні та зовнішні інвестиційні ресурси – один з найпріоритетніших напрямів механізму енергозбереження в державі.

Внутрішні (власні) джерела формування інвестиційних ресурсів мають такі позитивні сторони: простота та швидкість залучення; висока віддача, так як не треба платити ніяких процентів; знижується ризик банкрутства підприємства при їх використанні; повністю зберігається управління в руках засновників компанії (чи фірми).

Разом з тим, вони мають наступні недоліки: обмежений їх обсяг, що не дає можливостей суттєво розширювати інвестиційну діяльність; обмеженість зовнішнього контролю за ефек-

тивністю використання власних інвестиційних ресурсів, що при некваліфікованому управлінні може привести до тяжких фінансових наслідків.

Зовнішні (позикові та залучені) джерела формування інвестиційних ресурсів мають такі позитивні сторони: великі обсяги їх залучення, значно більші, чим власні інвестиційні ресурси; більш високий зовнішній контроль за ефективністю інвестиційної діяльності.

Недоліки використання зовнішніх джерел фінансування: складність залучення та оформлення; більш тривалий період їх залучення; необхідність надання відповідних гарантій або застава майна; підвищений ризик банкрутства у зв'язку з несвоєчасним поверненням отриманих позик; втрата частини прибутку від інвестиційної діяльності в зв'язку з необхідністю сплати процентів за позику.

Головними критеріями оптимізації співвідношення внутрішніх та зовнішніх джерел фінансування інвестиційної діяльності є:

- необхідність забезпечення високої фінансової стійкості компанії;
- максимальна сума прибутку від інвестиційної діяльності.

VII. Міжнародні фінансові установи (МФУ) також надають підтримку проектам державного сектора з вигодами в частині енергоефективності, з використанням таких засобів [3]:

- 1) позикове фінансування (деноміноване в доларах або євро або ж – у виняткових випадках – у місцевій валюті);
- 2) вкладення засобів в акціонерний капітал – частка участі в енергосервісній компанії або комунальному підприємстві;
- 3) технічна допомога;
- 4) часткові гарантії від імені державної організації;
- 5) грантове фінансування.

До програм міжнародних донорських організацій можна віднести [4]: Європейський Союз: партнерство країн Східної Європи з охорони навколишнього середовища та енергозбереження («E5P»); німецьке міжнародне співробітництво (GIZ): проект технічного співробітництва між Урядом України та Урядом Федеративної Республіки Німеччина – пілотний проект «Енергоефективна забудова»; проект «Енергоефективність у будівлях»; NEFCO, Північна екологічна фінансова корпорація; Глобальний фонд кліматичного партнерства (GCPF); Європейський інвестиційний банк (ЄІБ) – фінансова установа Європейського союзу; Група

Всесвітнього банку (МБРР і МФК); Європейський банк реконструкції й розвитку (ЄБРР) та інші [9].

До джерел фінансування також можна віднести [9]:

1) Торговий дім «ЕКОСістем» (Дніпропетровськ): обладнання для поновлюваних джерел енергії в кредит і лізинг;

2) Компанія «ЕкономТепло» (Львів): кредит на енергозбереження з компенсацією частини відсотків;

3) Кредитна спілка «Фінансова гільдія» (Львів): пільгові кредити на енергозберігаючі технології.

Дослідження джерел фінансування енергозберігаючих заходів, залежно від надходження капіталу, узагальнено на рисунку 2.

У нинішніх умовах підприємствам складно розраховувати на фінансову підтримку державою енергоефективних заходів. Так само і власні кошти є найменш можливим джерелом фінансування. Це зумовлено тим, що більшість підприємств України є збитковими. Тому в даний момент фінансування за власний рахунок може собі дозволити досить мало підприємств. А умови отримання банківських кредитів стали досить жорсткими. В таких умовах залучення іноземних інвестицій та грантових коштів міжнародних донорних організацій має бути одним з найпріоритетніших напрямів практичної реалізації механізму енергозбереження.

Найпотужнішими міжнародними організаціями є ЄС (Європейський союз), ЄБРР (Європейський банк реконструкції і розвитку), NEFCO (Північна екологічна фінансова корпорація), USAID (Агентство США з міжнародного розвитку) [8; 9].

З лютого 2014 року ЄБРР приступив до реалізації нової програми фінансування в розмірі 100 мільйонів доларів, спрямованої на підтримку розвитку стійких джерел енергії та енергоефективності в Україні. Згідно з цією Програмою, «Райффайзен Банк Аваль» став першим банком – учасником цієї нової програми і отримав від ЄБРР фінансування в обсязі 20 млн. доларів.

Метою програми є впровадження нових навичок в енергетичному секторі України на основі фінансування проектів через мережу українських банків. Проект сприяє залученню інвестицій в енергоефективні технології та допоможе Україні поступово скоротити свої загальні потреби в енергії і поліпшити стан навколишнього середовища [8]. «Райффайзен Банк Аваль» та інші банки, які приєднуються до цієї програми пізніше, будуть надавати кредити на реалізацію в Україні проектів енергоефективності та стійкої енергетики українським компаніям.

Одним з таких успішних проектів, стало відкриття першої в Україні ТЕС на біомасі в Іванківському районі Київської області. Робота станції на повну потужність (18 МВт) дає Україні змогу заощаджувати щороку 40 млн. кубометрів природного газу. Наразі аби зацікавити інвесторів вкладати гроші в цей сегмент ринку, держава дотує кожен кіловат на рівні 15 євроцентів. Однак з часом ціна, на думку низки експертів, значно знизиться, адже собівартість 1 кВт, виробленого з біомаси, приблизно на рівні ціни при виробництві електроенергії за допомогою вугілля чи мазуту і становить 4,5 євроцента за 1 кВт.

Умовами фінансування Агенства США з міжнародного розвитку – USAID є: технічно-

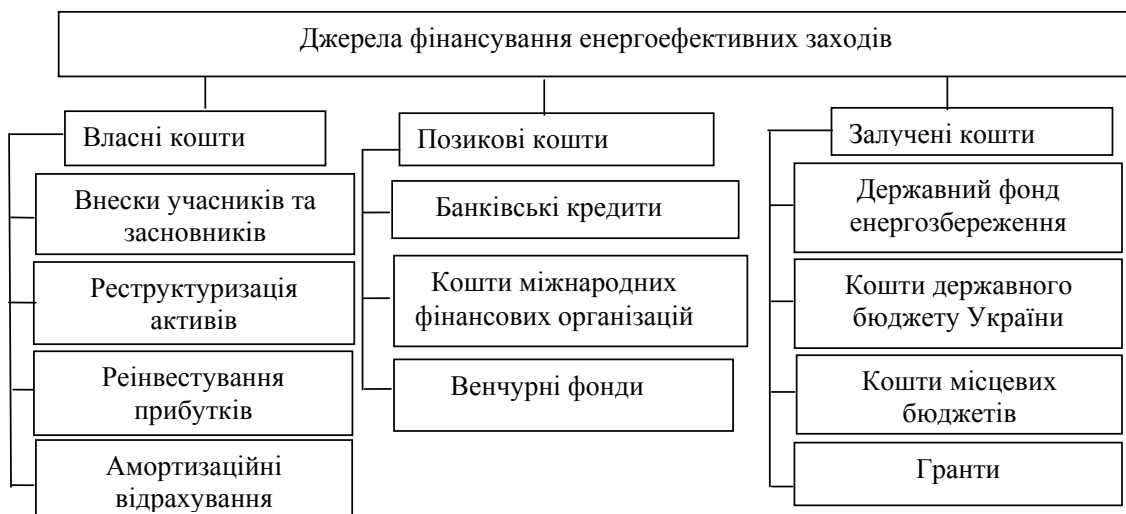


Рис. 2. Види джерел фінансування енергоефективних заходів

економічне обґрунтування; бізнес-план; застава активів; енергоаудит та зовнішній фінансовий аудит; гарантії (державні, міські).

До технічно-економічного обґрунтування відноситься: опис проекту та його варіантів; аналіз ринку; технічний аналіз; економічний аналіз; фінансовий аналіз; аналіз ризиків; оцінка інших наслідків проекту.

Бізнес-план повинен включати в себе такі складові: історія та поточний стан підприємства; спеціалізація комунального підприємства; ринок та конкуренція; маркетинговий план; технічні аспекти проекту; вплив на довкілля; фінансовий план; ризики. Одним з проектів цієї компанії стала реалізація проекту «Муніципальна енергетична реформа» загальною вартістю 13,5 мільйонів доларів. На сьогоднішній день 17 муніципалітетів включилися в процес реформ. У рамках проекту USAID, кожне з міст – учасників проекту отримав чіткий план дій з енергозбереження та допомогу в залученні недорогих кредитних ресурсів для реалізації проектів з підвищення енергоефективності.

Головним партнером проекту USAID є Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства. Ще однією з донорських організацій виступив організація НАЕР. Від її імені було підписано:

1. Дорожню карту співробітництва України та ЄС у сфері підвищення енергоефективності, використання альтернативних джерел енергії та боротьби зі зміною клімату між НАЕР та Європейською Комісією;

2. Меморандум про взаєморозуміння в сфері енергозбереження між НАЕР та компанією «GU–3 GlobalProgest» (Португалія);

3. Меморандум про взаєморозуміння в сфері енергозбереження між НАЕР та Шведським енергетичним агентством;

4. Меморандум про співробітництво між НАЕР та Французьким агентством з питань довкілля та енергоуправління «ADEME» (парафровано);

5. Угоду про співробітництво в галузі енергоефективності між Німецьким енергетичним агентством «DenaGmbH», Національним агентством України з питань забезпечення ефективного використання енергетичних ресурсів і Українським союзом промисловців і підприємців;

6. У рамках співробітництва між Україною та Японією підписано Меморандум про взаєморозуміння між НАЕР, Національним космічним агентством України, ТОВ «Мицубіші Хеві Індастріз» та Корпорацією «Сумітомо»;

7. У рамках співробітництва із Республікою Корея підписано Меморандум про взаєморозуміння між НАЕР та Корейським інститутом розвитку щодо проведення спільної консультаційної програми «Досягнення енергоефективності та впровадження перспективних технологій для використання альтернативної та відновлюваної енергетики» в рамках Програми поділу знаннями;

8. Підписано Рамкову угоду між Урядом України та Північною екологічною фінансовою корпорацією (НЕФКО). Зазначені меморандуми визначають правове поле, яке створює умови взаємовигідної та плідної співпраці з основними організаціями-партнерами НАЕР [7].

Європейський інвестиційний банк (ЄІБ) є фінансовою установою Європейського Союзу. Його акціонерами є 27 держав-членів Європейського Союзу. ЄІБ надає або прями кредити, або глобальні займи через фінансових посередників (банки). Банк розглядає власні докладні техніко-економічні обґрунтування ініціатора і здійснює попередню оцінку деяких аспектів проекту, включаючи: 1) технічний; 2) екологічний; 3) економічний; 4) фінансовий; 5) юридичний аспекти.

Північний інвестиційний банк (ПІБ) є міжнародною фінансовою установою, яка перебуває у власності Данії, Естонії, Фінляндії, Ісландії, Латвії, Литви, Норвегії та Швеції. Банк здійснює кредитування як у своїх країнах-членах, так і на ринках, що розвиваються, таких як Україна. Екологічні кредити надаються, зокрема, через спеціальні засоби кредитування: Фонд для фінансування проектів, пов'язаних зі зміною клімату, енергозбереженням і використанням відновлюваних джерел енергії (CLEERE) та Природоохоронний кредит, орієнтовані на країни Східної Європи. ПІБ тісно співпрацює з іншими фінансовими установами, такими як ЄБРР та ЄІБ. Кредити муніципалітетам надаються або під муніципальну гарантію, або у формі прямого кредиту муніципальній установі.

Кредити ПІБ надаються для реалізації проектів, спрямованих на зміцнення конкурентоспроможності та поліпшення стану навколишнього середовища. Для того, щоб проект вважався прийнятним, він повинен відповідати таким критеріям: в результаті його реалізації повинні бути досягнуті значні чисті екологічні вигоди; він повинен знаходитися в рамках екологічних секторів діяльності ПІБ (більш чисте виробництво, природоохоронні технології, скорочення викидів та відновлю-

вані джерела енергії): він повинен включати науково-дослідні роботи, що забезпечують екологічні вигоди, а також підвищувати галузеві стандарти завдяки застосуванню інноваційних рішень.

Глобальний фонд кліматичного партнерства (GCPF) – це інвестиційний фонд з головним офісом у Люксембурзі, який забезпечує фінансування проектів зі сталого енергетичного розвитку на ринках, що формуються і розвиваються. Він може надавати комерційне фінансування місцевим фінансовим установам або здійснювати спільне інвестування безпосередньо в проекти з підвищення енергоефективності або використання поновлюваних джерел енергії в державному та приватному секторах.

DIGN є голландською організацією, яка надає можливість людям з низькими доходами отримати житло згідно з їхніми статками в країнах, що розвиваються, та в країнах з перехідною економікою, таких як Україна. В Україні фонд «Голландські міжнародні гарантії для житлового фонду» також фінансує будівництво енергоефективних будівель та модернізацію звичайних споруд для їх перетворення в енергоефективні будівлі.

Для того, щоб проект вважався прийнятним, він повинен відповідати таким критеріям: 1) кредит повинен використовуватися для будівництва нової нерухомості або вдосконалення існуючої нерухомості для цілей державного житлового фонду; 2) проект має бути спрямовано на групу населення з певними розмірами прибутків. Як орієнтир, на початку щомісячна орендна плата не може перевищувати 1/3 щомісячного доходу передбачуваних

мешканців; 3) проект повинен мати позитивне значення чистого грошового потоку протягом всього терміну кредиту.

Східноєвропейське Партнерство у сфері енергоефективності та екології (E5P) – це багатосторонній донорський фонд під керівництвом ЄБРР, який було створено з ініціативи уряду Швеції під час головування цієї країни у Європейському Союзі у 2009 році.

Нашим головним клієнтом є Міністерство Німеччини, однак Європейська комісія та уряди інших країн також доручають нам реалізовувати їхні програми й проекти в галузі розвитку й співробітництва.

Міжнародні донорські організації фінансують заходи з енергозбереження, реформування комунального сектору економіки, які дозволять перебудувати економіку України і поставити на «енергоефективні рейки».

Висновки з цього дослідження. Економіка України залежить від здатності адекватно реагувати на виклики сучасності, що проявляються у енергоефективних змінах економічної, екологічної, соціальної сферах діяльності громадянського суспільства. На сьогодні практики розвинених країн щодо зростання енергоефективності добре відпрацьовані і повинні успішно використовуватися на вітчизняних підприємствах України.

Практична імплементація запропонованих напрацювань щодо фінансування енергозберігаючих заходів забезпечить формування екологічної зацікавленості суб'єктів господарювання, органів влади різних рівнів в активізації енергоефективних змін виробництва підприємств в контексті реалізації основних орієнтирів сталого розвитку України.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Закон України «Про енергозбереження» № 74/94 ВР від 1 липня 1994 року (зі змінами та доповненнями від 09.04.2015). Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/74/94>.
2. Про схвалення концепції державної цільової економічної програми енергоефективності на 2010 – 2015 роки: розпорядження від 19 листопада 2008 р. № 1446-р // Офіційний вісник України. – 2008. – № 89. – С. 52.
3. Волков О.І. Інноваційний розвиток промисловості України [Текст]: Навчальний посібник для студентів вузів / ред. О.І. Волков. – К.: КНТ, 2010. – 646 с.
4. Охорона праці: європейські і міжнародні стандарти та законодавство України (порівняльний аналіз): Науково-практичний посібник: У 2-т./ Упор.: В.С. Венедіктов, В.П. Грохольський, М.І. Іншин та ін.; За ред. В.С. Венедіктова; М-во юстиції України, Державний департамент з питань адаптації законодавства, Українська асоціація фахівців трудового права. – Харків-Київ, 2006 – Т. 1. – 2006. – 713 с.
5. Науменко Д., Майсснер Ф. Підвищення енергоефективності в Україні: зменшення регулювання та стимулювання енергозбереження. – К.: ІЕД, 2012.
6. Позняк Ю.І., Міняйленко І.В. 2014 рік, Особливості фінансування енергоефективних проектів на підприємстві, Е45 Економічні аспекти енергозбереження: проблеми та шляхи їх вирішення: Матеріали Всеукраїнської студентської Інтернет-конференції, 16–17 жовтня 2014 р. – Полтава: ПолтНТУ, 2014. – 237 с.

7. Борщук Є.М. Глобальна енергетична проблема і концепція стійкого розвитку: [Планування розвитку процесів виробництва енергії. Екологічне енергозбереження. Стійкий розвиток] // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 11. – С. 218–225.

8. Національний план дій з енергоефективності до 2020 року [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://saee.gov.ua/uk/documents/22>

9. Микитенко В. Енергоефективність національної економіки: Соціально-економічні аспекти / В. Микитенко // Вісник Національної академії наук України. – 2010. – № 10. – С. 17–26.

REFERENCES:

1. The Verkhovna Rada of Ukraine (1994), The Law of Ukraine «Pro enerhozberezhennia», available at: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/74/94> (Accessed 09 April 2015).

2. Pro skhvalennia kontseptsii derzhavnoi tsil'ovoi ekonomichnoi prohramy enerhoefektyvnosti na 2010 – 2015 roky: rozporiadzhennia vid 19 lystopada 2008 r. № 1446-r // Ofitsijnyj visnyk Ukrainy. – 2008. – № 89. – S. 52.

3. Volkov O.I. Innovatsijnyj rozvytok promyslovosti Ukrainy [Tekst]: Navchal'nyj posibnyk dlia studentiv vuziv / red. O.I. Volkov. – K.: KNT, 2010. – 646 s.

4. Okhorona pratsi: ievropejs'ki i mizhnarodni standarty ta zakonodavstvo Ukrainy (porivnial'nyj analiz): Naukovo-praktychnyj posibnyk: U 2-t./ Upor.: V.S. Venediktov, V.P. Hrokhol'skyj, M.I. Inshyn ta in.; Za red. V.S. Venediktova; M-vo iustytzii Ukrainy, Derzhavnyj departament z pytan' adaptatsii zakonodavstva, Ukrain's'ka asotsiatsiia fakhivtsiv trudovoho prava. – Kharkiv-Kyiv, 2006 – T. 1. – 2006. – 713 s.

5. Naumenko D., Majssner F. Pidvyschennia enerhoefektyvnosti v Ukraini: zmeshennia rehuliuвання ta stymuliuвання enerhozberezhennia. – K.: IED, 2012.

6. Yu.I. Pozniak, I.V. Miniajlenko, 2014 rik, Osoblyvosti finansuvannia enerhoefektyvnykh proektiv na pidpriemstvi, E45 Ekonomichni aspekty enerhozberezhennia: problemy ta shliakhy ikh vyrishennia: Materialy Vseukrains'koi students'koi Internet-konferentsii, 16 – 17 zhovtnia 2014 r. – Poltava: PoltNTU, 2014. – 237 s.

7. Borschuk Ye.M. Hlobal'na enerhetychna problema i kontseptsiiia stijkoho rozvytku: [Planuvannia rozvytku protsesiv vyrobnytstva enerhii. Ekolohichne enerhozberezhennia. Stijkij rozvytok] // Aktual'ni problemy ekonomiky. – 2009. – № 11. – S. 218–225.

8. Natsional'nyj plan dij z enerhoefektyvnosti do 2020 roku [Elektronnyj resurs] / Rezhym dostupu: <http://saee.gov.ua/uk/documents/22>.

9. Mykytenko V. Enerhoefektyvnist' natsional'noi ekonomiky: Sotsial'no-ekonomichni aspekty / V. Mykytenko // Visnyk Natsional'noi akademii nauk Ukrainy. – 2010. – № 10. – S. 17–26.

Шляхи погашення зовнішньої заборгованості та ризики дефолту: світовий досвід

Біла С.О.

професор, доктор наук з державного управління,
заслужений економіст України,
професор кафедри міжнародних економічних відносин і бізнесу
Навчально-наукового Інституту міжнародних відносин
Національного авіаційного університету

Левченко О.Т.

студентка
Навчально-наукового Інституту міжнародних відносин
Національного авіаційного університету

У статті досліджено світову практику визначення шляхів погашення зовнішньої заборгованості та мінімізації ризиків настання дефолту на прикладі розвинутих країн світу (Японія, Франція, Греція, Ірландія), а також країн, що розвиваються – Мексика та Аргентина. Визначено стратегічні пріоритети розрахунків із зовнішніми боргами та стандартні монетарні рекомендації, що надаються країнам-боржникам для зменшення зовнішнього боргу. Особливу увагу приділено ризикам настання «технічного» та «повного» дефолту, їх соціально-економічним наслідкам для країни. Розглянуто очікувані соціально-економічні наслідки виходу країни із дефолтного стану та погашення зовнішньої заборгованості на основі застосування рекомендацій політики «затягування пасків». Обґрунтовано пріоритетність дотримання країною національних економічних інтересів в процесі погашення зовнішньої заборгованості на основі збільшення експорту та стимулювання національного виробництва.

Ключові слова: боргова криза, державний борг; внутрішній борг, зовнішній борг, реструктуризація боргу; ризики дефолту; технічний дефолт; дефолт; соціально-економічні наслідки дефолту.

Белая С.А., Левченко А.Т. ПУТИ ПОГАШЕНИЯ ВНЕШНЕЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ И РИСКИ ДЕФОЛТА: МИРОВОЙ ОПЫТ

В статье проанализированы пути погашения внешней задолженности и рассмотрены риски дефолта на примере развитых стран мира (Япония, Франция, Греция, Ирландия), а также на примере развивающихся стран – Мексики и Аргентины. Рассмотрены стратегии выплат внешних долгов и стандартные рекомендации для стран-должников по уменьшению внешнего долга. Особое внимание уделено рискам наступления «технического» и «полного» дефолта, социально-экономическим последствиям дефолта для страны. Представлен анализ ожидаемых социально-экономических последствий выхода страны из дефолтного состояния и погашения внешней задолженности на основе применения рекомендаций политики «затягивания поясов». Определена приоритетность соблюдения страной национальных экономических интересов в процессе погашения внешней задолженности на основе роста экспорта и стимулирования национального производства.

Ключевые слова: долговой кризис, государственный долг; внутренний долг; внешний долг; реструктуризация долга; риски дефолта; технический дефолт; дефолт; социально-экономические последствия дефолта.

Bila S.O., Levchenko O.T. WAYS FOR APPEAL OF EXTERNAL PROTECTION AND RISK OF DEFOLT: GLOBAL EXPERIENCE

The article analyzes ways of repaying external debt and minimizing the risks of default by the example of the developed countries of the world (Japan, France, Greece, Ireland), as well as developing countries – Mexico and Argentina. Strategic priorities of settlements with external debts and standard monetary recommendations, provided to debtor countries to reduce external debt, have been determined. Particular attention is paid to the risks of "technical" and "full" default, their social and economic consequences for the country. The expected socio-economic consequences of the country's exit from the default state and repayment of external debt are considered on the basis of the application of the policy of "tightening the belts". It is reasonable to prioritize the country's compliance with national economic interests in the process of repaying foreign debts on the basis of increasing exports and stimulating national production.

Keywords: debt crisis, public debt; internal debt, external debt; debt restructuring; risks of default; technical default; default; social and economic consequences of default.

Постановка проблеми. Висвітлення питань зовнішньої заборгованості та пов'язаних з цим соціально-економічних проблем розвитку кра-

їн-боржника стає актуальним як для розвинутих країн світу, так і для країн, що розвиваються. Невідповідність між коштами, які заробляє та

витрачає країна, проявляється через хронічний дефіцит державного бюджету. У свою чергу, це ускладнює виконання державою функцій державотворення, цільового інвестування до економіки, виконання соціальних зобов'язань (у т. ч. шляхом підтримки життєзабезпечення вразливих верств населення – через субсидії, соціальні виплати, підвищення пенсій та стипендій). Як вихід із такого становища – держава нарощує внутрішню та зовнішню заборгованість. Проблема державного боргу та пов'язаних з цим наслідків для країни-боржника (йдеться про дефолт), у XXI ст. стає актуальною як для розвинутих країн світу, так і для країн, що розвиваються. Все частіше лунають попередження, що наступною світовою кризою у XXI ст. стане світова боргова криза.

Для більшості країн світу, що активно співпрацюють з міжнародними кредиторами, у т.ч. з МВФ, розв'язання проблеми зовнішньої заборгованості часто пов'язується із впровадженням політики «затягування пасків», із скороченням витрат державного бюджету на соціальні цілі – від «заморожування» заробітних плат бюджетників та підвищення пенсійного віку – до відмови від традиційних соціальних виплат, пільг, скорочення обсягів фінансування науки, освіти, закладів охорони здоров'я. Така практика, як правило, викликає соціальне напруження та невдоволення у суспільстві, що може призвести до потужних соціальних потрясінь. Поряд з цим, розвинуті країни світу знаходять важелі, які стимулюють економічне зростання в країні навіть за високих показників зовнішнього боргу (Японія, Франція). Це дозволяє таким країнам не тільки знизити ризики настання дефолту, але й відкриває можливості перетворити зовнішній борг у фактор, що позитивно впливає на темпи економічного зростання. Така постановка проблеми свідчить про актуальність дослідження світового досвіду країн щодо пошуку оптимальних шляхів погашення зовнішньої заборгованості та мінімізації ризиків настання дефолту, оскільки це питання має вагомий теоретичний та практичний значення для системи міжнародних економічних відносин та світового господарства.

Аналіз останніх досліджень. Проблематика досліджень різноманітних аспектів та проявів зовнішньої заборгованості традиційно перебуває у центрі наукових досліджень українських вчених. Так, особливості формування державного боргу та управління його складовими у період фінансової кризи проаналізував Т. Вахненко [1]. Системні наслідки впливу

державного боргу на розвиток національної економіки дослідили Т. Семко та М. Покутня [2]. Усвідомлення необхідності управління державним боргом та дослідження світового досвіду щодо перспектив його мінімізації та погашення представлено у працях С. Боринець та Л. Могилко [3], Е. Герда [4], Н. Волошанюк та О. Мавдрик [5], О. Рудої [6] та інших українських вчених. Натомість, загострення проблеми зовнішньої заборгованості та розрахунку по зовнішнім боргам (у тому числі для таких країн як Греція, Португалія), актуалізує проблему дефолту та дослідження ризиків, що його супроводжують. Перелік питань, пов'язаних із «ціною» дефолту, попередженням настання дефолту та визначенням рекомендацій подолання боргової кризи представлено у наукових працях Б. Паолі, Х. Хоггарт, В. Сапорти [7], М. Врайта [8], П. Ліндєрта [9]. Водночас, проблематика погашення зовнішньої заборгованості та попередження настання дефолту залишається актуальною, оскільки це питання має синергетичний вплив на національне та світове господарство. Адже у XXI ст. постійно змінюється соціально-економічна та політична ситуація, що модифікує шляхи вирішення питань зовнішньої заборгованості та недопущення дефолту. Це обумовлює актуальність даної статті.

Формулювання цілей статті. Мета статті – дослідити світову практику визначення шляхів погашення зовнішньої заборгованості та мінімізації ризиків настання дефолту.

Для досягнення мети у статті розглядаються наступні завдання:

- проаналізувати світовий досвід країн – найбільших боржників, щодо вирішення проблеми зовнішньої заборгованості та визначити стратегічні підходи стосовно розрахунків із зовнішніми боргами;
- визначити потенційні ризики та дослідити соціально-економічні наслідки настання дефолту для країн світу;
- визначити пріоритети мінімізації зовнішньої заборгованості для України.

Виклад основного матеріалу. Проблеми боргової стійкості традиційно привертати увагу вчених і практиків-управлінців, оскільки це критично важливий компонент макроекономічної стабілізації та збалансованого розвитку фінансів країни. Відомо, що державні позики на внутрішньому та зовнішньому ринках можуть прискорити темпи економічного зростання за рахунок стимулювання інвестицій, збалансування державного бюджету. За оцінками МВФ – поріг зовніш-

нього державного та гарантованого державною боргу не має перевищувати показник 50 % від ВВП [10]. Якщо ж країна накопичує зовнішні боргові зобов'язання понад критичний рівень, то в країні може виникнути боргова криза, що стає детонатором національної фінансової кризи, чинником гальмування економічної активності, каталізатором інфляції, а у гіршому випадку – може призвести до оголошення дефолту.

Станом на 2016 р. серед найбільших боржників світу «лідерство» належало Японії, Греції, Італії в рейтингу ТОП-20 країн з найбільшим державним боргом, а двадцяте місце – Франції (рис. 1). Причини нарощування зовнішньої заборгованості у кожній країні – свої. У 90-х рр. ХХ ст. Японія та Франція зіткнулись з рядом економічних проблем, що супроводжували загострення банківської кризи внаслідок формування «кредитних бульбашок» та збільшення обсягів ризикованих кредитів, які стимулювали кредитування будівництва та експортну експансію цих країн на зовнішніх ринках. Разом з тим, стрімке зростання обсягів «ризикованих» кредитів позначилось на посиленні «спекулятивності» роботи фінансового сектору, що не відповідало вимогам гарантування

стабільного функціонування національного господарства. Період економічного зростання (до 2007 р.), так званий період «бульбашкової економіки», як правило, ґрунтувався на зростанні внутрішнього попиту домогосподарств у секторі приватного житлового будівництва, «бумом» інвестицій в обладнання та устаткування, у сферу високотехнологічного виробництва. Натомість, джерелом дешевих позик і кредитів, як правило, були доходи від спекулятивних операцій на ринках нерухомості, цінних паперів та на ринку землі. Світова фінансово-економічна криза (2008 – 2009 рр.) призвела до «обвалу» ринку цінних паперів, до банкрутства багатьох комерційних банків і «ланцюговою реакцією» захопила світові ринки нерухомості та землі. У посткризовий період (після 2009 р.), переважна більшість розвинутих країн світу на державному рівні вводять заходи жорсткого державного (у т. ч. і адміністративного) контролю за національним банківським капіталом, за національним ринком кредитних ресурсів. Зокрема, зростають вимоги центральних фінансових регуляторів до збільшення розміру «резервних фондів» комерційних банків, перевіряється стан та наявність «ризикованих» банківських кредитів, регулярно про-

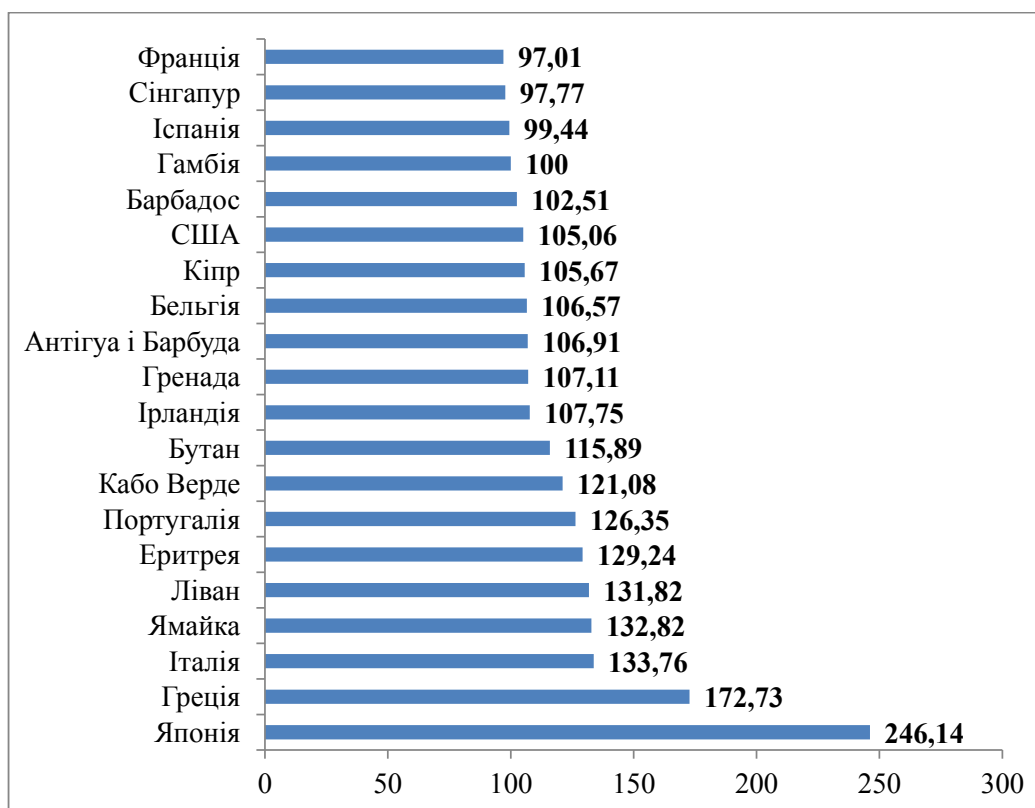


Рис. 1. Топ-20 країн з найбільшим зовнішнім державним боргом у 2016 р. (у відсотках (%) до ВВП)

Джерело: побудовано за даними МВФ [10]

водяться «стрес-тестування» національних банків, зростає відсоткова ставка по кредитах. Посилюється і регулювання бізнесу, у т.ч. малого та середнього (через квоти, стандартизацію, ліцензії, податки, штрафи та ін.). Все це, логічно, призводить до уповільнення розвитку національного бізнесу (відповідно, зменшуються і податкові надходження до бюджетів всіх рівнів). Але державні витрати на соціальні, управлінські, військові цілі – не зменшуються, а неухильно зростають. Як наслідок – нестача власних фінансових ресурсів обумовлює потребу у зовнішніх запозиченнях. На рис. 2 представлена динаміка зовнішнього боргу Японії та Франції за період з 2010 по 2017 рр.

Японія та Франція є розвинутими країнами світу. Для вирішення проблеми зовнішньої заборгованості ці країни орієнтуються на довгострокову стратегію, яка передбачає розвиток національного виробництва, збільшення експортного потенціалу країни та зростання конкурентоспроможності національного експорту на світових ринках за рахунок структурної перебудови національного виробництва (шляхом інноваційного оновлення національного виробництва та його роботизації, кредитної підтримки технологічного оновлення виробництва та ін.) [11; 12]. У Японії йдеться про масовий перехід до роботизації, а у Франції – до нового рівня розвитку промисловості «Індустрії – 4.0». Така стратегія зорієнтована на збільшення конкурентоспроможного експорту національних готових товарів з висо-

ким вмістом доданої вартості, що у довгостроковому періоді дозволить цим країнам легко розрахуватися із зовнішніми боргами та вийти на новий, інноваційний тип економічного зростання, заснований на роботизації, на розвитку високих ІТ-технологій, цифрової економіки, NBIC-технологій, зростанні продуктивності праці та конкурентоспроможності експорту [11; 12]. Поряд з цим, вирішуючи питання розрахунку із зовнішніми боргами, розвинуті країни світу (Франція) керуються рекомендаціями, що передбачають: забезпечення постійного та вільного доступу країни (урядів країн) до міжнародних ринків капіталу; запроваджують державний контроль за борговим навантаженням, слідкують за оптимізацією обсягу і структури зовнішнього боргу, за збереженням високого ступеня боргової стійкості; запроваджують заходи, орієнтовані на підтримку у країні високого рівня кредитного рейтингу з орієнтацією на рейтинг «А» [12].

Розвинуті країни світу орієнтуються на системні заходи державної боргової політики, зорієнтовані на мобілізацію коштів на внутрішньому ринку країни. Йдеться про реформи, спрямовані на те, щоб забезпечити стабільне поповнення надходжень до державного бюджету (за рахунок прямих та непрямих податків, роялті, рентних платежів тощо). У центрі уваги – акумуляція коштів на ринку цінних державних паперів, у т.ч. йдеться про політику розширення кола інвесторів у державні цінні папери (наприклад – єврооблі-

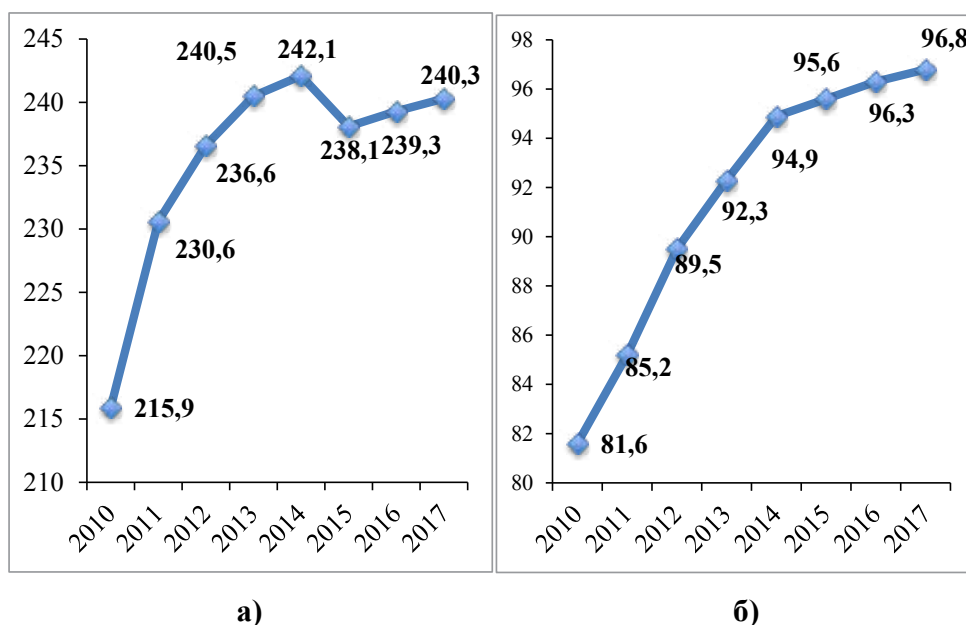


Рис. 2 Зовнішній борг Японії (2.а) та Франції (2.б) за період 2010-2017 рр. (у відсотках (%) до ВВП)

Джерело: побудовано за даними МВФ [10]

гації). Реформуванню та удосконаленню підлягає і механізм надання державних гарантій, у т.ч. державних гарантій корпоративному сектору на ринку зовнішніх запозичень. Такі заходи мають середньостроковий та довгостроковий характер реалізації та спрямовані на еволюційне, «антистресове» вирішення проблеми зовнішньої заборгованості розвинутих країн світу.

Разом з тим, для таких країн як Греція та Ірландія міжнародними фінансовими організаціями та ЄС було запропоновано інший шлях вирішення проблеми зовнішньої заборгованості. Як свідчать дані, наведені на рис. 3, динаміка зовнішнього боргу Греції та Ірландії є позитивною, що викликає занепокоєння у кредиторів цих країн. У 2015 р. Греція вже була на межі оголошення дефолту, але проблема була вирішена шляхом реструктуризації зовнішнього боргу та запровадження жорстких рекомендацій у стилі політики «затягування пасків». У 2015 р. у Греції було запроваджено короткострокові заходи, спрямовані на скорочення дефіциту державного бюджету та жорстку економію бюджетних коштів. Як наслідок – у 2015 р. у Греції було звільнено 24750 державних службовців (що становило 8 % від загальної кількості робочої сили). Ті, хто заново влаштувався на роботу, отримували на 10 % заробітної плати менше, ніж

платили за аналогічну роботу до 2015 р. Скорочення соціальних трансферів призвело до різкого зменшення доступності медицини, заморожування пенсій. У Греції були підвищені податки: ПДВ було збільшено з 21 % (2014 р.) до 23 % у 2015 р., запроваджено новий податок на володіння житлом, зменшено мінімальну погодинну ставку оплати праці з 8,65 до 7,65 євро [13; 14].

Тісний зв'язок економіки та банківської системи Греції з економікою (та банківською системою) країн ЄС формує ризики «втягування» у боргову кризу Греції й інші країни ЄС, що формує ризики для всієї Єврозони. Борг уряду Греції перед країнами Єврозони становить 52,9 млрд євро. Для попередження ризиків настання дефолту, наприкінці 2017 р. до Греції було висунуто низку нових вимог у напрямі «затягування пасків» та зменшення дефіциту державного бюджету. Заходи жорсткої економії (збільшення віку виходу на пенсію, скорочення бюджетних працівників та ін.) поєднуються із вимогами покращити систему управління державними фінансами, знизити торговельні бар'єри та стимулювати зростання експорту. На заваді цього – структурні деформації економіки Греції (у т.ч. моноструктурна, аграрна спеціалізація, низька продуктивність праці). Оскільки вирішити ці економічні проблеми одночасно неможливо – для Гре-

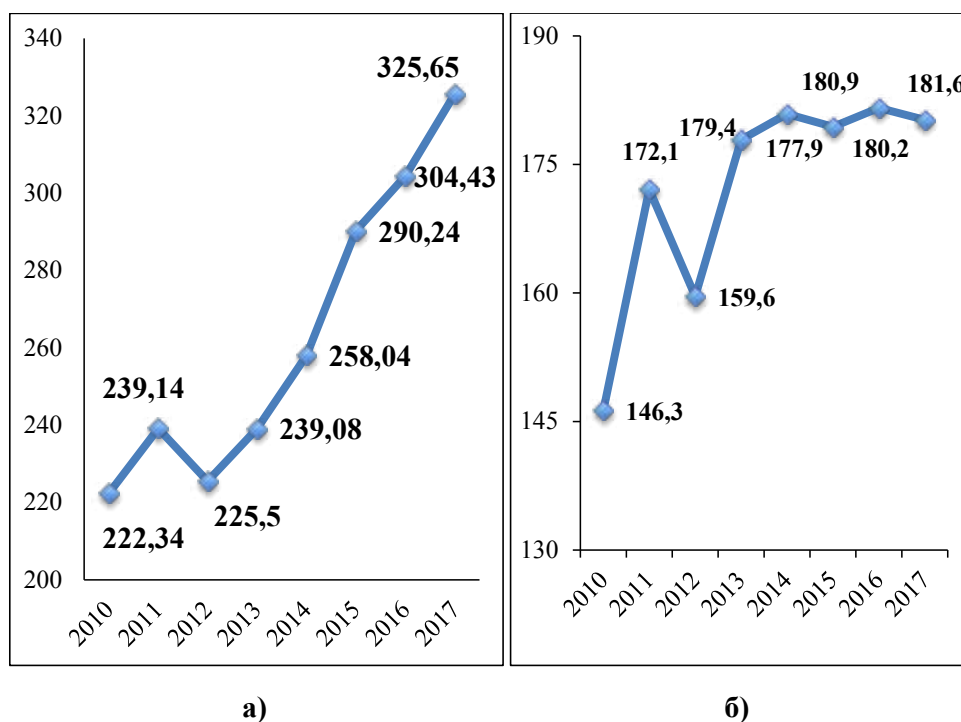


Рис. 3. Динаміка зовнішнього боргу Греції (3.а) та Ірландії (3.б) за період 2010-2017 рр. (у відсотках (%) до ВВП)

Джерело: побудовано за даними МВФ [10]

ції пропонується традиційний варіант політики «затягування пасків» [15]. Йдеться про Пакет реформ та заходів жорсткої економії, ухвалений урядом Греції з урахуванням рекомендацій МВФ (від 15.01.2018 р.), що передбачає подальше скорочення робочих місць у бюджетній сфері, проведення прискорених аукціонів продажу майна збанкрутілих власників, внесення змін до трудового законодавства, що обмежує роль профспілок та забороняє страйки та масові протести населення, спрямовані проти непопулярних рішень щодо заощаджень [15]. Водночас, тільки за рахунок відродження економічної активності, розвитку бізнесу та переходу до економічного зростання Греція зможе подолати проблему зовнішньої заборгованості (див. рис. 3 (3.а)). У іншому випадку – реальністю для Греції стає ризик дефолту.

Щодо зовнішніх боргів Ірландії – слід визнати, що ця країна ніколи не оголошувала дефолт, але завжди отримувала міжнародну допомогу та домовлялася про реструктуризацію боргів зі своїми кредиторами. Так, неспроможність Ірландії обслуговувати свої боргові зобов'язання (85 мільярдів євро) у 2013 р. призвела до необхідності реструктуризації, яка була проведена за згодою кредиторів і під зобов'язання запровадити в країні неоліберальну політику «суворої економії». Завдяки грамотній реструктуризації боргів за участі Європейського центрального банку та продовженню програми кредитування Ірландії, до 2053 року сума виплат скоротиться на 20 млрд. євро без списання заборгованості [16]. Як свідчать дані рис. 3 (3.б), динаміка зовнішньої заборгованості Ірландії як-би «заморожена». Серед реформ, які провела Ірландія – націоналізація низки приватних банків (які опинилися на грані банкрутства) та націоналізація збиткових великих приватних компаній, що було здійснено за рахунок бюджетних коштів, коштів платників податків, але не допустило руйнування фінансової системи Ірландії [16]. В Ірландії сподіваються, що стабільні фінанси сприятимуть відродженню економічної активності бізнесу та позитивно вплинуть на економічне зростання країни.

Заходи щодо реструктуризації зовнішнього боргу і для Греції, і для Ірландії усунули ризики настання дефолту. Адже дефолт – зворотній бік неможливості країни виплатити зовнішні борги. Дефолт означає прийняття урядом країни-боржника рішення про відмову від виконання своїх боргових зобов'язань. Щодо видів, то дефолт може бути технічним або

повним. Технічний дефолт передбачає невиконання позичальником (у т.ч. країною – позичальником) додаткових умов кредитної угоди, наприклад – заборону певної діяльності до повернення позики. Серед макроекономічних наслідків технічного дефолту називають: тимчасову неплатоспроможність країни; можливість здійснювати додаткові запозичення; тимчасове призупинення зовнішніх виплат по зовнішнім боргам; реструктуризацію боргу та ін. Повний дефолт означає, що країна не спроможна та не має можливості здійснювати заходи (фінансувати витрати), пов'язані з виконанням її боргових зобов'язань. Серед макроекономічних наслідків повного дефолту називають: світову ізоляцію країни як ненадійного партнера у всіх формах міжнародних економічних відносин; арешт іноземних активів країни (аж до майна дипломатичних представництв); неможливість здійснити додаткові запозичення коштів на світових ринках позичкових капіталів; накладання квот і обмежень на зовнішню торгівлю з такою країною; припинення інвестування у економіку країни, що оголосила повний дефолт; запровадження низки штрафних санкцій.

Дефолт не є унікальним явищем у світі. За період з 1820 р. і до кінця 2017 р. у світовій практиці було зафіксовано 248 випадки дефолту у 107 суверенних країнах світу. Найчастіше дефолти виникали у країнах Латинської (Південної) Америки – Аргентині, Еквадорі, Мексиці, Уругваї та Венесуелі. Кожна з цих країн оголошувала дефолт щонайменше 8 разів, часто демонструючи практику «серійних дефолтів». Так, країни Еквадор та Гондурас провели у стані дефолту більш ніж 120 років кожна [10; 17].

Дефолт і «повний», і «технічний», несе у собі низку ризиків для національної економіки. Серед інституційних ризиків – зниження довіри до країни як до надійного партнера інших країн світу у спільних економічних та фінансових проектах. Такий ризик має і реальний вимір – зниження та «відтік» інвестицій, зменшення обсягів кредитування у майбутньому. Серед макроекономічних ризиків настання дефолту, насамперед – «здешевлення» національної валюти країни, що оголошує дефолт. Так, після оголошення дефолту Аргентиною (2001 р.) аргентинське песо «здешевшало» на 67,4 %. Оголошення дефолту Мексикою (1994 р.) призвело до падіння мексиканського песо на 46,6 %. Російський рубль після оголошення дефолту РФ (1998 р.) одразу ж знецінився на 40,4 % [18]. Після оголошення

дефолту у країнах різко зростає безробіття. Це стосується як масових звільнень працівників бюджетної сфери (освіта, медицина, заклади культури) внаслідок спустошення бюджетів усіх рівнів, так і звільнення працівників у бізнес-сегменті (внаслідок зменшення інвестицій та падіння купівельної спроможності населення). Дефолт швидко «вимиває» золотовалютні резерви країни, що формує ризики призупинки (чи зменшення до критичної межі) імпорту, у т.ч. імпортих ліків, імпортих комплектуючих для виробництва, енергоресурсів та ін. Серед ризиків дефолту – різке падіння обсягів прямих іноземних інвестицій. В цілому, дефолт призводить до падіння темпів економічного зростання країни та падіння її конкурентоспроможності на світовому ринку у всіх сферах.

Серед країн, що пережили дефолт – Мексика та Аргентина. Досвід виходу цих країн з дефолту свідчить про доцільність розробки середньострокової стратегії управління зовнішнім боргом, як це і було зроблено у Латиноамериканських країнах. У Мексиці та Аргентині після дефолту було запроваджено низку неоліберальних заходів: знижено митні тарифи, запроваджено ліберальне законодавство задля залучення в країну іноземного капіталу, відбулася дерегуляція діяльності фінансового сектора. Державний курс на зменшення бюджетних витрат та «затягування пасків» поєднувався з великомасштабними програмами приватизації державних об'єктів у сфері промисловості, гірничодобувній галузі, з одночасним стимулюванням розвитку приватного бізнесу. Цікаво зазначити, що у мексиканській моделі виходу з дефолту (1994 р.) було майже нівельовано соціальні ризики. У Мексиці гарантією соціальної стабільності стали періодично поновлювані угоди уряду з профспілками та підприємцями, так звані «Пакти стабілізації, конкурентоспроможності та зайнятості», завдяки яким було відновлено суспільний консенсус, а профспілки діяли узгоджено з рішеннями влади. У Мексиці приймалися закони, зорієнтовані на реформування фінансово-кредитної сфери та структурну перебудову традиційних (до індустріальних) секторів національної економіки.

В Аргентині центральною ланкою антикризових, антидефолтних програм стали грошова та валютна реформи. Після дефолту в Аргентині (дефолтний стан економіки 1999 – 2002 рр.; технічний дефолт – літо 2014 р.) спостерігався гіперінфляційний вибух, рецесія економіки. Для виходу з дефолту було ство-

рено валютну систему, за якої курс національної грошової одиниці «песо» був прив'язаний до долара США (введено «плаваючий курс»). Безробіття в Аргентині після оголошення дефолту швидко зростало, особливо серед молоді. Падіння купівельної спроможності населення та гіперінфляція спричинили «банківську паніку», масове зняття населенням депозитів з банківських рахунків. Як відповідь на «банківську паніку», уряд частково вдався до «заморожування» депозитів та примусового переведення валютних депозитів у депозити місцевої, національної грошової одиниці. Найбільше втратили від запровадження таких заходів домашні господарства, середній клас, само-зайняті та малий бізнес. Остаточо Аргентина вийшла з дефолту лише після реструктуризації зовнішніх боргів [10; 18].

В цілому, зважаючи на різницю у тактичних, короткострокових антидефолтних заходах, у Аргентині та у Мексиці переважав спільний курс на запровадження монетарних заходів, орієнтація на стабілізацію фінансового сектора, зниження темпів інфляції, оздоровлення кредитно-грошової системи. Одночасно, внаслідок зниження кредитних ставок у США, зарубіжні інвестори – пенсійні, інвестиційні фонди, страхові компанії почали інвестувати на ринки країн Латинської Америки під вищі відсотки. Іноземні інвестори також прийняли активну участь у приватизації державних підприємств Мексики та Аргентини, розпочату після оголошення дефолту. Приватизація, монетарні заходи та регулювання кредитно-фінансової сфери відповідали неоліберальній моделі реформ та були зорієнтовані на стимулювання приватногосподарської ініціативи, на розвиток приватного бізнесу, що розглядалося як основа для економічного зростання. Як свідчать дані рис. 4, динаміка зовнішнього боргу Мексики та Аргентини у 2017 р. демонструє тенденцію до зменшення.

Досвід країн світу щодо розрахунків із зовнішніми боргами є корисним для України, для якої у 2018 р. загострюється питання обслуговування зовнішнього боргу. Нині тривають гострі дискусії між науковцями та політиками про доцільність подальшого нарощування зовнішнього боргу, у т.ч. перед МВФ; про ризики та «ціну» дефолту; про доцільність отримання Україною нових траншів від МВФ та про очікувані соціально-економічні наслідки виконання «вимог» для отримання траншів МВФ. У таблиці 1 представлено динаміку державного боргу України у розрізі зовнішнього та внутрішнього боргу. Як свідчать дані таблиці 1,

за період 2011 – 2017 рр. сукупний державний борг України зріс на 1462, 64 млрд грн. (307,87 %), у тому числі зовнішній борг – на 940,615 млрд грн. (314,15 %), внутрішній – на 516,022 млрд грн. (297,06 %). Така динаміка пояснюється різким зростанням зовнішніх запозичень України, починаючи з 2014 р. У структурі державного боргу стабільно переважає зовнішній борг, частка якого коливається від 38 % до 52,56 % [10; 19].

На обслуговування державного боргу у 2018 році Україна має витратити 130,2 млрд грн. (а у бюджеті на 2017 р. на ці цілі було спрямовано 110,8 млрд грн.) [19; 20]. Зростають і зовнішні борги України. Серед чинників, що

спричинили зростання зовнішньої заборгованості – девальвація гривні, падіння ВВП, рецесія виробництва, зменшення внутрішнього споживчого попиту внаслідок інфляційних процесів та безробіття, негативний вплив не виваженої монетарної політики НБУ щодо стимулювання процесів кредитування національної економіки та ін. Для України притаманна і низка бюджетних проблем: від хронічного дефіциту Пенсійного Фонду до спроб емісійного покриття дефіциту бюджету, підвищення розміру мінімальної заробітної плати без врахування динаміки зростання продуктивності праці в країні. Військовий конфлікт на Сході України, політична нестабільність –

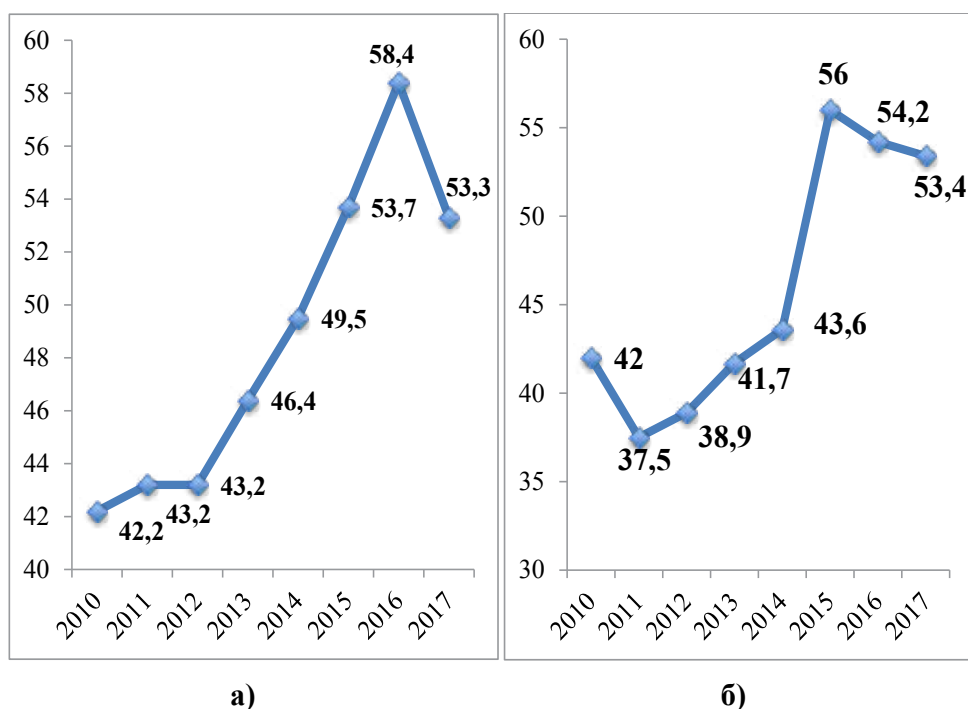


Рис. 4 Динаміка зовнішнього боргу Мексики (4.а) та Аргентини (4.б) за період 2010-2017 рр. (у відсотках (%) до ВВП)

Джерело: побудовано за даними МВФ [10]

Таблиця 1

Державний та гарантований державою борг України (млрд. дол США)

	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Загальна сума боргу	59,22	64,50	73,16	69,81	65,51	70,97	76,33
Державний борг	44,72	49,95	60,08	60,06	55,59	60,71	65,01
Внутрішній борг	20,21	23,81	32,15	29,24	21,17	24,66	26,53
Зовнішній борг	24,51	26,14	27,93	30,82	34,43	36,05	38,48
Гарантований державою борг	14,51	14,55	13,08	9,75	9,91	10,26	11,32
Внутрішній борг	1,54	2,03	3,39	1,77	0,89	0,70	0,75
Зовнішній борг	12,97	12,52	9,69	7,99	9,02	9,56	10,58

Джерело: за даними МВФ [10]

вкрай негативно позначаються на інвестуванні в українську економіку, що зменшує надходження податків до державного бюджету. Експортний потенціал України представлений, в основному, продукцією сировини та напівфабрикатів, товарами з низьким вмістом доданої вартості. Це посилює імпортозалежність України від готових та високотехнологічних товарів, що також збільшує дефіцит державного бюджету, а отже – загострює потребу у зовнішніх кредитах та ризики розрахунків по зовнішній боргам. Така ситуація вимагає розробки та впровадження в Україні середньо- та довгострокової державної політики щодо погашення зовнішньої заборгованості, рекомендацій щодо реструктуризації зовнішніх боргів, усунення ризиків настання дефолту.

Висновки із цього дослідження і перспективи подальших досліджень. Досвід країн світу, що мають позитивну динаміку зростання зовнішньої заборгованості свідчить про доцільність прийняття довгострокової стратегії погашення зовнішньої заборгованості, складовими якої мають стати: курс на реструктуризацію зовнішнього боргу; вихід на зовнішні ринки запозичень для швидкого залучення коштів та можливості рефінансування зовнішнього боргу. У світовій практиці часто застосовується проголошення країною стану «технічного дефолту», що супроводжується пошуком компромісів задля реструктуризації боргів, вивільнення інвестиційних ресурсів для стимулювання розвитку реального сектору виробництва, стимулювання внутрішнього національного виробництва товарів та послуг з метою збільшення експорту.

Монетарна політика та політика «затягування пасків», що супроводжується «заморожуванням» заробітних плат, пенсій та стипендій, скороченням соціальних виплат, зменшенням фінансування бюджетної сфери (науки, освіти, сфери охорони здоров'я) – може дати позитивний ефект (для розрахунків по зовнішнім боргам) виключно на короткостро-

ковому часовому періоді. У середньостроковому та довгостроковому часовому періоді такі заходи «б'ють» по внутрішньому ринку, проявляючись через падіння купівельної спроможності населення, зростання обсягів трудової міграції та «згортання» споживання на внутрішньому ринку країни. Все це вкрай негативно позначається на економічній активності малого та середнього бізнесу, на розвитку національного виробництва, зменшує поповнення державного бюджету, що знову ж, призводить до потреби країни збільшувати зовнішні запозичення.

Найгіршою ситуацією для країни-боржника є оголошення не технічного, а «повного» дефолту. Серед ризиків настання стану дефолту – різке зменшення золотовалютних резервів та знецінення національної грошової одиниці, зростання безробіття, припинення імпорту, падіння темпів зростання економіки, втрата країною позитивного іміджу та довіри на світових фінансових, у т.ч. кредитних, інвестиційних, фондових, валютних ринках.

Найбільш оптимальним шляхом для погашення зовнішньої заборгованості для країни у середньо- та довгостроковому часовому періоді є розвиток національного виробництва, модернізація старих (традиційних, індустріальних) секторів та галузей, стимулювання структурно-інноваційних зрушень. Перехід національної економіки до інноваційно-інвестиційного типу економічного зростання, зорієнтованого на випуск готової продукції з високим вмістом доданої вартості дозволить збільшити обсяги експорту та сформувати позитивне сальдо торговельного балансу, залучити до країни інвестиції, активізувати бізнес та поповнити за рахунок зростання всіх видів доходів та податків державний бюджет країни. Вирішуючи питання пошуку шляхів погашення зовнішньої заборгованості та уникнення ризиків дефолту, Україна має орієнтуватися виключно на пріоритетність власних національних економічних інтересів.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Вахненко Т.П. Особливості формування державного боргу та управління його складовими у період фінансової кризи / Т.П. Вахненко. // Фінанси України. – 2009. – № 6. – С. 14–28.
2. Семко Т.В. Покутня М.В. Вплив державного боргу на стійке функціонування національної економіки / Т.В. Семко, М.В. Покутня // Економіка, фінанси, право. – 2010. – № 6. – С. 6–11.
3. Боринець С.Я., Могилко Л.В. Моделі організаційного забезпечення управління державним боргом: світовий досвід та перспективи для України / С.Я. Боринець, Л.В. Могилко // Банківська справа. – 2012. – № 4. – С. 43–66.
4. Герд Е. Управління державним боргом: завдання, цілі, учасники / Е. Герд // Фінанси України. – 2014. – № 1. – С. 7–21.

5. Волошанюк Н.В., Мавдрік О.О. Державний борг України та його погашення / Н.В. Волошанюк, О.О. Мавдрік // Науковий вісник Херсонського державного університету. – Випуск 18. – Частина 1. – 2016. – С. 50–53.
6. Руда О.Л. Державний борг України на сучасному етапі розвитку / О.Л. Руда // Економіка та держава. – 2015. – № 3. – С. 64–67.
7. Bianca De Paoli, Glenn Hoggarth and Victoria Saporta. Costs of sovereign default [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bankofengland.co.uk/publications/fsr/fs_paper01.pdf
8. Mark L. J. Wright. Sovereign Debt Restructuring: Problems and Prospects / L. J. Mark Wright [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.econ.ucla.edu/mlwright/research/workingpapers/SDRPP.pdf>.
9. Peter H. Lindert. How Sovereign Debt Has Worked / Peter H. Lindert, Peter J. Morton [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nber.org/chapters/c8987.pdf>
10. Офіційний сайт Міжнародного Валютного Фонду. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.imf.org>
11. Yvan Guillemette and Jan Stráský. Japan's challenging debt dynamics [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.oecd.org/eco/growth/Japan-s-challenging-debt-dynamics-OECD-Journal-Economic-Studies-2014.pdf>
12. Taxation and investment in France 2017. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/global/Documents/Tax/dttl-tax-franceguide-2017.pdf>
13. The Greek Public Debt Problem* by Michalis Nikiforos, Dimitri B. Papadimitriou, and Gennaro Zezza Levy Economics Institute of Bard College May 2016. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.levyinstitute.org/pubs/wp_867.pdf
14. Debt relief for a living economy in Greece. November 2016. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.wwf.gr/lessdebtmoreearth/wp-content/uploads/2016/11/Debt_relief_for_a_living_economy_in_Greece_19Oct2016.pdf
15. IMF country report no. 16/130 Greece preliminary debt sustainability analysis– updated estimates and further considerations. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/scr/2016/cr16130.pdf>
16. Annual report on public debt in Ireland June 2017. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://oras.oireachtas.ie/AWDData/Library3/Findocslaid120617_133424.pdf
17. Official website of World Bank [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.worldbank.org>
18. Official website of UNCTAD [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://unctad.org/en/Pages/Home.aspx>
19. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua>
20. Закон України «Про державний бюджет України на 2018 рік» (07.12.2017 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2246-19>

REFERENCES:

1. Vakhnenko T.P. Osoblyvosti formuvannia derzhavnoho borhu ta upravlinnia yoho skladovymu u period finansovoi kryzy / T.P. Vakhnenko. // Finansy Ukrainy. – 2009. – № 6. – С. 14–28.
2. Semko T.V. Pokutnia M.V. Vplyv derzhavnoho borhu na stiike funktsionuvannia natsionalnoi ekonomiky / T.V. Semko, M.V. Pokutnia // Ekonomika, finansy, pravo. – 2010. – № 6. – С. 6–11.
3. Borynets S.Ia., Mohylko L.V. Modeli orhanizatsiinoho zabezpechennia upravlinnia derzhavnym borhom: svitovy dosvid ta perspektvyv dlia Ukrainy / S.Ia. Borynets, L.V. Mohylko // Bankivska sprava. – 2012. – № 4. – С. 43–66.
4. Gerd E. Upravlinnia derzhavnym borhom: zavdannia, tsili, uchasnyky / E. Gerd // Finansy Ukrainy. – 2014. – № 1. – С. 7–21.
5. Voloshaniuk N.V., Mavdryk O.O. Derzhavnyi borh Ukrainy ta yoho pohashennia / N.V. Voloshaniuk, O.O. Mavdryk // Naukovyi visnyk Khersonskoho derzhavnoho universytetu. – Vypusk 18. – Chastyna 1. – 2016. – С. 50–53.
6. Ruda O.L. Derzhavnyi borh Ukrainy na suchasnomu etapi rozvytku / O.L. Ruda // Ekonomika ta derzhava. – 2015. – № 3. – С. 64–67.
7. Bianca De Paoli, Glenn Hoggarth and Victoria Saporta. Costs of sovereign default [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://www.bankofengland.co.uk/publications/fsr/fs_paper01.pdf
8. Mark L. J. Wright. Sovereign Debt Restructuring: Problems and Prospects / L. J. Mark Wright [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.econ.ucla.edu/mlwright/research/workingpapers/SDRPP.pdf>.
9. Peter H. Lindert. How Sovereign Debt Has Worked / Peter H. Lindert, Peter J. Morton [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.nber.org/chapters/c8987.pdf>
10. Ofitsiynyi sait Mizhnarodnoho Valiutnoho Fondu. – [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.imf.org>

11. Yvan Guillemette and Jan Stráský. Japans challenging debt dynamics [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <https://www.oecd.org/eco/growth/Japan-s-challenging-debt-dynamics-OECD-Journal-Economic-Studies-2014.pdf>
12. Taxation and investment in France 2017. – [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/global/Documents/Tax/dttl-tax-franceguide-2017.pdf>
13. The Greek Public Debt Problem* by Michalis Nikiforos, Dimitri B. Papadimitriou, and Gennaro Zezza Levy Economics Institute of Bard College May 2016. – [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://www.levyinstitute.org/pubs/wp_867.pdf
14. Debt relief for a living economy in Greece. November 2016. [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://www.wwf.gr/lessdebtmoreearth/wp-content/uploads/2016/11/Debt_relief_for_a_living_economy_in_Greece_19Oct2016.pdf
15. IMF country report no. 16/130 Greece preliminary debt sustainability analysis – updated estimates and further considerations. [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/scr/2016/cr16130.pdf>
16. Annual report on public debt in Ireland June 2017. – [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://opac.oireachtas.ie/AWDData/Library3/Findocslaid120617_133424.pdf
17. Official website of World Bank [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.worldbank.org>
18. Official website of UNCTAD [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://unctad.org/en/Pages/Home.aspx>
19. Ofitsiyni sait Ministerstva finansiv Ukrainy. – [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.minfin.gov.ua>
20. Zakon Ukrainy «Pro derzhavnyi biudzheth Ukrainy na 2018 rik» (07.12.2017 r.) [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2246-19>

УДК 332.365

Еколого-економічний механізм раціонального використання, відтворення та охорони земельних ресурсів

Боднарук І.Л.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри землевпорядкування та кадастру
Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу

Стаття присвячена актуальним питанням визначення еколого-економічних проблем щодо землекористування, що включають, насамперед, раціональне використання, відтворення та охорона земельних ресурсів. Тому для раціонального землекористування було запропоновано такий еколого-економічний механізм ефективного використання, що дозволить максимально залучити до певного господарського обігу всі землі основного цільового призначення, та збереження таких умов, де збільшення продуктивності сільськогосподарських угідь призведе до отримання максимальної кількості продукції на одиницю використаної площі за найменших затрат праці та грошових вкладень.

Ключові слова: раціональне використання, еколого-економічний механізм, сільське господарство, земля.

Боднарук И.Л. ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ РАЦИОНАЛЬНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ, ВОСПРОИЗВОДСТВА И ОХРАНЫ ЗЕМЕЛЬНЫХ РЕСУРСОВ

Статья посвящена актуальным вопросам определения эколого-экономических проблем землепользования, включающие, прежде всего, рациональное использование, воспроизводство и охрана земельных ресурсов. Поэтому для рационального землепользования было предложено такой эколого-экономический механизм эффективного использования, что позволит максимально привлечь к определенному хозяйственный оборот все земли основного целевого назначения и сохранения таких условий, где увеличение продуктивности сельскохозяйственных угодий приведет к получению максимального количества продукции на единицу использованной площади при наименьших затрат труда и денежных вложений.

Ключевые слова: рациональное использование, эколого-экономический механизм, сельское хозяйство, земля.

Bodnaruk I.L. ECOLOGICAL AND ECONOMIC MECHANISM OF RATIONAL USE, REPRODUCTION AND PROTECTION OF LAND RESOURCES

Ecological and economic problems with the use of land resources include, first of all, rational use, reproduction and protection. In the article for rational land use an ecologic-economic mechanism of effective use was proposed that would allow the most to attract all land of the main purpose for a certain economic circulation, as well as creation of favorable conditions for increasing the productivity of agricultural land and obtaining the maximum quantity of products per unit of the used area at the lowest cost labor and funds.

Keywords: rational use, ecological-economic mechanism, agriculture, land.

Постановка проблеми. Земля – це першооснова господарської діяльності, адже вона є природним багатством людства. При цьому земельні ресурси розглядаються як природний ресурс, що охоплює усі переваги надані природою у певному обсязі, і людина не владна визначати їх пропозицію, будь то сама земля, чи будь-які природні ресурси. У сільському господарстві земля виступає чи не першочерговим просторовим базисом, предметом праці, засобом праці та основним засобом виробництва.

Розвиток людського суспільства в усі часи був нерозривно пов'язаний із землею, яка і на сьогодні залишається основою забезпечення населення планети продуктами харчування

і джерелом суспільного багатства. З часу виникнення приватної власності на землю, вона стала товаром, що зумовило і розвиток ринку землі [1].

Україна на протязі десятиліть, розвиваючи ринкову економіку, прагне надати приватну власність на землю, що б змусило приватного власника працювати та ефективно й раціонально використовувати наявні земельні ресурси. Але враховуючи сьогоднішній день, де постійне зростання вартості на мінеральні добрива, с/г техніку та пальне, власники земель не в змозі перекрыти ці витрати за рахунок родючості та низької рентабельності виробництва сільськогосподарської продукції, що призводить до постійного виснаження

та деградації земель сільськогосподарського призначення.

Тому важливо провести аналіз щодо раціонального використання, відтворення та охорони сільськогосподарських земель, та визначити основні аспекти та їх вплив на екологічну і економічну ефективність використання земель та розробити єдиний еколого-економічний механізм, як обов'язкову умову запровадження майбутньої успішної земельної реформи.

Аналіз останніх досліджень. Багато наукових робіт українських вчених, таких як: Гнаткович О.Д., Веклич О.О., Врублевська О.В., Гречановська Н.Г., Добряк В.К., Синякевич І.М. та інші присвятили свої праці вивченню питань таких ринкових процесів, що сприяють розширенню структури механізмів управління та впровадження нових еколого-економічних інструментів щодо підвищення потенціалу використання земельних ресурсів.

Однак, щодо еколого-економічного механізму, який представлений як сукупність організаційних структур, форм господарювання, методів управління та правових норм, за допомогою яких суспільство використовує економічні та екологічні закони для раціонального використання, відтворення та охорони земельних ресурсів ще потребує подальшого вивчення.

Цілі статті. Метою статті є обґрунтування необхідності розроблення й запровадження еколого-економічного механізму стимулювання раціонального використання й охорони земельних ресурсів у сільському господарстві.

У статті визначено такі завдання:

- обґрунтувати еколого-економічні основні фактори ефективності використання сільськогосподарських земель;
- розкрити комплекс заходів еколого-економічного механізму раціонального використання, відтворення та охорони земельних ресурсів;
- розробити методи та заходи, що впливають на підвищення інтенсифікації використання земель сільськогосподарського призначення;
- сформулювати рекомендації щодо вдосконалення еколого-економічного механізму раціонального землекористування.

Виклад основного матеріалу. Під економічним стимулюванням раціонального використання та охорони земель прийнято розуміти комплекс взаємопов'язаних заходів, спрямованих на підвищення зацікавленості власників землі й землекористувачів у

збереженні та відтворенні родючості ґрунтів, збереженні екологічної цінності природних і набутих якостей земель, здійсненні заходів із захисту земельних ресурсів від негативних наслідків господарської діяльності, нераціонального перерозподілу земельних угідь або необґрунтованого їх вилучення із сільськогосподарського обороту [2].

Основними факторами щодо низької економічно-екологічної ефективності використання сільськогосподарських земель в Україні можна виділити такі:

1. Слабке фінансування сільськогосподарських підприємств за рахунок низької рентабельності, що не дає змоги впровадити інноваційні рішення щодо удосконалення технологічних операцій вирощування сільгоспкультур, оновлення матеріально-технічної бази.

2. Порушення структури посівних площ сільськогосподарських культур, що призводить до виснаження ґрунтового покриву. Високий рівень рентабельності виробництва окремих сільськогосподарських культур та спеціалізація великих сільськогосподарських підприємств на вирощуванні експорторієнтованих сільськогосподарських культур зернових груп призвели до розширення площ посівів зернових культур [3].

3. Землі при нинішньому стані поступово втрачають свою родючість за рахунок постійного зменшення зрошуваності, з недобросовісною безгосподарністю, застосуванням застарілої важкої сільськогосподарської техніки, за що повинна бути встановлена сувора відповідальність за прорахунки при використанні земельних ресурсів.

4. Поступове погіршення екологічної ситуації, що пов'язано з посиленням деградації земель сільськогосподарського призначення, зниженням родючості ґрунту, зростанням його забруднення залишками пестицидів, важких металів [4].

Враховувавши вище перераховані фактори, що тільки поглиблюють деградаційні процеси з погіршенням якісного стану земельних ресурсів, що залучені до сільськогосподарського обороту, зумовлюють необхідність застосування комплексу заходів еколого-економічного механізму раціонального використання, відтворення та охорони земельних ресурсів.

В такій невизначеній та критичній ситуації надзвичайно важливо на державному рівні віднайти такий механізм регулювання земельних відносин, які б встановили узгоджену вза-

ємодію суб'єктів та об'єктів земельних відносин, що ґрунтувались на таких аспектах, як ринкові регулятори, чітко встановлені важелі впливу самоврядних та саморегулюючих організацій, інститути державного та приватного регулювання і соціального партнерства. Звичайно, що державне втручання має бути мінімальним і відповідати сучасній загальнодержавній політиці, але націлено на суворе дотримання, відповідальність та повинно економічно стимулюватись за конкретні, зрозумілі їм і суспільству заходи [5].

Отже, важливими аспектами для заохочення суб'єктів сільського господарства щодо ефективного землекористування є методи економічного та екологічного стимулювання землеволодіння та землекористування. На жаль сьогодні ще досі не використовується у відповідному обсязі екологічне регулювання та економічне стимулювання землеохоронної діяльності. Проте на практиці в процесі консолідації земель в сільському господарстві застосування економічно-екологічного механізму стимулювання землеохоронної діяльності є обов'язковою умовою забезпечення раціонального використання та охорони земель.

З огляду на це, особливої актуальності набуває необхідність запровадження еколого-економічного механізму стимулювання раціонального використання й охорони земель як важливого інструменту в системі регулювання земельних відносин. Під цим механізмом прийнято розуміти комплекс взаємопов'язаних заходів та методів спрямованих на підвищення зацікавленості власників землі й землекористувачів у збереженні та відтворенні родючості ґрунтів, збереженні екологічної цінності природних і набутих якостей земель, здійсненні заходів із захисту земельних ресурсів від негативних наслідків господарської діяльності, нераціонального перерозподілу земельних угідь або необґрунтованого їх вилучення із сільськогосподарського обороту [6].

До вирішення економічних і екологічних проблем у сільському господарстві необхідно підходити через екологічне та економічне раціональне використання земель. Сучасний землеустрій має якомога повніше враховувати екологічні вимоги, базуючись на екологічно збалансованому підході до використання природних ресурсів, що дозволить забезпечити відновлення родючості ґрунтів і підвищити продуктивність сільськогосподарських угідь [7].

Підвищення ефективності землекористування в сучасних умовах має відбуватися на основі вирішення таких проблем:

- розвиток форм власності на землю;
- удосконалення земельних відносин через розвиток заставних й орендних інститутів;
- реформування системи оподаткування шляхом установаження єдиного земельного податку;
- переоснащення матеріально-технічної бази.

В умовах невирішених проблем та формуванням ринкового обігу земель дуже важливо створити такі умови, за яких власники землі і землекористувачі добровільно, без будь-яких примусів братимуть участь у виконанні заходів, націлених на забезпечення раціонального використання та охорону земель. Винятково, що ефективне функціонування еколого-економічного механізму повинно відповідати землеохоронній діяльності і може бути забезпечене лише за наявності повноцінної нормативно-правової бази, Земельного кодексу України та прийнятими відповідно до нього законодавчими актами.

Отже, механізм економічного та екологічного заохочення землекористувачів повинен стимулювати дотримання усіх землеохоронних заходів, що повинні ґрунтуватись на системі методів як прямого та опосередкованого стимулювання та охоплювати такі основні заходи та відповідні методи:

1. Пільговий режим оподаткування:

- надання різних пільгових кредитів громадянам та юридичним особам, що дозволять здійснювати певні заходи, що передбачені загальнодержавними та регіональними програмами з раціонального використання й охорони земель за рахунок власних коштів чи з накопичень, без виділення коштів з бюджету;
- звільнення землевласників і землекористувачам від плати за землю або врегулювання питання компенсації щодо недоодержаної частки доходу внаслідок тимчасової консервації деградованих, малопродуктивних, а також техногенно-забруднених земель, на яких виконуються роботи з меліорації, рекультивації, консервації земель та інші роботи щодо охорони земель, що стали такими не з їх вини [8].

2. Здійснення планової консервації деградованих, малопродуктивних та техногенно-забруднених земель, а також орних земель та інших видів сільськогосподарських угідь:

- встановлення чітких економічних і екологічних критеріїв для визначення земель, що потребують консервації (нормативів щодо гра-

нично допустимого забруднення та якісного стану ґрунтів, показників їх деградації, оптимального співвідношення земельних угідь);

- запровадження обліку земель, що виведені з господарського обігу на відповідний термін для проведення заходів з відновлення їх родючості та покращення екологічно задовільного стану ґрунтів;

- припинення господарського використання деградованих і малопродуктивних земель на визначений термін, використання яких є екологічно та економічно неефективним, а також техногенно-забруднених земельних ділянок, на яких неможливо одержувати екологічно чисту продукцію;

- накладання юридичної відповідальності за недотримання встановлених правил землекористувачів при консервації земель (наприклад, передбачення штрафних санкцій за невиконання обов'язків).

3. Впровадження заходів з охорони земель, їх захисту від розвитку та попередження ерозійних процесів, відтворення й підвищення родючості ґрунтів:

- збереження ґрунтів та посилення їхніх корисних властивостей, максимально можливе запобігання втрат сільськогосподарських земель;

- недопущення забруднення, захаращування, засмічення ґрунтів шкідливими відходами виробництва і споживання, порушення земель та знищення ґрунтового покриву;

- мінімізація промислової, гірничодобувної, сільськогосподарської та інших видів діяльності, яка погіршує стан та екологічну роль земельних ресурсів;

- невідворотність відповідальності за невиконання заходів щодо охорони земель і обов'язковість землеохоронної діяльності.

4. Вдосконалення інфраструктурного забезпечення природоохоронної діяльності:

- розробка землеохоронних програм та проектів;

- вдосконалення нормативно-правового забезпечення управління землекористуванням на місцевому рівні;

- створення сприятливих умов для екологічної реабілітації землегосподарських систем територіальних громад;

- створення ефективної системи контролю за станом довкілля та процесом землекористування;

- впровадження інноваційних в процес управління природоохоронною діяльністю із застосуванням інформаційних технологій.

5. Створення сприятливих умов для господарської діяльності сільськогосподарських підприємств:

- регулювання земельних і майнових відносин;

- стимулювання сільськогосподарського товаровиробника для здійснення екологічно безпечного землекористування шляхом удосконалення системи державного управління у сфері використання та охорони земель ;

- сприяння до поєднання високоефективного виробництва з економічними вигодами, з раціональним використанням земельних ресурсів та екологічно збалансованим сільськогосподарським виробництвом;

- підвищення інвестиційної привабливості землекористування та здійснення організаційно-економічних заходів на державному та локальному рівнях.

6. Запровадження примусових важелів впливу щодо нераціонального використання та збереження земель:

- платність землекористування;

- додаткове оподаткування використання екологонебезпечних засобів і заходів;

- збори за забруднення навколишнього середовища, у тому числі погіршення якості ґрунтів, штрафні санкції за порушення принципів екологорівноваженого землекористування;

- викуп права на забруднення (екологічна ліцензія) та екологічне страхування.

Отож, врахувавши вищезазначені методи та заходи, що впливають на підвищення інтенсифікації використання земель сільськогосподарського призначення, їх збереження і відтворення родючості ґрунтів, очікують такі результати :

- розробити програму по раціональному використанню земель, підвищенню родючості ґрунтів, посиленню державного контролю земельних ресурсів у комплексі з іншими природоохоронними заходами;

- створення системи законодавчого захисту прав на земельну власність та формування єдиної системи державного земельного кадастру та реєстрації прав на нерухомість

- передбачити розвиток іпотечного кредитування під заставу землі і права землекористування; перетворення кредитних ресурсів на головне джерело інвестицій, а також залучення фінансових ресурсів українських та іноземних інвесторів для освоєння земель у встановленому порядку;

- підвищити ефективність робіт по моніторингу сільськогосподарських угідь та здій-

снити великомасштабне обстеження ґрунтів, включаючи визначення балу бонітету;

- формування системи економічного та фінансового механізмів регулювання ринку землі, забезпечивши своєчасне субсидування державою та розробити механізм відповідальності за зниженням родючості земель сільськогосподарського призначення.

Висновки. Обов'язковою умовою майбутньої успішної земельної реформи є становлення нових економічних інститутів: державного і регіонального регулювання, правового забезпечення, фінансового забезпечення,

організаційного розвитку, що посприяє укріпленню ринкових відносин в Україні, стабільності економічного розвитку, підвищенню конкурентоспроможності економіки.

З огляду на це, подальші дослідження необхідно спрямовувати на розробку більш гнучкішого екологічно-економічного механізму стимулювання раціонального землекористування та пошуку новітніх шляхів щодо вдосконалення нормативно-правової та методичної бази у сфері раціонального землекористування, охорони земель, збереження, відтворення та підвищення родючості ґрунтів.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Паньків З. П. Земельні ресурси: навчальний посібник. / З. П. Паньків. – Видавничий центр ЛНУ ім. Івана Франка, 2008. – 272 с.
2. Гнаткович О.Д. Економічне стимулювання раціонального використання і охорони земель / О. Д. Гнаткович // Інноваційна економіка. – 2013. – № 1. – С. 128–130.
3. Іванов Ю.Б. Екологічні аспекти розвитку ринкових відносин / Ю.Б. Іванов, І.А. Сєрова // Теоретичні та прикладні питання економіки. Збірник наукових праць. Теоретичні та прикладні питання економіки. – 2010. – Вип. 19. – С. 241-245.
4. Греков Л.Д. Економічне стимулювання раціонального використання земель / Л.Д. Греков, А.Д. Юрченко, А.М. Мірошніченко // Землевпорядний вісник. – 2008. – № 1. – С. 34–38.
5. Гуроров О.І. Проблеми сталого землекористування у сільському господарстві: теорія, методологія, практика : монографія / О.І. Гуроров. – Харків : ХНАУ, 2010. – 405 с.
6. Добряк В.К. Еколого-економічні засади реформування землекористування в ринкових умовах / В.К. Добряк, Д.І. Бабміндра. – К. : Урожай, 2006. – 336 с.
7. Богіра М. Порушення охорони ландшафтів – причини й результати / М. Богіра // Землевпорядний вісник. – 2008. – № 1. – С. 47–50.
8. Закон України «Про оцінку впливу на довкілля» – <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2059-19>, від 23.05.2017.

REFERENCES:

1. Pankov, Z.P. (2008), Land resources [Textbook], Publishing Center of LNU, Lviv, Ukraine.
2. Gnatkovich O.D. (2013), "Economic stimulation of rational use and protection of land", Innovation economy, no 1, pp.128-130.
3. Ivanov Y.B. (2010), "Environmental aspects of development of market relations", Collection of scientific works. Theoretical and applied issues of economics, no 19, pp. 241-245.
4. Grekov L.D. (2008), "Economic incentives for rational use land", Land Management Gazette, no. 1, pp. 34-38.
5. Gutorov O.I. (2010), Problems of sustainable land use in agriculture: theory, methodology, practice [Monograph], KNUU, Kharkiv, Ukraine.
6. Dobryak V.K., Babmidr D.I. (2006), Ecological and economic principles of land use reform in market conditions, [Harvest], Ukraine.
7. Bohyra M. (2008) "Violation of the protection of landscapes – causes and results", Land Management Bulletin, no. 1, pp. 47-50.
8. The Verkhovna Rada of Ukraine (2017), The Law of Ukraine "On Environmental Impact Assessment", available at: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2059-19> (Accessed 23 May 2017).

Застосування СНР як реєстру макроекономічного обліку операцій господарського механізму України в умовах європейської інтеграції

Вареник І.В.

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри економіки та управління
Шосткинського інституту Сумського державного університету

Прожога І.В.

кандидат економічних наук,
завідувач кафедри економіки та управління
Шосткинського інституту Сумського державного університету

Проаналізовано основні напрямки застосування СНР (системи національних рахунків) у системі господарського механізму в процесі Європейської інтеграції. Розглянуто основні положення підвищення ефективності застосування реєстру макроекономічного обліку.

Ключові слова: макроекономіка, рахунок, моніторинг, облік, Європейська інтеграція.

Вареник И.В., Прожога И.В. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СНС КАК РЕЕСТРА МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОГО УЧЕТА ОПЕРАЦИЙ ХОЗЯЙСТВЕННОГО МЕХАНИЗМА УКРАИНЫ В УСЛОВИЯХ ЕВРОПЕЙСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ

Проанализировано основные направления использования системы национальных счетов (СНС) в системе хозяйственного механизма процесса Европейской интеграции. Рассмотрены основные положения повышения эффективности использования реестра макроекономического анализа.

Ключевые слова: макроекономика, счет, мониторинг, учет, Европейская интеграция.

Varenik I.V., Prozhoha I.V. THE USE OF SNA (A SYSTEM OF NATIONAL ACCOUNTING) AS A REGISTER OF MICROECONOMIC ACCOUNTING OF ECONOMIC MECHANISM OPERATIONS OF UKRAINE IN THE CONTEXT OF EUROPEAN INTEGRATION

The main directions of using the system of national accounting in the system of the economic mechanism of the European integration process are analyzed. The main provisions of increasing the efficiency of the use of the register of macroeconomic analysis are considered.

Keywords: macroeconomics, account, monitoring, accounting, European integration.

Постановка проблеми. Перспективи світової економіки визначаються характером переходу до нового стану розвитку методика обліку національних показників: від індустріальної стадії, де домінувало велике механізоване виробництво, до постіндустріального, де значне місце займає сфера послуг, наука, освіта та інше. Застосування СНР в системі сучасного господарського механізму має ще не достатньо завершений характер. На сьогоднішній день вона дає змогу проводити моніторинг, здійснювати моделювання, прогнозування та регулювання розвитку економіки, дає оцінку результатів реалізації державної економічної політики, також дає змогу зіставлення та порівняння міжнародних макроекономічних показників в процесі європейської інтеграції.

Але у сучасному господарському механізмі країни має місце неформальна еконо-

мічна діяльність, «тіньова» економіка, або економіка, яку важко охопити статистичними спостереженнями. Тому проблема вдосконалення ефективності застосування СНР в системі національного господарського механізму потребує невідкладного вирішення. В сьогоденній практиці макроекономічного обліку існує ще достатньо широкий ряд проблем, пов'язаних з ефективністю надходження інформації від первинних джерел, точністю цієї інформації. Тому дослідження головних напрямків підвищення ефективності застосування Системи національних рахунків (далі – СНР) у сфері господарського механізму країни процесу європейської інтеграції набувають все більшого значення і потребують високої уваги.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вітчизняні вчені неодноразово досліджували питання розвитку СНР та підвищення

ефективності її застосування. Здебільшого автори вважають за доцільне використовувати комплекс положень «Концепції розвитку СНР України» [Т.О. Остапко; Л. Левадний]. Для підвищення ефективності макроекономічного обліку О. Шелудько пропонує удосконалити перехід від кумулятивної системи квартального обліку ВВП (наростаючим підсумком з початку року) до дискретних розрахунків. Результатом досліджень польських науковців М. Шедока і П. Праско є щомісячна оцінка макроекономічних показників з урахуванням величини ймовірних упущень та неточностей. Запозичивши досвід закордонних вчених існує можливість удосконалити національний облік згідно діючої СНР [5].

Таким чином, методики оцінки функціонування СНР та підвищення ефективності її застосування у комплексній системі господарського механізму процесу Європейської інтеграції потребують уточнення і більш чіткого обґрунтування. Результати досліджень повинні забезпечити достатньо наукову обґрунтованість відповідних стабілізаційних заходів та специфіки організації СНР в Україні та країнах Європейського Союзу.

Стаття має за мету узагальнення й наукове осмислення накопиченого в останні роки досвіду застосування СНР та обґрунтування напрямків удосконалення макроекономічного рахівництва в процесі Європейської інтеграції.

Постановка завдання. Під час дослідження даної проблеми було поставлено завдання обґрунтувати критерії та підходи, на виконанні яких повинна базуватися оцінка ефективності функціонування СНР в системі сучасного господарського механізму. Стосовно невирішених аспектів загальної проблеми основні завдання включають:

1. Аналіз механізму застосування СНР в сьогоденній практиці господарювання.

2. Оптимізація макроекономічного обліку з урахуванням європейського досвіду загальної економічної теорії.

3. Забезпечення реалізації напрямків підвищення ефективності застосування СНР в сучасних умовах в процесі європейської інтеграції.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасний господарський механізм країни – це система зв'язків, які мають характер інформаційних потоків, управлінських рішень та організаційно-адміністративної діяльності економічних суб'єктів. Ця діяльність базується на відносинах власності,

державному законодавстві, економічних відносинах, які мають у своїй основі узгодження і підпорядкування економічних інтересів суб'єктів, а також стосується взаємодії виробництва, обміну і споживання на всіх рівнях економіки (мікро-, мезо- і макро) [1, ст. 62]. Господарський механізм країни складають безліч фірм, індивідуальних одиниць господарювання. Щоб дослідити господарський механізм країни, слід «підсумувати» стан кожної одиниці господарювання.

Відомо, що сучасний макроекономічний облік базується на принципах СНР згідно постанови Кабінету Міністрів України (далі – КМУ) № 727 «Про впровадження системи національних рахунків». Сьогодні стандарти національного рахівництва опановані в Україні у найістотніших елементах. Вже доведено, що механізм застосування СНР у сфері національної економіки дозволяє вести розрахунки головного показника СНР – валового внутрішнього продукту (далі – ВВП) на річний, квартальний і місячний основі, у фактичних і порівняльних цінах. Також здійснюються річні розрахунки валової доданої вартості за регіонами, що дає змогу визначити роль регіонів в економіці, проводити комплексний аналіз їх економічного розвитку та зіставлення економічного потенціалу як у середині країни, так і за її межами. Специфічною і позитивною особливістю організації СНР в Україні є щомісячні оцінки ВВП, які є доступними для органів управління та громадськості вже на 15-й день після завершення звітного періоду і дають змогу максимально оперативно відстежувати економічну динаміку. З річною періодичністю складаються рахунки виробництва, утворення, розподілу та використання доходу операцій з капіталом в інституційних секторах (групах економічних суб'єктів). Таблиці «Витрати – Випуск» складаються за цінами споживачів і за так званими «основними» (базисними) цінами, що дає змогу аналізувати вплив на ціноутворення, розподіл непрямих податків, торгівельної і трансфертної націнок як за видами економічної діяльності, де здійснюється виробництво відповідних товарів та послуг, так і за напрямками їх використання. Скорочується термін складання національних рахунків, з'явилась можливість проведення безпосередніх структурних зіставлень макроекономічних показників в Україні та країнах Європейського Союзу, що полегшує аналіз інтеграційних процесів.

Також до вищезазначеного слід додати, що вже на сьогоднішній день є більш

доступними для масового користувача інформаційні ресурси СНР. Засоби масової інформації, періодична преса, мережа Інтернет пропонує макроекономічні дані для широкого застосування. Практика сучасного господарювання надає широкі можливості для простеження динаміки ВВП як найважливішого показника обсягів національного виробництва. Не залишається без уваги сфера послуг, освіта, соціальна сфера. Комп'ютерна мережа дозволяє відстежувати інформацію в усіх регіонах країни.

На жаль не вирішеними з практичної точки зору залишаються питання стосовно достовірності отриманої інформації, достовірності і точності джерел інформації за якої формуються макропоказники. В різних галузях економіки по різному ведеться облік результатів господарської діяльності. Підприємства державної форми власності відрізняються дещо достовірнішою інформацією, причому домінує виробнича галузь. Наприклад, досліджуючи деякі державні казенні заводи військової промисловості (наприклад, Шосткинський казенний завод «Імпульс», ШКЗ «Зірка»), відомо, що інформація є секретна, яка надається лише органам державної влади і розповсюджується згідно їх дозволу, та загальна інформація, яка в повному обсязі і своєчасно надається до органів статистики з метою її подальшого опрацювання. Така методика характерна й для підприємств інших регіонів.

Галузь освіти, охорони здоров'я на 80% надають достовірну інформацію. На жаль існує проблема корупції, яка охоплює і сферу приватного підприємництва. Має вагоме місце «тіньова» економіка, втрати від якої достатньо суттєві для державного реєстру – СНР. Недосконала на сьогоднішній день методика розрахунку цінних індексів за окремими складовими ВВП. На сьогодні, через об'єктивні причини, вони розраховуються за допомогою спрощених методів. Недостатньо визначено частку монопольного сектору у ВВП.

Виходячи з досвіду зарубіжних науковців [2, ст. 14], слід проводити аналіз рівня розвитку національної економіки, її місця у світі. При цьому слід розширити участь України у програмі міжнародних зіставлень ВВП за паритетами купівельної спроможності. Так, зіставляючи принципи національного макроекономічного рахівництва з особливостями обліку в країнах Європейського Союзу, а саме в Польщі, варто відмітити, що національна СНР потребує уточнення методики розрахунку окремих показників СНР, в більшій мірі

рахунку «Помилки та упущень». Також варто зосередити увагу на створенні інтегрованих інформаційних ресурсів національного рахівництва із застосуванням найсучасніших комп'ютерних технологій.

Поряд з вищезапропонованою методикою оптимізації діючої СНР, вважаємо за потрібне відмітити ще такі пріоритетні напрямки підвищення ефективності застосування СНР в системі господарського механізму України в процесах європейської інтеграції:

– по-перше, чітко дотримуватись положень прийнятої Кабінетом Міністрів України від 25.07.2000 р. Концепції про розвиток СНР та відстежувати порядок її виконання;

– по-друге, слід удосконалити методи оцінки та включити до національних рахунків показники прихованої та неформальної економічної діяльності. Для цього необхідно посилити службу контролю за економічною діяльністю та підвищити відповідальність за порушення;

– по-третє, вводити необхідні зміни та доповнення до методики обліку господарських операцій окремих економічних одиниць з метою уточнення інформації для макроекономічних джерел;

– по-четверте, активно вести пошуки вирішення проблеми впровадження нових рахунків та адаптації нових методик розрахунків показників;

– по-п'яте, слід давати можливість випробування та застосування інноваційних форм та методик у сфері наукових досліджень національного рахівництва, тому що інноваційне відтворення в Україні один з пріоритетів національного розвитку в цілому.

Ці напрямки мають глобальний характер, якщо ж розглядати кожен варіант окремо і детально його досліджувати, отримаємо довгу низку проблем, які потребують негайного вирішення для оптимального удосконалення національного рахівництва у системі сучасного господарського механізму процесів європейської інтеграції. Ця проблема є достатньо актуальною на сьогоднішній день і потребує належної уваги науковців у майбутньому.

Висновки з цього дослідження. Удосконалення ефективності застосування СНР в системі господарського механізму країни є необхідним для підтримки високого рівня національної економіки, для її якісного аналізу та прогнозування майбутнього в процесі європейської інтеграції. Дане дослідження вирішує задачу необхідності удосконалення

інструментів макроекономічного обліку відповідно принципам ринкової економіки, сприяючи господарському механізму виконувати в повному обсязі свої функції. Напрямки ефективного застосування СНР в Україні ще знаходяться в стані розробок та доопрацювань, що і є перспективою подальших наукових праць в даному напрямку.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Методологічні аспекти функціонування національної економіки і національного ринку // О. Михайленко. – «Економіка України». – № 5 – 2013, С. 62.
2. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність; Закон України, Постанова ВРУ від 16.07.2011 р. – ХТУ.
3. Бумаг – все больше, ценных – все меньше / Смирницкий Ю. // Бухгалтерия – 2016. – № 10. – С. 73.
4. Статистика: национальные счета, показатели и методы анализа. Справочное пособие / Н.П. Дашинская, М.М. Новиков, В.Н. Томашевич и др.; Под ред. И.Е. Теслюка – Минск: БГЭУ, 2015.
5. E-mail; meganom – tv.rambler.ru

REFERENCES:

1. Metodologichni aspekti funktsionuvannya natsionalnoyi ekonomiki i natsionalnogo rinku // O. Mihaylenko. – «Ekononika UkraYini», #5 – 2013, S. 62.
2. Pro buhgalterskiy oblik ta finansovu zvitnist; Zakon UkraYini, Postanova VRU vid 16.07.2011 r. – HTU.
3. Bumag – vse bol'she, cennyh – vse men'she // Smirnickij YU. – Buhgalteriya – 2016. – № 10, S. 73.
4. Statistika: nacional'nye scheta, pokazateli i metody analiza. Spravochnoe posobie / N.P. Dashchinskaya, M.M. Novikov, V.N. Tomashevich i dr.; Pod red. I.E. Teslyuka – Minsk: BGEHU, 2015.
5. E-mail; meganom – tv.rambler.ru

Теоретико-методичні засади здійснення оцінки міжнародної туристичної діяльності

Ільчук О.О.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри готельно-ресторанної справи
Львівського інституту економіки і туризму

Городня Т.А.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки
Львівського торговельно-економічного університету

Сириця Ю.М.

студент
Львівського торговельно-економічного університету

Стаття присвячена актуальним питанням визначення ефективності міжнародної туристичної діяльності. Досліджено та проаналізовано підходи вчених до здійснення оцінки міжнародної туристичної діяльності. Запропоновано 4-рівневу структурно-логічну схему оцінювання туристичної привабливості підприємства на основі врахування міжнародної туристичної привабливості території.

Ключові слова: міжнародна туристична діяльність, туристична привабливість території, туристична привабливість підприємства, ефективність використання ресурсів, інтегральний показник туристичної привабливості підприємства.

Ильчук Е.А., Городня Т.А., Сыриця Ю.М. ТЕОРЕТИКО МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ОЦЕНКИ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТУРИСТИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Статья посвящена актуальным вопросам определения эффективности международной туристической деятельности. Исследованы и проанализированы подходы ученых к осуществлению оценки международной туристической деятельности. Предложено 4-х уровневую структурно-логическую схему оценивания туристической привлекательности предприятия на основе учета международной туристической привлекательности территории.

Ключевые слова: международная туристическая деятельность, туристическая привлекательность территории, туристическая привлекательность предприятия, эффективность использования ресурсов, интегральный показатель туристической привлекательности предприятия.

Ilchuk O.O., Gorodnya T.A., Syrytsya Yu.M. THEORETICAL AND METHODOLOGICAL PRINCIPLES FOR THE ASSESSMENT OF INTERNATIONAL TOURISM ACTIVITY

The article is devoted to the actual issues of determining the effectiveness of international tourism activities. Investigated and analyzed the approaches of scientists to the evaluation of international tourism activities. The authors offer a 4-level structural and logical scheme of estimation of tourist attractiveness of the enterprise on the basis of taking into account the international tourist attractiveness of the territory.

Keywords: international tourist activity, tourist attractiveness of the territory, tourist attractiveness of the enterprise, efficiency of the use of resources, integral indicator of tourist attractiveness of the enterprise.

Постановка проблеми. Зважаючи на той факт, що туристичний продукт являє собою комплекс туристичних послуг, слід зазначити, що існують різні структури, які забезпечують приймання та обслуговування туристів (готелі, туристичні комплекси, кемпінги, мотелі, пансіонати, підприємства харчування, транспорт, установи культури, розваг, спорту, оздоровлення, рекреації і т.п.). Сукупність таких структур є туристичною індустрією. Усі підприємства туристичної індустрії, реалізуючи свої послуги туристам безпосередньо або через

туристичних операторів (агентів), одержують дохід як джерело відшкодування витрат та отримання прибутку. У сучасних економічних умовах, міжнародна діяльність підприємств туристичної індустрії аналогічно іншим сферам діяльності орієнтується на попит потенційних туристів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам організації міжнародної туристичної діяльності присвячені роботи В.Ф. Кифяка, В.І. Цибуха, В.К. Федорченко, М.П. Сальської та ін. науковців. Питаннями

розроблення управлінського механізму туристичного підприємства займались у своїх роботах Т.У. Фокіна, І.Т. Балабанові, В.В. Герасименко, М.І. Круглова.

Однак, незважаючи на велику кількість публікацій, як вітчизняних, так і зарубіжних вчених, в регулюванні міжнародної туристичної діяльності як на макро – так і на макрорівні все ще залишається ряд невирішених питань.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Туристична індустрія настільки різноманітна галузь економіки, що у своїй діяльності охоплює прямо чи опосередковано до 50 галузей господарства, у тому числі транспорт, будівництво, торгівлю, ресторанне господарство, сільське господарство, житлово-комунальне господарство, культуру, мистецтво, спорт тощо.

Кожна з цих видів економічної діяльності має свою, особливу методику оцінювання ефективності результатів. Для оцінювання міжнародної туристичної діяльності часто в літературі використовують термін «туристичної привабливості території», однак досі не існує єдиного науково-обґрунтованого інтегрованого показника, який би її охарактеризував. Саме тому продовжуються пошуки найбільш оптимальної методики оцінювання міжнародної туристичної діяльності підприємства. Ще однією частиною невирішених раніше проблем є те, що часто використовуваний термін «туристична привабливість» притаманний лише для регіону, країни чи території. Однак вже сьогодні є ряд підприємств туристичної індустрії, які сформували свій бренд на світовому ринку та завдяки довірі, яку вони викликають у споживачів, спонукають розвиток туризму в тій чи іншій країні чи території.

Формулювання цілей статті. У зв'язку з вищевикладеним, основними цілями статті є дослідити фактори, що формують туристичну привабливість окремої території, їх вплив на ефективність діяльності підприємства туристичної індустрії та запропонувати методичні засади інтегральної оцінки міжнародної туристичної привабливості підприємства.

Виклад основного матеріалу. Сучасний розвиток світової економіки на засадах глобалізації засвідчив, що туризм став невід'ємним атрибутом життя цивілізованого суспільства. Це важлива складова зовнішньоекономічної діяльності кожної держави та одна з найбільших і високоприбуткових галузей світової економіки, яка попри всі трагічні події, що зазнало українське суспільство починаючи з

2014 р., демонструє виняткову життєздатність та потенціал до розвитку.

На сьогодні, головними інструментами щодо координації і регулювання міжнародної туристської діяльності є: конференції, асамблеї, зустрічі, форуми, конгреси, семінари проведені міжнародними організаціями; декларації, конвенції, резолюції, угоди, протоколи, рекомендації, прийняті на міжнародних конференціях і форумах тощо [1, с. 34].

Так, згідно Методики розрахунку обсягів міжнародної туристичної діяльності встановлено такі показники статистики туризму в Україні [2]:

- кількість іноземних (в'їзних) відвідувачів;
- кількість іноземних (в'їзних) туристів;
- кількість внутрішніх туристів;
- кількість суб'єктів галузі туризму;
- обсяг туристського споживання;
- обсяг послуг, наданих підприємствами сфери туризму.

В. А. Квартальнов пропонує окремі показники, за якими можна оцінити ефективність розвитку туризму [3, с. 57]:

- обсяг туристичного потоку в державу;
- стан та розвиток МТБ та інфраструктури туризму;
- показники фінансово-економічної діяльності туристичного підприємства;
- середня величина туристичних витрат за добу;
- показники розвитку міжнародного туризму.

За дослідженням М.О. Омуша, показниками, за якими можна оцінити туристичну привабливість території є [4, с. 9]:

- загальний імідж регіону;
- природно-кліматичні умови для відпочинку та оздоровлення;
- соціальна стабільність та безпека;
- транспортна доступність;
- економічна привабливість;
- духовна привабливість центрів релігійного паломництва;
- привабливість пам'яток історії;
- культурно-освітня привабливість.

Разом з тим, вважаємо, що за допомогою показників, які пропонує цей автор доцільно здійснювати характеристику факторів, які впливають на туристичну привабливість території, однак вони не є її показниками.

Тому, на нашу думку, перелік цих показників не дає точної інформації про привабливість певної території для іноземних туристів. Для визначення можливості перетворення певної території у туристичний центр і, таким чином, сприяти туристичній привабливості

слід визначити критерії та показники, за якими будуть оцінюватись її складові для досягнення максимального соціально-економічного ефекту.

Як зазначалось, процес розвитку туристичної індустрії включає велику кількість окремих елементів, і тому, для управління цим процесом необхідно дослідити значну кількість чинників, які впливають на рівень привабливості певної території для туристів та визначити показники, за якими можна оцінювати його компоненти. Так як метою управління міжнародною туристичною індустрією є створення умов для стабільного підвищення туристичної привабливості території для іноземних туристів, то ці показники повинні прогнозувати рівень розвитку туристичної галузі та давати можливість визначити цей рівень за усіма аспектами. Туристична привабливість території формується під впливом не однієї факторної ознаки, а багатьох чинників. До того ж кожна із факторних ознак окремо не чинить вирішальної дії на результат, але їхній спільний вплив є відчутним. Тому для кількісного аналізу характеру впливу багатьох факторних ознак на результуючу ознаку можна скористатися моделлю множинної кореляції та регресії. Саме таку модель доцільно використовувати для характеристики соціально-економічної сфери такої як туристична діяльність. Багатофакторний регресійний аналіз може дати змогу знайти явний вигляд залежності такого показника як туристична привабливість території від численних факторів, які впливають на його зміну і кількісно оцінити їхній спільний вплив.

Слід зазначити, що міжнародна туристична привабливість території безпосередньо впливатиме і на результативність діяльності окремого туристичного підприємства, яке функціонує на даній території, тому його ефективність буде двовимірною: з одного боку показуватиме те, наскільки цікавим є географічне положення туристичних об'єктів для туристів, а з іншого – інтенсивність роботи персоналу туристичного підприємства, який зацікавлений у збільшенні туристичного потоку, а отже і доходах підприємства.

Науковцями розроблено велику кількість методик побудови узагальнюючих показників різних процесів та явищ. Стосовно оцінювання туристичних чи рекреаційних територій, заслуговують на увагу моделі І.В. Зоріна та В.І. Азара [5, с. 61-63], які стосуються оптимізації розміщення рекреаційних чи туристичних зон і базуються на обмеженій кількості

показників, що не відображають всі аспекти туристичної діяльності в регіоні.

Згідно з моделлю І.В. Зоріна, розміщення рекреаційної системи визначається за мінімальними витратами часу на пересування до місця її розташування. Проте недоліком цієї моделі є те, що у ній не врахована основна умова розміщення рекреаційної системи – наявність у межах території, де вона планується, рекреаційних ресурсів [5, с. 76].

Досліджуючи завдання оптимізації туристичної діяльності, В.І. Азар стверджує, що найважливіше при визначенні місця розташування туристичних зон є оптимізація кількості туристів, яких можуть прийняти курорти в різні сезони за умови створення нормальних умов відпочинку і відтворення цінних природних ресурсів. Недоліком цих методів є те, що вони досліджують вигоду виробника туристичних послуг, а не самого туриста.

Відтак, аналізуючи методи оцінювання міжнародної туристичної привабливості території, зазначимо, що не існує єдиної методики визначення комплексного показника. Існують лише методики оцінювання окремих її складових чи суміжних процесів.

Таким чином, для того, щоб врахувати усю багатовекторність міжнародної туристичної діяльності на певній території, необхідно обрати систему показників, яка б дозволила не лише кількісно оцінювати її складові, але й забезпечувала прогноз розвитку подальшого підвищення туристичної привабливості території.

З метою планування, регулювання та розробки програми розвитку туристичної діяльності підприємства, необхідно визначити потенційну туристичну привабливість території, на якій функціонує підприємство, та який можна в результаті отримати соціально-економічний ефект, а також на які чинники є можливість впливати і які заходи слід вживати, щоб досягти максимального рівня туристичної привабливості території, а відтак і ефективності туристичної діяльності.

Як зазначає Ніколаєв К. Д., потенційна туристична привабливість включає такі складові:

- технічна туристична привабливість;
- економічна туристична привабливість [6, с. 34].

При цьому, основною одиницею виміру обсягів туристичної діяльності є турист як особа, що подорожує з різною метою терміном від 24 годин до одного року без здійснення оплачуваної діяльності і з зобов'язанням залишити країну або місце перебування в зазначений термін.

Під технічною туристичною привабливістю розуміють потенціал території щодо можливості привабити таку кількість туристів, яку можуть прийняти засоби розміщення туристів чи загалом певний регіон з наявними туристичними ресурсами, враховуючи допустиме рекреаційне навантаження на цю територію. А економічна туристична привабливість являє собою економічно ефективну кількість туристів, які відвідали певний регіон і дали можливість досягти максимального соціально-економічного ефекту.

Ці ж показники притаманні і на рівні окремого туристичного підприємства, що здійснює міжнародну туристичну діяльність.

Для оцінювання технічної туристичної привабливості території використовують показники, які представлені у статистичній звітності туристичних підприємств чи інших установ. За допомогою статистичних показників можна визначити кількість засобів розміщення та місць у них, дізнатись, яку кількість туристів може прийняти певний регіон. Таким чином можна визначити фактичний стан розвитку туризму в певному регіоні.

Щоб визначити економічну туристичну привабливість регіону чи підприємства туристичної інфраструктури, необхідно врахувати сукупність чинників, які впливають на досягнення максимальної економічної ефективності та заходи, які слід вжити, щоб її досягти (щоб досягти максимального економічного ефекту) [6].

Таким чином, для формування туристичної привабливості як території, так і підприємства, необхідно розвивати усі складові цього процесу, такі як МТБ туризму, туристичну інфраструктуру та маркетингову політику. Для обрання методу оцінювання рівня туристичної привабливості території слід конкретизувати компоненти.

Як свідчить світовий та вітчизняний досвід, одним з найважливіших засобів підвищення туристичної привабливості території є розвиток матеріально-технічної бази туризму, включаючи туристичну інфраструктуру та відповідне інвестиційне забезпечення галузі. Оскільки для того, щоб підвищити рівень туристичної привабливості регіону самих туристичних ресурсів недостатньо. Адже місцевість, в якій відсутні сучасні готелі чи присутні погані дороги, не може привабити і, отже, не принесе високих прибутків туристичному підприємству.

Щоб досягти високого рівня конкурентоспроможності туристичному підприємству, і

разом з тим туристичної привабливості території, на якій воно функціонує, важливо вести сприятливу маркетингову політику, яка включає інформаційне забезпечення галузі та доступну для туристів цінову політику.

Наступного за ступенем рівня туристичної привабливості території можна досягти завдяки підтримці високої якості довкілля в її межах. Стимулюючи заходи з охорони природного довкілля та підвищуючи його якість, туристичне підприємство має змогу отримати соціально-економічний ефект.

Найпривабливішими для туристів є регіони, як свідчать статистичні дані розвитку туризму у світі, з високим загальним іміджем регіон, економічною та політичною стабільністю.

Отже, для формування найбільш ефективної методики оцінювання туристичної привабливості підприємства та території, слід використовувати таку систему показників, яка б виконувала наступні завдання:

- відображала внутрішньо системний взаємозв'язок показників, що характеризують процес формування туристичної привабливості території;

- охоплювала усі аспекти туристичної діяльності, тобто всесторонньо характеризувати процес підвищення туристичної привабливості території;

- систематизувала та співвідносила різні показники окремих компонентів зовнішнього та внутрішнього середовища;

- дозволяла б сформувати інтегрований показник ефективності міжнародної туристичної діяльності.

Щоб оцінити рівень туристичної привабливості, недостатньо окремих статистичних даних. Показники статистичної звітності підприємств відображають лише окремі кількісні дані рівня розвитку туризму в певному регіоні. Статистичні показники як одиничні дані мають обмежену цінність, тому що для управління процесом підвищення рівня туристичної привабливості має значення оцінка загальних тенденцій. Для того щоб охарактеризувати процес підвищення рівня туристичної привабливості території з врахуванням взаємозв'язку, взаємозалежності та взаємозумовленості його показників, необхідно скористатися принципом інтеграції. Такий принцип вимагає розробки та використання інтегрального показника, який формується шляхом акумуляції багатьох одиничних показників.

Як зазначалось, інтегральний показник рівня туристичної привабливості перебуває під впливом багатьох факторних ознак. До

того ж слід враховувати, що кожна окрема факторна ознака не справляє вирішального впливу на кінцеву висхідну ознаку, але їх сукупний вплив є відчутним. Для встановлення зв'язку між цими факторними ознаками і висхідною ознакою – рівнем туристичної привабливості території – використаємо множинний кореляційно-регресійний аналіз.

Перевагою системного підходу при формуванні схеми оцінювання міжнародної туристичної діяльності є можливість забезпечувати управлінську структуру відповідною інформацією для узгодженості різних рішень як за напрямками (виробничі, фінансові чи маркетингові), так і за рівнем стратегічні, тактичні чи оперативні та неперервність управлінських рішень.

Оскільки міжнародна туристична діяльність є складним багатогранним процесом, на який впливає велика кількість різноманітних чинників, зокрема зовнішніх, які не може змінити підприємство, але до яких може пристосувати свою роботу, то слід виокремити основні рівні формування інтегральної оцінки рівня його туристичної привабливості території.

Вибираючи показники для оцінювання чинників, які впливають на рівень туристичної привабливості території, враховуємо їх функціональне призначення та важливість кожного чинника, а також питому вагу у загальній оцінці. Але існує багато таких чинників, які, справляючи значний вплив на рівень туристичної привабливості регіону та є основою діяльності туристичних підприємств, проте кількісні показники для їхньої оцінки у статистичних збірниках не відображені.

Така ситуація склалася через невизначеність туристичної індустрії як окремої галузі економіки у Національному класифікаторі України ДК 009:2010 «Класифікація видів економічної діяльності (КВЕД)» [7]. У названому Класифікаторі є лише окремі види економічної діяльності, які стосуються сфери туризму. Туризм за цією класифікацією входить до складу сфери послуг.

Враховуючи вимоги до показників туристичної привабливості території, визначаємо організаційну структуру, за якою буде зрозуміла послідовність оцінки міжнародної туристичної діяльності підприємства.

На рис. 1 зображено структурно-логічну схему оцінювання туристичної привабливості підприємства з метою отримання інтегрального показника туристичної привабливості підприємства.

Як свідчить послідовність оцінювання туристичної привабливості підприємства, елементи, що формують туристичну привабливість, слід аналізувати на 4-х основних рівнях :

- на першому рівні оцінюються такі елементи зовнішнього середовища, як природні туристичні ресурси, географічне розташування підприємства, його близькість до туристичних об'єктів та мобільність, а також наявність антропогенних туристичних ресурсів та перспективи їх появи чи розвитку;

- на другому рівні здійснюється дослідження ресурсної складової формування туристичної привабливості підприємства, а саме, аналізуються те, яким чином розвинена інфраструктура, тобто не лише туристичні пам'ятки, але й забезпеченість номерним фондом, місцями в підприємствах ресторанного господарства, транспортне сполучення тощо. Важливим аспектом виступає також спроможність підприємства, під якою розуміємо не лише наявність фінансових ресурсів, але й мобільність, високу ліквідність активів підприємства та платоспроможність.

- Третій рівень оцінювання туристичної привабливості підприємства характеризується конкурентоспроможністю обраного підприємства, яка ґрунтується на аналізі середнього рівня цін на аналогічні послуги підприємств конкурентів та порівняння з пропонуваними конкретним підприємством, частку на ринку, а також моніторингу інформаційного забезпечення щодо ситуації на ринку;

- Останній, четвертий рівень конкретизує критерії ефективності діяльності підприємства та якості наданих послуг, які відображатимуть показники ефективності використання наявних ресурсів підприємства, персоналу та маркетингової політики.

Висновки із цього дослідження. Таким чином, для формування інтегрального показника туристичної привабливості міжнародної туристичної діяльності підприємства слід враховувати вплив факторів зовнішнього середовища, які визначатимуть та здійснюватимуть регулятивну функцію. Тому, пропонується структурно-логічна схема оцінювання туристичної привабливості підприємства підкреслює необхідність розмежування бізнес – процесів, що забезпечують міжнародну туристичну діяльність на відповідних рівнях. Такі дії з боку керівництва туристичного підприємства допоможуть збільшити ефективність діяльності в цілому та забезпечити оптимальний розподіл витрат коштів, ресурсів та часу персоналу.

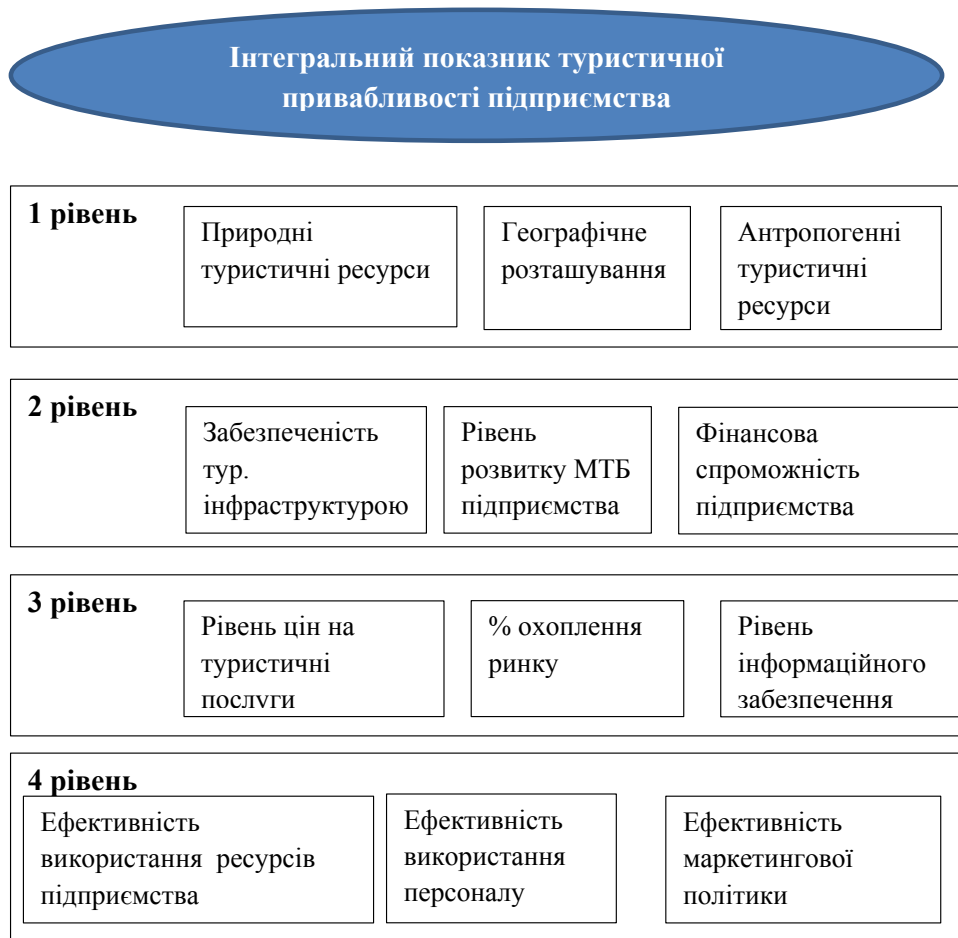


Рис. 1. Структурно-логічна схема оцінювання туристичної привабливості підприємства

(складено авторами)

ЛІТЕРАТУРА:

1. Музиченко-Козловська О.В. Економічне оцінювання туристичної привабливості території Монографія. – Львів: Новий Світ-2000, 2012. – 176 с.
2. Методика розрахунку обсягів туристичної діяльності. – Наказ Державної туристичної адміністрації України та Державного комітету статистики України від 12.11.2003 р. – № 142/394. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1128-03>.
3. Квартальнов В.А. Туризм: учебник / В.А. Квартальнов. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 320 с.
4. Омуш М.О. Стратегія диверсифікованого розвитку туристського комплексу в регіональній економіці (на прикладі Йорданії): автореф. дис. на здобуття ступеня канд. екон. наук: спец. 08.10.03; 08.10.01 / М.О. Омуш // Харківська державна академія міського господарства. – Харків, 2003. – 19 с.
5. Азар В.И. Экономика туристского рынка / В.И. Азар, С.Ю. Туманов. – М.: ИПК Госслужбы, 2009. – 203 с.
6. Ісаєнко, В.М. Стратегія сталого розвитку (туристична галузь) / В.М. Ісаєнко, К.Д. Ніколаєв, К.О. Бабікова, Г.О. Білявський, І.Г. Смирнов. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://enpuir.npu.edu.ua/bitstream/123456789/6901/1/SSR-tourism.pdf>
7. Про використання нового класифікатора видів економічної діяльності. – Лист Національного банку України від 20.12.2012 № 28-311/6300 – [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/v6300500-12>

REFERENCES:

1. Muzichenko-Kozlovs'ka O.V. Ekonomichne otsynuvannya turisticnoy privablivosti teritoriy. Monografiya. – L'viv: Noviy Svit-2000, 2012. – 176 s.

2. Metodika rozrakhunku obsyagiv turistichnoi diyal'nosti. – Nakaz Derzhavnoy turistichnoy administratsiy Ukraini ta Derzhavnogo komitetu statistiki Ukraini vid 12.11.2003 r. – № 142/394. [Elektronniy resurs]. Rezhim dostupu: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/zl128-03>.

3. Kvartal'nov V.A. Turizm: uchebnyk / V.A. Kvartal'nov. – M.: Finansy i statistika, 2002. – 320 s.

4. Omush M.O. Strategiya diversifikovanogo rozvitku turists'kogo kompleksu v regional'niy ekonomitsi (na prikladi Yordanii): avtoref. dis. na zdobuttya stupenya kand. ekon. nauk: spets. 08.10.03; 08.10.01 / M.O. Omush // Kharkivs'ka derzhavna. akademiya mis'kogo gospodarstva. – Kharkiv, 2003. – 19 s.

5. Azar V.I. Ekonomika turistskogo rynku / V.I. Azar, S.Yu. Tumanov. – M.: IPK Gossluzhby, 2009. – 203 s.

6. Isaenko, V.M. Strategiya stalogo rozvitku (turistichna galuz') / V.M. Isaenko, K.D. Nikolaev, K.O. Babikova, G.O. Bilyavs'kiy, I.G. Smirnov. [Elektronniy resurs]. Rezhim dostupu: <http://enpuir.npu.edu.ua/bitstream/123456789/6901/1/SSR-tourism.pdf>

7. Pro vikoristannya novogo klasifikatora vidiv ekonomichnoi diyal'nosti. – List Natsional'nogo banku Ukraini vid 20.12.2012 № 28-311/6300 – [Elektronniy resurs]. Rezhim dostupu: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/v6300500-12>

УДК 339.926

Міжнародна конкурентоспроможність сектору інформаційно-комунікаційних технологій країн-ключових інноваторів

Малащук Д.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародної торгівлі та маркетингу
Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана

Гринчак Н.А.

старший викладач кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності
Національної академії статистики, обліку та аудиту

У статті систематизовано теоретичне підґрунтя формування інформаційного суспільства та настання Четвертої промислової революції. Здійснено бенчмаркінг конкурентоспроможності сектору інформаційно-комунікаційних технологій в різних країнах світу для ідентифікації стратегічних пріоритетів розвитку сектору інформаційно-комунікаційних технологій в глобальному економічному середовищі.

Ключові слова: інновації, мережеві структури, Інтернет, хмарні технології, інформаційно-комунікаційні технології, інфраструктура ринку інформаційно-комунікаційних технологій

Малащук Д.В., Гринчак Н.А. МЕЖДУНАРОДНАЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ СЕКТОРА ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ СТРАН-КЛЮЧЕВЫХ ИННОВАТОРОВ

В статье систематизированы теоретические основы формирования информационного общества и наступления четвертой промышленной революции. Осуществлен бенчмаркинг конкурентоспособности сектора информационно-коммуникационных технологий в различных странах мира с целью идентификации стратегических приоритетов развития сектора информационно-коммуникационных технологий в глобальной экономической среде.

Ключевые слова: инновации, сетевые структуры, Интернет, облачные технологии, информационно-коммуникационные технологии, инфраструктура рынка информационно-коммуникационных технологий.

Malashchuk D.V., Grynychak N.A. INTERNATIONAL COMPETITIVENESS IN THE INFORMATION AND COMMUNICATION TECHNOLOGIES SECTOR IN THE COUNTRIES – KEY INNOVATORS

The article systematizes the theoretical basis for the formation of information society and the onset of the Fourth Industrial Revolution. Benchmarking competitiveness of the information and communication technology sector in different countries around the world to identify strategic priorities for the development of the information and communication technology sector in the global economic environment.

Keywords: innovations, network structures, the Internet, cloud technologies, information and communication technologies, infrastructure of the market of information and communication technologies.

Постановка проблеми у загальному вигляді. На початку XXI століття особливо чітко простежуються тенденції щодо переходу до інформаційного суспільства та Четвертої промислової революції. Дані процеси супроводжуються розвитком нових галузей та підвищенням темпів зростання світового господарства за рахунок автоматизації процесів, досягнення інформаційними системами самостійності та відсутності необхідності втручання людини в управління ними. Розвиток таких кіберфізичних систем неможливий без здійснення проривів в інформаційно-комунікаційних технологіях, які забезпечуватимуть як наявність пристроїв, які матимуть достатньо широкий функціонал, так і стабільність

каналів зв'язку між цими пристроями та людиною. На порозі таких змін в суспільному устрої одним з ключових векторів досягнення конкурентоспроможності країн стає наявність високорозвиненого сектору інформаційних технологій, який дозволить максимально корисно використовувати новітні блага цивілізації та інтегрувати їх в соціальну структуру. В даному випадку слід дослідити пріоритетні напрямки розвитку – як в короткостроковому, так і довгостроковому періодах, і, проаналізувавши їх, сформулювати конкретний план дій з нарощення конкурентного потенціалу сектору інформаційно-комунікаційних технологій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Основні теоретичні концепції інформаційного

суспільства, які виступають підґрунтям для розвитку поглядів сучасних вчених були свого часу запропоновані К.А. де Сан-Сімоном, Ф. Махлупом, М. Поратом, Д. Беллом, Р. Ріхтою, П. Друкером, Д. Бенігером, Е. Манделем, С. Крауфорд, Г. Шіллером, М. Кастельсом та іншими.

Враховуючи концептуальний характер даних досліджень, багато більш сучасних досліджень здійснюється не лише вченими (такими як К. Шваб, О. Махмуд, Б. Канецвер, Р. Шеткатт, Л. Йокаріні, Ф. Вебстер), але й компаніями глобального рівня, які діють в секторі інформаційно-комунікаційних технологій (наприклад IBM, Microsoft), а також різноманітними міжурядовими організаціями, такими як Світовий економічний форум, Група Світового банку, Організація Об'єднаних Націй, Міжнародним союзом електрозв'язку тощо.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є комплексне обґрунтування новітніх концепцій інформаційного суспільства, дослідження сучасних методичних підходів до оцінювання конкурентоспроможності сектору інформаційно-комунікаційних технологій на різних ринках, включаючи як розвинені, так і емерджентні країни, а також розробка стратегічних шляхів досягнення сектором інформаційно-комунікаційних технологій високого міжнародного конкурентного статусу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасні тенденції розвитку ринку інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ) спричинені тим, що уряди починають приділяти все більше уваги розвитку сектору ІКТ та стимулювати інноваційну діяльність. Незважаючи на те, що можливості для розвитку інновацій є глобальними, можна виділити сім

розвинених країн, які випереджують інших в плані просування інновацій, серед яких Сінгапур, Фінляндія, Швеція, Швейцарія, Нідерланди, Ізраїль та Сполучені Штати Америки.

Станом на 2016 рік Сінгапур очолює рейтинг Індексу мережевої готовності. Саме цей показник характеризує рівень розвитку інформаційно-комунікаційних технологій ІКТ та ступінь проникнення мереж в Сінгапурі. В рамках даного індикатора, показники Сінгапуру є на порядок вищими, ніж відповідні середньосвітові значення (табл. 1).

Аналізуючи історію успіху Сінгапуру в сфері розвитку ІКТ, варто зазначити, що найбільшу роль в досягненні такого рівня показників відіграли залучення держави та поширення урядом інноваційних програм щодо інтеграції ІКТ в щоденне життя громадян. В даному випадку доречно згадати про ініціативу «Смарт-нація» («Smartnation»), яка проводиться урядом Сінгапуру з листопада 2014 року. В рамках цієї програми перед державою та суспільством сформовані наступні цілі, для досягнення яких уже існує вагоме підґрунтя [4]:

- сприяти соціальним інноваціям за рахунок даних – за час існування програми урядом було опубліковано майже 9 тисяч наборів даних;
- електронне обслуговування населення – більшість новин та урядових ініціатив комунікуються населенню через електронну пошту;
- підвищити кількість підключень до Інтернету – створено Фонд цифрового залучення, який надає допомогу з підключенням до Інтернету 6000 домогосподарств з низьким рівнем доходу;
- надати всім громадянам доступ до комп'ютерів – на сьогоднішній день 97% школярів мають комп'ютери вдома;

Таблиця 1

Рейтинги країн-ключових інноваторів

Індекс	Global Network Readiness Index 2016	Global Innovation Index 2016	ICT Development Index 2015
Автори	<i>World Economic Forum</i>	<i>Cornell University & INSEAD Business School</i>	<i>ITU</i>
Кількість охоплених країн	139	128	167
Сінгапур	1	6	19
Фінляндія	2	5	12
Швеція	3	2	5
Швейцарія	7	1	7
Нідерланди	6	9	8
Ізраїль	21	21	35
США	5	4	15

Джерело: складено автором на основі даних [1, с. 15; 2; 3, с. 12]

– розвивати таланти в сфері ІКТ – в 2014 році у Сінгапурі більше 150 тисяч спеціалістів було залучено до сфери ІКТ. Для їх розвитку було розроблено спеціальну схему – Національний шаблон конкурентоспроможності в рамках ІКТ (National Infocomm Competency Framework), відповідно до якого узгоджуватимуться стандарти, яким мають відповідати спеціалісти в сфері ІКТ. Результатом впровадження цієї політики є те, що в 2015 році в порівнянні з 2014 роком спостерігався ріст зайнятих в сфері ІКТ на 15% до 173 тисяч осіб (рис. 1);

– створити сприятливу екосистему для розвитку стартапів – держава сприяє розвитку стартапів за рахунок широкого доступу до венчурного фінансування (1,7 мільярдів сінгапурських доларів венчурних інвестицій було отримано в 2013 році), наявності багатьох акселераторів розвитку стартапів, а також запровадження системи акредитації стартапів, за якої стартапи перевіряються на якість бізнесу національними інститутами і в разі отримання акредитації в подальшому можуть використовувати це як конкурентну перевагу.

Також варто зазначити, що попри всі ініціативи, доступність інформаційних технологій в фінансовому плані стала нижчою. Це пов'язано з перевищенням темпів приросту вартості продуктів та послуг сектору ІКТ над темпами приросту доходів населення. Тим не менше, дане підвищення цін супроводжується й відповідним підвищенням якості надання послуг, тому враховуючи державну підтримку найбільш вразливих верств населення, негативний вплив цього явища мінімізується.

Розглядаючи рейтинг Фінляндії, неможливо не відзначити, що дана країна є абсолютним лідером в сфері інфраструктури для ІКТ, оскільки вона почала робити сильний акцент на розвитку мережевих структур ще наприкінці 80-х років ХХ століття. Фінляндія стала однією з перших країн в Європі та світі, яка почала масово використовувати стандарти 3G, протоколи TCP/IP тощо (рис. 2). Такі дії дозволили отримати велику кількість розвинених провайдерів послуг, а також бути однією з перших держав, які проводять тестування мереж 5G. На сьогоднішній день три компанії у Фінляндії, а саме Ericsson, Huawei та Nokia займаються аналізом можливостей для введення нового стандарту. Тим не менше, дані речі є лише підґрунтям для сучасного успіху.

Фінляндія інтенсивно використовує наявну інфраструктуру для розвитку в відповідності до сучасних трендів. Так, Фінляндія є лідером з використання хмарних технологій – близько 51% бізнесу користується хмарними технологіями, випереджуючи при цьому всі інші європейські держави. Крім того, в світі існує дуже високий попит на продукти сектору ІКТ з Фінляндії, що і було використано при формуванні бренду Code from Finland [7]. Code from Finland – це асоціація, до якої приєднуються розробники програмного забезпечення з Фінляндії і вона виступає своєрідним знаком якості продуктів цієї компанії.

Щодо негативних аспектів, то Фінляндії, як і Сінгапуру характерна значна кількість продуктів ІКТ, але за рахунок високого рівня доходів населення цей ефект є не настільки відчутним.

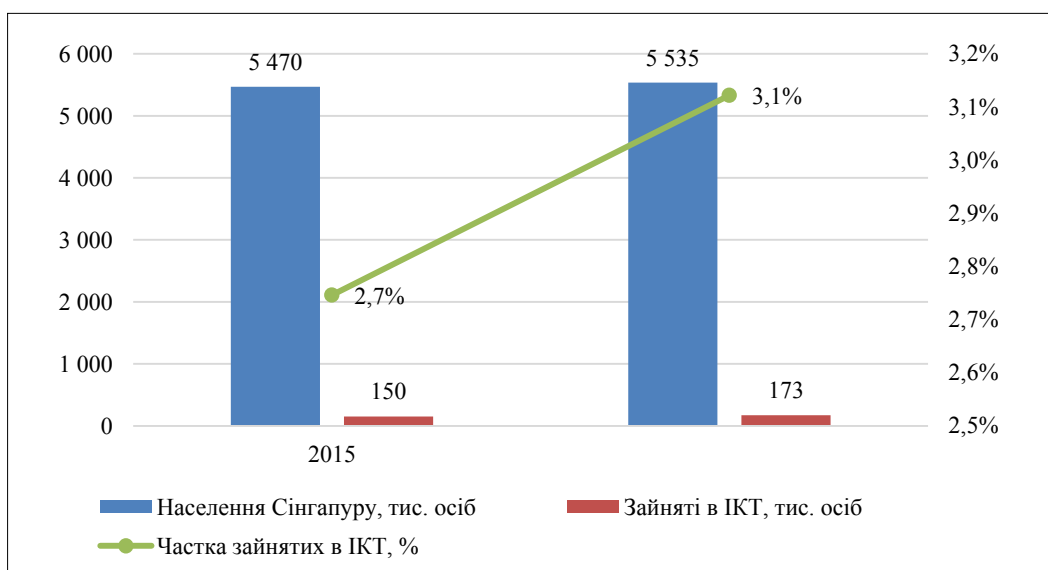


Рис. 1. Динаміка частки зайнятих в сфері ІКТ в Сінгапурі

Джерело: складено автором [5; 6]

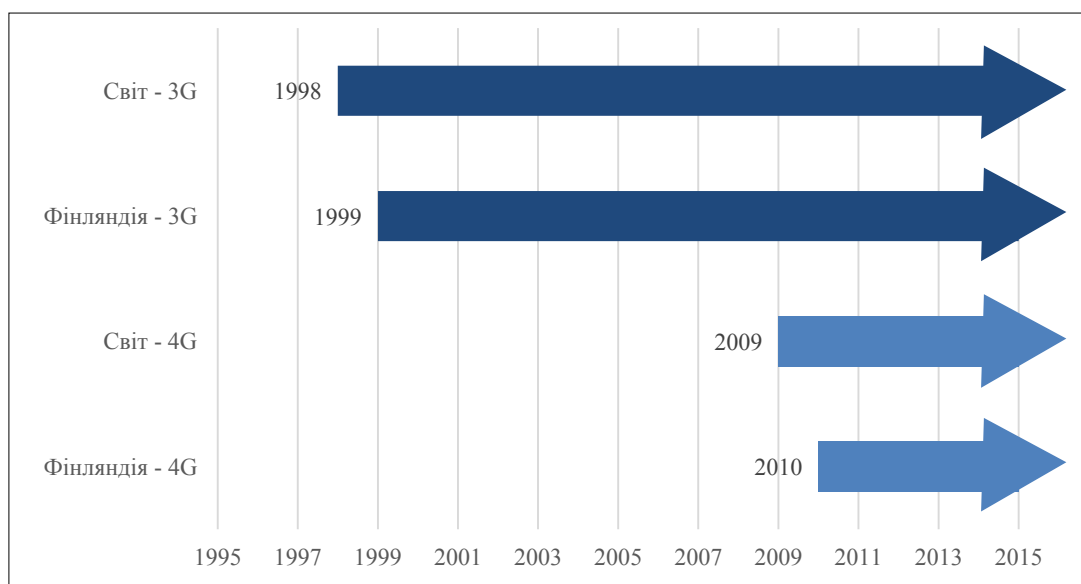


Рис. 2. Дати першого запуску мереж 3G та 4G у Фінляндії та світі

Джерело: складено автором [8; 9]

Подібно Фінляндії, Швеція також є країною, яка однією з перших почала інвестувати в інфраструктуру сектору ІКТ і на сьогоднішній день є одним із світових лідерів в рамках мережевого проникнення в суспільство, особливо коли це стосується індивідуального використання. Мережі мобільного зв'язку в Швеції покривають 100% населення, на сотню населення тут припадає майже 137 підписок на мобільні послуги, пропускна здатність широкопasmового Інтернету в розрахунку на одиницю населення є однією з найвищих в світі, а на кожен мільйон населення існує більше 2 800 захищених інтернет серверів.

Окрім того, конкурентною перевагою Швеції в рамках потенціалу для розвитку ІКТ є високий рівень консалтингу в сфері ІКТ (більше 25% від загального консалтингу) [10]. Це виявляється як в вузькоспеціалізованих консалтингових послугах високої якості, які надаються компаніям в сфері ІКТ, так і в пришвидшенні інтеграції інформаційних технологій з іншими сферами бізнесу.

Також попри зменшення ваги цього показника в оцінці перспектив сектору ІКТ, слід звернути увагу на дуже високий рівень витрат на розробку та дослідження як відсоток від ВВП країни, який історично перевищував середнє значення більше, ніж в 1,5 рази (Рис. 3).

Якщо розглядати подібним чином Швейцарію, то ця країна є ще одним прикладом того, як за умов ефективного управління держава може сприяти оптимальному розвитку сектору інформаційних технологій. Високий рівень

конкуренції в секторі ІКТ забезпечив високий потенціал для інновацій в державі, який згідно з даними Світового економічного форуму є найвищим в світі. У Швейцарії також найвищий в світі показник проникнення широкопasmового інтернету. В країні станом на 2015 рік на сотню населення припадає 45,1 підписки на послуги з широкопasmового інтернету (рис. 3).

Окремий наголос при визначенні факторів, які формують мережеву готовність в Швейцарії варто зробити на рівні освіти в країні (найкраща відповідність освітньої програми практичним навичкам та потребам в світі згідно з даними Світового економічного форуму). Також варто відзначити факт спеціалізації економіки Швейцарії на фінансових сервісах, і оскільки для інноваційного розвитку банків та інших фінансових установ необхідно розвивати в тому числі їх інформаційні мережі та інформаційні системи, на ринку ІКТ в Швейцарії існує окрема ніша для обслуговування сектору фінансових послуг.

Серед країн ЄС, які не тільки зробили значний внесок в розвиток інновацій та ІКТ всередині держави, але й зробили деякі прориви, якими користується весь світ, одна з лідируючих позицій належить Нідерландам. Саме в Нідерландах було винайдено і вперше впроваджено такі речі, як CD, DVD, Wi-Fi, Bluetooth, мова програмування Python та багато іншого. За рахунок провадження такої інтенсивної дослідницької діяльності в рамках інформаційних технологій історично, Нідерланди мають дуже широкий потенціал в секторі ІКТ на сьогоднішній день,

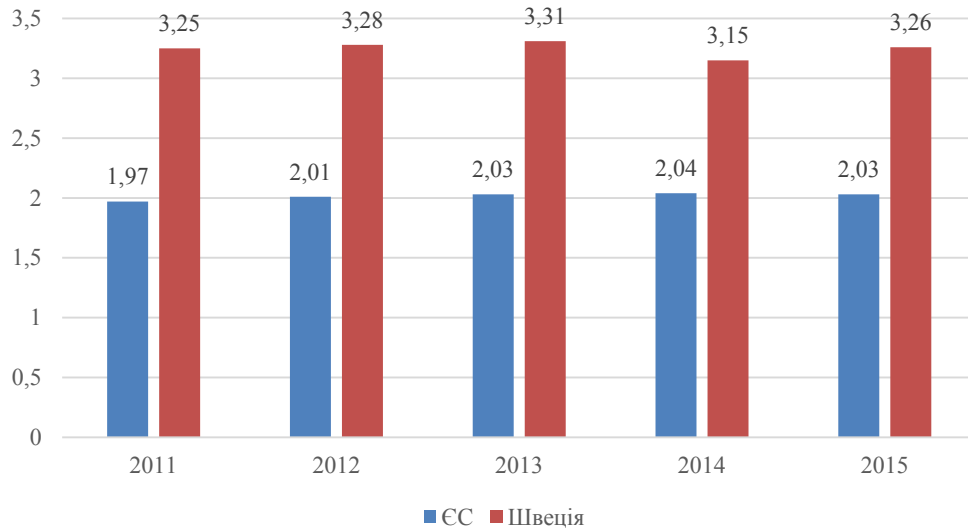


Рис. 3. Витрати на дослідження та розробки як відсоток від ВВП, %

Джерело: складено автором [11]

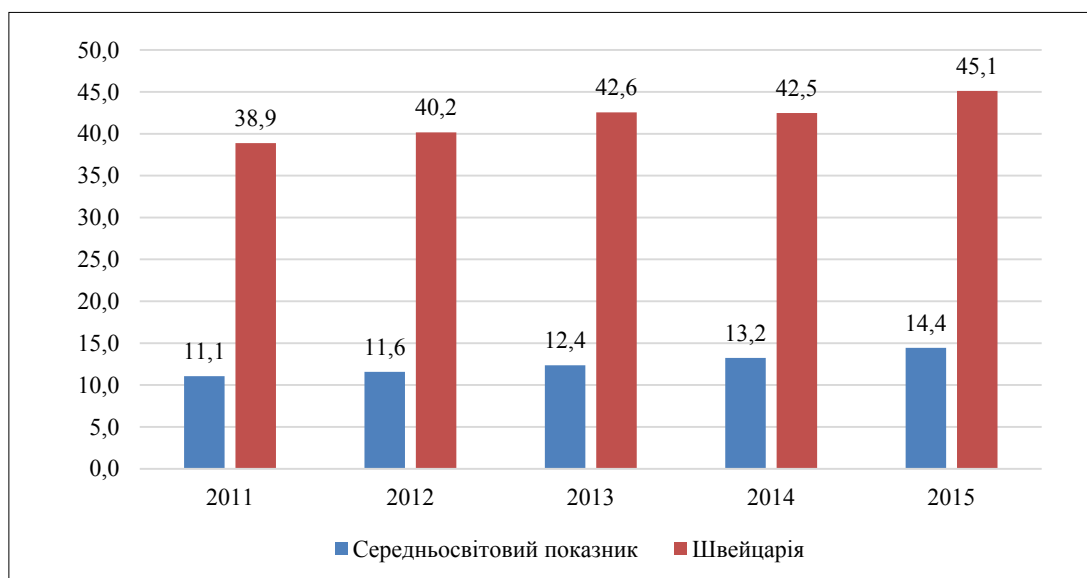


Рис. 3. Динаміка підписок на послуги широкосмугового Інтернету у Швейцарії та світі, кількість підписок на сотню населення

Джерело: складено автором [3]

і тому були визнаними найкращими в рамках використання інформаційних технологій в звіті Світового економічного форуму «Конкурентоспроможність Європи в 2020», а також мають одні з найвищих в світі показники проникнення мережі в щоденне життя населення та використання бізнесом (рис. 4).

Окрім того, у Нідерландах існує спеціальна організація під назвою «СОММІТ/» [12], яка об'єднує більше 100 компаній в секторі ІКТ, а також деякі дослідницькі інститути та неприбуткові організації, які здійснюють діяльність в рам-

ках розробки інновацій в Нідерландах і формування вектору розвитку для ІКТ таким чином, щоб за сприяння цих технологій сектори економіки залишалися конкурентоспроможними на міжнародному ринку, а сам сектор ІКТ підтверджував репутацію Нідерландів як країни знань.

При аналізі сектору ІКТ країн-інноваторів особливе місце варто віддати Ізраїлю – державі, яка почала розбудовувати свій сектор ІКТ в 1980-их роках ХХ століття в першу чергу в сфері оборонного сектору, розвиток якого був пріоритетним на той час і певним чином

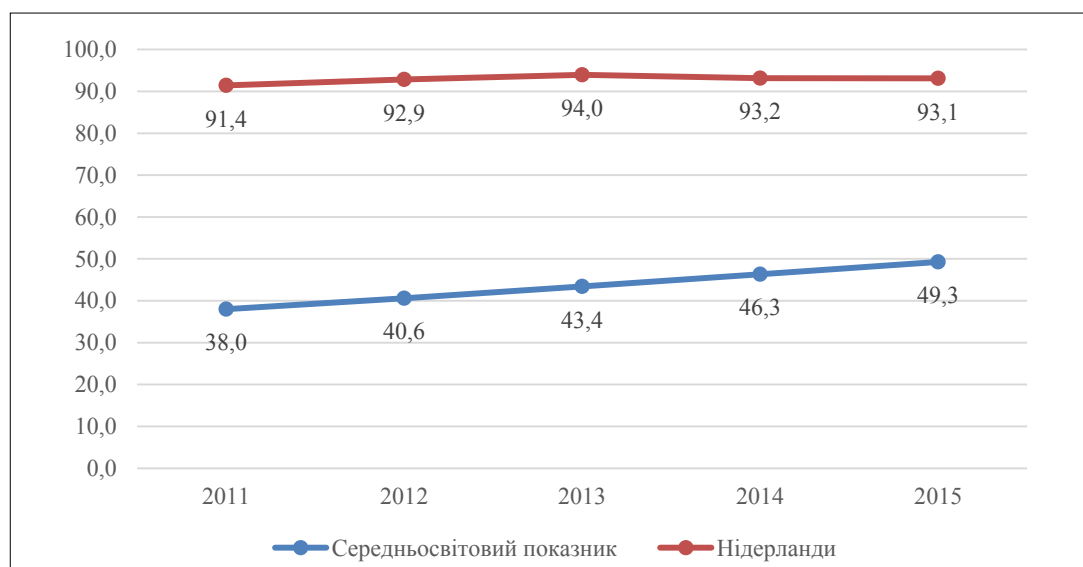


Рис. 4. Динаміка частки населення, що користується Інтернетом у Нідерландах та світі

Джерело: складено автором на основі даних [13]

впливав на спеціалізацію ІКТ на сьогоднішній день. І попри те, що Ізраїль не очолює списки рейтингів за рівнем розвитку ІКТ, за рахунок державних ініціатив, інновацій наявності кваліфікованого людського капіталу він став привабливим центром для інвестицій в сектор ІКТ з-за кордону і має дуже високий потенціал в цій сфері. Більшість технологічних компаній зі світовим ім'ям мають свої дослідницькі центри в Ізраїлі, перетворюючи його таким чином на кластер розвитку інноваційних інформаційних технологій. Окрім того, в Ізраїлі існує висока концентрація дослідницьких центрів в районах найбільших технічних університетів у Тель-Авіві та у Хайфі. Сукупність цих факторів призвели до того, що в Ізраїлі станом на 2014 рік було більше 4 500 високотехнологічних компаній в сфері ІКТ, серед яких більше 200 є зарубіжними науково-дослідними центрами. [14]

Для ініціювання розвитку інноваційного середовища розвитку Ізраїль проводить політику агресивного інвестування в сектор ІКТ. В 2015 році в державі відбулось 96 угод злиття та поглинання загальною сумою 8,4 мільярди доларів США. В період з 2006 по 2015 роки в державі відбулося більше 1000 виходів з високотехнологічних компаній, які відповідають руху капіталу в більш ніж 60 мільярдів доларів США. Ізраїль є одним з найбільших в світі інвесторів в стартапи в розрахунку на душу населення, що також створює дуже сприятливі умови для розвитку бізнесу та венчурного інвестування в країні (рис. 5).

Аналізуючи потенціал до інновацій в США, в першу чергу варто зазначити, що це найбільший в світі ринок для інформаційних технологій, який за очікуваннями експертів з Business Monitor International до 2020 року сягне більше 820 мільярдів доларів [16]. Крім того, в США висока концентрація наукових та інноваційних інститутів та організацій, за рахунок якого формуються найбільші дослідницькі та інноваційні кластери в світі, найвідомішими з яких є Кремнієва долина та дослідницькі центри при Гарвардському, Йельському та Стенфордському університетах. В сукупності з великою кількістю кваліфікованої робочої сили та супутніми інвестиціями, це забезпечило як високі показники потенціалу для розвитку інновацій, так і високий рівень інтеграції мережі в суспільне життя. США є однією з країн, яка очолює списки за рівнем використання державними органами інформаційних технологій, а також є одним з найбезпечніших місць в плані безпеки даних та захисту прав інтелектуальної власності.

З-поміж інших країн-інноваторів США вирізняється дуже низькою ціною послуг зв'язку, і, як результат, високим рівнем доступності послуг, який виникає за рахунок ефекту масштабу, що дозволяє операторам пропонувати свої послуги за нижчою ціною (рис. 6). Окрім цього, США є відносно більш консолідованим ринком, і тому надання послуг в форматі triple-play є більш розповсюдженим.

Розглянувши позиції сектору ІКТ країн-ключових інноваторів, можна підсумувати, що для переходу до етапу зрілості сектору ІКТ в тій

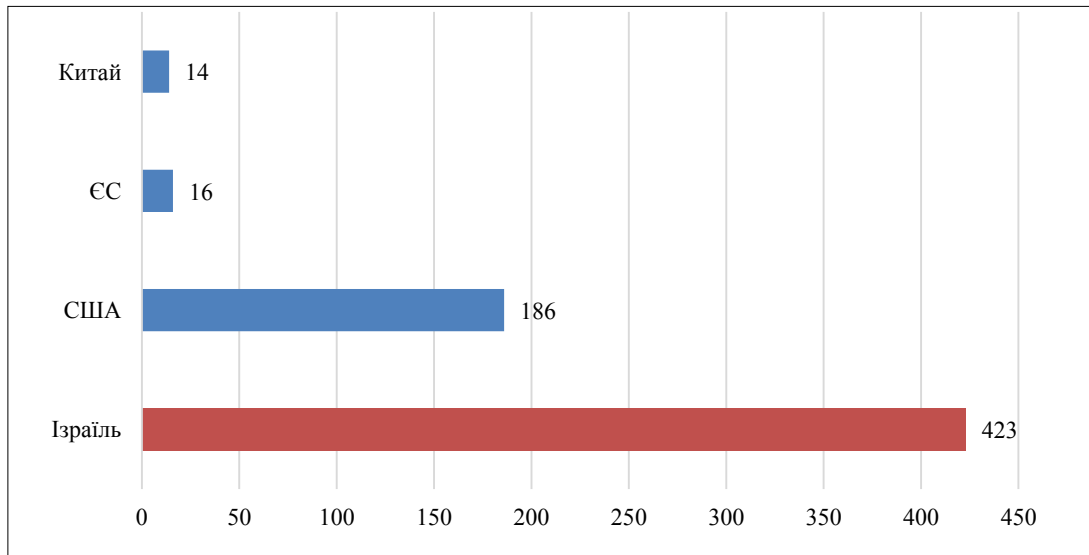


Рис. 5. Інвестиції в стартапи у 2015 році в розрахунку на душу населення

Джерело: складено автором на основі даних [15, с. 12]

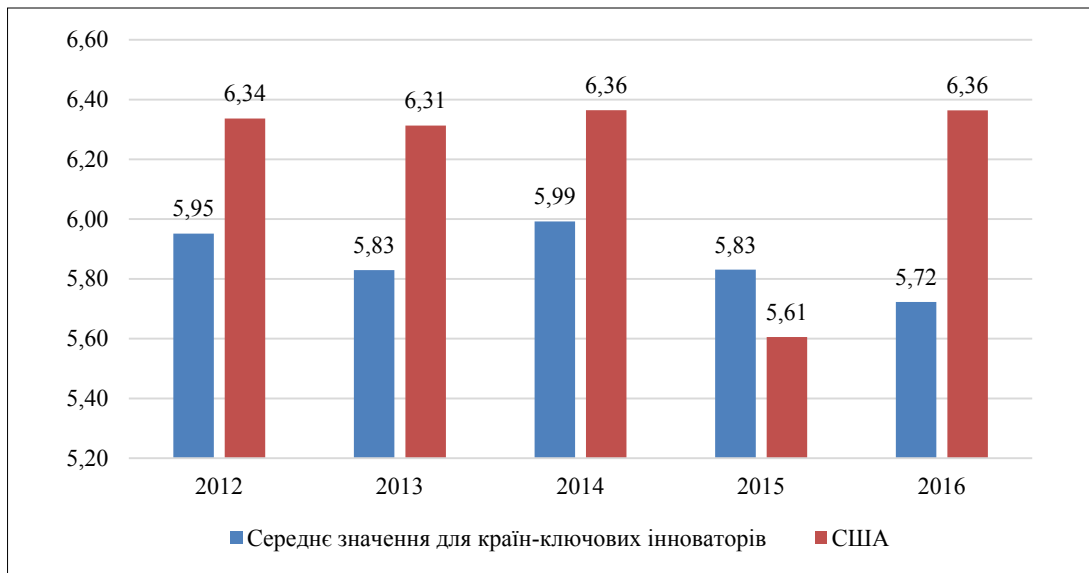


Рис. 6. Доступність послуг ІКТ за індексом мережевої готовності

Джерело: складено автором [17]

чи іншій країні необхідними є: розбудована інфраструктура мережі, яка дозволяє охопити більшість населення; конкурентоспроможне середовище для ведення бізнесу, залучення інвестицій та розширення ринку; наявність інноваційних кластерів, які будуть рушіями нових відкриттів для трансформації економіки; державні програми та ініціативи для підтримки сектору ІКТ та населення на етапах становлення/зростання, а також підтримка при просуванні стабільний рівень доходів населення та бізнесу для забезпечення попиту.

Висновки із цього дослідження. Сучасні тенденції на ринку ІКТ ідентифікують іннова-

ції як обов'язкову умову досягнення успіху та повноцінного функціонування на ринку. Сектор ІКТ досі має значний потенціал для екстенсивного зростання за рахунок покриття раніше неохоплених сфер попиту і пропозиції. Інтернет стає базовою технологією, яка використовується як основа для створення нових продуктів і послуг, тому доступ до Інтернету та рівень його освоєння населенням, компаніями та державними структурами є одним з ключових показників оцінки рівня мережевого проникнення в країні. Основним викликом для економік світу на сьогоднішній день стає відхід від моделі концентрації на одному чи кіль-

кох секторах, на яких вони спеціалізується, оскільки економіка в інформаційному суспільстві має бути гнучкою і адаптивною, здатною пристосуватися до будь-яких змін, викликаних черговим технологічним переворотом.

Бенчмаркінг конкурентних позицій сектору ІКТ в різних країнах світу дозволив виявити, що країни-ключові інноватори є країнами з високим рівнем розвитку сектору ІКТ, їм притаманні високий рівень проникнення мережевої інфраструктури в суспільство, наявність розвиненого середовища для ведення бізнесу, яке буде цікавим об'єктом для інвестицій, наявність інноваційних кластерів, які допомагатимуть оснащувати країну найновішими технологіями, а також високий рівень державних ініціатив з підтримки сектору ІКТ, особливо на його первинних етапах розвитку.

Узагальнюючи всі ключові тенденції, які мають місце на ринках ІКТ країни-ключових інноваторів та визначатимуть подальший вектор розвитку їх як індустрії, варто зазначити наступні факти: інновації стають безумовною потребою для досягнення конкурентоспроможності, їх кількість зростає, період ефективного використання більшості інновацій – скорочується, а акценти змішуються від

збереження таємниці в інновації в сторону можливості забезпечення нових винаходів; у сектору ІКТ існують значні перспективи для росту за рахунок покриття суб'єктами економіки потенціальних зон нарощування попиту та пропозиції; відбуваються і будуть надалі відбуватися структурні зрушення всередині сектору ІКТ – Інтернет буде ключовою мережевою технологією, яка витіснить на задній план телефонію та інші застарілі продукти; ключовими факторами розвитку Інтернету та мережових з'єднань є розробка нових стандартів з високою швидкістю та короткими затримками, які у випадку з 5G дозволять збільшити потенційну швидкість з'єднання в 10 разів і майже в стільки ж знизити період затримки в передачі даних; наявність високоякісного з'єднання та розповсюдження мережі відкриє доступ безлічі нових технологій та трансформує як загальний спосіб життя (інтернет речей, штучний інтелект), так і схеми функціонування інформаційно-комунікаційних систем (хмарні технології); усі ці тенденції залишатимуть свій відбиток на механізмі функціонування глобальної економіки і для досягнення постійного розвитку національні економіки ставатимуть більш адаптивними, а не вузькоспеціалізованими.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Networked Readiness Index 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://widgets.weforum.org/gitr2016/>
2. The Global Innovation Index 2016: Winning with Global Innovation. Suggested citation: Cornell University, INSEAD, and WIPO, 2016 – 451 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2016.pdf
3. Measuring the Information Society Report 2015. International Telecommunication Union: Geneva. Switzerland, 2015. – 252 p.
4. Singapore Smart Nation Framework [Електронний ресурс] // Smart Island – Режим доступу до ресурсу: <http://smartisland.com/wp-content/uploads/2015/02/Singapore-Smart-Nation-700x600.png>
5. Infocomm Manpower [Електронний ресурс] / Infocomm Media Development Authority of Singapore. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.imda.gov.sg/industry-development/facts-and-figures/infocomm-manpower>.
6. Population and Population Structure [Електронний ресурс] / Department of Statistics of Singapore. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.tablebuilder.singstat.gov.sg/publicfacing/createDataTable.action?refId=1347>
7. Code from Finland [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://koodiasuomesta.fi/en/>.
8. The Evolution to 3G Mobile – Status Update [Електронний ресурс] / ITU. – 2003. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.itu.int/itu-news/issue/2003/06/thirdgeneration.html>.
9. 4G LTE Coverage Map [Електронний ресурс] / World Time Zone – Режим доступу до ресурсу: <http://www.worldtimezone.com/4g.html>
10. Small and Beautiful – the ICT Success of Finland and Sweden [Електронний ресурс] / Vinnova. – 2015. – Режим доступу до ресурсу: http://www.vinnova.se/upload/dokument/kalendarium/2015/Nordic_ICT_Etla_KTH_at_Vinnova_22_Sep-2015.pdf.
11. Research and development expenditure, by sectors of performance, % of GDP [Електронний ресурс] // Eurostat. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: <http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&pcode=tsc00001&plugin=1>.
12. COMMIT/ – A public-private ICT research community [Електронний ресурс] // COMMIT/ – Режим доступу до ресурсу: <http://www.commit-nl.nl/about-commit>.

13. Europe 2020 Competitiveness Report [Електронний ресурс] // World Economic Forum. – 2014. – Режим доступу до ресурсу: http://www3.weforum.org/docs/WEF_Europe2020_CompetitivenessReport_2014.pdf
14. Getz D. Best Practices and Lessons Learned in ICT Sector Innovation: A Case Study of Israel [Електронний ресурс] / D. Getz, I. Goldberg // World Bank. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: <http://documents.worldbank.org/curated/en/657111468185331183/pdf/102958-WP-Box394845B-PUBLIC-WDR16-BP-ICT-Sector-Innovation-Israel-Getz.pdf>.
15. Israeli: A Hotspot for Blockchain Innovation [Електронний ресурс] / Deloitte Israel. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/il/Documents/financial-services/israel_a_hotspot_for_blockchain_innovation_feb2016_1.1.pdf
16. United States Information Technology Report. [Електронний ресурс] / Business Monitor International. – Режим доступу до ресурсу: <https://store.bmiresearch.com/united-states-information-technology-report.html>
17. Global Information Technology Report [Електронний ресурс] / World Economic Forum. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: http://www3.weforum.org/docs/GITR2016/WEF_GITR_Full_Report.pdf.

REFERENCES:

1. Networked Readiness Index 2016 [Elektronniy resurs]. – Rezhim dostupu: <https://widgets.weforum.org/gitr2016/>
2. The Global Innovation Index 2016: Winning with Global Innovation. Suggested citation: Cornell University, INSEAD, and WIPO, 2016 – 451 r. [Elektronniy resurs]. – Rezhim dostupu: http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2016.pdf
3. Measuring the Information Society Report 2015. International Telecommunication Union: Geneva. Switzerland, 2015. – 252 r.
4. Singapore Smart Nation Framework [Elektronniy resurs] // Smart Island – Rezhim dostupu do resursu: <http://smartisland.com/wp-content/uploads/2015/02/Singapore-Smart-Nation-700x600.png>
5. Infocomm Manpower [Elektronniy resurs] / Infocomm Media Development Authority of Singapore. – 2016. – Rezhim dostupu do resursu: <https://www.imda.gov.sg/industry-development/facts-and-figures/infocomm-manpower>.
6. Population and Population Structure [Elektronniy resurs] / Department of Statistics of Singapore. – 2016. – Rezhim dostupu do resursu: <http://www.tablebuilder.singstat.gov.sg/publicfacing/createDataTable.action?refId=1347>
7. Code from Finland [Elektronniy resurs] – Rezhim dostupu do resursu: <http://koodiasuomesta.fi/en/>.
8. The Evolution to 3G Mobile - Status Update [Elektronniy resurs] / ITU. – 2003. – Rezhim dostupu do resursu: <https://www.itu.int/itunews/issue/2003/06/thirdgeneration.html>.
9. 4G LTE Coverage Map [Elektronniy resurs] / World Time Zone – Rezhim dostupu do resursu: <http://www.worldtimezone.com/4g.html>
10. Small and Beautiful - the ICT Success of Finland and Sweden [Elektronniy resurs] / Vinnova. – 2015. – Rezhim dostupu do resursu: http://www.vinnova.se/upload/dokument/kalendarium/2015/Nordic ICT Etla KTH at Vinnova_22_Sep-2015.pdf.
11. Research and development expenditure, by sectors of performance, % of GDP [Elektronniy resurs] // Eurostat. – 2016. – Rezhim dostupu do resursu: <http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&pcode=tsc00001&plugin=1>.
12. COMMIT/ - A public-private ICT research community [Elektronniy resurs] // COMMIT/ – Rezhim dostupu do resursu: <http://www.commit-nl.nl/about-commit>.
13. Europe 2020 Competitiveness Report [Elektronniy resurs] // World Economic Forum. – 2014. – Rezhim dostupu do resursu: http://www3.weforum.org/docs/WEF_Europe2020_CompetitivenessReport_2014.pdf
14. Getz D. Best Practices and Lessons Learned in ICT Sector Innovation: A Case Study of Israel [Elektronniy resurs] / D. Getz, I. Goldberg // World Bank. – 2016. – Rezhim dostupu do resursu: <http://documents.worldbank.org/curated/en/657111468185331183/pdf/102958-WP-Box394845B-PUBLIC-WDR16-BP-ICT-Sector-Innovation-Israel-Getz.pdf>.
15. Israeli: A Hotspot for Blockchain Innovation [Elektronniy resurs] / Deloitte Israel. – 2016. – Rezhim dostupu do resursu: https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/il/Documents/financial-services/israel_a_hotspot_for_blockchain_innovation_feb2016_1.1.pdf
16. United States Information Technology Report. [Elektronniy resurs] / Business Monitor International. – Rezhim dostupu do resursu: <https://store.bmiresearch.com/united-states-information-technology-report.html>
17. Global Information Technology Report [Elektronniy resurs] / World Economic Forum. – 2016. – Rezhim dostupu do resursu: http://www3.weforum.org/docs/GITR2016/WEF_GITR_Full_Report.pdf.

Розвиток людських ресурсів як умова сталого розвитку суспільства

Пальчук О.І.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри бізнес-економіки
Київського національного університету технологій і дизайну

У статті розкриваються основні чинники, напрями та тенденції трансформації парадигми визначення місця та ролі людини у суспільному виробництві, окреслюються механізми зв'язку таких змін із розвитком продуктивних сил, економічних відносин. Якість людського капіталу, яка великою мірою визначається рівнем розвитку вищої освіти, стає одним з вирішальних факторів конкурентоспроможності країни. В сучасних умовах людський капітал є головною цінністю суспільства та основним фактором зростання економічного добробуту, а отже розвиток держави неможливий без розв'язання проблемних питань у галузі освіти

Ключові слова: людиноцентрична модель, освіта, людський розвиток, людина, праця, соціальний капітал.

Пальчук Е.И. РАЗВИТИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ РЕСУРСОВ КАК УСЛОВИЕ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ОБЩЕСТВА

В статье раскрываются основные факторы, направления и тенденции трансформации парадигмы определения места и роли человека в общественном производстве, определяются механизмы связи таких изменений с развитием производительных сил, экономических отношений. Качество человеческого капитала, которое во многом определяется уровнем развития высшего образования, становится одним из решающих факторов конкурентоспособности страны. В современных условиях человеческий капитал является главной ценностью общества и главным фактором роста экономического благосостояния, а следовательно развитие государства невозможно без решения проблемных вопросов в области образования

Ключевые слова: человекоцентрическая модель, образование, развитие общества, человек, труд, социальный капитал.

Palchuk O.I. DEVELOPMENT OF HUMAN RESOURCES AS A CONDITION FOR SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF SOCIETY

The article reveals the main factors, trends and tendencies of the transformation of the paradigm of determining the place and role of man in social production, outlining the mechanisms of communication of such changes with the development of productive forces, economic relations. The quality of human capital, which is largely determined by the level of development of higher education, is one of the decisive factors in the competitiveness of the country. In modern conditions, human capital is the main value of society and the main factor in the growth of economic welfare, and therefore the development of the state is impossible without solving problems in the field of education.

Keywords: human-centric model, education, human development, person, labor, social capital.

Постановка проблеми. Однією з найважливіших економічних проблем сьогодення є забезпечення збалансованого економічного розвитку. Це можливо лише за допомогою повноцінного використання внутрішнього потенціалу та зовнішніх можливостей, зменшення енергоефективності економіки та реформі державного управління. При цьому розвиток усіх вищезазначених явищ пов'язаний з діяльністю людини, адже людина є невід'ємною складовою, елементом будь-якої складної соціальної системи. На думку сучасних дослідників, стрімке поширення економіки, заснованої на знаннях, відображає саме те, що наукові знання та унікальні навички стають сьогодні головним джерелом розвитку як виробничої так і невиробничої сфери.

У рамках інтелектуалізації економічних процесів на зміну імперативу максимізації матеріального добробуту приходять «людиноцентрична» модель розвитку економіки та суспільства загалом, яка передбачає гуманність і можливість самоствердження через володіння та користування знаннями [1].

Тому розгляд змін, що відбуваються у характері та змісті праці індивіда, перегляду підходів до його освіти, системі мотивів його діяльності, функцій і ролі у суспільному виробництві під впливом трансформації технологічних способів виробництва, соціально-економічних відносин та зворотного впливу на умови, динаміку такої трансформації з позицій забезпечення прогресивного розвитку суспільства ми вважаємо доцільним, актуальним і перспективним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Сформульовані вище проблеми досліджувалися та продовжують досліджуватися відомими вченими: Й.А. Шумпетером, К. Поланьї, Г. Беккером, А. Маслоу, Д. Беллом, П. Кругманом, К. Крауч, Д. Нортон, К. Лавалем, Е.М. Лібановою, А.М. Колотом, О.А. Грішнвою, А.В. Бузгалінім, А.І. Колгановим, В.Л. Іноземцевим та багатьма іншими науковцями. Основні концепції людського капіталу сформувалися до середини ХХ сторіччя, у витках їх стояли Т. Шульц, Г. Беккер, М. Блауг, Ч. Боуен, Б. Вейсброд, Б. Чезвік та інші. Найбільш відомими дослідниками розвитку людського капіталу є Р. Солоу, П. Ромер, Р. Лукас, які звернули увагу на те, що зростання національного доходу неможливо пояснити лише збільшенням кількості основних засобів. Незалежно один від одного вчені прийшли до висновку, що однією з причин такого значного зростання загального випуску товарів за рахунок існуючої робочої сили є збільшення середнього рівня освіти.

Однак, об'єкт дослідження – трансформацій людини та праці настільки багатогранний, що предмет його дослідження дозволяє відкривати усе нові потенційні можливості розвитку особистості, як ключового елемента економічного та соціального прогресу.

Формулювання цілей статті. Основними цілями та завданнями статті є дослідження ролі людських ресурсів, їх місця, мотивації та характеру діяльності на економічний розвиток; виявлення проблемних питань освітньої галузі, характеристика перешкод для отримання рівного доступу до освіти, що наразі залежить від обсягу інвестицій в людський капітал.

Виклад основного матеріалу. Зміни, що відбуваються в глобальній економіці сьогодення стосовно місця та ролі знань та інформації в сучасному світі посилюють інтерес до проблем освіти. Проблема освіти багатьма спеціалістами та експертами ЮНЕСКО називається проблемою майбутнього як усього світу так і окремо взятої країни, що проявляється в підвищеному інтересі до даної тематики.

Якість людського капіталу, яка великою мірою визначається рівнем розвитку вищої освіти, стає одним з вирішальних факторів конкурентоспроможності країни. Очевидно, що науково-технічні, економічні та соціальні досягнення неможливі без успіхів в освітній сфері. Державні інститути неефективні без висококваліфікованих спеціалістів. Нові тех-

нології марні без спеціалістів, що можуть і знають як їх використати. Система освіти, інноваційні та венчурні підприємства можуть ефективно функціонувати в країні лише при наявності професіоналів високого рівня, що володіють сучасними знаннями.

Стратегічною ціллю будь-якої держави є забезпечення економічного добробуту та стабільного розвитку, а інформація, знання та інтелект, втілені в накопиченому людському капіталі, являють собою стратегічні ресурси розвитку країни. Японським вченим футурологом Т. Сакайя висунуто нову теорію створення вартості. На противагу трудовій теорії вартості, основою вартості він вважає саме знання. Підтвердженням цієї теорії є вартість найбільших компаній, більшу частину якої становлять саме нематеріальні активи [2].

В сучасних умовах людський капітал є головною цінністю суспільства та основним фактором зростання економічного добробуту, економічного прогресу. Освіта розглядається в сучасній економіці як форма інвестицій в людський капітал від якої залежить його якість та ефективність виробництва.

Під людським капіталом розуміють здібності, уміння, навички людини, його досвід, цінності, норми, правила життєдіяльності та багато всього іншого, що характеризує його як активного суб'єкта діяльності. Людський капітал визначається як вид активів особливості яких є те, що він не може бути куплений чи проданий, потребує постійного оновлення (навчання та тренування), чутливий до способу взаємодії з ним, в процесі вдосконалення людський капітал змінює свої якості. Так само як і інші види активів людський капітал спроможний генерувати вартість [3].

Російські вчені Анікіна Е.А., Іванкіна Л.І., Сіліфонова Е.В. зазначають, що в процесі своєї роботи освічена людина набагато швидше повертає суспільству вкладені в неї кошти. Якщо робітник з початковою освітою відшкодовує витрати на його освіту за 16,7 років, з середньою – за 3,6 років, а з вищою – не більше ніж за 2 роки [3].

В сучасних умовах з'являється новий тип робітника – робітник знань або інтелектуальний робітник. Можна виділити три відмінних риси робітників знань. По-перше, вони володіють власними виробничими засобами такими як інтелект, досвід, навички та уміння, що є невід'ємною частиною їх власника. Вони представляють результат індивідуальних дій людини, зафіксовані його пам'яттю

та особливостями внутрішнього світу. Будучи носієм важливих знань, людина стає ключовим працівником, через втрату якої виробничий цикл компанії може суттєво постраждати. По-друге, робітник знань може ефективно працювати лише у взаємодії з іншими працівниками, в тому числі віртуальній. Використовуючи сучасні засоби комунікації робітники однієї компанії можуть постійно спілкуватися за допомогою сучасних засобів зв'язку жодного разу не зустрівшись один з одним. За таких умов значно збільшується ступінь свободи людини, яка може працювати в компанії, що розташована в іншій країні світу. По-третє, відмінною рисою робітника знань є його інноваційний потенціал, спроможність до навчання, сприймання нової інформації, спроможність розв'язання складних нестандартних завдань тощо.

Відповідно, пріоритетність високої освіти очевидна. В цьому ракурсі модернізація вищої освіти та пошук нових стратегій її якісного розвитку стали на сьогодні головними питаннями від розв'язання яких великою мірою залежить ефективний розвиток ринку освітніх послуг та економіки країни в цілому.

Україна має здійснити структурні реформи, що створять умови для всеохоплюючого зростання. Унаслідок структурних змін має відбутися значне послаблення дії чинників, що гальмують розвиток національної економіки в середньостроковій та довгостроковій перспективі. Основним механізмом забезпечення довгострокової самодостатності та конкурентоспроможності України у глобалізованому світі має стати формування нової якості життя людини на основі якісного розвитку людського потенціалу нації, що зумовлює необхідність збільшення інвестування в людський капітал, розвиток соціальної інфраструктури та підвищення якості життя найбільш чисельних (а не лише найбідніших) прошарків населення як підґрунтя для формування середнього класу – основи стабільності суспільства. Практична реалізація такого принципу перетворює соціальну політику на один з провідних чинників гуманітарного розвитку, робить її дієвою складовою стратегії досягнення національної солідарності.

Підвищення якості життя має досягатися комплексом економічних, соціальних та соціокультурних заходів.

Каталізатором для здійснення Україною інноваційного стрибка є головний носій знань і навичок – людина. Проблематика людського капіталу – фактори безпеки, культури, науки,

освіти, охорони здоров'я, потребує нагальної уваги з позицій майбутнього розвитку [4].

Визначення перспектив сталого людського розвитку та механізмів їх реалізації має спиратися не тільки на засвоєння передових ідей, а й на врахування наявності ключових ресурсів людського розвитку, вибір точних та надійних методів оцінки їх достатності, визначення перспективної потреби в них.

Встановлено, що поліпшення освіти пов'язане з довгостроковим поліпшенням економічної ефективності. Є три загальні теорії щодо того, як освіта впливає на економічні показники:

- Основний підхід до людського капіталу полягає в тому, що освіта підвищує загальні навички та вміння робочої сили, що сприяє підвищенню продуктивності праці та підвищенню спроможності використовувати існуючу технологію та, таким чином, сприяє економічному зростанню.

- Інноваційний підхід поєднує освіту з підвищенням спроможності економіки розвивати нові ідеї та технології.

- Розширення цього є підхід до передачі знань, який розглядає освіту як засіб поширення знань, необхідних для застосування нових ідей та використання нових технологій.

Економічний аналіз показує, що в цілому вдосконалення освіти шкільного рівня призводить до покращення економічної ефективності. Аналізи з використанням міжнародних когнітивних тестів показали, що саме поліпшення когнітивних навичок, а не років навчання, сильно впливають на економічне зростання. Кількість та тривалість навчальних занять не пов'язана зі зростанням економіки, якщо вона не супроводжується поліпшенням пізнавальних навичок. Саме тому якість освіти є дуже важливою.

Перебування дітей у школі не принесе користі, якщо вони не здобувають там достатньо знань. У 2002 і 2003 роках було проведено Всесвітнє дослідження якості освіти, інспектори без попередження відправилися до шести країн та відвідали школи, що входили до репрезентативних вибірок. Основний висновок полягав у тому, що вчителі Бангладеш, Еквадору, Індії, Індонезії, Перу та Уганді пропускали в середньому один робочий день з п'яти, а для Уганди та Індії цей показник виявився ще більшим. Дані свідчать, що навіть коли педагоги перебували в школі і мали вести урок, вони часто займалися іншими справами. Підсумовуючи, дослідники вказують, що лише 50% учителів в індійських дер-



Рис. 1. Основні напрямки державної політики щодо формування нової якості життя

жавних школах насправді викладають за графіком своєї роботи [5].

Кореляція між вищою освітою та економічною діяльністю менш вивчена. Раззак і Тіммінс у своєму дослідженні, проведеному у 2010 році, показали, що збільшення частки працівників із ступенем бакалавра та вище призводить до збільшення середнього валового внутрішнього продукту на людину. Проте незрозуміло, чи зростаюча економіка залучила більше кваліфікованих працівників чи збільшення кваліфікованих працівників сприяло економічному зростанню, а можливо мова йде про поєднання двох факторів.

В будь-якому разі, наша країна має використати переваги високої освіченості населення. Наразі, наше суспільство все ще формує високий освітній потенціал, але не дає змоги його реалізувати ані в сфері зайнятості, ані в сфері місцевого самоврядування, ані в побутових відносинах. Сучасна ситуація в

українському суспільстві, що характеризується високим рівнем нерівності, призводить до накопичення диспропорцій у культурно-духовному розвитку, нерівності у можливості здійснювати політичний вплив на процеси власного життя, спричиняє закріплення глибокої соціальної нерівності.

Українське населення переймається передусім матеріальною нерівністю, очевидність якої значною мірою пов'язана із нав'язливою демонстрацією своїх статків більш заможними верствами і звичкою перекидати відповідальність за свої невдачі на зовнішні чинники, передусім на державну владу. Натомість замало уваги суспільство і переважна більшість опитуваних приділяє таким видам нерівності як політична, культурна, за доступом до інформації, за можливістю вільно висловлювати свої думки [6, с. 15].

Найбільш гостро сприймається не сама по собі нерівність та нерівномірність доступу, а

те, що доступ до ресурсів далеко не завжди залежить від особистих заслуг індивіда, часто він значною мірою віддзеркалює дію суб'єктивних чинників. Нерівність у контексті сталого людського розвитку трактується як відсутність рівних можливостей, що переносить акценти з нерівності у доходах на нерівність у доступі до послуг соціальної сфери (насамперед, охорони здоров'я та освіти) та розширення політичних свобод. В Україні упродовж останніх десяти років збільшується частка тих, хто надає перевагу рівності, вбачаючи саме в ній міру соціальної справедливості. Дві третини населення погоджуються з тим, що суспільство можна вважати справедливим, якщо відмінності у рівні життя людей незначні. Не викликає заперечень справедливості витрачання державних зусиль та коштів на соціальний захист вразливих або ситуативно потерпілих верств населення, а також тих груп, належність до яких обумовлена особистими характеристиками або здобутками.

Статистично підтверджено, що українське відчуття справедливості орієнтовано на сприйняття рівності не як зрівнялівки, а як рівності шансів, що надаються та забезпечуються законом. Зокрема українське населення погоджується із рівністю виплат по безробіттю, оскільки не вбачає у втраті роботи ніяких особистих заслуг, однак не погоджується із рівністю пенсій, оскільки вважає, що пенсії – це не благодійність поточного покоління до минулого, а законне відшкодування старшому поколінню тих зусиль, якими саме воно забезпечило і сучасний рівень розвитку, і первинну соціалізацію (набуття освіти, професії тощо) сучасному працездатному поколінню.

Глибока нерівність справляє вкрай негативний вплив на можливості економічного зростання. Наслідком низького рівня життя часто стають хворобливість і невисокий рівень освіти, що, безперечно, знижує економічну активність відповідних груп населення, позначається на сукупному трудовому потенціалі країни, отже, спричиняє уповільнення темпів економічного зростання в цілому. І навпаки, підвищення доходів бідних верств населення приводить до збільшення попиту на товари вітчизняного виробництва, тоді як представники заможних верств частіше орієнтуються на імпорт або взагалі купують значну частину одягу, взуття, техніки тощо за кордоном. Таким чином, саме зростання попиту з боку бідних верств найбільше стимулює розвиток національної економіки, що, у свою

чергу, викликає зростання попиту на робочу силу. Отже, політика подолання нерівності сприяє економічному піднесенню країни в цілому [7].

Нерівномірний розподіл доходів між окремими групами населення відіграє ключову роль у формуванні нерівності. Переважною мірою саме брак коштів зумовлює неможливість скористатися різноманітними послугами: освітніми, медичними, житлово-комунальними тощо. Нерівність за доходами корелює з нерівномірним розподілом пропозиції цих послуг по території країни, і, відповідно, дії зазначених чинників взаємно посилюються [8].

Наразі, головним фактором, що визначає доступність освіти є фінансова забезпеченість родини. Чим меншими доходами володіє родина, тим більше виражено відчуття несправедливості та нездоланності перепон. Варто визнати, що справедливість доступу до освіти виражається в мінімізації залежності отримати цю освіту від фінансових можливостей та соціального походження та максимізації цієї залежності від талантів та зусиль учнів. В іншому випадку освіта закріплює та посилює існуючу нерівність.

Реальна нерівність доступу до освіти полягає в різному обсязі інвестицій в людський капітал дітей і в різному обсязі власне людського капіталу, що при однакових вкладеннях різниться залежно від талантів та зусиль дітей. В економічно розвинених країнах доступність освіти розглядається не як самоціль, а як невід'ємна частина та важливий фактор забезпечення соціальної цілосності, справедливості та стабільності. Рівність в отриманні освіти стосується широкомасштабної проблеми соціально-економічної нерівності і сприяє загальному економічному зростанню, більш стабільному та гармонійному розвитку суспільства.

Проблема економічної доступності вищої професійної освіти в майбутньому буде лише посилюватися при зниженні його рівня, що врешті матиме вкрай негативні наслідки для соціально-економічного розвитку країни. Для запобігання цьому потрібно знайти способи вирішення вищевказаних проблем.

Окрім того, держава не піклується про гідні умови та оплату праці бюджетних установ, зокрема в сфері освіти, яка на початок 2014 року була на 16% нижче від середньої по економіці та охорони здоров'я – відповідно на 27% нижче від середньої по економіці. Заниження зарплат, зменшення престижності

роботи у бюджетному секторі не дозволяє створити умови для ефективної конкуренції у залученні кваліфікованої робочої сили.

В той же час, на думку академіка України Е.М. Лібанової високий рівень освіти є більш ефективним запобіжником бідності, ніж матеріальна підтримка населення [8]. Значною мірою саме цим пояснюється і зростання зацікавленості батьків у підвищенні освітнього рівня дітей, навіть за умови контрактного навчання при обмеженій фінансовій спроможності родини. Така тенденція склалася історично і свідчить про перспективи зростання освітнього потенціалу країни за рахунок усвідомлення самим населенням важливості навчання.

Разом з покращенням ситуації з доступом до освіти та залученням кваліфікованих кадрів в цю галузь, повинна бути вирішена проблема подальшого працевлаштування працівників. Незважаючи на широко розповсюджену думку про те, що студенти намагаються отримати лише диплом, основні цілі отримання вищої освіти лежать в професійній сфері. За статистичними даними та опитуваннями більшість абітурієнтів хочуть отримати гарно оплачувану роботу. Хоча більшість прагне стати освіченими людьми в широкому сенсі цього слова, все ж певну спеціальність обирають з метою досягнення успіху в певній сфері.

В той же час, сьогодні значна частина фахівців не тільки із середньою спеціальною, а й з вищою освітою не можуть знайти роботу за спеціальністю. Це означає неефективне витрачання бюджетних коштів на освіту та відповідно низьке використання трудового потенціалу, розчарування людей у своїх можливостях, несерйозне ставлення до навчання як студентів так і педагогів.

Вища освіта, у зв'язку з підвищенням на неї попиту, стає однією з найдорожчих соціальних послуг, що фінансується державою. На сьогодні диференціація витрат на вищу освіту в різних країнах значно різниться залежно від масштабів підготовки висококваліфікованих кадрів, попиту населення на них та політики держави в цій сфері. Проблема фінансування вищої освіти та співвідношення державного та приватного капіталу в цій сфері є загальносвітовою, і, відповідно стосується і нашої країни також.

В оцінці ефективності освіти існує багато складнощів, адже результати освіти досить важко інтегрувати. Проте, ряд більш менш коректних способів оцінки якості освіти існу-

ють. Як правило, вони базуються на тому, що кожному параметру присвоюється коефіцієнт вагомості, що встановлюється самим дослідником.

Організація економічної співпраці та розвитку раз на три роки оцінює академічну успішність підлітків в різних країнах. Результати дослідження, проведеного у травні 2015 р. вражають стрімким розвитком якості освіти Азійських країн. Так, у найбільшому в історії світовому рейтингу загальноосвітніх шкіл країни Азії посіли верхні п'ять позицій, а держави Африки опинилися на нижніх місцях [9]. Очолює таблицю Сінгапур, на другому місці – Гонконг, а замикає рейтинг – Гана. Велика Британія посіла в рейтингу 20 місце, США – 28, Україна – 38 [10]. Основою рейтингу якості шкільної освіти стали результати тестувань у 76 країнах, які взяли участь у дослідженні (рис. 1).

Низький рівень освіти сьогодні практично прирівнюється до низького рівня життя. У відомій праці з проблем глобалізації, Т. Фридмана аналізується феномен сучасного етапу глобалізації. Відзначаючи величезні її темпи, що на його думку, стирають кордони та приводять до вирівнювання світу, він наголошує на важливості особливих знань і вмінь в сучасній економіці [11].

Саме тому потрібне корегування системи професійної освіти з метою узгодження підготовки фахівців різних спеціальностей з потребами економіки та бізнесу. При цьому можна скористатися досвідом інших країн у залученні до підготовки кадрів коштів бізнесу, що взаємовигідно для обох сторін.

Висновки. Однією з найважливіших економічних проблем сьогодення є забезпечення збалансованого економічного розвитку. В умовах економіки постіндустріального типу домінуючим напрямком соціального розвитку є розбудова громадянського суспільства. В ньому людиноцентрична модель розвитку та використання наукового потенціалу нації як ключового драйверу розвитку відіграють ключову роль. Наша країна в даній ситуації повинна повноцінно використати як внутрішній потенціал так і зовнішні можливості. Прямим напрямом розвитку економіки України є цілеспрямоване формування нової якості життя громадян, що полягає у створенні умов для належної реалізації можливостей та здібностей кожного члена суспільства шляхом забезпечення рівних можливостей для отримання освіти, продуктивної зайнятості та отримання доходу, який відповідає значимості цієї



Рис. 2.

праці для суспільства та спроможний гарантувати йому гідний рівень життя та задоволення фізичних та духовних потреб. Основним механізмом забезпечення стабільного зростання та конкурентоспроможності України у глобалізованому світі має стати формування нової якості життя людини на основі якісного розвитку людського потенціалу нації. Все це вимагає збільшення інвестування в людський капітал, розвиток соціальної інфраструктури

та підвищення середнього рівня життя населення. Основні напрямки державної політики щодо оптимізації нової якості життя складаються з ряду елементів: розвиток системи охорони здоров'я, впровадження пріоритетів здорового способу життя, покращення екологічного розвитку, збільшення народжуваності, підтримку сіх можливостей доступу до освіти, створення умов для результативної праці за здобутою спеціальністю.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Нікіфоров П.О., Кузьмук С.Г. Економічна людина та біхевіористична концепція теоретичних досліджень у фінансовій науці. Науковий вісник Чернівецького університету. 2016. Випуск 773-774. Економіка. – С. 3-7.
2. Sakaiya T. The Knowledge-Value Revolution, or A History of the Future. NY., Kodansha America LTD., 1991. Copyright – T. Sakaiya 1991.
3. Аникина Е.А., Иванкина Л.И., Силифонова Е.В. Проблемы и перспективы доступности высшего образования в условиях современных преобразований в России. – STT Publishing. – 162 с.
4. Україна 2030: Доктрина збалансованого розвитку. – Львів: Кальварія, 2017. – 168 с.
5. А. Банерджі, Е. Дуффо. Економіка бідності. Як звільнити світ від злиднів/пер. З англ. В. Плискін. – К.: Наш формат, 2018. – 312 с.
6. Сталій людський розвиток: забезпечення справедливості: Національна доповідь / кер. авт. колективу Е.М. Лібанова / Інститут демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи. – Умань : Видавничо-поліграфічний центр «Ві-заві», 2012. – 412 с.
7. Dasgupta P., Ray D. Inequality as a determinant of malnutrition and unemployment policy // Economic Journal. – 1987. – No 97. – March. – P. 177–188.
8. Е.М. Лібанова. Нерівність в українському суспільстві: витоки та суасність. – «Економіка України». – 2014. – № 3 (628).
9. Organisation for Economic Co-operation and Development. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.oecd.org/pisa/pisa2015keyfindings.htm>
10. Пальчук О.І. Якість робочої сили як найважливіший фактор економічного зростання. – International Scientific – Practical Conference Integration of Business Structures: Strategies and Technologies, Part 2, February 24, 2017. Tbilisi, Georgia: Baltija Publishing. 240 pages.
11. Фридман Т. Плоский мир. Краткая история XXI века. – М.: АСТ, 2007. – 608 с.

REFERENCES:

1. Nikiforov P.O., Kuzmuk S.H. Ekonomichna lyudyna ta bikheviorystychna kontsepsiya teoretychnykh doslidzhen u finansoviy nautsi. Naukovyy visnyk Chernivetskoho univesytetu. 2016. Vypusk 773-774. Ekonomika. – S. 3-7
2. Sakaiya T. The Knowledge-Value Revolution, or A History of the Future. NY., Kodansha America LTD., 1991. Copyright – T. Sakaiya 1991.
3. Аныкына Е.А., Уванкына Л.У., Сылфонова Е.В. Проблемы у перспектывы dostupnosti высшеho obrazovanyua v uslovyakh sovremennykh preobrazovanyu v Rossyy. – STT Publishing. – 162 s.
4. Ukraina 2030: Doktryna zbalansovanoho rozvytku. – Lviv: Kalvariia, 2017. – 168 s.
5. A. Banerdzhi, E. Duflo. Ekonomika bidnosti. Yak zvilnyty svit vid zlydniv/per. Z anhl. V. Plyskin. – K.: Nash format, 2018. – 312 s.
6. Stalyŭ liudskyŭ rozvytok: zabezpechennia spravedlyvosti: Natsionalna dopovid / ker. avt. kolektyvu E.M. Libanova / Instytut demohrafiï ta sotsial-nykh doslidzhen im. M.V. Ptukhy. – Uman : Vydavnycho-polihrafichnyŭ tsentr «Vi- zavi», 2012. – 412 s.
7. Dasgupta P., Ray D. Inequality as a determinant of malnutrition and unemployment policy // Economic Journal. – 1987. – No 97. – March. – P. 177–188.
8. E.M. Libanova. Nerivnist v ukrainskomu suspilstvi: vytoky ta suasnist. – «Ekonomika Ukraïny». – 2014. – #3 (628)
9. Organisation for Economic Co-operation and Development. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.oecd.org/pisa/pisa2015keyfindings.htm>
10. Palchuk O.I. Yakist robochoi syly yak naivazhlyvishyi faktor ekonomichnoho zrostannia. – International Scientific -Practical Conference Integration of Business Structures: Strategies and Technologies, Part 2, February 24, 2017. Tbilisi, Georgia: Baltija Publishing. 240 p.
11. Frydman T. Ploskyy myr. Kratkaya ystoryya XXI veka. – M.: AST, 2007. – 608 s.

УДК 339.012 (048)

Міжнародна ринкова стратегія діяльності підприємств української машинобудівної галузі на ринках Центральної та Східної Європи

Пригара О.Ю.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародної економіки та маркетингу
Київського національного університету імені Тараса Шевченка

Ярош-Дмитренко Л.О.

кандидат економічних наук,
асистент кафедри міжнародної економіки та маркетингу
Київського національного університету імені Тараса Шевченка

Розглянуто питання формування міжнародної ринкової стратегії підприємства у процесі інтернаціоналізації його діяльності, запропоновано алгоритм формування стратегії. Здійснено SWOT – аналіз діяльності українських виробників на світовому ринку машинобудування, відібрано потенційні ринки для реалізації зовнішньоекономічної діяльності підприємств за фільтровою моделлю і сформовано пропозиції щодо ринкової стратегії українських виробників машинобудівної галузі на ринках Центральної та Східної Європи.

Ключові слова: міжнародна ринкова стратегія, міжнародні ринки, стратегії проникнення, вибір привабливих ринків, машинобудівна галузь.

Пригара О.Ю., Ярош-Дмитренко Л.О. МЕЖДУНАРОДНАЯ РЫНОЧНАЯ СТРАТЕГИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ УКРАИНСКОЙ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ НА РЫНКАХ ЦЕНТРАЛЬНОЙ И ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЫ

Рассмотрены вопросы формирования международной рыночной стратегии предприятия в процессе интернационализации его деятельности, предложен алгоритм формирования стратегии. Осуществлен SWOT – анализ деятельности украинских производителей на мировом рынке машиностроения, отобраны потенциальные рынки для реализации внешнеэкономической деятельности предприятий при помощи фильтровой модели и сформированы предложения относительно рыночной стратегии украинских производителей машиностроительной отрасли на рынках Центральной и Восточной Европы.

Ключевые слова: международная рыночная стратегия, международные рынки, стратегии проникновения, выбор привлекательных рынков, машиностроительная отрасль.

Prygara O.Y., Yarosh-Dmytrenko L.O. INTERNATIONAL MARKET STRATEGY OF ENTERPRISES OF THE UKRAINIAN MACHINE-BUILDING INDUSTRY ON THE MARKETS OF CENTRAL AND EASTERN EUROPE

The questions of formation of the international market strategy of the enterprise in the process of internationalization of its activity are considered, the algorithm of strategy formation is proposed. SWOT-analysis was carried out for Ukrainian manufacturers in the world machine-building market. With the help of a filter model attractive markets for the implementation of foreign economic activities of machine-building enterprises were selected. Proposals were made regarding the market strategy of Ukrainian manufacturers of the machine-building industry on the markets of Central and Eastern Europe.

Keywords: international market strategy, international markets, penetration strategies, choice of attractive markets, machine-building industry.

Постановка проблеми. Наростання глобалізаційних процесів, зростаюча взаємодія між країнами та створення єдиного світогосподарського простору обумовлюють якісні та кількісні трансформації товарних ринків, супроводжуються посиленням конкуренції на міжнародних ринках. Це, у свою чергу, обумовлює значний динамізм міжнародної торгівлі і сприяє активній інтернаціоналізації бізнесу. Підприємства, які працюють на внутрішньому ринку, шукають можливості посилення власного потенціалу

діяльності і вихід за національні межі. У зв'язку з цим, значної актуальності набувають питання пошуку привабливих міжнародних ринків для ведення міжнародної підприємницької діяльності та формування ефективних ринкових стратегій діяльності підприємств на міжнародних ринках.

Одним з найбільш глобалізованих ринків на сьогодні є ринок машинобудування, який часто визначає міжнародну конкурентоспроможність країни. Машинобудування є провідною галуззю

економіки України, розвиток якої дозволить зайняти їй гідне місце на міжнародній арені та посилить конкурентні позиції національної економіки. В цьому аспекті особливої актуальності набувають питання пошуку привабливих міжнародних ринків для вітчизняних підприємств машинобудівної галузі та формування міжнародної ринкової стратегії їх діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Вивченню питань розробки ринкової стратегії діяльності підприємств, різним її аспектам та етапам формування присвячені роботи вітчизняних та іноземних вчених: А.О. Старостіної [1], Н.В. Куденко [2], С.С. Гаркавенко [3], Л.В. Балабанової [4], І. Ансоффа [5], Ф. Котлера [6], Дж. Блайта [7] та ін. Проблеми формування ефективної ринкової стратегії для стабілізації розвитку підприємств машинобудівної галузі знайшли своє відображення у роботах В.М. Геєця [8], Н.Г. Гузя [9], Н.В. Балабанової [10], С.М. Савченко [11] та інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У процесі формування ринкової стратегії підприємства автори пропонують здійснювати аналіз ринкових можливостей, проводити відбір цільових ринків та формувати міжнародну стратегію позиціонування товарів на обраних ринках. Аналіз останніх наукових джерел свідчить про відсутність єдиного підходу до розробки міжнародної ринкової стратегії підприємств у процесі інтернаціоналізації їх ринкової діяльності та етапів її формування. Це обумовлює складність формування міжнародної ринкової стратегії діяльності підприємств в довгостроковій перспективі при виході на міжнародні ринки.

Формулювання цілей статті. Метою статті є аналіз етапів формування міжнародної ринкової стратегії підприємства у процесі інтернаціоналізації його діяльності. Особливої актуальності при виході підприємства на міжнародні ринки набувають питання оцінки ринкових перспектив його діяльності, а саме аналіз міжнародних ринків та оцінка їх привабливості.

Виклад основного матеріалу. Ринкова стратегія передбачає вибір способу охоплення цільового ринку, аналізу ринкових можливостей та відбору цільових ринків [12, с. 98].

На нашу думку, при формуванні міжнародної ринкової стратегії у процесі інтернаціоналізації діяльності підприємства, слід акцентувати увагу на здійсненні аналізу ринкових можливостей міжнародного ринку та відборі привабливих цільових ринків. На обраних ринках формують міжнародну стратегію позиціонування товарів та обирають базову конку-

рентну стратегію. На рис. 1 наведено етапи розробки міжнародної ринкової стратегії підприємства при виході на міжнародні ринки.

Перший етап передбачає оцінку привабливості ринку. При розгляді питань вибору привабливих ринків зосереджують увагу на дослідженні маркетингового середовища цих ринків. Вибір привабливих ринків вимагає врахування особливостей міжнародного середовища підприємництва для пошуку ефективних напрямків проникнення та розробки успішних стратегій розвитку. Поширеним у літературі методом аналізу зовнішнього ринкового середовища підприємства є здійснення SLEPT аналізу (social/cultural, legal, economic, political, technological), який використовується з метою ідентифікації тих чинників макросередовища (соціокультурних, правових, економічних, політико-правових, технологічних), які суттєво впливають або можуть вплинути на майбутню діяльність фірми на зарубіжних ринках.

Привабливість ринку слід оцінювати на трьох рівнях: мега-, макро- та мезорівнях. У процесі аналізу привабливості ринку на мегарівні слід враховувати глобальний характер світогосподарського простору і оцінювати глобально-економічні фактори. Розглядаючи макрорівень, перш за все, слід вести мову про зовнішнє середовище міжнародного ринку, ступінь привабливості для підприємства країни в цілому, факторів її ринкового середовища.

Ринкове середовище міжнародного підприємства слід розглядати за окремим переліком показників і на мезорівні – рівні окремої галузі, оскільки висока привабливість підприємницького середовища країни та позитивна динаміка її ринкових факторів ще не означатиме достатній рівень розвитку і привабливість галузевого ринку даної країни. Остаточний висновок щодо рівня привабливості ринків можна зробити через визначення ступеню відповідності стану факторів ринкового середовища на мегамакро- мезорівнях економічним інтересам підприємств, їх ресурсам, можливостям і цілям (привабливість ринку на мікрорівні), пов'язаних з виходом та стратегіями їх діяльності на міжнародних товарних ринках [1, с. 401-446].

Другий етап передбачає аналіз конкуренції на ринку. На даному етапі слід аналізувати рівень інтенсивності конкуренції, сильні, слабкі сторони, загрози та можливості збоку конкуренції. Крім того, слід враховувати рівень загрози збоку споживачів, постачальників, товарів-замінників, а також вхідні бар'єри у галузь та потенційну конкуренцію в галузі. Ринковими

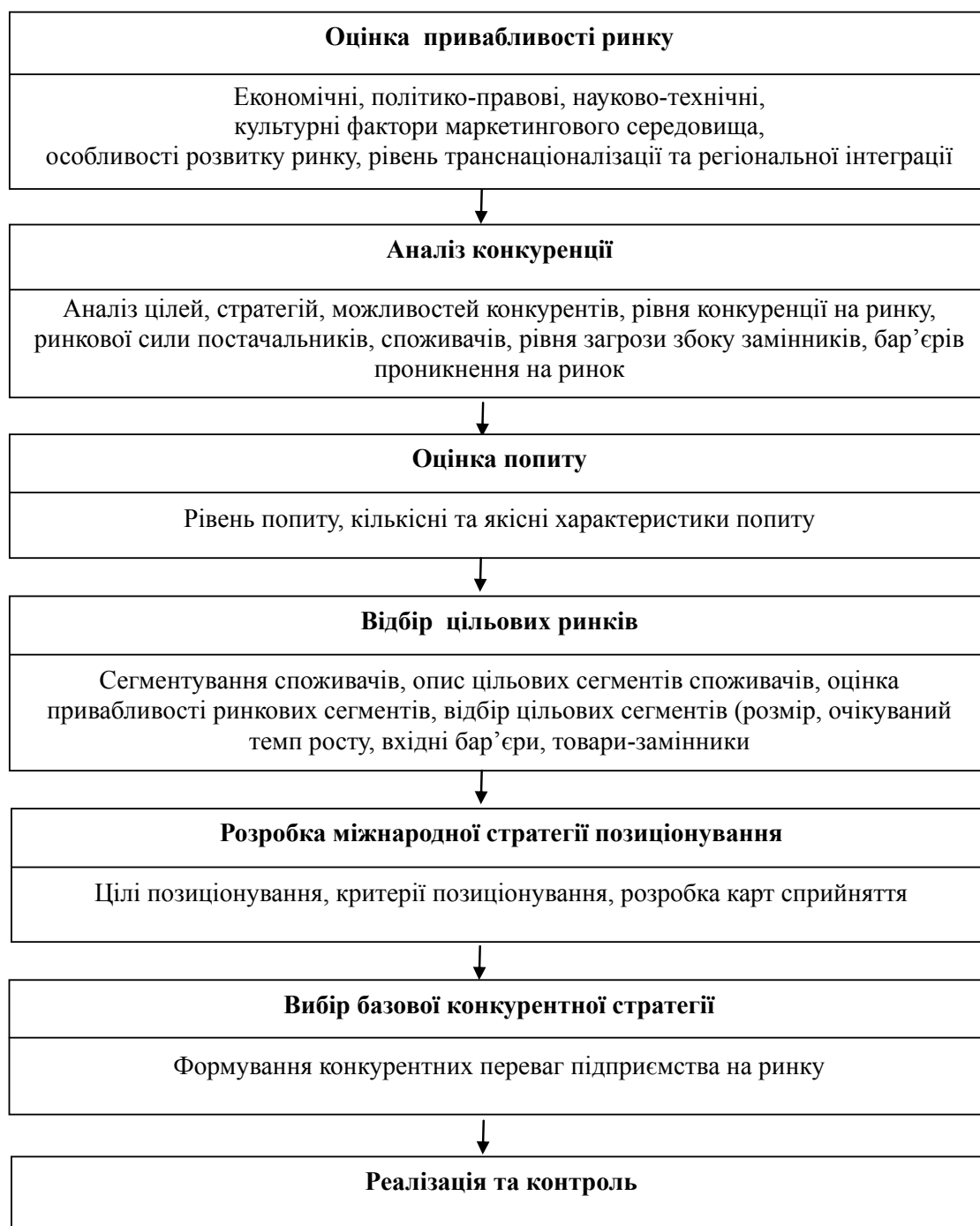


Рис. 1. Етапи розробки міжнародної ринкової стратегії підприємства у процесі інтернаціоналізації його діяльності

Джерело: розроблено авторами

бар'єрами є патенти, ліцензії, високі витрати, насичення ринку, унікальність виробництва.

Третій етап передбачає оцінку ринкового попиту. З метою визначення якісних та кількісних характеристик попиту слід проводити маркетингове дослідження. На четвертому етапі здійснюють вибір цільового ринку. На цьому етапі слід продовжити сегментування споживачів, опис профілів отриманих сегментів, про-

вести оцінку привабливості ринкових сегментів та здійснити відбір цільових сегментів. Існує п'ять критеріїв, які вказують на ефективність проведеного сегментування: розмір, очікуваний темп зростання, конкурентна позиція, витрати переходу та бар'єри проникнення на ринок.

На наступному етапі розробляють стратегію міжнародного позиціонування. Цей етап включає формування цілей позиціонування,

вибір критеріїв позиціонування, побудову карти сприйняття. Для визначення поточної ринкової позиції слід провести маркетингове дослідження з метою визначення характеристик товару, які є найбільш важливими, визначення рівня сприйняття різних брендів за цими характеристиками, і пошуку шляхів вдосконалення товару для покращення рівня задоволеності клієнта. Карти позиціонування дають змогу наочно оцінити позиції існуючих товарів та послуг і розробити пропозиції щодо вибору бажаної позиції на ринку та стратегії позиціонування.

Після розробки стратегії міжнародного позиціонування, слід обрати базову конкурентну стратегію підприємства, а саме, обрати показники для формування конкурентних переваг підприємства. Останній етап передбачає впровадження та контроль за реалізацією обраної ринкової стратегії.

Розглянемо запропонований алгоритм розробки міжнародної ринкової стратегії підприємства на прикладі вітчизняної галузі машинобудування. Аналізуючи перспективи розвитку машинобудівної галузі України, слід зазначити, що наразі вона перебуває у доволі складному стані поряд з її значним експортним потенціалом. У табл. 1 наведено аналіз сильних, слабких сторін, загроз та можливостей діяльності українських виробників на світовому ринку машинобудування (SWOT – аналіз).

З проведеного аналізу випливає, що українська машинобудівна галузь хоча і має багато слабких сторін та загроз з боку ринкового середовища міжнародного підприємництва, але має й сильні сторони та можливості, які можуть бути враховані та використані українськими підприємствами машинобудування при виході на світовий ринок. Це означає, що при виборі оптимальної для українських виробників форми виходу на світовий ринок, адекватній оцінці їх потенціалу конкурентоспроможності та можливостей реалізації економічних інтересів, можуть бути обрані привабливі ринки для їх проникнення. Тобто ті ринки, на яких українські виробники зможуть реалізувати власні економічні інтереси, потенціал і ринкові можливості, при цьому мінімізувавши слабкі сторони та загрози ринкового середовища.

З метою попереднього відбору цільових ринків скористаємося фільтровою моделлю вибору ринків машинобудівної галузі України (рис. 2).

У наведеній схемі на рис. 2 за фільтром 1 визначається загальний потенціал регіонів світу і враховуються географічна близькість

країн, політичне сприяння та соціально-економічна ситуація, а також глобальні ризики. За фільтром 2 здійснюється визначення потенційних ринків з урахуванням конкурентних можливостей підприємств. За фільтром 3 визначаються пріоритетні країни з обраних регіонів. В результаті здійсненого аналізу для подальшого дослідження привабливості обрано ринки Чехії, Польщі та Росії. Наступним етапом є оцінка доступності обраних ринків для українських виробників. Аналіз слід здійснювати за широким колом кількісно-якісних характеристик. При цьому слід враховувати, що сприятливе маркетингове середовище для ведення бізнесу на ринках ще не означає, що дані ринки є привабливими для ведення діяльності вітчизняними виробниками.

Аналізуючи ринки за показниками оцінки привабливості ринків, наведеними на рис. 1, можна зробити наступні висновки. Ринки цих країн є привабливими для проникнення вітчизняних авіабудівних підприємств. Найбільш перспективною країною для проникнення українських авіавиробників була Росія, так як до розпаду СРСР Україна мала з цією країною спільний авіабудівний комплекс. Але враховуючи загострення воєнного конфлікту на Сході та останні геополітичні події, Україні потрібно переорієнтуватися на ринки Європи, зокрема Чехії та Польщі.

Чеська Республіка має давні традиції авіаційної галузі і в цьому секторі завжди займала міцні позиції. Протягом багатьох років країна досягла гарної репутації завдяки видатній якості, надійності та інноваціям в галузі. Відповідно до даних Асоціації авіабудівників в сфері авіаційної промисловості працює близько 70 компаній, з них 8 виробляють продукцію (літаки, двигуни та повітряні гвинти). Середня кількість зареєстрованих співробітників у 2016 році становила приблизно 8700 осіб. Відповідно даного показника, Чехія займає 4 місце у світі за кількістю працівників, зайнятих в авіації.

Польща відома виробництвом та обслуговуванням різних типів літаків. В цілому, в Польщі діє 55 авіаційних підприємств, на яких працює біля 16 тис. осіб. Швидке зростання виробництва в цьому секторі можливе завдяки співробітництву. На польських підприємствах виготовляють частини та компоненти обладнання літаків, а монтаж відбувається за кордоном.

Згідно запропонованого підходу до аналізу привабливості ринків і зважаючи на оцінку можливостей реалізації економічних інтересів вітчизняних підприємств машинобудів-

**SWOT - аналіз діяльності українських виробників
на світовому ринку машинобудування**

Сильні сторони	Слабкі сторони
<ul style="list-style-type: none"> • вигідне географічне положення у просторі європейських та світових ринків; • достатньо розвинута та диверсифікована транспортна інфраструктура; • наявність галузевих науково-дослідних інститутів; • кваліфіковані трудові ресурси; • наявний досвід виробництва продукції машинобудівної галузі; • помірна ціна; • високий конкурентний потенціал окремих галузей машинобудування (літако- та ракетобудування, приладобудування, виробництво двигунів та агрегатів); • наявність мережі авіаремонтних підприємств; • наявність підприємств, які випускають унікальну продукцію; • членство у Міжнародній організації цивільної авіації. 	<ul style="list-style-type: none"> • скорочення виробництва; • застарілі основні фонди виробництва; • відсутність замкненого циклу виробництва; • слабка популярність на світових ринках; • обмежений внутрішній попит на вітчизняну продукцію, що спонукає до пошуку іноземних споживачів; • низький рівень використання нових технологій; • низький рівень інноваційної активності; • залежність від постачань вузлів, деталей та комплектуючих виробів з інших країн; • відтік кваліфікованих кадрів за кордон; • експорт переважно в країни СНД; • низька ефективність просування на закордонні ринки; • невисокий рівень конкурентоспроможності порівняно з продукцією розвинутих країн
Можливості	Загрози
<ul style="list-style-type: none"> • можливість поживлення внутрішнього ринку України; • високі ціни на продукцію машинобудування на ринках розвинутих країн; • висока інноваційна активність галузі і поява нових технологій на ринку; • можливість часткового освоєння ринків Азії, Африки та Південної Америки; • розширення міжнародної співпраці у сфері авіаремонту; • попит на продукцію з боку наступних замовників: Саудівська Аравія, Казахстан, Азербайджан, Китай, Індія, Єгипет, Ірак. 	<ul style="list-style-type: none"> • скорочення зовнішнього попиту на машинобудівну продукцію; • військовий конфлікт на Сході України; • активна діяльність основних світових лідерів; • недосконалість державних заходів для розвитку машинобудівної галузі; • відсутність стабільного фінансування урядових програм за термінами і обсягами; • падіння попиту на технічні спеціальності; • нестабільність курсів світових валют; • монополізація ринку літакобудування найбільшими компаніями; • зростання цін на продукти і послуги природних монополій.

Джерело: розроблено авторами

ної галузі на ринках обраних країн, доцільно розглядати наступні форми проникнення на ринки: експорт продукції на ринок Чехії та Польщі, можливе створення спільного підприємства з Чехією та Польщею.

Чеська авіабудівна промисловість має високий потенціал, що пояснює доцільність та необхідність співпраці українських авіабудівних підприємств з чеськими. До сприятливих факторів, за якими ринок Чехії може бути обраний як привабливий, слід віднести: високу ємність ринку, розвиток міждержавної співпраці, наявність розвитку кластера пов'язаних та підтримуючих галузей авіаційної галузі, а саме, наявність науково-проектних інститутів.

Найбільш привабливою формою співпраці, як для ринку Чехії, так і для ринку України, є кооперація. Головними конкурентними перевагами для українських авіабудівних підприємств при кооперації з Чехією є:

науково-дослідні розробки, кваліфікація робочої сили та високі виробничі потужності – можливість виготовляти повітряні судна будь-якого призначення та габаритів.

Ринок Польщі також має високу привабливість для українських виробників авіаційної галузі, враховуючи швидкі темпи соціально-економічного розвитку країни та її зацікавленість у співпраці з українськими підприємствами авіабудування. До факторів привабливості даного ринку ще можна віднести наступні фактори: ємність даного ринку, низький рівень розвитку авіаремонтної галузі та інфраструктури, а також низька частка власного виробництва літаків.

Україна може запропонувати ринку країн Центральної та Східної Європи великогабаритні повітряні судна, радарну техніку, дви-

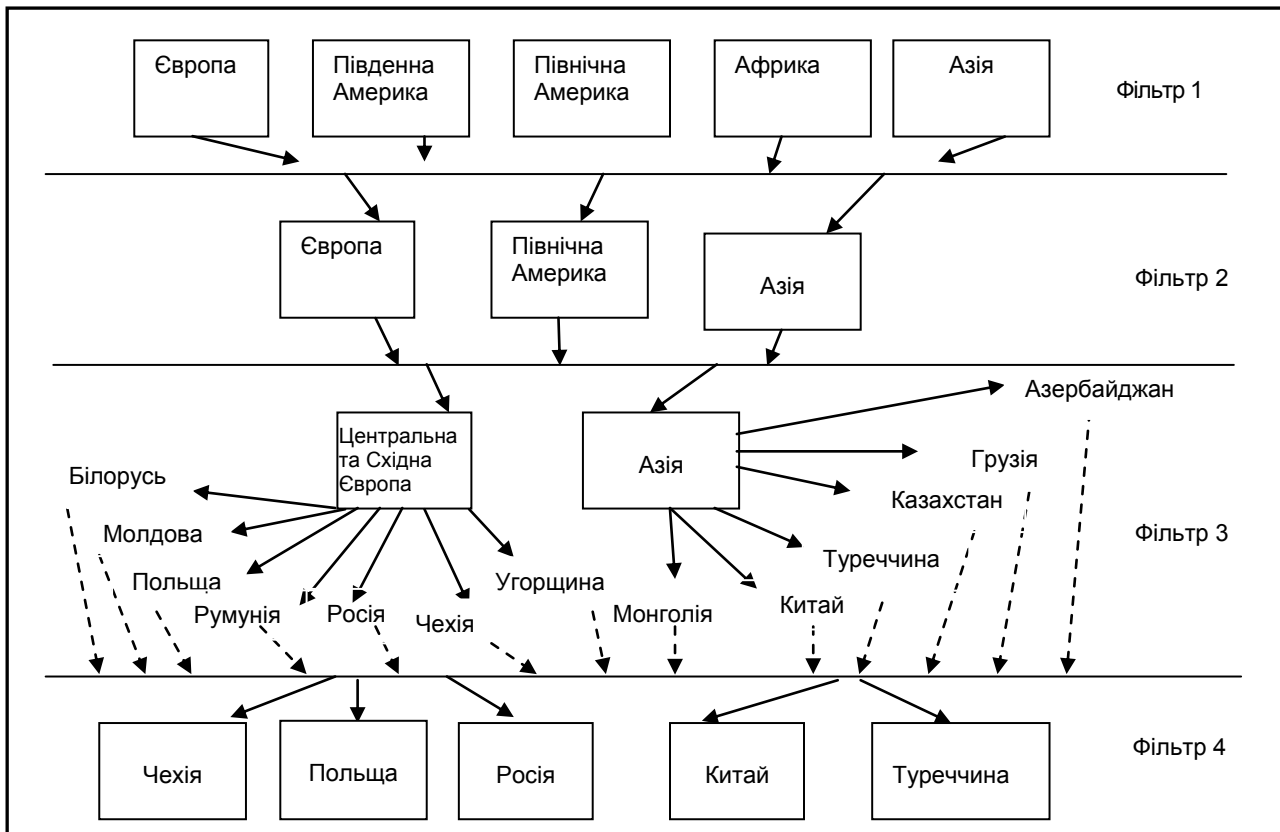


Рис. 2. Фільтрова модель відбору привабливих міжнародних ринків на прикладі машинобудівної галузі України

Джерело: розроблено авторами

гуни та інші вузли та деталі. Головними конкурентними перевагами України при реалізації стратегії експорту української авіабудівної продукції в країни Центральної та Східної Європи можуть бути: ексклюзивні технічні характеристики українських літаків, наявність потужних науково-дослідних інститутів та дослідно-конструкторських бюро, висококваліфікована робоча сила, наявний досвід роботи, виробництво великогабаритних пасажирських та вантажних літаків та забезпечення повним комплексом післяпродажного обслуговування. Головними конкурентними перевагами України при кооперації з країнами Центральної та Східної Європи можуть бути: висока кваліфікація кадрів та наявність серйозних наукових розробок, високий потенціал галузі точного машинобудування, наявність виробництва вузлів та комплектуючих, наявність авіаремонтних підприємств, які здійснюють повний комплекс послуг від технічного обслуговування до післяпродажного обслуговування.

Висновки. При формуванні міжнародної ринкової стратегії у процесі інтернаціоналізації діяльності підприємства, слід акцентувати

увагу на здійсненні аналізу ринкових можливостей міжнародного ринку та відборі привабливих цільових ринків. Процес формування міжнародної ринкової стратегії підприємства включає наступні етапи: 1) оцінка привабливості ринку; 2) аналіз конкуренції; 3) оцінка попиту; 4) відбір цільових ринків; 5) розробка міжнародної стратегії позиціонування; 6) вибір базової конкурентної стратегії; 7) реалізація та контроль впровадженної стратегії.

Запропонований алгоритм формування міжнародної ринкової стратегії розглянуто на прикладі вітчизняної машинобудівної галузі. З наведеного аналізу можна зробити висновок, що поряд зі значним рядом проблем, які має вітчизняна галузь машинобудування, вона володіє дійсно значним потенціалом для розвитку та покращення світового іміджу України. При здійсненні пошуку привабливих ринків для вітчизняних підприємств слід аналізувати їх можливості та економічні інтереси і обирати ті ринки серед потенційно доступних з точки зору сприятливості умов ведення бізнесу, на яких вітчизняні підприємства можуть мати потенціал конкурентоспроможності і можуть реалізувати власні економічні інтереси.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Старостіна А.О. Маркетингові дослідження національних і міжнародних ринків. Київ: Лазурит-Поліграф, 2012. – 480 с.
2. Куденко Н. В. Стратегічний маркетинг : навч. посіб. – [2-е вид., без змін]. – К. : Київський нац. екон. ун-т, 2006. – 152 с.
3. Гаркавенко С. С. Маркетинг: підруч. / С. С. Гаркавенко. – [7-е вид.]. – К. : Лібра, 2010. – 720 с.
4. Балабанова Л. В. Стратегічний маркетинг : підруч. / Л. В. Балабанова, В. В. Холод І. В. Балабанова. – К. : Центр учбової літератури, 2012. – 630 с.
5. Ансофф, И. Стратегическое управление: сокр. пер. с англ. / И. Ансофф; под ред. Л. И. Евенко. – М.: Экономика, 1989. – 519 с.
6. Котлер Ф. Основы маркетинга. Профессиональное издание / Ф. Котлер, Г. Армстронг. – [12-е изд.; пер. с англ.]. – М. : Вильямс, 2009. – 1072 с.
7. Блайт Дж. Основы маркетинга: пер. со 2-го англ. изд. – К.: Знання-Прес, 2003. – 493 с. – (Европейський маркетинг).
8. Економічні дослідження (методологія, інструментарій, організація, апробація) : [навч. посіб.] / В.М. Геєць, А.А. Мазаракі, О.П. Корольчук та ін.; Київ. нац. торг. – екон. ун-т. – К., 2010. – 279 с.
9. Гузь Н.Г. Управление маркетинговым потенциалом предприятия / Н.Г. Гузь, Ю.Г. Лисенко. – Донецк : ООО «Юг» Восток, Лтд», 2005. – 352 с.
10. Балабанова Н. В. Конкурентоспроможність продукції машинобудівного комплексу України / Н. В. Балабанова // Вісник МДУ. Серія: Економіка. – 2013. – № 5. – С. 21 – 27.
11. Савченко, С. М. Конкурентоспроможність українського машинобудівного комплексу на зовнішніх та внутрішніх ринках / С. М. Савченко // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури. – 2011. – № 29. – С. 1 – 13.
12. Маркетинг: термінологічний словник / Старостіна А.О., Кочкіна Н.Ю., Журило В.В. та ін. / За заг. ред. проф. Старостіної А.О. – К.: «НВП «Інтерсервіс», 2017. – 154 с.

REFERENCES:

1. Starostina, A. (2012) *Marketingovi doslidzhennya nacionalnyh i mizhnarodnyh rynkiv*. [Marketing research of national and international markets]. Kyiv: Lazuryt-Poligraph (in Ukrainian)
2. Kudenko, N. (2006) *Stratehichnyy marketynh : navch. posib*. [Strategic Marketing: Teach. manual]. Kyiv: Kyiv's'kyu nats. ekon. un-t (in Ukrainian)
3. Harkavenko, S. (2010) *Marketynh: pidruch*. [Marketing: textbook]. Kyiv: Libra (in Ukrainian)
4. Balabanova, L. (2012) *Stratehichnyy marketynh : pidruch*. [Strategic marketing: textbook]. Kyiv: Tsentruchbovoyi literatury. (in Ukrainian)
5. Ansoff, I. (1989) *Strategicheskoye upravleniye: sokr. per. s angl*. [Strategic management]. Moscow: Ekonomika. (in Russian)
6. Kotler, F. (2009) *Osnovy marketinga. Professional'noye izdaniye* [Fundamentals of Marketing]. Moscow: Vil'yams. (in Russian)
7. Blythe, J. (2003) *Osnovy marketinga* [Essentials of marketing]. Kiev: Znannya-Pres. (in Russian)
8. Heyets', V., Mazaraki, A., Korol'chuk O. and other (2010) *Ekonomichni doslidzhennya (metodolohiya, instrumentariy, orhanizatsiya, aprobatsiya): navch. posib*. [Economic research (methodology, toolkit, organization, testing)]. Kyiv, Kyiv. nats. torh.-ekon. un-t. (in Ukrainian)
9. Guz', N. and Lysenko, Yu. (2005) *Upravleniye marketingovym potentsialom predpriyatiya* [Management of marketing potential of the enterprise]. Donetsk: LLC "South" East, Ltd." (in Russian)
10. Balabanova, N. (2013), *Konkurentospromozhnist` produkciyi mashy`nobudivnogo kompleksu Ukrayiny`* [Competitiveness of products of machine-building complex in Ukraine], *Visny`k MDU. Seriya: Ekonomika*, vol. 5, pp. 21 – 27.
11. Savchenko, S. M. (2011), *Konkurentospromozhnist` ukrayins`kogo mashy`nobudivnogo kompleksu na zovnishnix ta vnutrishnix ry`nkax* [Competitiveness of Ukrainian machine-building complex in domestic and foreign markets], *Problemy` pidvy`shhennya efekty`vnosti infrastruktury`*, vol. 29, pp. 1 – 13.
12. Starostina, A., Kochkina, N. and other (2017) *Marketynh: terminolohichnyy slovnyk* [Marketing: Terminology Dictionary]. Kyiv: "Scientific-production enterprise" Interservis". (in Ukrainian)

УДК 339.972:338.24.021.8

Корупція і високий рівень тіньової економіки як визначальні фактори впливу на інвестиційну привабливість України та її інтеграційні прагнення

Пробоїв О.А.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародної економіки, маркетингу і менеджменту
Івано-Франківського навчально-наукового інституту менеджменту
Тернопільського національного економічного університету

Гуменяк Л.В.

магістр
Івано-Франківського навчально-наукового інституту менеджменту
Тернопільського національного економічного університету

Стаття присвячена актуальним питанням корупції й тінізації вітчизняної економіки для виявлення їх негативного впливу на інвестиційну привабливість України та її інтеграційні прагнення в рамках підписаної Угоди про асоціацію з ЄС. Проаналізовано рівень корупції в Україні у порівнянні з країнами ЄС та Близького Сходу. Розглянуто інтегральний показник тіньової економіки в Україні та проведено порівняльний аналіз негативного впливу на національну економіку різних схем ухилення від сплати податків. Окреслено заходи підвищення інвестиційної привабливості України на шляху реалізації її інтеграційних прагнень.

Ключові слова: корупція, тіньова економіка, угода про Асоціацію з ЄС, ухилення від сплати податків, інвестиційна привабливість, інтеграція.

Пробоев О.А., Гуменяк Л.В. КОРРУПЦИЯ И ВЫСОКИЙ УРОВЕНЬ ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКИ КАК ОПРЕДЕЛЯЮЩИЙ ФАКТОР ВЛИЯНИЯ НА ИНВЕСТИЦИОННУЮ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ УКРАИНЫ И ЕЕ ИНТЕГРАЦИОННЫЕ СТРЕМЛЕНИЯ

Статья посвящена актуальным вопросам коррупции и тенизации отечественной экономики для выявления их негативного влияния на инвестиционную привлекательность Украины и ее интеграционные стремления в рамках подписанного Соглашения об ассоциации с ЕС. Проанализирован уровень коррупции в Украине по сравнению со странами ЕС и Ближнего Востока. Рассмотрены интегральный показатель теневой экономики в Украине и проведен сравнительный анализ негативного влияния на национальную экономику различных схем уклонения от уплаты налогов. Определены мероприятия по повышению инвестиционной привлекательности Украины на пути реализации ее евроинтеграционных стремлений.

Ключевые слова: коррупция, теневая экономика, соглашение об ассоциации с ЕС, уклонение от уплаты налогов, инвестиционная привлекательность, интеграция.

Proboyiv O.A., Humeniak L.V. CORRUPTION AND THE HIGH LEVEL OF THE SHADOW ECONOMY AS DETERMINANTS OF INFLUENCE ON THE INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF UKRAINE AND ITS INTEGRATION ASPIRATIONS

The article is devoted to the actual issues of corruption and tonization of the domestic economy in order to identify their negative impact on the investment attractiveness of Ukraine and its integration aspirations within the framework of the signed Association Agreement with the EU. The level of corruption in Ukraine compared to the EU and the Middle East has been analyzed. The integral indicator of the shadow economy in Ukraine is considered and a comparative analysis of the negative influence on the national economy of various schemes of tax evasion is conducted. Measures to increase the investment attractiveness of Ukraine towards the implementation of its Euro-integration aspirations have been identified.

Keywords: corruption, the shadow economy, the Association Agreement with the EU, tax evasion, investment attractiveness, integration.

Постановка проблеми. Третє тисячоліття загострило глобальні проблеми сучасності й ознаменувалось посиленням кризових явищ, які спонукали різні за рівнем розвитку держави до утворення інтеграційних угруповань з

метою зняття бар'єрів на шляху вільного руху товарів, капіталів, робочої сили. Інтеграційні прагнення виступають невід'ємною складовою оптимальної моделі залучення вітчизняної економіки до світогосподарських про-

цесів й необхідною передумовою подолання системних кризових явищ та забезпечення високих темпів довгострокового економічного зростання. Однак, всеохоплююча корупція в усіх сферах економіки й гілках державного управління, високий рівень розвитку тіньової економіки створюють безліч перешкод на шляху проведення відповідних реформ й негативно впливають на інвестиційну привабливість України, що суттєво сповільнює хід даних процесів й нівелює ефективність проведених реформ, які набувають лише формального характеру. Вищезазначене й визначає актуальність обраної теми дослідження.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вивченням самого явища і аналізом рівня корупції та тінізації вітчизняної економіки з метою виявлення їхнього впливу на інвестиційну привабливість України в умовах поглиблення євроінтеграційних процесів, займалися такі українські й зарубіжні вчені: Ф. Шнайдер [1], К. Шваб [2], М. Мрчела [3], М. Ставнійчук [4], М. Луценко і Л. Щербина [5], М. Хавронюк і О. Савицький [6] та ін.

Однак, невіршеними залишаються проблеми, пов'язані з пошуком напрямів подолання корупції і високого рівня тіньової економіки шляхом реформування різних сфер національної економіки в рамках підписаної Угоди про асоціацію з ЄС. Саме тому ці питання потребують проведення подальших досліджень і вимагають залучення до їх вирішення експертів багатьох галузей.

Формулювання цілей статті. Метою дослідження є аналіз рівня корупції й тінізації вітчизняної економіки для виявлення їх негативного впливу на інвестиційну привабливість України та її інтеграційні прагнення в рамках підписаної Угоди про асоціацію з ЄС.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для сучасного світового господарства з процесами його глобалізації й інтеграції характерним є значна концентрація капіталів на фоні кількісного та якісного збільшення транснаціональних корпорацій і фінансових груп, а також розмитість економічних кордонів між державами та прискорене формування цілісного конкурентоспроможного загальносвітового ринку. У контексті таких процесів проблемою для багатьох держав із значним відставанням рівня розвитку їх економіки від загальносвітових та європейських макроекономічних показників є тінізація економіки й посилення корупційних явищ в різних секторах та на різних щаблях державного управління, що перешкоджає цим економікам ефек-

тивно проводити реформування народного господарства і негативно впливає на їх інвестиційну привабливість, викликаючи недовіру серед інституційних інвесторів й погіршуючи їх позиції у світових рейтингах загалом.

Процеси реформування, які відбуваються в Україні впродовж останніх двох

років в рамках обраного курсу євроінтеграції, об'єктивно зіштовхуються з руйнівними факторами, які не лише негативно впливають на її інвестиційну привабливість, але й перетворюють усі започатковані позитивні зрушення у економіці на формальність, а ефективність реформ зводять нанівець. Цьому сприяють значна корупція й високий рівень тінізації української економіки.

Будь-які зусилля уряду щодо подолання системних кризових явищ в економіці шляхом реформування різних сфер, а також заходи у сфері залучення іноземних інвестицій, нівелюються складною політичною ситуацією і несприятливим інвестиційним кліматом, на який значною мірою впливає значний рівень корумпованості усіх щаблів державного управління та високий рівень тінізації вітчизняної економіки (див. табл. 1).

Виходячи з даних таблиці 1, за даними останнього дослідження британської аудиторсько-консалтингової групи «Ernst&Young», Україна очолює список найбільш корумпованих країн Європи та Близького Сходу.

Україна, в рамках обраного політичного курсу євроінтеграції, для підвищення своєї міжнародної конкурентоспроможності й підняття рівня інвестиційної привабливості, а також в контексті взятих на себе згідно підписаної Угоди про асоціацію з ЄС зобов'язань, вимагає чіткої та послідовної політики щодо боротьби з тіньовою економікою і реалізацією дієвих антикорупційних заходів, які б не були суто формальними.

Підписання Угоди про асоціацію між Україною та ЄС (підписання політичної частини угоди відбулось 21.03.2014 р., а економічної – 27.06.2014 р.), яка прийшла на зміну Угоді про партнерство та співробітництво між Європейським співтовариством і Україною, – новий крок на шляху від партнерства та співпраці до створення політичної й економічної асоціації з дотриманням громадянських свобод і демократичних цінностей. Україні було висунуто ряд вимог, виконання яких прискорило б підписання Угоди та стимулювало євроінтеграційні процеси загалом [8, с. 1]. Однак, варто зазначити, що далеко не всі умови були виконані українською владою ані до, ані після

Таблиця 1

Корупція в країнах Європи та Близького Сходу

Рейтинг 2017 року	Країна	Рейтинг L4L	Рейтинг 2015	% 2017 рік	%2015 рік
1	Україна	1	7	88	80
2	Кіпр	N/A	N/A	82	N/A
3	Греція	2	12	81	69
4	Словаччина	3	8	81	78
5	Хорватія	4	1	79	92
6	Кенія	5	2	79	90
7	Південна Африка	6	9	79	78
8	Угорщина	7	10	78	73
9	Індія	8	6	78	80
10	Єгипет	9	15	75	64
11	Словенія	10	3	74	87
12	Нігерія	11	11	73	72
13	Італія	12	14	71	67
14	Болгарія	N/A	N/A	68	N/A
15	Туреччина	13	16	67	63
16	Росія	14	18	66	60
17	Іспанія	15	13	64	69
18	Чехія	16	17	63	61
19	Португалія	17	5	60	82
20	Сербія	18	4	57	84
21	Йордан	N/A	N/A	53	N/A
22	Латвія	19	19	51	55
23	Ірландія	20	20	47	50
24	Литва	21	21	47	45
25	Німеччина	22	30	43	26
26	Саудівська Аравія	23	22	43	44
27	Польща	24	23	38	43
28	Бельгія	25	27	36	34
29	Австрія	26	24	32	42
30	Естонія	27	33	32	21
31	Румунія	28	25	31	39
32	Франція	29	28	28	29
33	ОАЕ	30	31	27	24
34	Великобританія	31	29	25	27
35	Нідерланди	32	34	23	13
36	Оман	33	26	19	36
37	Швеція	34	37	18	10
38	Швейцарія	35	35	18	12
39	Фінляндія	36	36	16	11
40	Норвегія	37	32	10	21
41	Данія	38	38	6	4

Джерело: побудовано на основі джерела [7, с. 1]

ратифікації Угоди про Асоціацію. Зокрема, це стосується результативності проведення реформ. Особливої уваги заслуговують методи боротьби з корупцією та тіньовою економікою в Україні.

Питання високого рівня корупції та хабарництва в усіх сферах суспільного життя, а також значна тінізація вітчизняної економіки, завжди були невирішеними проблемами в нашій державі, які гальмували будь-які пози-

тивні зрушення. Ставлення громадян до корупції в Україні є доволі неоднозначним та несподіваним, оскільки майже половина українців прагне позитивних змін і, водночас, схильна виправдовувати такий стан речей й активно приймає участь у різних корупційних схемах чи докладає зусиль до отримання не задекларованих доходів, уникаючи оподаткування.

Дослідження Фонду Демократичних ініціатив ім. Кучеріва, що відбулося за підтримки МЗС Чехії, на основі проведеного опитування населення, продемонстрували наступну ситуацію: 41% громадян вважає хабарі аморальним та неприпустимим явищем для цивілізованого світу, а 35% стверджують, що хабар є негативним явищем, однак в деяких випадках він є необхідністю; натомість, 9% говорять про те, що це нормальний метод швидкого та ефективного вирішення проблем у державі. При цьому, все ж 44% громадян стверджують, що проблема корупції в Україні є дуже серйозною; 36% вважають, що проблема серйозна, однак, крім неї існують й важливіші питання; 12% не вважають її такою важливою, а 2% українців й взагалі стверджують, що дане питання доволі надумане і проблеми, як такої, не існує [9, с. 1]. Враховуючи таке ставлення українців до питання корупції не дивно, що держава не здатна ефективно боротися з цією проблемою, адже не можливо боротися із тим, що вважається прийнятним явищем для половини населення країни. Вартою уваги є інформація про те, що більше 25% громадян України протягом 2017 року давали хабарі. На першому місці серед різних сфер суспільного життя най-

більш розповсюдженою є корупція у медицині (рис. 1).

У проведеному Фондом Демократичних ініціатив ім. Кучеріва дослідженні також відзначено, що 45% українців дають хабарі саме для того, щоб простіше і швидше вирішити будь-які питання; 29% опитаних вважають, що це єдина можливість домогтися своїх законних прав; 16% респондентів стверджують, що в такий спосіб вони намагаються отримати щось незаконне [9, с. 1].

Українцям значно легше пояснити і виправдати поширеність даного явища у нашій державі, аніж спробувати збагнути, що саме таке сприйняття провокує розповсюдженість правопорушень (рис. 2).

Більшість українських роботодавців до основних причин корупції в країні відносять неефективність структури державних витрат та майже цілковиту відсутність будь-якої прозорості при здійсненні державних закупівель. Нечесною системою проведення тендерів державних закупівель вважають 48% опитаних керівників вітчизняних підприємств (рис. 3).

Враховуючи таку ситуацію, ні про яке покращення інвестиційної привабливості нашої держави мова йти не може. На жаль, ситуація в Україні складається таким чином, що влада не забезпечує належних умов для розвитку малого та середнього бізнесу. Натомість, робиться все для забезпечення стабільної діяльності монополій та підприємств, що перебувають у власності олігархічних кланів й можновладців.

Однак, стверджувати про відсутність корупції і тіньової економіки в найбільш розвинених країнах Європейського Союзу ми також не

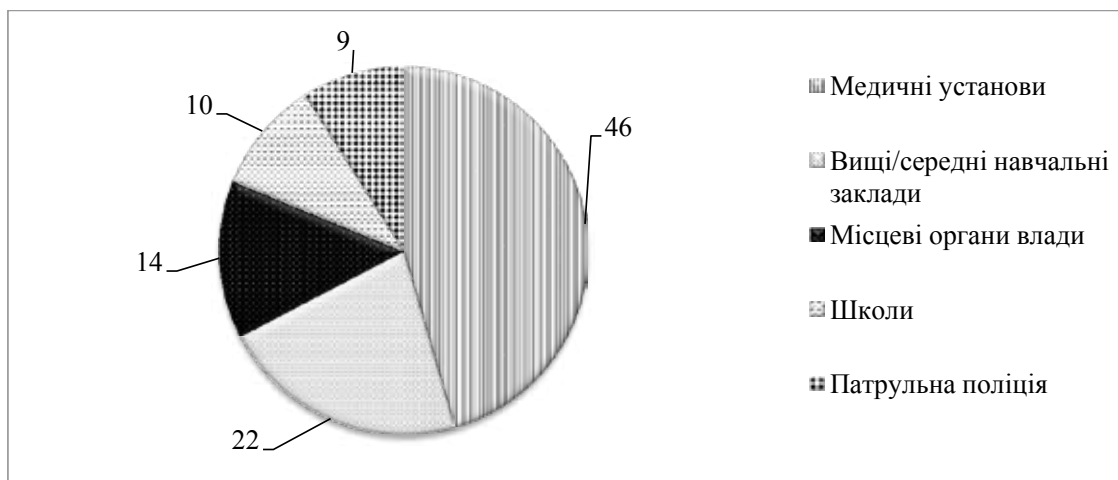


Рис. 1. Сфери найбільшого розповсюдження хабарництва та корупції в Україні станом на II півріччя 2017 р. (%)

Джерело: побудовано на підставі джерела [9, с. 1]



Рис. 2. Відношення громадян до поширеної корупції, хабарництва та підкупу посадових осіб в Україні (%)

Джерело: побудовано на підставі джерела [9, с. 1]

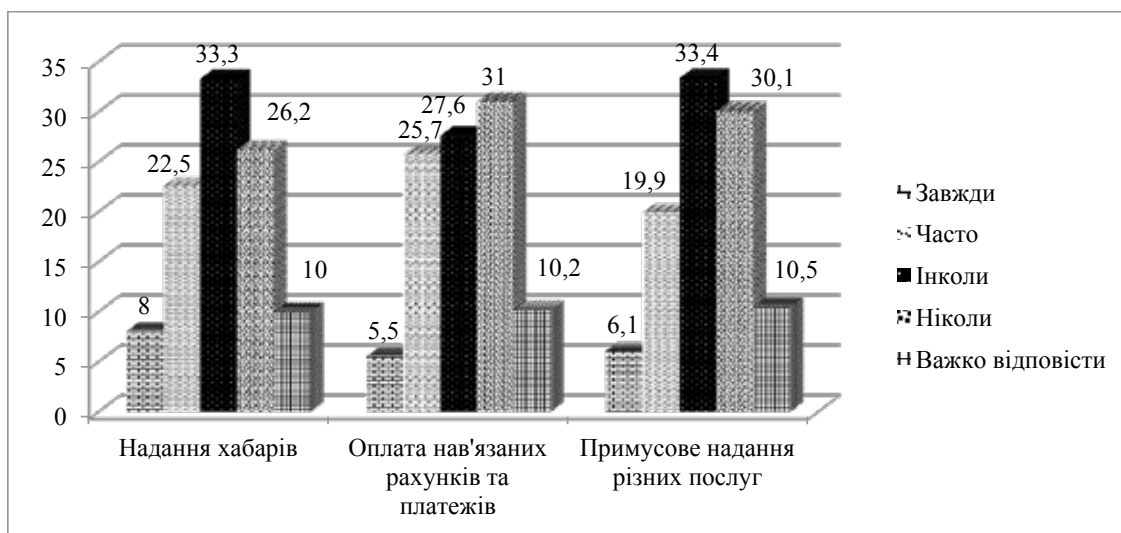


Рис. 3. Відносини бізнесу з владою, побудовані на хабарництві (%)

Джерело: побудовано на основі джерела [9, с. 1]

можемо. Рівень фінансової тінізації та офшоризації в країнах ЄС є вдвічі вищим за такі країни, як США, Австралія, Нова Зеландія, Канада та Японія, й на протязі 2004-2015 рр. коливався в межах 18-23% до ВВП [11, с. 1].

У вересні 2017 року провідні європейські засоби масової інформації спільними зусиллями оприлюднили результати масштабного журналістського розслідування, яке стосувалося грандіозної корупції та відмивання коштів на користь діючої влади Азербайджану. До фінансової афери був причетний один із ключових банків ЄС – Danske Bank [12], який за згодою або ж через власний недогляд протягом кількох останніх років пропустив мільярди «брудних» російських грошей, що були відмиті через мережу бан-

ківських операцій у Молдові та Латвії. У ланцюжку транзакцій приймала участь саме естонська філія Danske Bank, крізь яку пройшло більше \$1 млрд. із загальної суми, що за різними підрахунками перевищувала 20 мільярдів. Журналісти данського видання Berlingske [13] натрапили на інформацію про 16000 різноманітних транзакцій, здійснених протягом 2012-2014 рр. на суму близько 2,9 млрд. дол. Опрацюванням даної інформації займався консорціум OCCRP спільно із провідними мас-медіа з різних країн світу.

Згідно з інформацією, президент Азербайджану Ільхам Гейдар оглі Алієв тісно взаємодіяв з багатьма відомими політиками, зокрема гроші отримували: родина болгарських високопосадовців Ірина Бокова

(керівник ЮНЕСКО) та Калін Мітрев (діючий директор ЄБРР по Болгарії, Польщі та Албанії), депутат Едуард Лінтнер, що належав до Християнсько-соціалістичного союзу (блок Ангели Меркель), італійський політик Лука Волонте, кандидат в президенти Словенії на майбутніх виборах Змаго Єлінчич та інші. Наразі, досі не відомо, чи покарають винних у цій схемі. Зважаючи на те, як затягували розслідування довкола підкупу депутатів ПАРЄ, цілком ймовірно, що і ця справа буде досить довготривалою.

За даних обставин варто згадати також інші корупційні підозри. Мова йде не лише про підтримку Азербайджану депутатами ПАРЄ. Лєвова частка звинувачень лунає на адресу Педро Аграмунта – президента Парламентської асамблеї Ради Європи, що активно підтримує інтереси Кремля, зокрема – і в стосунках з Україною. Так, у 2015 р. було опубліковано розслідування, де розглядалася причетність до корупційного скандалу Лука Волонте та Педро Аграмунта [14, с. 1].

Масштаби європейської корупції й справді вражають. Крім Луки Волонте та Педро Аграмунта в корупційній схемі брали участь й інші високопосадовці (наприклад, Майкл Хенкок), кілька нинішніх керівників фракцій Парламентської асамблеї Ради Європи (німець Аксель Фішер та іспанець Хорді Шукла) і, зокрема, не останню роль тут відіграли представники російського політикуму (голова російської делегації на виборах в Азербайджані Олексій Пушков). До речі, Хорді Шукла наразі є доповідачем ПАРЄ щодо України і крім того, він відіграє особливу роль у вирішенні українського питання. Щодо Фішера, то він також мав відношення до врегулювання ситуації в Україні, однак у жовтні подав у відставку [15, с. 1].

Винуватців корупційного скандалу так і не було покарано. Репутація ПАРЄ втрачена безповоротно, адже дана організація повинна захищати демократію, яка протягом останніх років дедалі більше перетворюється на яскраве гасло, аніж на принцип існування європейського суспільства. Отже, наведені факти слугують переконливим доказом подвійності стандартів Євросоюзу, а також наявності значної кількості корупціонерів серед, здавалося б, чесних політиків демократичної Європи.

Повертаючись до України, варто зазначити, що наступним фактором, який підриває політичний та економічний імідж нашої держави серед розвинутих країн світу, є

катастрофічні розміри тіньової економіки. Тіньова економіка розглядається нами як економічна діяльність громадян, прихована від державних структур. Існує твердження про те, що тінь економіки існує двох відтінків: «сірого» (легальна незареєстрована діяльність – наприклад, заробітна плата у конвертах) та «чорного» (діяльність, заборонена законодавством – наприклад, торгівля наркотиками, людськими органами).

«Чорна економіка» є вкрай негативним явищем для держави. Рівень «сірої економіки» в нашій країні дуже проблематично вирахувати, оскільки неможливо підрахувати суму грошей, отриманих в конвертах. Саме тому, оцінку даного показника в структурі вітчизняної економіки здійснюють кілька державних інституцій. Однією із них є Державна служба статистики, яка наводить цифру в 16-19% [16]. На наш погляд, методологія підрахунків обсягів тіньової економіки Держкомстатом є поверхневою і не відображає реального стану проблеми.

Оцінку тінізації української економіки проводили й різноманітні іноземні організації та міжнародні експерти. Для прикладу, професор австрійського університету в м. Лінц Фрідріх Шнайдер зазначав про те, що середній рівень тіньової економіки в Україні станом на 2007 рік складав 49,7%, і це в той самий час, коли Держкомстат говорив про 15,5% [1, с. 443–461].

В червні 2017 року міжнародною Асоціацією дипломованих сертифікованих бухгалтерів був опублікований перелік держав, для яких є характерним найвищий рівень тіньової економіки. 3-поміж 28 аналізованих держав Україна зайняла «почесне 3 місце» (1,95 трлн. грн. або 45,97% від ВВП), поступившись тільки Нігерії та Азербайджану [17, с. 1].

Згідно офіційних даних Міністерства економічного розвитку і торгівлі України, протягом I кварталу 2017 року рівень вітчизняної тіньової економіки склав 37% від офіційного ВВП. В порівнянні з показником аналогічного періоду 2016 р. цей показник є меншим на 6% (рис. 4.).

Давати оцінку рівня тінізації вітчизняної економіки, як суто негативному і шкідливому явищу, – не доцільно. Звісно, в результаті так званих «зарплат у конвертах» держава зазнає певних збитків, проте певна частина коштів із цієї зарплатні все ж надійде до бюджету у вигляді ПДВ з реалізації товарів або послуг.

В контексті аналізу рівня тіньової економіки варто розглянути динаміку зміни обсягу реаль-

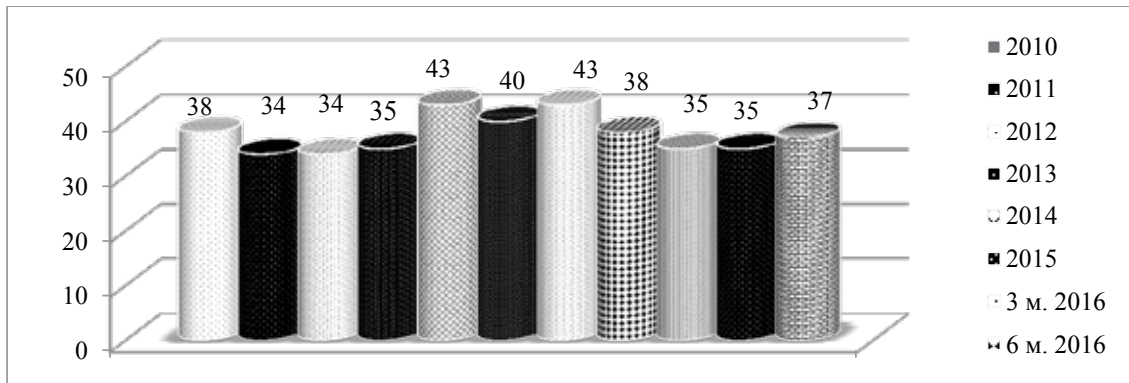


Рис. 4. Інтегральний показник рівня тіньової економіки в Україні (у % від обсягу офіційного ВВП)

Джерело: побудовано на основі джерела [16]

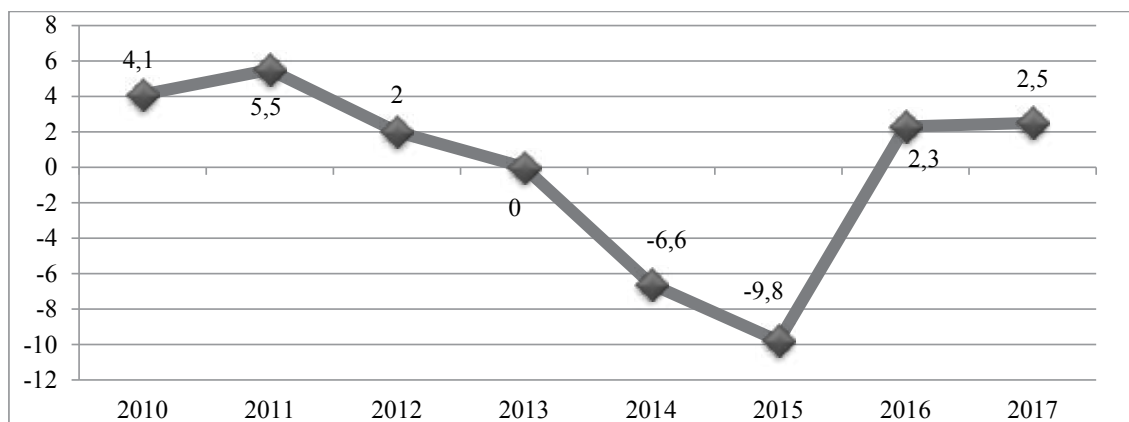


Рис. 5. Динаміка зміни рівня реального ВВП (у % до минулого року)

Джерело: побудовано на основі даних джерела [16]

ного ВВП України протягом 2010-2017 рр. (рис. 5).

На основі даних рис. 5 можна зробити висновок про те, що починаючи з 2016 року прослідковується збільшення реального ВВП, і вже у 2017 році ми отримали 2,5% зростання. Така ситуація пояснюється не поживавленням економіки в цілому, а збільшенням попиту на внутрішньому та зовнішньому ринках.

Водночас, насторожує той факт, що офіційні дані дещо відрізняються від неофіційної статистики, а також – від думки провідних експертів та результатів проведених досліджень міжнародних рейтингових агентств.

Крім того, варто врахувати те, що боротьби із корупцією та тіньовою економікою в Україні заважає значна кількість проблем, нерозв'язання яких негативно впливає на розвиток вітчизняної економіки загалом:

– відсутність довіри до влади внаслідок її низької ефективності (згідно із Звітом про Глобальний індекс конкурентоспроможності

2016-2017 рр., наша держава посіла 129 місце серед 138 держав за ефективністю діяльності органів державної влади). Ця інформація подається Міністерством економічного розвитку і торгівлі України [18, с.1]. Однак, згідно даних Економічного дискусійного клубу, який посилається на World Economic Forum [19, с. 1], наша країна займає 85-е місце серед 138 країн світу, втративши протягом року шість позицій (у рейтингу 2014-2015 рр. Україна була на 79-у місці) [2, с. 1]. Таке падіння рівня України у світових рейтингах свідчить про наступне: несприятливі для бізнесу правові та адміністративні умови; відсутність ефективною судовою системи, що потребує реформ; значний рівень корупції; відсутність ефективного захисту прав власності. Дані фактори зводять нанівець будь-які спроби покращити бізнес-клімат в країні, а також підбивають рівень довіри суспільства до держави;

– нестабільність фінансової системи України. НБУ зазначає про те, що загальна

кількість платоспроможних банків на протязі I кварталу 2017 р. змінилася – з 96 до 92 установ станом на 01 квітня 2017 [20]. За інформацією Фонду гарантування вкладів фізичних осіб на стадії ліквідації перебувають 87 банків. Особливої уваги заслуговує Приватбанк, який опинився в центрі інформаційних атак мас-медіа [21, с. 1];

– військова агресія Росії на Сході країни.

Загалом, при розрахунку рівня тіньової економіки використовуються чотири основні методи, кожен з яких характеризує певну сферу національної економіки (враховуючи при цьому частку нелегального сектору для відповідної сфери):

1. Метод збитковості підприємств (– 6% в 2017 році в порівнянні з 2016 р. до 28% від обсягу офіційного ВВП).

2. Метод «витрати громадян – роздрібний товарооборот» (– 3% в 2017 році в порівнянні з 2016 р. до 55% від обсягу офіційного ВВП).

3. Електричний метод (– 2% в 2017 році в порівнянні з 2016 р до 32% від обсягу офіційного ВВП).

4. Монетарний метод (– 2% в 2017 році в порівнянні з 2016 р до 27% від обсягу офіційного ВВП) [18, с. 1].

Внаслідок використання різних підходів і методів оцінювання рівня тінізації вітчизняної економіки різними будуть й кінцеві результати. Саме тому, Міністерство економічного розвитку і торгівлі прийняло рішення про підрахунок інтегрального показника рівня тіньової економіки (у % від обсягу офіційного ВВП), який станом на січень-квітень 2017 року склав 37% (– 6% в порівнянні з аналогічним періодом 2016 року) [18, с. 1].

Обсяги і рівень тіньової економіки демонструють довіру бізнесу до держави, прийнятність рівня оподаткування, доступність кредитів, ефективність економічних стимулів для офіційного працевлаштування. Згідно з АССПА, основними чинниками, які впливають на розмір тіньового сектору, є: бюрократія, ВВП на душу населення за паритетом купівельної спроможності, а також – політична ситуація в державі. Доцільно згадати про ще одну причину значного рівня тіньової економіки – ментальну рису українських громадян хитрувати, оскільки незважаючи на зменшення податку, зарплати в конверті не зникли.

На основі даних Світового банку, загальна податкова ставка в нашій державі складає 37,8%. У порівнянні з іншими державами (наприклад, у Франції 62,2%), в Україні діє податкова ставка середнього рівня, однак

враховуючи рівень інфляції й динаміку росту цін, розміри заробітних плат, стан соціального та економічного розвитку держави, а також корумпованість системи, – для значної частини громадян дані податки є непомірним тягарем, тому вони намагаються їх обійти [22]. Так, Державна Фіскальна Служба України наводить дані про те, що на протязі січня-вересня 2017 року податкове законодавство порушували близько 60% роботодавців [23, с. 1].

Варто визнати той факт, що тіньова економіка є виходом з кризової ситуації для громадян, які під час кризи втратили роботу. Значна частина економістів вважають, що тіньова економіка є нормальним станом та стратегією виживання вітчизняної економіки. Зокрема, такої думки дотримується економіст О. Пасхавер, який заявив про це під час форуму «Масштаби та схеми тіньової економіки» [24].

По суті, тіньова економіка є присутньою в будь-якій державі світу, не залежно від рівня її економічного розвитку. Суть проблеми криється не в наявності тіньової економіки як такої, а у її розмірах, а саме в обсягах тіньового сектору щодо ВВП. У випадку, коли рівень тіньової економіки складає до 10% від ВВП країни – це є допустимо і не чинить руйнівного впливу на економіку. В Україні ж офіційно рівень тіньової економіки складає 37%, однак він є значно вищим, оскільки офіційна статистика не відображає реальних масштабів. Схем уникнення та ухилення від оподаткування в Україні є безліч. Кожна із них завдає значної шкоди бюджету України й економіці загалом (табл. 2).

Також, важливу роль відіграє структура тінізації. Для більшості країн світу є характерним те, що в тіні перебуває, в основному, малий бізнес та незареєстровані економічні суб'єкти. В нашій державі ситуація протилежна – найбільш масштабні інструменти ухилення від сплати податків використовуються великими та надвеликими компаніями, а найбільшими корупціонерами є представники владних структур [25, с. 1]. На основі цього, логічним буде припустити, що одного тільки механічного використання досвіду інших країн буде недостатньо.

Все ж, прослідковуються певні покращення. Зокрема, було знижено рівень відрахувань до Пенсійного фонду та Фонду соціального страхування – з 41% до 22%. Ситуація зуміла дещо стабілізуватися також завдяки збільшенню реальної заробітної плати (+ 19,3% в 2017 р.). Згадаємо також й про внесок системи

Таблиця 2

Порівняльний аналіз річних обсягів та впливу на економіку України схем ухилення та уникнення оподаткування станом на 2016-2017 рр.

Схеми ухилення та уникнення оподаткування	Приблизні річні обсяги (млрд. грн. на рік)	Втрати бюджету (млрд. грн. на рік)
Офшорні схеми	260 – 320	50 – 65
Так званий «сірий імпорт», контрабанда	80 – 230	25 – 70
Конвертаційні центри	40 – 50	12 – 15
«Скрутки»	50 – 60	10 – 12
Контрафакт	9 – 10	10
ФОП замість найму	15 – 20	2,5 – 5
Виведення прибутку через псевдо підприємство фізичних осіб	3 – 7	0,7 – 3
Заниження оборотів	18 – 20	1 – 1,5

Джерело: побудовано на основі джерела [25, с. 1]

електронних закупівель ProZorro [26]. Для прикладу, в 2013 році 41% закупівель державних та комунальних підприємств проводилися без використання тендерів, що призводило до втрат державою близько 35-53 млрд. грн. кожного року [27, с. 1].

Позитивну дію принесли заходи Уряду щодо покращення бізнес-клімату, зокрема спрощення підприємницької діяльності суб'єктів господарювання, і дерегуляція діяльності підприємців: прийняття ЗУ від 22 лютого 2017 року «Про ратифікацію Угоди між Урядом України і Європейським Союзом» про участь України в програмі Євросоюзу «Конкурентоспроможність підприємств малого та середнього бізнесу» [28]; спрощення механізму регулювання державою використання печаток в процесі ведення господарської діяльності [29]; створення необхідних умов, що сприятимуть дотриманню принципів прозорості процесу повернення суми бюджетного відшкодування ПДВ разом із затвердженням Порядку ведення Реєстру заяв про повернення суми бюджетного відшкодування ПДВ [30]; значне поліпшення умов здійснення зовнішньоекономічної діяльності за рахунок скорочення і прискорення проведення всіх митних формальностей, а також покращення процедури повернення суб'єктам господарювання митних платежів, що були сплачені ними надміру [31] та ін.

Незважаючи на ці дії, опираючись на дослідження, проведене центром Разумкова, варто зазначити, що вітчизняному уряду довіряє всього лише 13%, Верховній Раді України – 9%, а президенту – 22% українців. Отже, не слід чекати на швидку та

масштабну детінізацію, яка можлива тільки завдяки створенню сприятливих умов для пожвавлення ділової активності суб'єктами господарювання, шляхом побудови сприятливого інвестиційного та бізнес-клімату в державі й створенню такого інституційного середовища для бізнесу та громадян, для якого наявність значного рівня тіньової економіки просто неефективна [32, с. 1].

Висновки та перспективи подальших досліджень. В рамках обраного курсу євроінтеграції Україні слід провести повномасштабні реформи у всіх сферах господарського життя, адже без зміни методів, механізмів і інструментів управління економікою не можливо безболісно увійти у європейську спільноту й функціонувати на європейських ринках, а тим паче, отримувати макрофінансову допомогу від країн ЄС. Серед найважливіших проблем, які потребують нагального вирішення є зниження рівня тінізації економіки й подолання корупції, забезпечення прозорості у сфері менеджменту державних фінансів, проведення дієвого реформування судової системи та енергетичного сектору, покращення бізнес-клімату.

На основі проаналізованих у дослідженні тенденцій можна зробити висновок про те, що тіньова економіка несе в собі загрозу у вигляді спотворення законів та інструментів ринкової системи, а, отже, основ побудови збалансованої економіки. Саме тому, перспективами подальших досліджень є розробка і запровадження низки заходів, що забезпечуватимуть мінімізацію негативного впливу актуальних на сьогоднішній день системних факторів тінізації економіки.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Schneider Friedrich. New Estimates for the Shadow Economies all over the World / F. Schneider // International Economic Journal. – 2010. – Vol. 24, No. 4. – 443–461 с.
2. Schwab Klaus. The Global Competitiveness Report 2016–2017 [Електронний ресурс] // World Economic Forum. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: <https://goo.gl/6CtyoM>.
3. Мрчела М. Боротьба з корупцією в Україні: настав час для результатів [Електронний ресурс] / М. Мрчела // Європейська правда. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.eurointegration.com.ua>.
4. Ставнійчук М. Корупція, що породжує корупцію. У чому корінь зла? [Електронний ресурс] // Українська правда. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: <https://blogs.pravda.com.ua/authors/stavniychuk/584b0dcf599ee/>.
5. Луценко М.М. Корупція в Україні: сучасний стан і проблеми протидії [Електронний ресурс] / М.М. Луценко, Л.І. Щербина // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: Юриспруденція. – 2015. – № 15. – Т.2. – С. 142-145. – Режим доступу до ресурсу: http://www.vesnik-pravo.mgu.od.ua/arhive/juspradenc15/part_2/40.pdf.
6. Савицький О. Громадські експерти: уряд України імітує, а не виконує Антикорупційну стратегію [Електронний ресурс] / О. Савицький // Україна. Newspaper «Deutsche Welle». – 2017. – Режим доступу до ресурсу: <https://m.dw.com/uk/громадські-експерти-уряд-україни-імітує-а-не-виконує-антикорупційну-стратегію/a-38422913>.
7. Рейтинг корупції Е&Y: Україна на першому місці серед 41 країни [Електронний ресурс] / ЛІГА Бізнес Інформ. – Режим доступу: http://news.liga.net/ua/news/politics/14730211-reyting_korupts_e_y_ukra_na_na_pershomu_m_sts_sered_41_kra_ni.htm.
8. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони, № 984_011 від 30.11.2015 р. [Електронний ресурс] // Законодавство України. – 2015. – Режим доступу до ресурсу: <https://goo.gl/fJoKhf>.
9. Корупція у повсякденному житті українців: За що даємо хабарі? Кому і чому? [Електронний ресурс] // Фонд «Демократичні ініціативи» ім. Ілька Кучеріва. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: <https://goo.gl/VcLz8F>.
10. Голос бізнесу. Інформаційний дайджест від найбільшого об'єднання українського бізнесу [Електронний ресурс] // Федерація роботодавців України. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: <https://goo.gl/X8zLUd>.
11. Рівень безробіття в країнах Європи [Електронний ресурс] // Біржевий портал «Take-profit.org». – 2017. – Режим доступу до ресурсу: <https://goo.gl/QL4RUw>.
12. Official site Danske Bank [Електронний ресурс] – 2018. – Режим доступу до ресурсу: <https://danskebank.com/>.
13. Official site Følg Berlingske [Електронний ресурс] – 2018. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.b.dk/>.
14. A Portrait of Deception Monitoring Azerbaijan or Why Pedro Agramunt should resign [Електронний ресурс] // European Stability Initiative. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: <https://goo.gl/79cv2k>.
15. Глава крупнейшей в ПАССЕ группы и спецдокладчик по Украине Фишер подал в отставку [Електронний ресурс] // Канал новин Newsone.ua. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: <https://goo.gl/AeskoE>.
16. Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс] – 2018. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
17. Emerging from the shadows The shadow economy to 2025 [Електронний ресурс] // АССА. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: <https://goo.gl/NupjNT>.
18. Тенденції тіньової економіки в Україні у 1 кварталі 2017 р. [Електронний ресурс] // Офіційний веб-сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: <https://goo.gl/jwZ6N8>.
19. Позиція України в рейтингу країн світу за індексом глобальної конкурентоспроможності 2016-2017 років [Електронний ресурс] // Офіційний веб-сайт Економічного дискусійного клубу –2016-2017 років. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: <https://goo.gl/Fd9rzi>.
20. Офіційний веб-сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – 2018. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.bank.gov.ua/control/uk/index>.
21. Что происходит с Приватбанком? [Електронний ресурс] // Газета Економічна правда. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: <https://goo.gl/CX3eBr>.
22. Overall ranking and data tables [Електронний ресурс] // PwC. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: <https://goo.gl/VmM9Cp>.
23. Податкове законодавство порушують 60% роботодавців, які перевірялись Державною фіскальною службою [Електронний ресурс] // Канал новин «5 канал». – 2017. – Режим доступу до ресурсу: <https://goo.gl/obmLom>.
24. Масштаби та схеми тіньової економіки [Електронний ресурс] // Open Economic Forum. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: <https://economic-forum.com.ua>.
25. Порівняльний аналіз фіскального ефекту від застосування інструментів ухилення/уникнення оподаткування в Україні [Електронний ресурс] // Official site «Institute of Social and Economic Transformation». – 2017. – Режим доступу до ресурсу: <https://goo.gl/UCENd7>.

26. Офіційний веб сайт ProZorro [Електронний ресурс] – 2017. – Режим доступу до ресурсу: <https://prozorro.gov.ua>.
27. Тіньова економіка в Україні: причини та шляхи подолання [Електронний ресурс] // Міжнародний центр перспективних досліджень. – 2014. – Режим доступу до ресурсу: <https://goo.gl/Zd8Ws2>.
28. Закон України «Про ратифікацію угоди між урядом України і ЄС про участь України в програмі ЄС «Конкурентоспроможність підприємств малого і середнього бізнесу» (COSME)» (2014-2020) [Електронний ресурс] // Законодавство України. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1904-19>.
29. Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо використання печаток юридичними особами та фізичними особами – підприємцями» [Електронний ресурс] // Законодавство України. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1982-19>.
30. Постанова КМУ «Про затвердження порядку ведення Реєстру заяв про повернення суми бюджетного відшкодування ПДВ» [Електронний ресурс] // Законодавство України. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/26-2017-%D0%BF>.
31. Постанова КМУ «Про внесення змін до Положення про митні декларації» [Електронний ресурс] // Законодавство України. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/27-2017-%D0%BF>.
32. Ставлення громадян України до суспільних інститутів, електоральні орієнтації. Результати соціологічного дослідження [Електронний ресурс] // офіційний веб-сайт Центру Разумкова. – 2018. – Режим доступу до ресурсу: <https://goo.gl/nErFPE>.

REFERENCES:

- Schneider Friedrich (2010). New Estimates for the Shadow Economies all over the World. *International Economic Journal*, vol. 24, no. 4, pp.443–461.
- Schwab Klaus (2016). The Global Competitiveness Report 2016–2017. World Economic Forum (electronic journal). Available at: <https://goo.gl/6CtyoM>.
- Mrchela M. (2017). Borotjba z korupcijeju v Ukrajini: nastav chas dlja rezultativ [Fighting corruption in Ukraine: the time has come for results]. *Jevropejska pravda [European Pravda]* (electronic journal). Available at: <https://www.eurointegration.com.ua>.
- Stavniychuk M.(2016). Korupcija, shho porodzhuje korupciju. U chomu korinj zla? [Corruption, which gives rise to corruption. What is the root of evil?]. *Ukrajinsjka pravda [Ukrainian Truth]* (electronic journal). Available at: <https://blogs.pravda.com.ua/authors/stavniychuk/584b0dcf599ee/>.
- Lucenko M.M., Shherbyna L.I. (2015). Korupcija v Ukrajini: suchasnyj stan i problemy protydiji [Corruption in Ukraine: Current State and Problems of Counteraction]. *Naukovyj visnyk Mizhnarodnogho ghumanitarnogho universytetu [Scientific Bulletin of the International Humanitarian University]* (electronic journal). Serija: Jurysprudencija, no.15, t.2, pp.142-145. Available at: http://www.vesnik-pravo.mgu.od.ua/arhive/juspradenc15/part_2/40.pdf.
- Savycykjy O. (2017). Ghromadsjki eksperty: urjad Ukrajiny imituje, a ne vykonuje Antykorupcijnu strateghiju [Public Experts: The Ukrainian Government Immitates, Not Performs an Anti-Corruption Strategy]. *Newspaper «Deutsche Welle»* (electronic journal). Available at: <https://m.dw.com/uk/ghromadsjki-eksperty-urjad-ukrajiny-imituje-a-ne-vykonuje-antikorupcijnu-strateghiju/a-38422913>.
- Rejtyng korupciji E&Y: Ukrajina na pershomu misci sered 41 krajiny (2017) [Corruption rate E & Y: Ukraine ranked first among 41 countries]. *LIGhA Biznes Inform [LIGA Business Inform]* (electronic journal). Available at: http://news.liga.net/ua/news/politics/14730211-rejting_korupts_e_y_ukra_na_na_pershomu_m_sts_sered_41_kra_ni.htm.
- Ughoda pro asociaciju mizh Ukrajinouju, z odnijeji storony, ta Jevropejskym Sojuzom, Jevropejskym spivtovarystvom z atomnoji energhiji i jikhnimy derzhavamy-chlenamy, z inshoji storony, № 984_011 vid 30.11.2015 r. [Association Agreement between Ukraine, on the one hand, and the European Union, the European Atomic Energy Community and their Member States, on the other hand № 984_011 from 30.11.2015]. *Zakonodavstvo Ukrajiny [Legislation of Ukraine]* (electronic journal). Available at: <https://goo.gl/fJoKhf>.
- Korupcija u povsjakdennomu zhytti ukrajinciv: Za shho dajemo khabari? Komu i chomu? (2017) [Corruption in the everyday life of Ukrainians: Why do we give bribes? Who and why?]. *Fond «Demokratychni iniciatyvy» im. Iljka Kucheriva [Democratic Initiatives Foundation name Ilka Kucheriva]* (electronic journal). Available at: <https://goo.gl/BcLz8F>.
- Gholos biznesu. Informacijnyj dajdzhest vid najbilshogho ob'jednannja ukrajinsjogho biznesu (2017) [Business Voice. Information Digest from the largest Ukrainian business association]. *Federacija robotodavciv Ukrajiny [Federation of Employers of Ukraine]* (electronic journal). Available at: <https://goo.gl/X8zLUd>.
- Rivenj bezrobittja v krajinakh Jevropy (2017) [Unemployment rate in Europe]. *Birzhevyj portal «Take-profit.org» [Take-profit.org exchange portal]*. Available at: <https://goo.gl/QL4RUw>.
- Official site Danske Bank (2018). Available at: <https://danskebank.com/>.

13. Official site Følg Berlingske (2018). Available at: <https://www.b.dk/>.
14. A Portrait of Deception Monitoring Azerbaijan or Why Pedro Agramunt should resign (2017). European Stability Initiative. Available at: <https://goo.gl/79cv2k>.
15. Glava krupneyshey v PASSE gruppy i spetsdokladchik po Ukraine Fisher podal v otstavku (2016) [The head of the largest group in the PACE and the special rapporteur on Ukraine, Fischer resigned]. Kanal novin Newsone.ua [News channel «Newsone.ua». Available at: <https://goo.gl/AeskoE>.
16. Oficijnyj veb-sajt Derzhavnoji sluzhby statystyky Ukrainy (2018) [Official website of the State Statistics Service of Ukraine]. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
17. Emerging from the shadows The shadow economy to 2025 (2017). ACCA. Available at: <https://goo.gl/NupjNT>.
18. Tendenciji tinjovoji ekonomiky v Ukraini u 1 kvartali 2017 r. (2017) [Trends in the shadow economy in Ukraine in Q1 2017]. Oficijnyj veb-sajt Ministerstva ekonomichnogho rozvytku i torghivli Ukrainy [Official website of the Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine]. Available at: <https://goo.gl/jwZ6N8>.
19. Pozycja Ukrainy v rejtynghu krajin svitu za indeksom globalnoji konkurentospromozhnosti 2016-2017 rokov (2017) [The position of Ukraine in the world ranking according to the index of global competitiveness 2016-2017]. Oficijnyj veb-sajt Ekonomichnogho diskusijnogho klubu –2016-2017 rokov [Official website of the Economic Discussion Club-2016-2017 years]. Available at: <https://goo.gl/Fd9rzi>.
20. Oficijnyj veb-sajt Nacionalnogho banku Ukrainy (2018) [Official website of the National Bank of Ukraine]. Available at: <https://www.bank.gov.ua/control/uk/index>.
21. Chto proiskhodit s Privatbankom? (2016) [What happens with Privatbank?]. Gazeta Ekonomichna pravda [Newspaper «Economic truth». Available at: <https://goo.gl/CX3eBr>.
22. Overall ranking and data tables (2017). PwC. Available at: <https://goo.gl/BmM9Cp>.
23. Podatkove zakonodavstvo porushujutj 60% robotodavciv, jaki perevirjalysj Derzhavnoju fiskalnoju sluzhboju (2017) [Tax legislation violates 60% of employers who were inspected by the State fiscal service]. Kanal novyn «5 kanal» [Channel of news «Channel 5». Available at: <https://goo.gl/o6mLom>.
24. Masshtaby ta skhemy tinjovoji ekonomiky (2017) [Scale and schemes of the shadow economy]. Open Economic Forum. Available at: <https://economic-forum.com.ua>.
25. Porivnjalnyj analiz fiskalnogho efektu vid zastosuvannja instrumentiv ukhlyennja/unyknennja opodatkuvannja v Ukraini (2017) [Comparative analysis of the fiscal effect of using tax evasion / avoidance instruments in Ukraine]. Official site of the Institute of Social and Economic Transformation. Available at: <https://goo.gl/UCEHd7>.
26. Oficijnyj veb-sajt ProZorro (2017) [The official website of ProZorro]. Available at: <https://prozorro.gov.ua>.
27. Tinjova ekonomika v Ukraini: prychny ta shljakhy podolannja (2014) [Shadow economy in Ukraine: causes and ways to overcome]. Mizhnarodnyj centr perspektyvnykh doslidzhenj [International Center for Policy Studies]. Available at: <https://goo.gl/Zd8Ws2>.
28. Zakon Ukrainy «Pro ratyfikaciju ughody mizh urjadom Ukrainy i JeS pro uchastj Ukrainy v prohrami JeS «Konkurentospromozhnistj pidpryjemstv malogho i serednjogho biznesu» (COSME)» (2014-2020) (2017) [The Law of Ukraine «On the Ratification of the Land of Ukraine by the Order of Ukraine and the Participation of Ukraine in the Program «COSME» (2014-2020)». Zakonodavstvo Ukrainy [Legislation of Ukraine]. Available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1904-19>.
29. Zakon Ukrainy «Pro vnesennja zmin do dejakykh zakonodavchykh aktiv Ukrainy shhodo vykorystannja pechatok jurydychnymy osobamy ta fizychnymy osobamy – pidpryjemcjamy» (2017) [The Law of Ukraine «On the Entry of Zmin to the Acting Legislative Acts of Ukraine». The law of the seals by juridical persons and phizic individuals – entrepreneurs]. Zakonodavstvo Ukrainy [Legislation of Ukraine]. Available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1982-19>.
30. Postanova KMU «Pro zatverdzhennja porjadku vedennja Rejestru zajav pro povernennja sumy bjudzhetnogho vidshkoduvannja PDV»(2017) [Decree of the Cabinet of Ministers of Ukraine «On approval of the procedure for keeping the Register of applications for the refund of the amount of budget reimbursement of VAT». Zakonodavstvo Ukrainy [Legislation of Ukraine]. Available at: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/26-2017-%D0%BF>.
31. Postanova KMU «Pro vnesennja zmin do Polozhennja pro mytni deklaraciji» (2017) [The Decree of the Cabinet of Ministers «About the entry of clerks to the Regulations on the mitigation of declarations». Zakonodavstvo Ukrainy [Legislation of Ukraine]. Available at: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/27-2017-%D0%BF>.
32. Stavlennja ghromadjan Ukrainy do suspiljnykh instytutiv, elektoraljni orijentaciji. Rezuljaty sociologichnogho doslidzhennja (2018) [Attitude of Ukrainian citizens to public institutions, electoral orientation. The results of a sociological study]. Oficijnyj veb-sajt Centru Razumkova [The official website of the Razumkov Center]. Available at: <https://goo.gl/nErFPE>.

УДК 339.92[(477.87-192.7)]=161.2(045)

Проблеми та перспективи реалізації транскордонного співробітництва на місцевому рівні

Проскура В.Ф.

доктор економічних наук, професор,
професор кафедри менеджменту та управління економічними процесами
Мукачівського державного університету

Фозекош М.Л.

магістрант
Мукачівського державного університету

Стаття присвячена актуальній проблемі сьогодення – транскордонному співробітництву. Зроблено висновок про те, що найбільш важливим рівнем транскордонного співробітництва є місцевий рівень. Особливу увагу приділено аналізу сучасних проблем, які стримують та знижують ефективність прикордонної співпраці на місцевому рівні, а саме: нормативно-правове забезпечення, інституційне та кадрове, ресурсне, а також інформаційне забезпечення. Окреслено перспективи подальшого розвитку транскордонного співробітництва на місцевому рівні.

Ключові слова: транскордонне співробітництво, рівні реалізації транскордонного співробітництва, нормативно-правове забезпечення, інституційне та кадрове забезпечення, ресурсне та інформаційне забезпечення.

Проскура В.Ф., Фозекош М.Л. ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РЕАЛИЗАЦИИ ТРАНСГРАНИЧНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА НА МЕСТНОМ УРОВНЕ

Статья посвящена актуальной проблеме современности – трансграничному сотрудничеству. Сделан вывод о том, что наиболее важным уровнем трансграничного сотрудничества является местный уровень. Особое внимание уделено анализу современных проблем, которые сдерживают и снижают эффективность приграничного сотрудничества на местном уровне, а именно: нормативно-правовое обеспечение, институциональное и кадровое, ресурсное, а также информационное обеспечение. Определены перспективы дальнейшего развития трансграничного сотрудничества на местном уровне.

Ключевые слова: трансграничное сотрудничество, уровни реализации трансграничного сотрудничества, нормативно-правовое обеспечение, институциональное и кадровое обеспечение, ресурсное и информационное обеспечение.

Proskura V.F., Fozekosh M.L. PROBLEMS AND PROSPECTS FOR IMPLEMENTATION OF CROSS-BORDER COOPERATION AT THE LOCAL LEVEL

The article is devoted to the topical problem of present day – to cross-border cooperation. We are concluded that the most important level of cross-border cooperation is the local level. Particular attention is paid to the analysis of contemporary issues that restrain and reduce the effectiveness of border cooperation at the local level, namely: regulatory, institutional and human resources, resource and information provision. Prospects for further development of cross-border cooperation at the local level are outlined.

Keywords: cross-border cooperation, levels of implementation of cross-border cooperation, regulatory support, institutional and staffing provision, resources and information provision.

Постановка наукової проблеми та її значення. Процеси інтеграції та розширення Європейського Союзу до кордонів України забезпечили створення необхідних умов для її співпраці з країнами об'єднаної Європи, різноманітними європейськими інституціями, участі України в Програмах сусідства Європейського Союзу. Наша держава отримала можливість якнайкраще реалізувати своє вигідне географічне розташування та здійснити важливі кроки на шляху інтеграції до європейського співтовариства.

Одним із напрямів реалізації євроінтеграційного вектору України є розвиток та удосконалення механізму транскордонного співробітництва, визначення його пріоритетних напрямів у загальній системі розвитку прикордонних регіонів держави. Зумовлено це тим, що на даний час спостерігаються значні диспропорції як у рівнях розвитку прикордонних регіонів нашої країни, так і у відповідних прикордонних регіонах країн Європейського Союзу, що межують з Україною.

Аналіз останніх публікацій. Результати наукових досліджень у сфері транскордонного співробітництва висвітлені в публікаціях як вітчизняних, так і зарубіжних учених. В Україні проблематикою транскордонного співробітництва почали займатися ще на початку 90-х років минулого століття. Серед вітчизняних науковців проблемам транскордонного співробітництва присвячені роботи П. Беленького, В. Будкіна, Н. Мікули, З. Герасимчук, М. Долішного, Л. Корольчук, С. Писаренко, П. Луцишина, С. Федонюка, В. Пили, Д. Стеценка, І. Артьомова, І. Журби, А. Лавренчука, І. Студеннікова та інших, серед учених інших країн – І. Бусигіна, П. Еберхардт, Т. Коморніцкі, М. Пекман, Н. Хенсен та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. На сучасному етапі розвитку транскордонне співробітництво стикається з новими проблемами, які, з одного боку, можуть порушити налагоджені економічні, суспільні, культурні контакти та становити, в певній мірі, загрозу національній безпеці України, а з іншого – є тими ключовими завданнями, що потребують вирішення задля виведення транскордонного співробітництва на більш якісний рівень. Однією з таких проблем є невідповідність можливостей представників місцевого рівня управління України та країн Європейського Союзу щодо безпосередньої участі в транскордонному співробітництві.

Метою статті є дослідження проблем транскордонного співробітництва України з ЄС, виявлення основних чинників, що гальмують розвиток співробітництва, та визначення перспектив транскордонної співпраці на місцевому рівні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьогодні вирішення проблем законодавчого та інституційного забезпечення транскордонного співробітництва має велике значення, особливо з погляду розширення Європейського Союзу до кордонів України. Транскордонне співробітництво наочно відображає проблему чіткого унормування підстав, меж повноважень та способів участі органів влади у такій сфері діяльності у відповідних нормах спеціалізованих нормативно-правових актів та відповідного інституційного забезпечення.

Транскордонне співробітництво не є новацією в українському державотворчому процесі, оскільки відбулася лише певна трансформація понять та процесів, що передували самій появі транскордонного співробітництва.

Раніше транскордонне співробітництво України з країнами сусідами – Угорщиною, Словаччиною, Польщею та Румунією було в основному справою двосторонніх або багатосторонніх відносин держав Центральної та Східної Європи, а зараз воно вийшло за цей дещо штучно звужений регіональний рівень. Тобто, перетворилося на форму стосунків України як з окремими державами-членами ЄС, так і з Євросоюзом у цілому [1].

Протягом тривалого періоду часу в Україні вживався термін «прикордонне» співробітництво і лише після набуття незалежності став вживатися термін «транскордонне».

Як зазначено у монографічному дослідженні Мікули Н.А. «...за своєю суттю співпрацю сусідніх територій визначають обидва терміни. Перший термін є більш звичним в Україні, він використовувався в умовах, коли кордон був достатньо закритий для широкого обміну. Не було мови також про створення транскордонних об'єднань (єврорегіонів) та реалізації проектів для вирішення спільних проблем суміжних територій ні на міждержавному, ні на міжрегіональному рівнях. Об'єктами досліджень були прикордонні території кожної з суміжних держав зокрема, і не розглядалися спільні проблеми... Проте, на даний час, взаємні відносини прикордонних територій відбуваються в значно більшій кількості сфер і, часто, незалежно від волі та бажань людини та відміченого нею кордону – в атмосфері, по воді тощо ("trans" в перекл. "пере", переносити, переміщати тощо). Тобто категорія "транскордонне" більше відповідає суті того, що відбувається на прикордонних територіях. Крім того, на сучасному етапі за об'єкт дослідження часто береться транскордонний регіон, про що ми вже згадували вище. Таким чином, можна зазначити, що транскордонне співробітництво більш широке поняття» [2, с. 13-14].

Отже, разом із поступовим переходом від прикордонного співробітництва до транскордонного змінювалися і розширилися сфери співпраці – від спрощеної прикордонної торгівлі до багатовекторного співробітництва, яке сприяє налагодженню добросусідських відносин між територіальними громадами та всебічному розвитку прикордонних регіонів суміжних країн.

Узагальнюючи досвід розвитку транскордонного співробітництва на європейському континенті, П. Беленький та Н. Мікула виділяють чотири рівні реалізації транскордонної співпраці [3]:

1) міжнародний рівень, на якому реалізується політика загальноєвропейських інтересів, здійснюється координація національних регіональних політик для збалансованого розвитку європейського простору;

2) державний рівень, на якому виробляється національна політика у сфері транскордонного співробітництва та узгоджуються національні інтереси із загальноєвропейськими, а також здійснюється гармонізація національних та регіональних цілей;

3) регіональний рівень, на якому реалізується регіональна політика розвитку транскордонного співробітництва з урахуванням інтересів держави та регіональних зацікавлень, здійснюється відповідна координація із регіонами сусідніх країн;

4) місцевий рівень, на якому здійснюється координація планів розвитку, що запропоновані місцевою владою (з урахуванням регіональних і національних інтересів), відбувається конкретна співпраця між суб'єктами прикордонних територій.

Слід відмітити, що в Україні транскордонне співробітництво найчастіше здійснюється на регіональному рівні та розглядається в якості співробітництва прикордонних регіонів суміжних держав. Також за участю регіонів створюються вищі інституційні структури транскордонного співробітництва, в тому числі єврорегіони.

Державний рівень транскордонного співробітництва на сьогодні здебільшого є декларативним та узгоджувальним і не призводить до поживлення співпраці на місцях.

Найбільшу увагу, все ж таки, слід зосередити на місцевому рівні, оскільки саме тут відбувається конкретна співпраця між суб'єктами прикордонних територій, саме на співпрацю та взаємодію між територіальними громадами або їх представницькими органами спрямоване транскордонне співробітництво, саме територіальна громада є тією основною ланкою, яка формує «фундамент» регіону та держави в цілому та здійснює місцеве самоврядування та місцеве управління.

Відтак, якісний склад місцевої ланки, тобто наявність певної інфраструктури, можливості для започаткування і розвитку підприємницької діяльності, існуючий рівень природних ресурсів і їх використання, створює передумови для розвитку, в першу чергу, самої територіальної громади, а вже потім і регіону, а також держави в цілому.

Тому використання можливостей транскордонного співробітництва як одного з

інструментів розвитку місцевої ланки є пріоритетним для прикордонних територій та створює передумови для залучення передового досвіду зарубіжних країн у різних сферах суспільного життя і його впровадження та використання на вітчизняних теренах.

Однак транскордонне співробітництво на місцевому рівні стикається з низкою перешкод, що суттєво знижують ефективність такої співпраці та носять демотивуючий характер. Серед цих проблем варто виділити наступні:

По-перше, це нормативно-правове забезпечення. Як вважають експерти «Закон України «Про транскордонне співробітництво» у своїй основі є достатньо декларативним і консервативним. Тобто, значна частина його положень лише описують існуючий порядок речей, а відтак не надто впливають на перебіг процесів у транскордонному співробітництві. Зокрема, це стосується принципів державної політики у сфері транскордонного співробітництва, сфер та форм, у яких може здійснюватися транскордонне співробітництво, повноважень і функцій суб'єктів транскордонного співробітництва тощо. З іншого боку, запропонований вказаним Законом механізм координації транскордонної діяльності, містить відчутні рудименти адміністративно-планового підходу, насамперед, в частині концентрації усіх координаційних функцій щодо розвитку транскордонного співробітництва в руках центральних органів виконавчої влади, що саме по собі є мало природним» [4, с. 26-27]. З цією думкою не можна не погодитись, адже основний нормативний документ, який визначає основні засади у сфері транскордонного співробітництва не повинен описувати загальновідомі речі, а конкретно розкривати механізм здійснення транскордонного співробітництва і засоби забезпечення та підтримання цього співробітництва на належному рівні. Варто було б також внести зміни та доповнення у згаданий нормативно-правовий акт та привести його у відповідність із сучасними реаліями, а саме визначити, що транскордонне співробітництво здійснюється між територіальними громадами або властями сусідніх територій, а між іноземними органами влади, які не є сусідами – міжтериторіальне, як це прийнято в Європі та передбачено у Європейській рамковій конвенції про транскордонне співробітництво та Протоколі № 2 до цієї Конвенції, ратифікованих Україною [5; 6]; більш чітко визначити функціональні можливості органів місцевого самоврядування на

здійснення транскордонного співробітництва у зв'язку з процесами децентралізації влади в Україні.

По-друге, це інституційне та кадрове забезпечення. Для ефективного впровадження та реалізації транскордонного співробітництва необхідною є наявність певної інституційної складової, яка створюватиме додаткові якісні умови для максимального використання потенціалу транскордонного співробітництва по обидві сторони кордону, але, насамперед, для України.

Інституційне забезпечення транскордонного співробітництва ґрунтується на правовому забезпеченні транскордонних відносин, основу якого складають низка Законів України, таких як: «Про транскордонне співробітництво», «Про державні цільові програми», «Про засади внутрішньої і зовнішньої політики», «Про місцеве самоврядування в Україні», «Про стимулювання розвитку регіонів» та інші, а також підзаконних актів: Постанов Кабінету Міністрів, Указів Президента України тощо. Однак вітчизняним законодавчим актам присутня проблема чіткого унормування підстав, меж повноважень та способів участі органів державної влади та органів місцевого самоврядування в транскордонному співробітництві у відповідних нормах нормативно-правових актів.

Між країнами-членами ЄС та Україною сьогодні існує суттєва диспропорція, пов'язана з адміністративними, правовими та економічними розбіжностями, які, у свою чергу, обмежують можливості транскордонного співробітництва. Органи самоврядування країн ЄС мають значно більше повноважень, а можливості українських органів місцевого самоврядування багато в чому залежать від рішень, які приймаються на державному рівні [4, с. 42].

В країнах Європи пріоритетами співробітництва є інтереси місцевих громад, а в Україні транскордонне співробітництво розглядається з точки зору державних інтересів [4, с. 43].

Сьогодні в інституційній інфраструктурі реалізації регіональної політики в Україні значне місце посідає Кабінет Міністрів, який бере безпосередню участь не лише в розробці регіональної політики, але і в реалізації конкретних місцевих проектів і програм. В країнах ЄС роль центрального уряду все більше зводиться до розробки концептуальних засад і необхідної нормативно-правової бази, в той час як у реалізації регіональної політики зростає роль регіонального і місцевого само-

врядування, громадських організацій, які відстоюють інтереси громад і регіонів, а також професійних структур (зокрема агентств регіонального розвитку), покликаних сприяти регіональним ініціативам і які мають бути поза впливом як політичних інтересів, так і інтересів окремих органів влади [4, с. 43].

Слід також відзначити, що співпраця українських регіонів та територіальних громад з ЄС залишається фрагментарною та позбавленою системності. Найбільше контактів в рамках транскордонного співробітництва здійснюють в Україні саме органи влади обласного рівня. В свою чергу, органи державної влади нижчих рівнів та органи місцевого самоврядування здійснюють значно менше контактів з відповідними органами та інституціями ЄС. Окрім того, діяльність органів державної влади місцевого рівня та органів місцевого самоврядування у сфері транскордонного співробітництва носить дещо декларативний та представницький характер.

Варто також згадати про такі інституції, як агентства регіонального розвитку (АРР), які себе добре зарекомендували за кордоном. Діяльність таких інституцій спрямована на пошук механізму оптимального поєднання державних, регіональних і місцевих інтересів з інтересами приватного сектору в межах відповідного регіону або певної території на основі взаємоузгодження пріоритетів загальнонаціонального та регіонального розвитку, децентралізації та залучення громадськості до вирішення нагальних проблем розвитку регіону та відповідної території.

У країнах ЄС мережі агенцій і фондів регіонального розвитку ефективно співпрацюють з місцевою і центральною владою як фокусні центри стратегічного планування та супроводу проектів розвитку територій. Вони забезпечують ефективну міжсекторну співпрацю на рівні «влада – бізнес – громадськість» і створюють якісно нове інституційне середовище, сприятливе для вирішення нагальних соціально-економічних, культурних, екологічних та інших проблем територій. Європейський досвід свідчить, що налагоджена діяльність АРР сприяє досягненню синергії та мультиплікативного ефекту, адже дозволяє цілісно врахувати потреби та можливості територій, розділених кордонами внутрішнього адміністративно-територіального устрою держави [7, с. 142].

Зосередження компетенції щодо регіонального розвитку у сфері діяльності агенцій регіонального розвитку має певні переваги порів-

няно з монопольним збереженням подібних функцій у межах повноважень регіональних органів влади, а саме: дозволяє уникнути розпорошення наявних на місцевому рівні ресурсів; позбутися політизації процесу розвитку регіонів (покласти край використанню регіонального розвитку як інструменту досягнення електоральних цілей), знизити залежність рішень, що приймаються на місцевому рівні, від впливу суб'єктивізму та зміни політичної кон'юнктури. Такі переваги дозволяють АРР сформулювати об'єктивне стратегічне бачення розвитку регіону на довгострокову перспективу [7, с. 142].

З такою думкою безперечно варто погодитись, однак, як показує вітчизняний досвід, створення різноманітних агентств та агенцій не призводить до якоїсь консолідації діяльності по тій же системі «влада – бізнес – громадськість», оскільки кожна така інституція (агентство, агенція) намагається продемонструвати бурхливу діяльність, проводячи певні заходи, зазвичай подібні, внаслідок чого відбувається не досягнення синергічного ефекту від колективних дій, а навпаки – розпорошення елементів, тобто кожна така структура повинна координувати та кооперувати свою діяльність з іншими подібними структурами, їх неписаною метою має бути проведення таких заходів, які є новими на відповідній території та не дублюють інші.

В Європі також набули розвитку інші самоврядні організації, які здійснюють підтримку та надають допомогу суб'єктам та учасникам транскордонних відносин. В Україні ж ці організації або відсутні, або їх діяльність є мізерною та жодним чином не впливає на покращення та розвиток транскордонного співробітництва, оскільки вони не мають належного фінансового забезпечення, позбавлені певних адміністративних інструментів впливу і, здебільшого, функціонують у режимі підрядників донорських організацій з виконання відповідних транскордонних проектів, виконуючи швидше підприємницьку функцію, а ніж роль самоврядних інституцій із забезпечення ефективного функціонування транскордонного співробітництва.

Одночасно з проблемою недостатності інституцій із просування, підтримки, стимулювання, навчання та ознайомлення зі сферою транскордонного співробітництва тісно пов'язана проблема кадрового забезпечення ТКС. Більшість громадян України навіть не обізнані в тому, що таке транскордонне співробітництво, для чого воно є, які його можли-

вості, переваги, недоліки. Відтак, ефективний процес розвитку транскордонних відносин вже може бути поставлений під сумнів, адже хто, як не територіальна громада, має бути перш за все зацікавлена в розвитку власної місцевості в різних аспектах буття. Слід також відзначити, що негативний вплив на транскордонну співпрацю також чинить низька компетентність регіональних і місцевих органів влади, нездатних ефективно вирішувати проблеми, що виникають на підвідомчій їм території, оскільки навчання представників влади різноплановим аспектам транскордонного співробітництва в Україні не здійснюється. Тому органи влади, так би мовити, «вчаться на власних помилках».

По-третє, це ресурсне забезпечення. Не може бути здійснено будь-якої діяльності, в тому числі і у сфері транскордонного співробітництва без належного ресурсного забезпечення. В першу чергу йдеться про фінансове забезпечення, оскільки сьогодні будь-які намагання, ініціативи потребують фінансової складової. Це стосується розбудови різного роду інфраструктури: прикордонної, транспортної, туристичної, логістичної та інших. Для вирішення цих питань, звісно, можна використати закордонні фінансові інструменти, однак постає питання в тому, що кожен закордонний фінансовий інструмент передбачає вкладення частки вітчизняних фінансових ресурсів, за якими пильно наглядає центральна влада і не бажає їх розпорошувати на маленькі локальні проекти. Під дію цієї проблеми потрапляє і транскордонне співробітництво, адже, по-перше, реалізація будь-яких транскордонних проектів передбачає фінансування як з боку іноземних інституцій, так і зі сторони вітчизняних представників, а по-друге, відповідно до Закону України «Про транскордонне співробітництво» [8], державна підтримка розвитку транскордонного співробітництва передбачає концентрацію фінансових ресурсів на пріоритетних та найбільш обґрунтованих проектах (програмах) з метою досягнення максимального ефекту їх реалізації. Таким чином, ми можемо припустити, що не всі проекти транскордонного співробітництва, які реалізовуватимуться на місцях, отримають державну підтримку, тобто місцевим громадам необхідно буде фінансувати проекти з власних мізерних бюджетів. Відповідний брак коштів вже є демотивуючим фактором того, щоб розпочинати певні транскордонні проекти.

Отже, наявність суттєвих обмежень щодо

використання адміністративних і фінансових важелів органів місцевого самоврядування в Україні, порівняно із сусідніми державами Європи, не дозволяє українським громадам розвивати транскордонне співробітництво відповідно до вимог і можливостей своїх закордонних партнерів, унеможливує розвиток культурного, гуманітарного та екологічного співробітництва на рівні місцевих громад прикордонних регіонів України та сусідніх європейських держав.

По-четверте, це інформаційне забезпечення. Сучасна діяльність просто вимагає інформаційного супроводу, також це стосується і транскордонних відносин. Як зазначають деякі експерти, «без інформаційного забезпечення ТКС може бути справою ризикованою і призводити до неочікуваних і негативних результатів» [9, с. 35].

Інформаційний супровід транскордонного співробітництва є на сьогодні важливою складовою, поряд з іншими: фінансовою, матеріально-технічною, кадровою складовими. Інформаційна підтримка необхідна всім: суб'єктам і учасникам транскордонного співробітництва, іншим зацікавленим сторонам для отримання актуальної інформації про стан та перспективи реалізації транскордонних проектів та прийняття ефективних управлінських рішень; бізнес-структурам, громадськості – для отримання знань про сутність та можливості транскордонного співробітництва, про переваги та недоліки участі в різноманітних проектах транскордонного характеру тощо та забезпеченні зворотного зв'язку.

У країнах з розвинутою ринковою економікою інформаційній підтримці приділяють значну увагу. Це стосується також сфери транскордонного співробітництва, якій присвячена діяльність багатьох інтернет-ресурсів. В свою чергу, в Україні інформаційному забезпеченню транскордонного співробітництва приділяється значно менша увага. На регіональному та місцевому рівні присутні лише декілька якісних інформаційних ресурсів, які постійно інформують про стан реалізації транскордонних проектів, зокрема це «Агентство регіонального розвитку та транскордонного співробітництва «Закарпаття»». Проте в більшій мірі офіційні джерела не надають якісної інформації про транскордонне співробітництво, а лише повідомляють про чергове проведення конкурсів проектів, конференцій, засідань і, зазвичай, у минулому часі. Таким чином, громадськість залишається непоінформованою, як конкретно відбувається

транскордонне співробітництво і які позитивні результати воно має для пересічних громадян регіонів України.

Незважаючи на проблеми, які супроводжують процеси реалізації транскордонного співробітництва на території України, співпраця із закордонними партнерами продовжує розвиватися. Великі сподівання покладаються на проголошену та прийняту до виконання програму децентралізації державної влади, внаслідок якої більше повноважень, прав, а також, що дуже важливо, фінансових можливостей отримають саме територіальні громади і їх представницькі органи. Таким чином, громади отримають більше можливостей для розвитку власних територій, розбудови інфраструктури, поживлення міжнародної співпраці, в тому числі транскордонного та міжтериторіального співробітництва. Важливим моментом залишається те, щоб також відбулася децентралізація сфери зовнішніх відносин, оскільки сьогодні такі питання необхідно узгоджувати з центральними органами виконавчої влади.

Висновки. Сучасний стан транскордонного та міжтериторіального співробітництва в Україні ще не набув повномасштабних обертів. Як свідчить європейський досвід, становлення та розвиток транскордонних відносин є одним з перспективних шляхів вирішення місцевих та регіональних проблем, які притаманні суміжним територіям, ефективним способом розвитку прикордонних та периферійних територій, створює можливості для залучення та впровадження на вітчизняних просторах кращого європейського досвіду в законодавчій, управлінській, фінансовій, економічній, соціальній, культурній сферах, збалансування диспропорцій між суміжними територіями у тих же, вище перелічених, сферах, а також виступає об'єднуючим чинником євроінтеграційних прагнень України.

Сьогодні транскордонне та міжтериторіальне співробітництво стикається з певними проблемами, які сповільнюють ці процеси. Серед них можна виділити законодавчу складову, якій притаманна неповна взаємоузгодженість норм та пріоритетів, а також практика несумлінного виконання діючих законів і державних програм, неоднакове тлумачення окремих нормативних положень як міністерствами та відомствами, так і місцевими органами державної влади і розпорошення регуляторних функцій, пов'язаних із розвитком сфери транскордонного співробітництва, між різними органами державної влади.

В Україні, незважаючи на деякі позитивні зрушення, все ж таки досить слабка інституційна інфраструктура для розвитку транскордонного та міжрегіонального співробітництва, що пояснюється відсутністю реальної зацікавленої і цілеспрямованої

державної політики в цьому важливому напрямі, а також неспроможністю прикордонних регіонів самотужки забезпечити формування відповідних інституцій, насамперед за браком матеріально-фінансових ресурсів.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Мітряєва С.І. Транскордонне співробітництво Україна-ЄС: стан, проблеми та перспективи. // С.І. Мітряєва, А.М. Крижевський. Регіональний філіал НІСД у м. Ужгороді. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://old.niss.gov.ua/monitor/juli2009/34.htm>.
2. Мікула Н.А. Міжтериторіальне та транскордонне співробітництво: Монографія. – Львів: ІРД НАН України, 2004. – 395 с.
3. Беленький П.Ю. Зовнішньоекономічна діяльність регіонів / П.Ю. Беленький, Н.А. Мікула: монографія / Регіональна політика: методологія, методи, практика: [кол. авт. ; за ред. академіка НАНУ М. І. Долішного]. – Львів : НАН України ; Інститут регіональних досліджень, 2001. – С. 654–697.
4. Проблеми розвитку транскордонного співробітництва України в умовах розширеного ЄС: Монографія / За ред. д.е.н., проф. Н. Мікули, к.е.н., доц. В. Борщевського, к.е.н. Т. Васильціва. – Львів: Ліга Прес, 2009. – 436 с.
5. Європейська рамкова конвенція про ТКС між територіальними общинами або властями (21 травня 1980 р., м.Мадрид.) // Офіційний веб-сайт Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=995_106.
6. Протокол № 2 до Європейської рамкової конвенції про транскордонне співробітництво між територіальними владами або громадами, який стосується міжтериторіального співробітництва, від 5 травня 1998 р. Страсбург [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/994_520.
7. Ренькас Т.І. Інституційне забезпечення міжрегіонального та транскордонного співробітництва західних областей України. / Т.І. Ренькас // Економіка та держава. – № 7. – 2014. – С. 141 – 144.
8. Закон України «Про транскордонне співробітництво», № 1861-IV, від 24 червня 2004 року // Офіційний веб-сайт Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1861-15>.
9. Інформаційне забезпечення транскордонного співробітництва України: теоретичні аспекти: кол. моногр. / А. М. Митко, Б. М. Юськів, Н. П. Карпчук [та ін.]; наук. ред. Є. Б. Тихомирова, за заг. ред. А. М. Митко. – Луцьк: Вежа-Друк, 2013. – 268 с.

REFERENCES:

1. Mytryayeva, S.I. (2009), Transkordonne spivrobitnytstvo Ukraina-Yes: stan, problemy ta perspektyvy [Transborder cooperation Ukraine-EU: state, problems and prospect]. Retrieved from: <http://old.niss.gov.ua/monitor/juli2009/34.htm>. (Accessed 19 November 2017).
2. Mikula, N. A. (2004), Mizhteritorial'ne ta transkordonne spivrobitnictvo: monografija [Interterritorial and cross-border cooperation: monograph], National Academy of Sciences of Ukraine; Institute of Regional Studies, Lviv, Ukraine, pp. 395.
3. Belenky P.Y. (2001), Zovnishn'oekonomichna diial'nist' rehioniv [External economic activities of regions] / P.Y. Belenky, N.A. Mikula: monograph / Regional policy: methodology, methods, practice: [ex. author.; under the editorship of academician of NAS M. I. Dalishnij]. – Lviv: National Academy of Sciences of Ukraine; Institute of Regional Studies. – p. 654-697.
4. Mikula, N. A. (2009) Problemy rozvytku transkordonnoho spivrobitnytstva Ukrainy v umovakh rozshyrenoho Yes: monografiiia [The problems of cross-border cooperation of Ukraine in the enlarged EU: Monograph. Mikuly. N., Borshchevskiy V., Vasylytsiva T. (ed.)], Liga Pres, Lviv, Ukraine, pp. 436.
5. The Verkhovna Rada of Ukraine (2009), Yevropejs'ka ramkova konventsiiia pro TKS mizh terytorial'nymy obschynamy abo vlastiamy (21 travnia 1980 r., m.Madryd) [European Outline Convention on CBC between Territorial Communities or Authorities]. Retrieved from: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/995_106 (Accessed 20 November 2017).
6. The Verkhovna Rada of Ukraine (2004), Protokol № 2 do Yevropejs'koi ramkovoii konventsii pro transkordonne spivrobitnytstvo mizh terytorial'nymy vladamy abo hromadamy, iakyj stosuiet'sia mizhterytorial'noho

spivrobotnytstva, vid 5 travnia 1998 r. Strasburh [Protocol No. 2 to the European Outline Convention on Transfrontier Co-operation between Territorial Communities or Authorities concerning interterritorial co-operation]. Retrieved from: http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/994_520 (Accessed 20 November 2017).

7. Renkas, T.I. (2014), Instytutsijne zabezpechennia mizhrehional'noho ta transkordonnoho spivrobotnytstva zakhidnykh oblastej Ukrainy [The institutional support of interregional and cross-border cooperation in western regions of Ukraine], *Ekonomika ta derzhava*, vol. 7, pp. 141–144.

8. The Verkhovna Rada of Ukraine (2012), Zakon Ukrainy «Pro transkordonne spivrobotnytstvo», № 1861-IV, vid 24 chervnia 2004 roku [The Law of Ukraine “On the cross-border cooperation”]. Retrieved from: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1861-15> (Accessed 23 November 2017).

9. Mytko A.M. (2013) Informatsijne zabezpechennia transkordonnoho spivrobotnytstva Ukrainy: teoretychni aspekty: kol. monohrafiia [Information provision of cross-border cooperation of Ukraine: theoretical aspects: Monograph. Mytko, A.M., Yus'kiv, B.M., Karpchuk, N.P. (ed.)], Vezha-Druk, Luts'k, Ukraine, pp. 268.

УДК 330.332

Міжнародні інвестиції в економіку України: стан та перспективи

Родак О.Ф.

старший викладач

Харківського інституту фінансів

Київського національного торговельно-економічного університету

Стаття присвячена розгляду питань інвестування в економіку України. Визначено розмір прямих іноземних інвестицій, що надійшли до України. Проаналізовано країни, що надають інвестиції в економіку України. Визначено галузі, що отримують прямі іноземні інвестиції. Проаналізовано динаміку накопичених прямих іноземних інвестицій. Надано рекомендації щодо збільшення розміру прямих іноземних інвестицій для економіки України.

Ключові слова: Україна, прямі іноземні інвестиції, джерела інвестицій, міжнародна торгівля.

Родак О.Ф. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В ЭКОНОМИКУ УКРАИНЫ: СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Статья посвящена рассмотрению вопросов инвестирования в экономику Украины. Определен размер прямых иностранных инвестиций, поступивших в Украину. Проанализированы страны предоставляющие инвестиции в экономику Украины. Определены отрасли получают прямые иностранные инвестиции. Проанализирована динамика накопленных прямых иностранных инвестиций. Даны рекомендации по увеличению размера прямых иностранных инвестиций для экономики Украины.

Ключевые слова: Украина, прямые иностранные инвестиции, источники инвестиций, международная торговля.

Rodak O.F. INTERNATIONAL INVESTMENTS IN THE ECONOMY OF UKRAINE: STATE AND PERSPECTIVE

The article is devoted to consideration of investment issues in the economy of Ukraine. The size of foreign direct investment entering Ukraine has been determined. The analyzed countries provide investment in the Ukrainian economy. Branches are determined to receive foreign direct investment. The dynamics of accumulated foreign direct investment is analyzed. Recommendations on increasing the size of foreign direct investment for the Ukrainian economy are given.

Keywords: Ukraine, direct foreign investments, sources of investment, international trade.

Постановка проблеми. Інвестиції сприяють успішному розвитку економіки. У багатьох випадках вони дозволяють підвищити ефективність виробництва, створити нові підприємства, модернізувати існуючі. Якщо необхідні великі обсяги інвестування ефективним є залучення іноземних інвестицій. Сьогодні це необхідно для розвитку економіки України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання міжнародного інвестування було розглянуто у роботах таких вітчизняних вчених, як Карпінський Р. [1], Мерзляк А. [2], Романюк З. [3], Свінцов О. [4], Худавердієва В. [5] та багато інших вчених. Серед іноземних дослідників питання іноземних інвестицій також розглядалися у роботах Хирта Г. [6], Бакли П. та Кессона М. [7], Смаринської Б. [8] та великої кількості інших авторів. Але у цих роботах не було розглянуто сучасні питання інвестування в економіку України.

Виділення невирішених частин загальної проблеми. Після аналізу останніх досліджень у галузі іноземних інвестицій можна

визначити наступні проблемні питання, які необхідно визначити:

- визначити проблемні питання іноземних інвестицій для України;
- розробка пропозицій щодо покращення інвестиційного клімату сучасної України.

Мета статті – проаналізувати сучасні тенденції у сфері інвестування у економіку України на прикладі прямих іноземних інвестицій.

Викладення основного матеріалу. Прямі іноземні інвестиції є однією з форм руху іноземного капіталу. Їх особливість полягає у тому, що вони здійснюються безпосередньо у підприємства, капітальні товари або землю і сприяють розвитку промисловості та сільського господарства. Розмір прямих іноземних інвестицій є важливим показником розвитку економіки.

Відповідно до останніх даних Держкомстату України про прямі іноземні інвестиції (ПІІ), станом на 1 липня 2017 року загальний обсяг накопичених ПІІ склав 38,9 млрд. дол. Наведемо дані по іноземним інвестиціям з різних країн [10]:

Таблиця 1

Накопичені іноземні інвестиції в економіку України

Країна походження	Обсяг інвестицій, млрд. дол.	доля країни у іноземних інвестиціях в українську економіку
Кіпр	9,9	25,5
Нідерланди	6,3	16,2
Російська Федерація	4,4	11,4
Великобританія	2,1	5,5
Німеччина	1,7	4,5

Дані цифри показують накопичені інвестиції, а не поточний рух капіталу за визначений період.

За даними Держкомстату України на 1 жовтня 2016 року, сума накопичених ПІІ російського походження дорівнювала 4,8 млрд. дол. За дев'ять наступних місяців активи російського походження зменшилися більш ніж на 400 млн. дол. Але Росія все ще залишається на третьому місці серед експортерів капіталу на Україну. Значна частка активів російського походження на Україні належить дочірнім структурам російських банків, Ощадбанку і ВТБ. Близько 4 млрд. дол. – це прямі інвестиції російських банків і страхових компаній.

У 2014-2016 р. деякі російські банки продовжували експорт капіталу на Україну (українським підрозділам була потрібна докапіталізація), і це дійсно можна назвати сенсацією. Сенсацією був минулий рік: у 2016 році російські інвестори вклали в українську економіку 1,67 млрд. дол. Торік РФ інвестувала в економіку України більше, ніж Європа (половина всіх іноземних інвестицій). Найбільший вклад внесли російські банки, що встигли перевести за 2015-2016 р. на Україну близько 2,5 млрд. дол. Коли «докапіталізація» дочірніх банків завершилася, Київ оголосив російським банкам твердий блокадний режим, примусивши їх до продажу своїх активів або українським, або іноземним інвесторам. Це привело до великих втрат для російських банків. Також у блокаді виявилися і деякі інші активи російського походження на Україні. У цьому випадку РФ займе перше місце в рейтингу країн, що понесли збитки на Україні.

Сума накопичених ПІІ зі США на середину поточного року дорівнювала 537 млн. дол. Сполучені Штати зайняли лише 14-е місце в списку країн-експортерів капіталу на Україну.

Сума усіх накопичених ПІІ на середину поточного року склала 38,9 млрд. доларів[10]. Статистику ПІІ займається Конференція ООН з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД, UNCTAD) [11]. За її оцінками, сумарні світові

активи, утворені ПІІ, перевищують 25 трлн. доларів. Частка України у світових інвестиціях складає усього 0,15%. Це дуже мала частка порівняно з кількістю населення та площею України.

Розглянемо поточні інвестиції. За перше півріччя 2017 року їх у виді ПІІ надійшло на Україну в сумі 1,5 млрд. дол. Якщо екстраполювати на весь рік, то вийде 3 млрд. дол. Правда, деякі експерти уникають екстраполяції і прогнозують, що за поточний рік на Україну прийде не більш 2 млрд. дол. ПІІ. Це дуже мало. Згідно даним ЮНКТАД, річний обсяг ПІІ в глобальному масштабі коливається в останні роки в діапазоні 1,5-1,8 трлн. дол. Частка України не виходить за межі 0,15%.

Розглянемо розмір ПІІ у динаміці. В окремі роки приплив ПІІ на Україну навіть перевищував оцінку в 10 млрд. дол. (наприклад, у 2008 р. – 10,9 млрд. дол.).

Таблиця 2

Динаміка прямих іноземних інвестицій в Україну

Рік	Надходження ПІІ, млрд. дол.	Накопичені ПІІ, млрд. дол.
2010	6,5	40,0
2011	7,2	44,7
2012	8,4	49,4
2013	4,5	54,5
2014	0,4	58,2
2015	3,0	45,9
2016	3,3	43,4

Після політичних змін у 2014 році показники приросту ПІІ різко впали. Дуже важливо відзначити, що для України характерні різкі коливання динаміки трансграничного руху капіталу. У результаті показник накопичених ПІІ має суттєві коливання. Немає країн зі стабільною економікою, де показник накопичених ПІІ так сильно змінювався, як на Україні.

До 2014 р нарощування іноземного капіталу в економіці України відбувалося рівномірно. На середину 2017 року ПІІ склали усього

38,9 млрд. дол. Україна сьогодні одержує в 5-6 разів менше прямих іноземних інвестицій, чим сусідня Польща (як мінімум обсяг ПІІ на Україні повинен дорівнювати 200 млрд. дол.).

На початку десятиліття обсяги двосторонньої торгівлі знаходилися на високому рівні (млрд. дол.): 2010 р. – 35,63; 2011 р. – 48,95; 2012 р. – 45,05; 2013 р. – 38,30. Після 2014 р обороти торгівлі України з РФ стали дуже швидко падати (млрд. дол.): 2014 р. – 22,48; 2015 р. – 14,96; 2016 р. – 10,23. Якщо порівняти 2016 рік з 2011 роком, то відбулося майже п'ятикратне (у 4,8 рази) падіння. Стрімко впали як експорт України в РФ (рівно в 5 разів за період 2011-2016 р.), так і імпорт із РФ (у 4,6 рази).

У 2011 році частка Росії в зовнішньоторговельному обороті України досягла максимального значення – 32,4% (частка РФ в експорті України складала 28,8%, її частка в імпорті – 35,3%). На 2016 рік частка Росії в зовнішньоторговельному обороті упала до 13,5%, частка в експорті – до 10,7%, частка в імпорті – до 15,0%. Аналогів настільки різких змін у географічній структурі торгівлі не так багато. Після 2016 року був узятий курс на інтеграцію України в Європу і переорієнтацію торгівлі зі сходу на захід. Київ звик користатися режимом найбільшого сприяння в торгівлі з Росією, але після підписання Києвом документів про лібералізацію торгового обміну України з ЄС Москва змушена була вжити захисних заходів. З 1 січня 2016 року набрала сили попередня згода про асоціацію між Україною і ЄС. У зв'язку з цим 1 січня 2016 року для України було введено обмеження на постачання продовольчих товарів. За 2016 рік товарообіг між Україною і Росією упав на 32% і досяг найнижчого рівня. Але, навіть після такого падіння, Росія, як і раніше, залишилася найбільшим торговим партнером України.

Керівництво України розраховувало, що ЄС стане найбільшим торговельним партнером України. Але торік приріст торгівлі Укра-

їни з Євросоюзом склав всього 3,7%. Це не компенсувало втрат України від зменшення торгівлі з РФ. У 2013 р. загальна сума всього українського експорту склала 63 млрд. дол., а за підсумками 2016 р. – 36,3 млрд. дол. А для України зовнішня торгівля життєво важлива: вона забезпечує до 60% ВВП країни.

У 2016 році українські експортери стали активніше співпрацювати з Росією. За підсумками першого півріччя 2017 року, приріст українського експорту в РФ (стосовно першої половини 2016 року) склав 26,4% (приріст українського експорту в ЄС – 26,1%). Приріст українського імпорту з РФ склав 41,5% (приріст українського імпорту з ЄС – 24,0%). Тобто частка Росії в товарообігу України в першій половині поточного року зростала швидше, ніж частка української торгівлі з ЄС, і збільшилася до 11,1%.

Висновки. Споживачів країн ЄС мало цікавить продукція українських підприємств з високою додатковою вартістю. Найбільшим попитом користується необроблена сировина. Тому сьогодні українські експортери освоюють ринки Індії, Туреччини, Алжиру, Південної Африки, Ірану. При цьому знижуються обсяги експорту в Нідерланди, Німеччину, Францію. Для покращення залучення іноземних інвестицій слід зробити низку наступних заходів:

- стабілізувати соціально-політичну ситуацію. Сьогодні ризики під час ведення діяльності є дуже сильними;
- спрямувати інвестування з галузей переробної промисловості та фінансового сектору перш за все у промисловість, будівництво, сільське господарство;
- підвищити ефективність корпоративного управління; в Україні існує проблема виконання взаємних договорів;
- для покращення ефективності необхідно підвищити стабільність банківської системи та зниження темпів інфляції.

Наведені заходи дозволять підвищити економічний стан країни та її громадян.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Карпінський Р.Л. Вплив інвестицій на підвищення конкурентоспроможності економіки / Р.Л. Карпінський // Конкуренція. Вісник Антимонопольного комітету України. – 2010. – № 2. – С. 17-22.
2. Мерзляк А. В. Механізми державного управління іноземними інвестиціями: регіональний аспект: Монографія / А. В. Мерзляк / Укр. Акад. держ. упр. при Президентові України. – К.: УАДУ, 2002. – 299 с.
3. Romanchuk Z. Ukraine's investment climate analysis and ways of its improvement / Z. Romanchuk // The European Journal of Economics and Management. – 2015. – Vol. 1. – Issue 2. – P. 27–32.
4. Свінцов О. М., Скірка Н. Я., Гаврилко П. П. Стимулювання інвестиційної діяльності: теоретичні аспекти // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21. – С. 276–282.

5. Худавердієва В. А. Стратегія залучення іноземних інвестицій у економіку України / В. А. Худавердієва / Фінанси України. – 2010. – №. 6. – С. 62-71.
6. Hans Hirth: Grundzüge der Finanzierung und Investition. 3. Auflage., Oldenbourg Verlag, München 2012, ISBN 978-3-486-70211-8.
7. Buckley P.J., Casson M.C. The internalisation theory of the multinational enterprise: A review of the progress of a research agenda after 30 years // Journal of International Business Studies. – 2009. – № 40. – P. 1563–1580.
8. Smarzynska B. K. Composition of foreign direct investment and protection of intellectual property rights in transition economies // The World Bank Development Research Group Trade. – February 2002. – № PRWP 2786
9. Національний Банк України. Офіційне інтернет-представництво. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://bank.gov.ua/>
10. Державний комітет статистики України. Офіційне інтернет-представництво. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://ukrstat.gov.ua/>
11. UNCTAD. United Nation Conference on trade and development. Official site. [Electronic resource]. Access mode: <http://unctad.org/en/Pages/Home.aspx>

REFERENCES:

1. Karpins'kij R.L. Vpliv investicij na pidvishhennja konkurentospromozhnosti ekonomiki / R.L. Karpins'kij // Konkurencija. Visnik Antimonopol'nogo komitetu Ukraïni. – 2010. – № 2. – P. 17-22.
2. Merzljak A. V. Mehanizmi derzhavnogo upravlinnja inozemnimi investicijami: regional'nij aspekt: Monografija / A. V. Merzljak / Ukr. Akad. derzh. upr. pri Prezidentovi Ukraïni. – K.: UADU, 2002. – 299 p.
3. Romanchuk Z. Ukraine's investment climate analysis and ways of its improvement / Z. Romanchuk // The European Journal of Economics and Management. – 2015. – Vol. 1. – Issue 2. – P. 27–32.
4. Cvincov O. M., Skirka N. Ja., Gavrilko P. P. Stimuljuvannja investicijnoï dijial'nosti: teoretichni aspekti // Naukovij visnik NLTU Ukraïni. – 2011. – #21. – P. 276–282.
5. Hudaverdieva V. A. Strategija zaluchennja inozemnih investicij u ekonomiku Ukraïni / V. A. Hudaverdieva / – Finansi Ukraïni. – 2010. – #6. – P. 62-71.
6. Hans Hirth: Grundzüge der Finanzierung und Investition. 3. Auflage., Oldenbourg Verlag, München 2012, ISBN 978-3-486-70211-8.
7. Buckley P.J., Casson M.C. The internalisation theory of the multinational enterprise: A review of the progress of a research agenda after 30 years // Journal of International Business Studies. – 2009. – № 40. – P. 1563–1580.
8. Smarzynska B. K. Composition of foreign direct investment and protection of intellectual property rights in transition economies // The World Bank Development Research Group Trade. – February 2002. – № PRWP 2786
9. The National Bank of Ukraine. Official site. [Electronic resource]. Access mode: <https://bank.gov.ua/>
10. State statistics service of Ukraine. Official site. [Electronic resource]. Access mode: <https://ukrstat.gov.ua/>
11. UNCTAD. United Nation Conference on trade and development. Official site. [Electronic resource]. Access mode: <http://unctad.org/en/Pages/Home.aspx>

УДК 330.34

Актуальні тенденції розвитку креативних індустрій в Україні в умовах глобалізації

Холодницька А.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри управління персоналом та економіки праці
Чернігівського національного технологічного університету

У статті досліджені актуальні аспекти розвитку сектора креативних індустрій в Україні. Проаналізований експортний потенціал вітчизняної економіки. Визначена роль креативної продукції та послуг у нарощуванні експортного потенціалу України та підвищенні її позицій на світовому ринку. Досліджені основні пріоритети Експортної стратегії України та Доктрини збалансованого розвитку «Україна-2030», визначені напрями їх практичної реалізації.

Ключові слова: креативні індустрії, креативна економіка, експортний потенціал, креативний потенціал, сектор креативних індустрій.

Холодницкая А.В. АКТУАЛЬНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ КРЕАТИВНЫХ ИНДУСТРИЙ В УКРАИНЕ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

В статье исследованы актуальные аспекты развития сектора креативных индустрий в Украине. Проанализирован экспортный потенциал отечественной экономики. Определена роль креативной продукции и услуг в наращивании экспортного потенциала Украины и повышении ее позиций на мировом рынке. Исследованы основные приоритеты экспортной стратегии Украины и Доктрины сбалансированного развития «Украина-2030», определены направления их практической реализации.

Ключевые слова: креативные индустрии, креативная экономика, экспортный потенциал, креативный потенциал, сектор креативных индустрий.

Kholodnytska A.V. CURRENT TRENDS OF CREATIVE INDUSTRIES DEVELOPMENT IN UKRAINE IN THE CONDITIONS OF GLOBALIZATION

In the article investigated actual aspects of development of sector of creative industries in Ukraine. Analyzed export potential of economy. A certain role of creative products and services is in the increase of export potential of Ukraine and increase of its positions in the world market. The main priorities of the Export Strategy of Ukraine and the Doctrine of balanced development «Ukraine-2030» were investigated, directions of their practical implementation were determined.

Keywords: creative industries, creative economy, export potential, creative potential, sector of creative industries.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Креативні індустрії вже багато років є прибутковим сектором економіки у багатьох країнах світу. Останнім часом вони стають все більше інтегрованими в міський розвиток, процеси демократизації, розвиток територіальних громад, а також прав і свобод громадянського суспільства. Креативні індустрії сприяють формуванню інноваційних ринків [1].

У зв'язку з тим, що креативність є ключовим вектором для суспільства, заснованого на знаннях та економіці, що робить свій внесок у політику, бізнес, культуру, мистецтво, а також всі сфери суспільного життя, що сприяє стабільному розвитку країни, питання розвитку креативних індустрій є вкрай важливим.

В центрі уваги науковців та практиків знаходиться пошук шляхів створення сприятливих умов для стабільного соціально-економічного

та культурного розвитку України та її регіонів на основі максимального використання досягнень наукового та соціально-гуманітарного прогресу країни.

Креативні індустрії впливають на формування доходів бюджету, створення додаткових робочих місць, експортні надходження, інвестиційну привабливість, розвиток інтелектуального капіталу, що підтверджує доцільність та актуальність теми дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Останнє десятиліття спостерігається зростання наукового інтересу до досліджень становлення та розвитку креативних індустрій, що в свою чергу потребує більш детального розгляду нової креативної економіки з позицій її впливу на нарощування креативного потенціалу національного та міжнародного економічного простору.

Даною проблематикою займаються багато вітчизняних науковців та практиків, серед яких Л. Антонюк, О. Мельничук, М. Скиба, І. Турський, А. Харламова та багато інших. Зважаючи на те, що в Україні креативна економіка перебуває тільки на стадії становлення, багато проблем залишаються не вирішеними, потребує удосконалення методологічний інструментарій, визначення ключових орієнтирів та напрямів подальшої діяльності з урахуванням світового досвіду.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Не зважаючи на існуючі наукові здобутки та публікації щодо впровадження та розвитку креативних індустрій в Україні, багато питань щодо їх ефективного функціонування залишаються актуальними та потребують постійної уваги науковців та практиків. Потребує уваги вивчення креативних індустрій, як стратегічного вектора розвитку економіки. Не менш важливою є розробка дієвих інструментів їх ефективного впровадження та використання, а також належного нормативно-правового та інституційного забезпечення.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Зважаючи на актуальність креативних індустрій у сучасних умовах глобалізації економіки, вкрай важливим є вивчення міжнародного досвіду та можливостей його імплементації у вітчизняну практику з урахуванням національних особливостей розвитку економіки та розробки механізмів ефективного використання креативного потенціалу суспільства. А тому цілями статті є: вивчення сучасних пріоритетних напрямів розвитку креативних індустрій, їх особливостей, дослідження експортного потенціалу економіки України в цілому та частки креативної продукції та послуг, які здатні приносити високий дохід та визнаються на світових ринках, тенденцій нормативно-правового та інституційного забезпечення даного процесу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьогодні важливість креативних індустрій визнається майже всіма урядами світу.

Креативні індустрії – це сукупність поглядів, ідей, тенденцій і напрямів сучасного розвитку економіки, що характеризується органічним поєднанням та використанням знань, інформації та творчості (креативності).

Класичними прикладами креативних індустрій можуть бути результати діяльності будь-яких категорій персоналу, що отримані з меншими витратами праці, а також матеріальних і фінансових ресурсів.

Ключовими характеристиками креативних індустрій є те, що вони:

- сприяють зниженню рівня безробіття завдяки самозайнятості населення, коли головною цінністю будуть креативні ідеї, які здатні приносити дохід;
- орієнтовані на малий, а не на великий бізнес;
- яскраво і ефективно проявляються в середовищі окремих міст (міський феномен), коли вони максимально використовують свою унікальність з метою покращення добробуту містян, нарощування економічного, туристичного, соціального, гуманітарного та духовного потенціалу;
- органічно поєднують науку і мистецтво, креативність та інновації;
- стирають кордони між країнами завдяки міжнародному співробітництву через ефективне використання Інтернет-технологій, відкритого доступу до інформаційних потоків;
- дозволяють створювати сучасні унікальні ідеї та бачення світу завдяки культурній та етнічній різноманітності;
- ґрунтуються на таких позитивних людських якостях, як творчість, креативність, ввічливість, моральність, толерантність, доброта, оптимізм, відкритість, щирість, комунікабельність.

Згідно Експортної стратегії України («дорожньої карти» стратегічного розвитку торгівлі) на 2017-2021 роки [2] сектор креативних індустрій представлений наступним чином (рис. 1):

Послуги індустрії моди та дизайну включають графічний, промисловий та дизайн інтер'єру. Аудіовізуальні послуги представлені кінематографом, телебаченням, радіомовленням, кіноіндустрією, видавничим та іншими виконавськими і візуальними мистецтвами. образотворчим і сценічним мистецтвом. Традиційна культура – це творчі ремесла, декоративно-прикладне мистецтво, фестивалі. Пам'ятки культурної спадщини об'єднують бібліотеки, пам'ятки археології, музеї та виставки [2].

З метою ефективного реалізації Стратегії сектори економіки згруповані у три основних кластери.

1. Аерокосмічний сектор, розробка програмного забезпечення та інформаційних та комунікаційних технологій, виробництво запчастин і комплектувальних виробів для авіаційної промисловості, послуги з технічного обслуговування для авіаційної промисловості, машинобудування. Він спрямований на створення високої доданої вартості та розвиток інновацій.

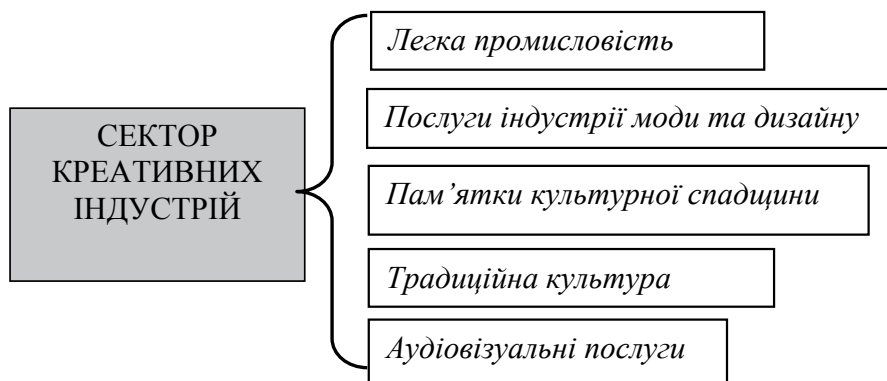


Рис. 1. Складові сектора креативних індустрій

2. Туризм та креативні індустрії. Основною метою його розвитку є залучення туристів і просування іміджу країни за кордоном шляхом здійснення заходів в Україні.

3. Агропромисловий комплекс. Він має сприяти переробці в Україні сировини у продукцію з високою доданою вартістю та включає в себе елементи інновацій першого кластера і доповнює другий кластер, сприяючи поліпшенню іміджу країни за кордоном. Харчова і переробна промисловість та пов'язані з нею галузі можуть дати позитивні результати від їх підтримки у короткостроковій перспективі [2].

Науковці з'ясували, що для забезпечення розвитку креативного сектора, необхідно органічно поєднати п'ять ключових напрямів діяльності:

1) функціонування професійних мереж та асоціацій;

2) зміцнення організаційного потенціалу, що можливо забезпечити шляхом налагодження системи безперервної освіти;

3) удосконалення та розвиток бізнес інкубаторів;

4) створення креативних кластерів і хабів;

5) інтернаціоналізацію інноваційних індустрій [3].

Яскравим прикладом розвитку всіх п'яти інфраструктурних компонентів креативного сектора є Великобританія, де:

– вперше провели вивчення потенціалу креативного сектора;

– сформуvalи урядову програму розвитку, що включила пріоритетні напрями розвитку креативних індустрій (створення агенцій підтримки, ґранти і доступні кредити, творче підприємництво та ін.);

– задля ідентифікації представників креативного сектора з-поміж інших економічних суб'єктів вперше застосували спеціальні статистичні коди.

В результаті креативні індустрії дозволили створити 1,7 мільйонів робочих місць, працевлаштувати понад 7 мільйонів осіб та помітно збільшити надходження до бюджетів всіх рівнів, оскільки креативна економіка Великобританії генерує майже 10 мільйонів фунтів за годину. Крім того, британці прагнуть закріпитися у першій п'ятірці країн із найкращою інфраструктурою для цифрових технологій.

В Австрії, наприклад, у креативних індустріях задіяні понад 38 тис. компаній, 63% з яких – індивідуальні, що вдвічі вище, ніж в цілому в економіці, більше 25% креативних підприємств мають від 2 до 4 найманих працівників, і тільки 5% фірм – понад 10 зайнятих [3].

Україна також намагається сприяти всебічному розвитку креативних індустрій. Тож далі проаналізуємо реалії їх впровадження та особливості становлення креативної економіки.

Як зазначалося вище, пріоритетним напрямом розвитку креативних індустрій є малі підприємства, а тому ділі проаналізуємо кількість суб'єктів великого, середнього та малого бізнесу в Україні та чисельність зайнятого населення у розрізі них (таблиця 1).

У 2017 році із 16,4 мільйонів зайнятих громадян близько 2,9% осіб задіяні в сферах креативної економіки. Вони приносять країні приблизно 4,4% ВВП.

До трійки лідерів потрапили:

1. ІТ-технології, де задіяні близько 100 тис. осіб, які приносять приблизно 81 млрд. грн. доходу.

2. Архітектура, дизайн та мода, де працює 6,5 тис. осіб, що приносять 17 млрд. грн. доходу.

3. Медіа, де зайняті 14 тис. осіб, річний дохід від діяльності яких складає біля 200 млн. грн. [5].

Розвиток креативної економіки сприяє нарощуванню експортних можливостей держави. Оскільки надходження від креативних

індустрій окремо державною статистикою не враховуються, то проаналізуємо тенденції експортних надходжень в цілому.

На рис. 2 зобразимо структуру експорту продукції до країн ЄС за I півріччя 2017 року.

Експортна стратегія України визначає сектор креативних індустрій як сектор з високим попитом на світових ринках.

У 2017 році Україна почала поставляти до Європи 39 нових товарних позицій, які в січні-квітні принесли додатково 1 млн. дол. експорту. При цьому 60,2% експорту нових товарних позицій становили самохідні бульдозери, екскаватори та труби [6].

У 2016 році порівняно з 2015 роком експорт продукції легкої промисловості збільшився на 7,1 відсотка і становив 963,2 млн. доларів США, або 2,6 відсотка загального обсягу експорту товарів [2].

За експортом вершкового масла до ЄС Україна зараз посідає друге місце по зовнішнім поставанням.

Розширилась також і географія поставок українських новорічних прикрас. На сьогодні вони присутні на ринках 28 країн світу.

Продукція українських дизайнерів продається вже в 40 країнах (не враховуючи продажу online).

В Україні працюють чотири національні кінематографічні студії. розширений спектр культурних і цифрових послуг, постійно розвивається реклама та зв'язки з громадськістю.

У 2016 році у прокат вийшло 30 українських фільмів, що сприяло популяризації здобутків вітчизняного кінематографу не тільки у вітчизняному, а й у міжнародному кінопрокаті, підвищенню іміджу країни. Експорт рекламних послуг у 2016 році становив 149,9 млн. дола-

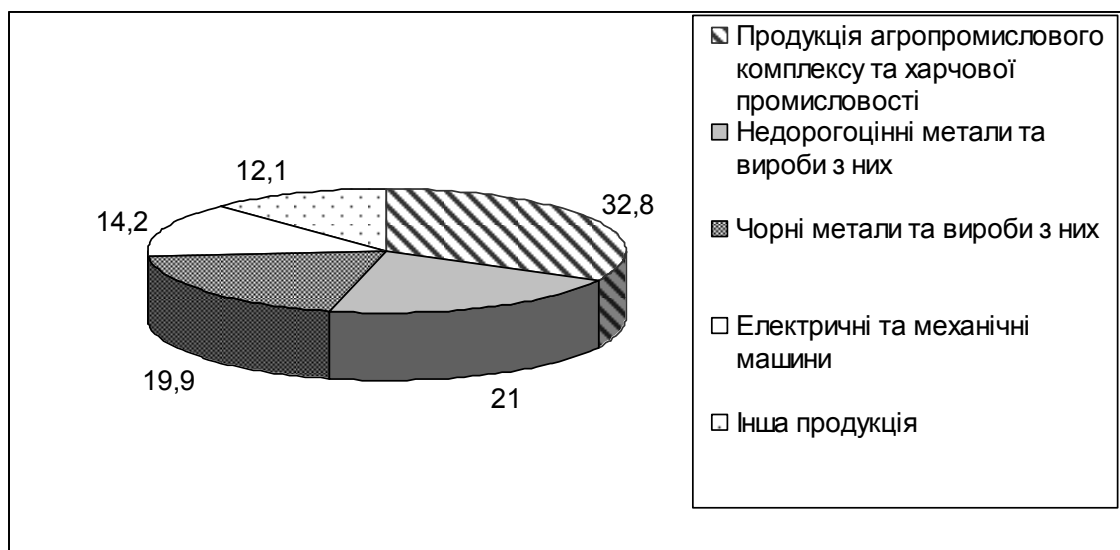


Рис. 2. Структура експорту продукції до країн ЄС за I півріччя 2017 року, %

Джерело: складено за даними [4]

Таблиця 1

Кількість суб'єктів господарювання в Україні з їх розподілом за розмірами у 2016 році

Розміри підприємств	Кількість підприємств		Кількість працівників	
	одиниць	питома вага, %	тис. осіб	питома вага, %
Великі	383	0,1	1596,60	27,8
Середні	14832	4,9	2621,04	45,9
Малі	291154	95,0	1505,90	26,3

Джерело: складено за даними [4]

Таблиця 2

Експортні надходження України від країн ЄС за перше півріччя 2017 року

Показники	Товари	Послуги
Обсяг надходжень	8217,9 млн.дол. США	1529,8 млн.дол. США
Зростання порівняно з I півріччям 2016 р.	26,1%	6,4%

Джерело: складено за даними [4]

рів США, або 1,5 відсотка загального обсягу експорту послуг [2].

В цілому зовнішньоторговельні операції проводяться із 221 країною світу [4].

Найбільшими експортні поставки були до Польщі, Італії, Нідерландів, Німеччини, Іспанії, Угорщини, Румунії та Чехії (табл. 3).

Експорт послуг до країн ЄС за I півріччя 2017 р. склав 1529,8 млн. дол. США і зріс порівняно з I півріччям 2016 р. на 6,4% (на 91,4 млн. дол.). При цьому найбільші обсяги експорту припадали на транспортні послуги – 36,4%, послуги з переробки матеріальних ресурсів – 25,2%, у сфері телекомунікації, комп'ютерні та інформаційні – 19,6% та ділові – 12,4% від загального обсягу експорту послуг країнам ЄС.

Найбільші обсяги послуг надавалися: Німеччині – 16,0%, Великій Британії – 15,9%, Польщі – 8,2%, Кіпру – 7,9% та Нідерландам – 4,9% від загального обсягу експорту послуг.

Серед креативних послуг, гідно представлених Україною в Європі є: інформаційні технології, веб-дизайн, архітектурні та дизайнерські рішення [6].

Вже є певні надбання у сфері культури: успішно добігає завершення Програма ЄС та Східного партнерства «Культура і креативність», яка була спрямована на підтримку культурних та креативних секторів та збільшення їх внеску у стійкий економічний, соціальний та гуманітарний розвиток в Азербайджані, Білорусі, Вірменії, Грузії, Молдові та Україні. Координаторами програми виступили Британська Рада у партнерстві з Фондацією Сорос-Молдова, Національний центр культури у Польщі та Гете-Інститут.

Співробітництво України та ЄС у сфері культури орієнтоване на сприяння міжкультурному діалогу, культурним обмінам, нарощування мобільності об'єктів мистецтва та ін.

Важливим кроком є участь України у програмі ЄС «Креативна Європа», що дозволяє українським культурним інституціям приєднатися до європейських професійних мереж, знаходити партнерів та реалізовувати різноманітні спільні міжнародні проекти.

Досить успішними проектами в рамках цієї програми є: «Музей Гончара – Креативна Європа», «Тустань – Креативна Європа».

Програми у сфері культури працюють за такими напрямками, як управління проектами, дослідження у сфері культури, культурне лідерство, просування культурного продукту, фандрайзинг, журналістика і комунікації. Основними компонентами програм є практичні дослідження, тренінги, інформаційні кампанії та надання можливостей для міжнародного культурного співробітництва.

Втім, не зважаючи на всі здобутки, ще досі відчутний технологічний розрив між Україною та розвинутими країнами світу. Перехід до креативної економіки відбувається повільно. Інститути інноваційного розвитку (венчурні фонди, бізнес-інкубатори, технологічні та наукові парки, технологічні кластери тощо) не відповідають сучасним вимогам.

З метою вирішення цього питання планом пріоритетних дій Уряду до 2020 року передбачено утворення Офісу розвитку інновацій з метою підтримки та заохочення розвитку інноваційних підприємств і стартапів шляхом забезпечення їх фінансування, необхідними консультаційними послугами та технічною допомогою на всіх етапах – від інноваційної ідеї до кінцевого продукту [2].

Мінекономрозвитку ініціює утворення на базі університетів, наукових установ, інноваційних структур, технопарків тощо Центрів з підтримки технологій та інновацій, що сприятиме реалізації політики Уряду щодо підвищення інноваційного потенціалу економіки за

Таблиця 3

Структура експорту продукції у розрізі країн ЄС за I півріччя 2017 року

Країни ЄС	Питома вага у структурі експорту, %	Темп приросту порівняно з I півріччям 2016р
Польща	15,3	25,9
Італія	14,4	27,3
Нідерланди	9,4	48,5
Німеччина	8,8	5,3
Іспанія	8,5	30,2
Угорщина	7,3	11,8
Румунія	4,9	13,7
Чехія	4,1	26,0

Джерело: складено за даними [4]

рахунок ефективного впровадження в ній продуктів ноу-хау від українських новаторів.

Існує необхідність вивчення та застосування кращих світових практик, забезпечення співпраці між університетами та бізнес-сектором, розроблення спільних програм навчання та стажувань для молодих підприємців, а також різних видів державно-приватного партнерства у сфері інновацій [3].

Інкубація бізнесу має стати одним з інфраструктурних механізмів підтримки підприємництва, розрахованих на довгостроковий період. Це обумовлено тим, що бізнес-інкубатори допомагають створенню малих і середніх підприємств креативного типу, є інструментом економічної, соціальної, інноваційної політики та політики перебудови шляхом сприяння впровадження досягнень науки і техніки у виробництво, дають можливість цілком зосередитись на підприємницьких завданнях та знизити витрати на управлінський апарат.

Виокремлюють такі види бізнес-інкубаторів, як: віртуальні бізнес, територіально-виробничі комплекси і коопераційні мережі, бізнес-інкубатори, орієнтовані на розвиток наукомістких малих підприємств та венчурні інкубатори.

Вплив креативності на економіку характеризується створенням нових робочих місць, інвестиційною привабливістю міст і проєктів та здатністю ефективно використовувати інвестиції, створенням доданої вартості шляхом органічного поєднання представників традиційних і креативних індустрій.

Сьогодні під визначення творчих професій підпадають не лише художники, письменники, креативні працівники потрібні скрізь: в промисловості, сільському господарстві, бізнесі, управлінні та ін. Втім, у даний час більш креативні представники культурної сфери [7].

Україна вже робить перші кроки в розвитку креативної економіки, зокрема в рамках Доктрини збалансованого розвитку «Україна-2030» зазначено, що розвиток креативної економіки є одним із драйверів економічного розвитку країни [8].

Доктрина передбачає створення умов для досягнення економічного зростання України не менше 10-15% у рік, щоб до 2030 року вона увійшла до тридцятки найбільших розвинених країн світу. Визначальним фактором і катализатором економічного зростання національної економіки може бути тільки людський капітал, а тому пріоритетною є нова соціально-орієнтована модель розвитку, вищою цінністю в якій є людина, а головною рушійною силою – її креативний потенціал [9].

Висновки з цього дослідження. Отже, за результатами проведеного дослідження можна констатувати той факт, що креативна складова стає головною вимогою конкурентоспроможності будь-якої сфери діяльності. Глобалізація економіки потребує розширення масштабів і підвищення вимог до всіх галузей народного господарства, які мають бути орієнтовані не тільки на національні, а й на світові ринки.

Варто зазначити, що перевагами національної економіки є: вигідне географічне положення, багатогалузева інфраструктура, людський капітал, що має невичерпний креативний потенціал, унікальні чорноземи, особливі народні промисли, туристичні родзинки, культурна спадщина та ін. Виходячи з цього доцільно сформувавши інноваційну модель розвитку економіки, яка стане стратегічним вектором збалансованого зростання.

Ефективне використання зазначених можливостей національної економіки сприятиме залученню прямих іноземних інвестицій в експортно орієнтований сектор промисловості, сільське господарство, туризм які дозволять отримати більші можливості для диверсифікації, зростання продуктивності праці, створення нових робочих місць.

Позитивний вплив креативних індустрій на зовнішню торгівлю підтверджується збільшенням обсягів товарообороту креативною продукцією.

Варто сприяти розширенню присутності українських товарів та послуг на ринках Китаю, Японії, США, Канади, а також ринки ЄС, Азії та Африканського континенту. Для цього в Україні необхідно створити ефективну національну мережу інституцій з підтримки торгівлі, яка реагуватиме на потреби експортерів за рахунок надання широкого спектра послуг і засобів підтримки.

Задля збільшення участі малих та середніх підприємств в експортній діяльності та підвищення рівня їх конкурентоспроможності, потрібно забезпечити підприємства необхідними знаннями та компетенціями, які формує сучасна система освіти, сприяти створенню бізнес-інкубаторів, стимулюванню інноваційної діяльності.

Оскільки урядом визначено, що перспективними секторами економіки є інформаційні та комунікаційні технології, креативні індустрії, туризм, технічне обслуговування та ремонт повітряних суден, виробництво запасних частин та комплектувальних виробів для аерокосмічної та авіаційної промисловості,

машинобудування, харчова і переробна промисловість, тому потрібно спрямувати максимум зусиль на нарощування їх креативного потенціалу.

Потрібно вирішити проблему національної статистичної бази у сфері креативних індустрій, щоб можна було об'єктивно оцінити стан їх розвитку. Для цього варто чітко визначити, що таке «креативний сектор» та якими індикаторами система статистики відстежу-

ватиме кількість робочих місць, обсяги ВВП, вивчатиме вплив на інші сектори, що дозволить ефективно управляти цими процесами.

Першими кроками, що сприятимуть нарощуванню креативного потенціалу є розробка Експортної стратегії України («дорожньої карти» стратегічного розвитку торгівлі) на 2017-2021 роки та Доктрини збалансованого розвитку «Україна-2030», що сприятиме покращенню розвитку креативних індустрій.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Від сквотів до хабів: звідки береться креативна економіка [Електронний ресурс]. – 2015. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.culturepartnership.eu/ua/more-doc>
2. Розпорядження Кабінету міністрів України «Про схвалення Експортної стратегії України («дорожньої карти» стратегічного розвитку торгівлі) на 2017-2021 роки» [Електронний ресурс]. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1017-2017>
3. Скиба М. Креативна економіка в Європі: 5 кроків для злету [Електронний ресурс] / Микола Скиба. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: <https://life.pravda.com.ua/culture/2016/03/21/209710/>
4. Стан зовнішньоекономічних відносин із країнами Європейського Союзу в I півріччі 2017 року [Електронний ресурс]. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
5. Скільки українців займаються креативними індустріями [Електронний ресурс]. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: http://www.the-village.com.ua/village/business/number_of_the_day/257505
6. В ЄС зростає попит на українську продукцію з високою доданою вартістю – торгпред [Електронний ресурс]. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.unian.ua/eurobusiness/2051781>
7. Турський І. В. Глобальні та регіональні тренди креативних індустрій та перспективи їх розвитку в Україні [Електронний ресурс] / І. В. Турський. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.elartu.tntu.edu.ua>
8. Харламова А. В Україні поки немає розуміння, що креативна економіка – це сектор економіки [Електронний ресурс] / Анна Харламова. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: https://gazeta.ua/articles/economics/_v-ukrayini-poki-nemaie-rozuminnya-scho-kreativna-ekonomika-ce-sektor-ekonomiki
9. Мельничук О., Антонюк Л., Гуменна О., Жилінська О. Україна-2030. Доктрина збалансованого розвитку/ колектив авторів. – Львів: Кальварія, 2017. – 164 с.

REFERENCES:

1. Vid skvotiv do khabiv: zvidky beretsia kreatyvna ekonomika(2015), available at: <https://www.culturepartnership.eu/ua/more-doc>
2. Rozporiadzhennia Kabinetu ministriv Ukrainy (2017) «Pro skhvalennia Eksportnoii strateghii Ukrainy («dorozhnoi karty» strateghichnogho rozvytku torghivli) na 2017-2021 roky», available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1017-2017>
3. Skyba M. «Kreatyvna ekonomika v Yevropi: 5 krokiv dlia zletu», available at: <https://life.pravda.com.ua/culture/2016/03/21/209710/>
4. Stan zovnishnjoekonomichnykh vidnosyn iz krainamy Yevropeiskogho Soiuzu v I pivrichchi 2017 roku (2017), available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
5. Skilky ukraintsiv zaimaiutsia kreatyvnyimi industriiamy (2017), available at: http://www.the-village.com.ua/village/business/number_of_the_day/257505
6. V YES zrostaie popyt na ukrainsku produkciu z vysokoiu dodanoi vartistiu – torghpred (2017), available at: <https://www.unian.ua/eurobusiness/2051781>
7. Turskyi I. V. «Ghlobalni ta reghionalni trendy kreatyvnykh industrii ta perspektyvy yikh rozvytku v Ukraini» (2016), available at: <http://www.elartu.tntu.edu.ua>
8. Kharlamova A. V (2017) «Ukraini poky nemaie rozuminnia, shho kreatyvna ekonomika – tse sektor ekonomiky», available at: <https://gazeta.ua/articles/economics>
9. Melnychuk O., Antoniuk L., Ghumenna O., Zhylynska O. (2017) Ukraina-2030. Doktryna zbalansovanogho rozvytku/ kolektyv avtoriv, Lviv, Kalvariia, 164 p.

Проблеми та перспективи безвізового режиму в Україні

Шуба Т.П.

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри маркетингу та менеджменту ЗЕД
Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна

Шкумат А.В.

студентка
Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна

Крятова А.С.

студентка
Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна

Стаття присвячена проблемі безвізового режиму в Україні. Розглянуто та проаналізовано основні положення процесу прийняття безвізового режиму в Україні. Досліджено переваги та недоліки впровадження режиму в Україні. Визначено можливі наслідки та загрози для населення після прийняття безвізового режиму в Україні.

Ключові слова: безвізовий режим, Європейський Союз, інтеграція в ЄС, умови безвізового режиму, туризм.

Шкумат А.В., Крятова А.С., Шуба Т.П. ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ БЕЗВИЗОВОГО РЕЖИМА В УКРАИНЕ

Статья посвящена проблеме безвизового режима в Украине. Рассмотрены и проанализированы основные положения процесса принятия безвизового режима в Украине. Исследованы преимущества и недостатки внедрения режима в Украине. Определены возможные последствия и угрозы для населения после принятия безвизового режима в Украине.

Ключевые слова: безвизовый режим, Европейский Союз, интеграция в ЕС, условия безвизового режима, туризм.

Shkumat A.V., Kriatova A.S., Shuba T.P. PROBLEMS AND PERSPECTIVES OF VISA-FREE REGIME IN UKRAINE

The article is devoted to the problem of visa-free regime in Ukraine. The main provisions of the process of visa-free regime in Ukraine are examined and analyzed. The advantages and disadvantages of introducing the regime in Ukraine are explored. Possible consequences and threats for the population after the adoption of the visa-free regime in Ukraine are determined.

Keywords: visa-free regime, the European Union, integration into the EU, visa-free regime conditions, tourism.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Процес досягнення безвізового режиму в Україні є складним та включає в себе широке коло економічних, політичних та соціальних проблем, пов'язаних з питанням поліпшення економічного стану країни після підписання безвізового режиму.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дана проблема досліджується в роботах багатьох науковців, таких як: О. Охрименко, П. Іванов, О.Б. Чернига, І.В. Яковюк, Я.Й. Малик, М.З. Мальський які докладно розглядали проблеми та перспективи безвізового режиму в Україні.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Слід визначити, що на даний момент в останніх дослідженнях та публікаціях були зазначені загальні проблеми та перспективи безвізового режиму, але вони не були доведені та не мають своєї ґрунтовності.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Саме тому метою статті є виклад теоретичного матеріалу про безвізовий режим в Україні та з'ясування сучасних проблем та перспектив, які можуть бути використані Україною для подолання цього шляху.

Виклад основного матеріалу дослідження. Безвізовий режим – це режим взаємин між країнами, при якому громадянам цих держав не потрібна віза для в'їзду на їх територію.

Безвізовий режим може встановлюватися як в односторонньому порядку, так і в порядку взаємності (за двосторонньою або багатосторонньою угодою, наприклад, Шенгенська зона). Іноді при цьому можливе обмеження за типами паспортів (наприклад безвізовий режим для власників дипломатичних паспортів).

Вперше на офіційному рівні план дій щодо безвізового режиму був узгоджений на саміті Україна-ЄС в листопаді 2010 року. Протягом

декількох років цей план допрацьовувався і модифікувався, і знову про надання безвізового режиму почали говорити після підписання політичної частини Угоди про асоціацію в Березні 2014 року. Швидке введення безвізового режиму з ЄС було одним з головних аргументів українського керівництва, яка підписала Угоду про асоціацію. В середині 2014 року позитивні сигнали з боку єврочиновників надходили один за іншим – в липні 2014 року єврокомісар з питань розширення і політики добросусідства Штефан Фюле дав зрозуміти, що питання безвізового режиму для України буде вирішене в найкоротші терміни. Слідом за ним глава представництва Єврокомісії в Україні Ян Томбінський пообіцяв, що Україна зможе досягти безвізового режиму з Євросоюзом до кінця 2014 року (табл. 1). Йому вторив президент Єврокомісії Жозе Мануель Баррозу, який заявив, що безвізовий режим в «недалекому майбутньому» стане «рушіюною силою об'єднання українців і європейців». [4]

Пізніше дату перенесли – до саміту «Східного партнерства» в Ризі, запланованого на травень 2015 року. Президент Порошенко заявив, що очікує від саміту «позитивного

політичного рішення, що відкриває можливість практичного і технічного введення безвізового режиму для громадян України до кінця 2015 року». У підсумковій декларації ризького саміту, однак, говорилося лише, що ЄС коли-небудь надасть Україні (і Грузії) безвізовий режим в разі позитивного звіту Єврокомісії, однак чіткої дати не називалось.

У грудні 2015 року Єврокомісія визнала, що Україна виконала всі базові умови для введення безвізового режиму. 18 грудня 2015 року Європейська комісія схвалила позитивний звіт щодо виконання Україною плану дій щодо лібералізації візового режиму з Євросоюзом. Це формальне рішення було оголошено в Києві «великою перемогою». Президент Порошенко урочисто пообіцяв, що безвізові поїздки в країни Євросоюзу стануть реальністю вже в 2016 році, глава МЗС Павло Клімкін заявив, що безвізовий режим в українців буде вже в травні-липні 2016 року.

Єврокомісія, проте, в своєму звіті висунула до України додаткові вимоги, що стосуються виправлення помилок в формуванні та початку роботи антикорупційних органів – Національного антикорупційного бюро, Спеціальної антикорупційної прокуратури, Наці-

Таблиця 1

Хроніка подій підписання безвізового режиму в Україні

Дата	Подія
14 вересня 2014 р.	Верховна рада України прийняла постанову «Про європейський вибір України»
18 вересня 2014 р.	Європейський парламент резолюцією «Ситуація на Україні і стан справ у відносинах ЄС-Росія» підтвердив, що, «відповідно до статті 49 Угоди про ЄС, Україна, як і будь-яка інша європейська країна, має європейську перспективу і може стати членом ЄС за умови, що буде дотримуватися принципів демократії, поважати основні свободи, права людини, права меншин та забезпечувати верховенство права»
2 березня 2016 р.	Євросоюз призупинив процес введення безвізового режиму з Україною в зв'язку з невиконанням Україною своїх зобов'язань в сфері антикорупційного законодавства
Квітень 2016 р.	61% голландців висловилися проти ратифікації Угоди про асоціацію з Україною
15 грудня 2016 р.	У саміті Європейського союзу було на вимогу Нідерландів прийнято юридично зобов'язуюче рішення щодо Угоди про асоціацію між Україною та ЄС
28 лютого 2017 р.	Представники Європарламенту та Європейської ради дали принципову згоду на скасування віз для українців
3 березня 2016 р.	Голова Єврокомісії Жан-Клод Юнкер, виступаючи з промовою в Гаазі, заявив, що Україна не зможе стати членом ЄС і НАТО в найближчі 20-25 років
6 квітня 2017 р.	Європейський парламент підтримав запровадження безвізового режиму
17 травня 2017 р.	В Страсбурзі в ході робочого візиту Петра Порошенка до Європарламенту був підписаний документ про введення безвізового режиму для в'їзду громадян України в Європу

онального агентства з питань запобігання корупції, Агентства з пошуку і управління активами, отриманими злочинним шляхом, причому вже протягом першого кварталу 2016 року.

Крім того, в ЄС підкреслювали кілька принципів моментів – наприклад, що скасування віз для громадян України при в'їзді в Євросоюз не пошириться на їдучих на заробітки [3].

Підписання угод про асоціацію та зону вільної торгівлі і навіть теоретичне членство України в ЄС вкрай не вигідні самій Україні. Замість зростання інвестицій, на який сподіваються представники українського політикуму, продовжиться масове закриття українських підприємств, почнеться збільшення імпорту товарів з ЄС, що остаточно підірве і без того слабку економіку країни. Багато українських товарів виявляться неконкурентоспроможними в порівнянні з європейськими, а вихід українських товарів на ринки ЄС буде жорстко обмежений квотами та європейськими стандартами, які в даний час на Україні не дотримуються, а щоб їх дотримуватися, необхідні нові закупівлі дорогого устаткування і розширена законодавча база.

Також вказується на те, що угоди про асоціацію з ЄС та про зону вільної торгівлі сильно обмежують суверенітет України і безпосередньо суперечать українській конституції в частині правосуддя, впровадження тих чи інших законодавчих норм і прийняття стратегічних, економічних, юридичних та політичних рішень.

Серед інших проблем називається також перманентна криза ЄС і Єврозони, що триває вже досить довго, який навряд чи може принести Україні угоди, що стимулюють економічне зростання. Також існують ризики активного експорту європейського безробіття на Україну, а також повна відсутність серйозних інвестицій з боку ЄС за всі роки української незалежності (рис. 1.1):

Чимало уваги приділяють критики і аналізу економічного і соціального становища в країнах Східної і Південної Європи, багато з яких стали членами ЄС відносно недавно. У багатьох з цих країн відзначається колосальний приріст імпорту, падіння експорту і обмеження розвитку країн відповідно до інтересів самого Євросоюзу. Відзначається також скорочення населення країн (внаслідок падіння народжуваності і високої еміграції), закриття цілого ряду підприємств, зростання податків, державних боргів і безробіття [3].



Рис. 1.1. Причини відмови Євросоюзу в списанні боргів для України

Центр «Соціальний моніторинг» провів опитування 2003 респондентів областях України та місті Києві. 46 % опитаних дотримувалися думки, що Україна повинна стати повноправним учасником Митного союзу і Єдиного економічного простору, 35 % вважали, що Україна повинна підписати Угоду про Зону вільної торгівлі та політичної асоціації з Європейським союзом з подальшим вступом до ЄС, а 19 % не визначилися з думкою. На Півночі і в Центрі співвідношення прихильників МС і ЄС було приблизно однаковим, на Заході переважали прихильники ЄС (66 %), на Півдні і Сході – прихильники ТС (74 % і 54 %, відповідно) (рис. 1.2):

Насправді, українці мають низьку обізнаність щодо наслідків Угоди про асоціацію та умов євроінтеграції.

Торгівля з країнами СНД впала, і хоча від'ємне сальдо в торгівлі з країнами СНД частково скоротилося, але пояснюється це в основному падінням обсягів закупівель російського газу за рахунок використання газу з газових сховищ, що належить Євросоюзу, а не Україні. За 2015 рік експорт в країни ЄС впав на 35 %, або на 2,2 млрд дол., в порівнянні з аналогічним періодом попереднього року. За січень-квітень 2016 року частка експорту в країни ЄС склала 34 % від загального обсягу українського експорту, при тому що сумарний експорт з України впав на 34,7 % в порівнянні з аналогічним періодом попереднього року [5].



Рис. 1.2. Ставлення населення України до інтеграції в ЄС за даними загальноукраїнських опитувань громадської думки [5]

Висновки з цього дослідження. Нововведення безвізового режиму:

- в умовах безвізового режиму українці мають право знаходитися на території Шенгенської зони не більше 90 днів протягом півроку, але він не надає офіційного права займатися трудовою діяльністю;

- оскільки велика частина виданих віз – це бізнес-візи, то не складно припустити, що отримання безвізового режиму полегшить співробітництво із західними партнерами;

- зменшиться кількість фірм, що займаються маніпуляціями при наданні послуг, пов'язаних з візами. Багато людей зверталися в такі фірми, викладаючи чималі суми грошей, але в більшості випадків отримували липові довідки;

- для тих, хто працював в країнах ЄС нелегально, з'являться нові обмеження і ризики. Уже зараз, через міграційного кризи, контроль на кордоні посилили, зокрема, крім надання паспорта українці здають відбитки пальців.

Працювати в ЄС без візи неприпустимо. Це порушення тягне за собою великий штраф з боку працівника, який Вас змусять виплатити, навіть при відсутності у вас коштів на даний момент [1].

Експерти підраховали, що з 2014 по 2017 роки, в рамках переговорів про асоціацію, Євросоюз висунув Україні 144 політичних і економічних умови. У меморандумі Україна зобов'язується продовжувати пенсійну реформу, ввести ринок землі вже в наступному

році, виплатити Росії борг в \$ 3 млрд, посилити порядок ведення бізнесу для спрощенців, провести приватизацію держпідприємств. Можливо, що ЄС піде і далі в своїх вимогах.

Що стосується перспектив безвізового режиму, то можна зазначити такі:

- Безвізовий режим відкриває українцям можливість вільного пересування по Європі. Це – поїздки на вихідні, концерти, виставки, музичні і театральні фестивалі, футбольні матчі, пляжний відпочинок, до друзів і рідних.

- Згодом, завдяки безвізовому режиму, очікується зниження цін на авіаквитки, вихід на ринок України нових лоукост-авіакомпаній. Це дасть ще більше можливостей подорожувати в країні ЄС.

- Безвізовий режим відкриває громадянам України масу можливостей для розвитку бізнесу – це і пошук партнерів, і обмін досвідом, і участь в різних виставках, конференціях та інших заходах.

- Безвізовий режим дозволяє вчитися в ЄС в рамках короткострокових програм терміном не більше 90 днів. Для тривалого навчання доведеться оформити спеціальну візу, але короткі стажування, курси, семінари, участь в наукових конференціях, а також вибір університету або коледжу – все це стає доступно без візи.

Є ще одна перевага безвізового режиму – не так очевидне, але надзвичайно важливе для майбутнього країни. Щоб домогтися скасування віз, Україна провела цілий ряд реформ, прописаних в Плані дії щодо візо-

вої лібералізації з ЄС. Створення антикорупційних структур НАЗК та НАБУ, електронні декларації держслужбовців, реформи в сфері міграції, безпеки документів, захисту прав людини – все це стало можливим в результаті «безвізового діалогу» між Україною і Європейським союзом.

Можна зробити висновок, що введення безвізового режиму – це великий крок для

України. Це важливий механізм для зміни світогляду. Світ почне відкриватися все ширше і ширше. І ще одна важлива деталь: після встановлення безвізового режиму з ЄС, і інші країни відкриють свої двері для українців. Україна все-таки йде по шляху євроінтеграції, так, цей шлях буде нелегким, можливі і економічні проблеми, але це реальна перспектива розвитку.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Переваги та недоліки безвізового режиму в Україні [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://rian.com.ua/view/20170514/1024016770.html>
2. Безвізовий режим з Євросоюзом [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.eurointegration.com.ua/articles/2017/04/6/7064150/>
3. Безвізовий режим: факти і стереотипи про нові правила перетину кордону [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.eurointegration.com.ua/articles/2016/05/13/7049088/>
4. Безвізовий режим. Хроніка подій [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://europewb.org.ua/bezvizovij-rezhym-hronika-podij/>
5. Безвізовий режим: можливі загрози [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.nbuviap.gov.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=2813:bezvizovij-rezhim-mozhlivi-zagrozi-v-otsinkakh-ekspertiv&catid=64&Itemid=376

REFERENCES:

1. Perevagi ta nedoliki bezvizovogo rezhimu v Ukraini [Elektronniy resurs] – Rezhim dostupu: <https://rian.com.ua/view/20170514/1024016770.html>
2. Bezvizoviy rezhim z Evrosoyuzom [Elektronniy resurs] – Rezhim dostupu: <http://www.eurointegration.com.ua/articles/2017/04/6/7064150/>
3. Bezvizoviy rezhim: fakti i stereotipi pro novi pravila peretinu kordonu [Elektronniy resurs] – Rezhim dostupu: <http://www.eurointegration.com.ua/articles/2016/05/13/7049088/>
4. Bezvizoviy rezhim. Khronika podiy [Elektronniy resurs] – Rezhim dostupu: <https://europewb.org.ua/bezvizovij-rezhym-hronika-podij/>
5. Bezvizoviy rezhim: mozhlivi zagrozi [Elektronniy resurs] – Rezhim dostupu: http://www.nbuviap.gov.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=2813:bezvizovij-rezhim-mozhlivi-zagrozi-v-otsinkakh-ekspertiv&catid=64&Itemid=376

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 338.1

Удосконалення інституційного середовища як чинник збільшення обсягів іноземних інвестицій в сучасних умовах в Україні

Алексеева К.А.

кандидат наук з державного управління,
доцент кафедри виробничого та інвестиційного менеджменту
Національного університету біоресурсів і природокористування України

У статті обґрунтовано необхідність удосконалення інституційного середовища як чинника збільшення обсягів іноземних інвестицій в сучасних умовах в Україні. Визначено необхідність залучення зовнішніх інвестицій в економіку України та проаналізовано основні інституційні бар'єри, які гальмують процес залучення інвестицій в економіку України, зокрема наявність військового конфлікту на її території, фактору корупції, розповсюдження явища рейдерства, недостатній захист приватної власності на тлі частих змін «правил гри» та загалом нестабільної економічної та політичної ситуації.

Ключові слова: іноземні інвестиції, інституційне середовище, військовий конфлікт, корупція, рейдерство, захист приватної власності, нестабільна економічна та політична ситуація.

Alekseeva K.A. SOVERSHENSTVOVANIYE INSTITUCIONALNOY SREDDY KAK FAKTOR UVELICHENIYA OBYEMOV INOSTRANNYKH INVESTICIY V SOVREMENNYKH USLOVIYAH V UKRAINE

В статье обосновано необходимость усовершенствования институциональной среды как фактора увеличения объема иностранных инвестиций в современных условиях в Украине. Определено необходимость привлечения внешних инвестиций в экономику Украины и проанализировано основные институциональные барьеры, которые тормозят привлечения инвестиций в экономику Украины, в частности, наличие военного конфликта на ее территории, фактор коррупции, распространение рейдерства, недостаточная защита частной собственности на фоне частых изменений «правил игры» и в целом нестабильная экономическая и политическая ситуация.

Ключевые слова: иностранные инвестиции, институциональная среда, военный конфликт, коррупция, рейдерство, защита частной собственности, нестабильная экономическая и политическая ситуация.

Alekseeva K.A. IMPROVING OF THE INSTITUTIONAL ENVIRONMENT AS A FACTOR OF RAISING THE VOLUME OF THE FOREIGN INVESTMENTS IN CURRENT CONDITIONS IN UKRAINE

In this article the necessity to improve the institutional environment as a factor of raising the volume of the foreign investment has been well-grounded in the current conditions in Ukraine. There has been determined the necessity of the raising the foreign investment in the economy of Ukraine and there have been analyzed the main institutional barriers which brake the attraction of the investments into Ukraine's economy in particular the existence of the war conflict on its territory, the factor of corruption, the widening of raiding, lack of the private property protection on the background of frequent changes of the "game rules" and the unstable economic and political situation as whole.

Keywords: foreign investments, institutional environment, war conflict, corruption, raiding, private property protection, unstable economic and political situation.

Постановка проблеми. В умовах глобалізованого світу економічне зростання кожної окремої країни гальмується без залучення зовнішніх інвестицій. Навіть країни з найвищими індексами економічного та соціального розвитку прагнуть до зростання обсягів зовнішніх інвестицій. Щодо країн менш розвинених, то саме іноземні інвестиції можуть стати тим ключовим чинником, який прискорить їх економічне зростання, забезпечить

інтеграцію у світову економічну спільноту. У цьому зв'язку, на нашу думку, дослідження, які стосуються механізмів створення сприятливого інституційного середовища для збільшення обсягів іноземних інвестицій в економіку України є актуальними у наш час.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різні аспекти проблеми залучення іноземних інвестицій в економіку України та створення сприятливого інвестиційного клі-

мату безперечно досліджувалися в роботах вітчизняних науковців. Так, перспективи та наслідки інтеграційних можливостей України досліджено в роботах вітчизняних науковців В. Геєця, Л. Шинкарук [4]. Цікавими, на нашу думку, є напрацювання Мостенської Т.Л. щодо створення «зеленої економіки», яка також потребує значних обсягів зовнішніх інвестицій, але у майбутньому створить можливості для виходу економіки України на новий рівень [6]. Заслужують також уваги дослідження М. Гостюка, де здійснюється аналіз зарубіжних інвестицій з позицій економічних інтересів іноземних інвесторів [2].

Формулювання цілей статті. Метою даної статті є обґрунтування необхідності удосконалення інституційного середовища як чинника збільшення обсягів іноземних інвестицій в сучасних умовах в Україні. Дана мета визначає такі завдання дослідження:

- визначити необхідність залучення зовнішніх інвестицій в економіку України;
- проаналізувати основні інституційні бар'єри, які гальмують процес залучення інвестицій в економіку України.

Виклад основного матеріалу. Загально-відомо, що одним із найпотужніших факторів, здатних забезпечити зростання економіки країни, є зовнішні інвестиції. Це можна пояснити тим, що іноземні інвестиції потенційно повинні стати джерелом коштів для економічного оновлення та економічного розвитку. Разом з власне інвестиціями країна-реципієнт отримує нові технології, моделі ринкової поведінки та управління, стратегії фінансового розвитку тощо. У зв'язку з цим важливе значення має те, з яких країн відбувається надходження інвестицій, адже інвестування з розвинених країн супроводжується певною ринковою культурою та здійснюється у більш цивілізований спосіб. Загалом, потрібно визнати, що відкритість економіки сприяє структурним змінам, зокрема збільшенню частки інноваційних прогресивних галузей та зменшенню частки галузей «застарілих», продукція яких не витримує у конкурентній боротьбі. В економічному плані наявні додаткові переваги для розвитку економічної системи країни. Зокрема, це стосується зростання зайнятості та зниження рівня безробіття. У таких умовах робоча сила спрямовується у галузі прогресивні, де на неї більший попит та відповідно зростає рівень оплати праці, поліпшуються соціальні показники.

Втім, зазначимо, що ставлення вчених до явища зовнішніх інвестицій є доволі неодно-

начним: від абсолютної їх підтримки як фактора економічного розвитку (що вже було відмічено раніше) до обґрунтування цього явища як засобу поглинання внутрішніх ринків менш розвинених країн більш розвиненими. При цьому більш розвинені країни отримують додаткові можливості виснажування матеріальних, трудових та інтелектуальних ресурсів, а також простір для поширення свого впливу. Так, на думку лауреата Нобелівської премії Майкла Спенса, «відкритість» для економіки може мати два значення та може, навіть, бути словом, близьким за значенням до слова «вразливість». Вчений визнає, що «відкритість» може означати щось широке, прозоре, необмежене та загальнодоступне, але зазначає, що загальнодоступність означає також слабкість, а прозорість – відсутність будь-якої секретності [7].

Раніше дуже часто у публікаціях можна було зустріти твердження про те, що країни з багатими природними ресурсами, дешевою робочою силою, а також значними виробничими потужностями, володіють перевагами щодо для приваблення прямих іноземних інвестицій (половина від їх загальної кількості) на сьогодні спрямовується у найбільш процвітаючі країни, зокрема у США, Німеччину, Швейцарію, Великобританію, Нідерланди, Данію, Канаду та Сінгапур. Вартість робочої сили у цих країнах, зрозуміло, є найбільшою. Щодо наявності фізичного капіталу, то тут також питання досить спірне, адже зношений капітал на застарілих виробництвах зазвичай не приваблює сучасних інвесторів, які скоріше надають перевагу інвестуванню у новостворені потужності. Щодо старих підприємств, то у нових умовах, вони часто можуть бути ліквідовані через поглинання або злиття. Що стосується наявності природних ресурсів як фактору, який сприяє залученню інвестицій, то і тут наявні приклади бідних у ресурсному плані країн з високим рівнем залучених зовнішніх інвестицій. Такими країнами є передусім розвинені країни Азії. До того ж, країни з суттєвим ресурсним потенціалом вважаються, схильними до так званої «голландської хвороби», коли один потужний капіталомісткий сектор шкодить іншим секторам, викликаючи недостатню диверсифікацію та створюючи загрози для зайнятості. Це відбувається, коли галузі промисловості надто тісно пов'язані з природними ресурсами у країні або регіоні, і тоді це не сприяє економічному зростанню, а навіть шкодить.

Отже, по суті, головними чинниками, які дійсно здатні збільшити обсяги залучених прямих іноземних інвестицій є чинники інституційного характеру, зокрема верховенство закону та правопорядок, низький рівень корупції, недоторканість приватної власності, розвиненість фінансової системи (монетарні та фіскальні чинники) в країні тощо. Сюди також можна віднести політичні фактори, які дуже часто у менш розвинених країнах і, втому числі, в Україні, визначають економічну політику в країні. Причому зміна політичних сил веде до значних змін у економічній політиці, змін «правил гри», чергових та часто неогрунтованих реформ тих чи інших сфер. Усе це разом веде до збільшення інвестиційних ризиків, форс-мажорів, недотримань контрактних зобов'язань.

За останні п'ять років в силу політичних та економічних негараздів на своїй території Україна зазнала втрат щодо рівня іноземного інвестування в економіку. Однак як свідчать дані за останні два роки, обсяг зовнішніх інвестицій в економіку України почав відновлюватися. Так, обсяг прямих іноземних інвестицій в економіку України на 1 липня 2017 року становив 38,982 млрд дол., що на 1,657 млрд дол., або на 4,4%, більше від показника на початок 2017 року на рівні 37,325 млрд дол. Щодо до 2016 року, то за оцінками Держкомстату, іноземні інвестори вклали в економіку України 4,406 млрд дол. США прямих інвестицій (акціонерного капіталу), що на 642 млн дол., або на 17,1%, більше від показника за 2015 рік на рівні 3,764 млрд дол. [1]. У 2016 році інвестиції надходили з 77 країн світу, при цьому основними інвесторами, на яких довелося майже 70% загального обсягу інвестицій, стали Росія – 1,667 млрд дол., Кіпр – 427,7 млн дол., Великобританія – 403,9 млн дол., Нідерланди – 255 млн дол. і Австрія – 249,9 млн дол. [3].

Варто повторити, що загалом втрата інвестицій у минулі роки можна вважати втратою потенційних можливостей розвитку, рухом назад, у минуле. Причинами такої ситуації стали передусім такі негативні явища як військовий конфлікт на території України, розквіт корупції та активізація рейдерських атак, які суттєво вплинули на інвестиційний клімат в країні, і знову підірвали міцність такої основної підвалини ринкової системи господарювання як інститут приватної власності. Все це відбувалося ще й на тлі зміни політичного курсу, реформування різних сфер та галузей, галопуючої інфляції та зміни податкового режиму.

Всім відомо, що військово-політичний конфлікт на сході та півдні нашої держави призвів до окупації та фактичного відторгнення значної частини її території. У таких умовах зрозуміло, що гарантувати захист інвестицій на тимчасово відчужених територіях стало завданням неможливим. Одночасно дане негативне явище імпульсивно відштовхнуло інвесторів від інвестування ще й в інші регіони України, у зв'язку із розповсюдженням «іміджу війни». У таких умовах потрібно провести інформаційну роботу з потенційними інвесторами про забезпечення гарантованого захисту інвестицій у всіх регіонах України, окрім тимчасово невідконтрольних.

Проблема подолання корупції в Україні наразі залишається однією з найактуальніших, причому стосується вона не тільки необхідності залучення інвестицій, але всіх галузей та сфер життя. На думку С. Серьогіна, соціальні аспекти корупції проявляються в політичній, економічній, культурній й ін. сферах життєдіяльності українського суспільства в масштабах, близьких до критичного показника. Вплив корупції на адміністративне й соціальне середовище державних службовців, трансформацію їх моральних норм і цінностей, корпоративну культуру державної служби сьогодні дуже значний [8].

За індексом сприйняття корупції у 2016 році Україна посіла 131 місце з 176 країн, які досліджувалися. Становище України у плані корупції погіршилося навіть у порівнянні з 2007 роком, коли місце України за даним індексом було 118 з 179 країн. На теперішній час Україна вважається однією з найкорумпованіших країн світу [5].

З позицій зовнішнього інвестора, вкладати в Україну є ризиковою справою у зв'язку із наявністю в Україні здирства та змови на всіх рівнях влади. Здирство можна також визначити як «державний рекет». Це є отримання незаконних винагород з боку представників влади за надання дозволів, ліцензій, патентів тощо, а змова є такою собі транзакцією, угодою між перевіряючим або контролюючим органом та бізнесменом щодо певних дій, які можуть принести збитки державі (наприклад, ухилення від сплати податків, приховування доходів тощо). Паралельно існує явище лобізму, яке не є незаконними, однак безумовно надає певні переваги ведення бізнесу в Україні одним (чиї інтереси лобіюються групами чиновників) на противагу іншим. В таких умовах навіть виникла необхідність запровадження в Україні спеціалізованих антикоруп-

ційних судів. Це пов'язано з тим, що наявна в Україні судова система вже також набула корупційних ознак всередині всієї системи. В контексті аналізу антикорупційних реформ в країні створення антикорупційних судів є на сьогодні не тільки однією з рекомендацій Організації Економічного Співробітництва і Розвитку (ОЕСР), але й однією з вимог щодо надання Україні чергового траншу фінансової допомоги від МФВ.

Що стосується рейдерства, то на сьогодні будь-який бізнес, вітчизняний чи іноземний, великий чи малий, будь-якого спрямування може стати об'єктом рейдерської атаки. Загалом, явище рейдерства не є характерним виключно для України. Поглинання, об'єднання, злиття мають місце по всьому світу, часто носять характер транзакцій та реалізуються як за взаємної згоди бізнесменів, так і всупереч згоди одного з майбутніх партнерів. Однак, в Україні рейдерство є дуже часто явищем протиправним, інструментом позбавлення власників прав на бізнес, а методи, які при цьому застосовуються, можуть включати навіть насильницькі, незаконну підробку документів тощо. Окрім того, рейдери в Україні підключають у свою діяльність корупційні схеми, зв'язки у владі, силові структури. Вітчизняні рейдери часто здійснюють силове захоплення бізнесу, що є дешевим способом заволодіння ним у порівнянні, наприклад, із доведенням його до банкрутства. На теперішній час уже з'явилася навіть умовна класифікація рейдерів на чорних, сірих та білих. «Білі рейдери» займаються купівлею компаній з фінансовими проблемами, отримують контроль над підприємством, а потім «по частинах» розпродають активи компанії, отримуючи при цьому чималі прибутки. «Біле рейдерство» можна порівняти з купівлею автівки, яка вже була у користуванні, а потім розпродажем її по частинах. Що стосується «сірого рейдерства», то тут активно задіюються бюрократичні механізми, які мають місце у певній країні світу. Так шляхом постійних дзвінків та скарг у різноманітні інстанції, а також залучення до справи перевіряючих органів, можна примушувати власників підприємства до дій у тому чи іншому напрямку. По суті, «сіре рейдерство» є витонченим шантажем на законних підставах. Щодо «чорного рейдерства», то тут діють протиправні часто корупційні механізми. У даному випадку посадові особи можуть, користуючись своїм положенням, сприяти збудженню кримінальних проваджень «під замовлення» проти підприємців та

у власних інтересах. Після цього відбувається захоплення підприємства.

Захистити підприємство від нападів рейдерів є завданням нелегким. Спеціалісти надають такі рекомендації щодо протистояння рейдерству як, зокрема, удосконалення менеджменту підприємства, надійна охорона об'єктів, недопущення концентрації власності, залучення спеціалістів з метою оцінки активів підприємства, забезпечення транспарентності у плані відносин власності на всі активи підприємства, включаючи інтелектуальні активи (торгові марки, знаки і т.д.), створення власної служби безпеки, а також здійснення перманентного контролю над розрахунковим рахунком підприємства. Варто також залучити громадськість до проблеми, зокрема шляхом «створення галасу» у ЗМІ. У будь-якому випадку всі ці дії вимагають фінансових витрат від підприємства, а тому підприємці найчастіше просто здаються, що підтверджується сумною статистикою: у 2015 році в Україні 90 % рейдерських атак мали успіх.

На превеликий жаль, на разі, через чверть століття після набуття незалежності, в Україні актуальним питанням знову стало питання приватної власності. Це пов'язано з появою в Україні Виконавчого органу, у повноваження якого входить, зокрема, піддання сумнівності власності приватного майна фізичних та юридичних осіб.

Варто зазначити, що в усіх країнах світу, які обрали шлях ринкового розвитку економіки, право приватної власності є непорушним. Право приватної власності є по суті засадною основою ринку як такого поряд із, наприклад, забезпеченням дії механізму попиту і пропозиції або наявністю розвиненої грошової системи. Саме тому ще у 1996 році, у період прийняття Конституції України, було зазначено, що Право приватної власності не може бути порушеним.

З огляду на вищезазначене, створення «Комісії з питань розгляду скарг у сфері державної реєстрації» при Міністерстві Юстиції України з досить широкими повноваженнями її членів, є кроком, що власне підриває засадні основи ринкової системи в Україні. Адже під гаслом «боротьби з рейдерством» члени Комісії мають право визнати незаконними дії Держреєстратора та вилучити факт Реєстрації приватного майна з системи Держреєстрації на користь скаржника. У таких умовах посадові особи різного рангу, депутати та чиновники отримали законні можливості відбирати майно на власну користь, тобто «анти

рейдери» у нашій країні перетворюються на «рейдерів у законі».

Тут виникає питання, чи потрібно все це зовнішньому інвестору. Навіщо йому замість того, щоб заробляти прибутки витратити час та кошти на адаптацію до непростих реалій українського макросередовища з його ризиками та інституційними негараздами.

Висновки. Таким чином, залучення зовнішніх інвестицій в економіку України є ключовим фактором забезпечення економічного зростання. Протягом останніх п'яти років спостерігалось значне зниження обсягів іноземних інвестицій в економіку України, хоча потім ситуація почала дещо покращуватись.

На сьогодні основними факторами, які гальмують процес залучення зовнішніх інвестицій в економіку України є передусім фактори інституційного характеру. Країна, в якій не гарантований правопорядок, захист інвестицій, постійно змінюються «правила гри» та квітне корупція ніколи не стане інвестиційно привабливою. Крім того, явище рейдерства, яке розповсюдилося на сьогодні, стало реальною загрозою для ведення бізнесу на території України. Звичайно, не можна забувати і про захист приватної власності як засадної основи (підвалини) ринкової економіки, а також ключової умови для забезпечення притоку інвестицій.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Держстат підрахував обсяг іноземних інвестицій в економіку України. – Матеріали УНІАН. – 2017. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://economics.unian.ua/finance/2105459-derjstat-pidrahuvav-obsyag-inozemnih-investitsiy-v-ekonomiku-ukrajini.html>
2. Гостюк М. Зарубіжні інвестиції та економічні інтереси іноземних інвесторів / М. Гостюк // Економіка України. – 2007. – № 8. – С. 81–86.
3. Іноземні інвестиції в Україну зросли до 4,4 мільярда. – Економічна правда. – 2017. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.epravda.com.ua/news/2017/03/1/622136/>
4. Інтеграційні можливості України: перспективи та наслідки: наукова доповідь / За ред. В. М. Гейця, Л. В. Шинкарук; НАН України, Ін-т екон. та прогнозув. НАН України. – К., 2014. – 92 с. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ief.org.ua/docs/sr/281.pdf>
5. Корупція в Україні: Матеріал из Википедии – свободной энциклопедии. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ru.m.wikipedia.org>
6. Мостенська Т. Л. Створення робочих місць у «зеленій» економіці / Т. Л. Мостенська, Т. Г. Мостенська, О. С. Ралко // Наукові праці Національного університету харчових технологій. – 2015. – Т. 21, № 5. – С. 45 – 56. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npnuhkt_2015_21_5_7
7. Открытая экономика: проблемы или возможности? – Материалы: Institute of social and economic development. – 2017. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.isedworld.org
8. Серьогін С. Механізми попередження та протидії корупції в органах публічної влади / С. Серьогін, С. Серьогін // – Хмельницький: Університетські наукові записки, 2009. – № 4. – С. 284 – 289. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/putp/2010-1/doc/4/01.pdf>
9. Слюсар А. Антикорупційний суд в Україні: передумови утворення та гарантії ефективності / А. Слюсар // Transparency International. – 2017. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ti-ukraine.org/news/2175/>

REFERENCES:

1. Derzhstat pidrahuvav obsyag inozemnykh investitsiy v ekonomiku Ukrayiny (2017) [State statistic committee has counted the volume of the foreign investments into Ukrainian economy], Materials of UNIAN, Source: <https://economics.unian.ua/finance/2105459-derjstat-pidrahuvav-obsyag-inozemnih-investitsiy-v-ekonomiku-ukrajini.html> (in Ukrainian)
2. Hostyuk M. (2007) Zarubizhni investitsiyi ta ekonomichni interesy inozemnykh investoriv [Foreign investments and economic interests of the foreign investors], Ekonomika Ukrayiny, 8, 81 – 86. (in Ukrainian)
3. Inozemni investitsiyi v Ukrayinu zrosly do 4,4 mil'yarda [Foreign investments in Ukraine have grown up to 4,4 billions] (2017), Ekonomichna Pravda, Source: <https://www.epravda.com.ua/news/2017/03/1/622136/>
4. Intehratsiyi mozhlyvosti Ukrayiny: perspektyvy ta naslidky: naukova dopovid' (2014) [Integration opportunities of Ukraine: perspectives and consequences: scientific report] edited by V. H eyets', L. Shynkaruk, Institute of economy and forecasting of Ukraine, Source: <http://ief.org.ua/docs/sr/281.pdf> (in Ukrainian)
5. Koruptsia v Ukraini [Corruption in Ukraine: Materials from Wikipedia – free encyclopedia], Source: <https://ru.m.wikipedia.org> (in Russian).

6. Mostens'ka T. L., Mostens'ka T. H., Ralko O. S. (2015) Stvorennya robochychh mist' u "zeleniy" ekonomitsi [Creation of labour places in the "green" economy], Naukovi pratsi Natsional'noho universytetu kharchovykh tekhnolohiy, 21, 5, 45 – 56, Source: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npnukht_2015_21_5_7 (in Ukrainian)

7. Otkritaya ekonomyka: problemi ili vozmozhnosity? (2017) [Open economy: problems or opportunities] Materials from Institute of social and economic development, Source: www.isedworld.org (in Russian).

8. Seriogin S., Seriogin S. (2009) Mechanizmy poperedjannia ta ptotydi koruptsii v organach publichnoi vlady [Mechanism of preventing and counteraction towards corruption in the public administration organs], Khmel'nitskyi, Universitetski naukovi zapysky, 4, 284 – 289. (in Ukrainian)

9. Slyusar A. (2017) Antykoruptsiynii sud v Ukrayini: peredumovy utvorenniya ta harantiyi efektyvnosti [Anticorruption Court in Ukraine: reasons for creation and guaranrees of effectiveness], Transparency International, Source: <https://ti-ukraine.org/news/2175/>(in Ukrainian)

УДК 330.113.2

Інновації в системі інвестиційного кредитування відтворення основного капіталу

Васюник Т.І.

аспірант кафедри теоретичної та прикладної економіки
Львівського торговельно-економічного університету

У статті показується залежність між рівнем інноваційності економіки та відтворенням основного капіталу. Враховуючи низький рівень інноваційності економіки автором доведено, що провідну роль у відтворенні основного капіталу та забезпеченні економічного розвитку країни в майбутньому будуть відігравати банківські інвестиційні кредити. Зроблено висновок, що потенціал зростання обсягів банківського інвестиційного кредитування тісно пов'язаний із поточним станом реального сектора вітчизняної економіки та провідними тенденціями його подальшого розвитку.

Ключові слова: основний капітал, інновації, інвестиційний кредит, відтворення, кредитні інструменти.

Васюник Т.И. ИННОВАЦИИ В СИСТЕМЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО КРЕДИТОВАНИЯ ВОСПРОИЗВОДСТВА ОСНОВНОГО КАПИТАЛА

В статье показывается зависимость между уровнем инновационности экономики и воспроизведением основного капитала. Учитывая низкий уровень инновационности экономики автором доказано, что ведущую роль в воспроизводстве основного капитала и обеспечении экономического развития страны в будущем будут играть банковские инвестиционные кредиты. Сделан вывод, что потенциал роста объемов банковского инвестиционного кредитования тесно связан с текущим состоянием реального сектора отечественной экономики и ведущими тенденциями его дальнейшего развития.

Ключевые слова: основной капитал, инновации, инвестиционный кредит, воспроизведение, кредитные инструменты.

Vasyunyk T.I. INNOVATIONS IN THE SYSTEM OF INVESTMENT CREDITING OF FIXED CAPITAL REPRODUCTION

It is showed in the article the dependence between the level of innovation of the economy and the reproduction of fixed capital. Considering the low level of economy innovation, it is proved by the author that bank investment credits will play a leading role in the reproduction of fixed capital and ensuring economic development of the country in the future. It is concluded that the potential of growth of volumes of bank investment crediting is closely connected with the current tendency of the real sector of the state economy and the leading tendencies of its further development.

Keywords: fixed capital, innovations, investment credit, reproduction, credit instruments.

Постановка проблеми. Вирішення ключових проблем інвестиційного кредитування відтворення основного капіталу тісно пов'язане із поточним станом реального сектора економіки та провідними тенденціями його розвитку протягом останнього періоду. В той же час, як показує зарубіжний досвід, здатність підприємств залучати інвестиційні банківські кредити безпосередньо залежить від рівня їх інноваційного розвитку та здатності до розширення діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у дослідження теоретичних і практичних аспектів впливу рівня інноваційності економіки на відтворення основного капіталу здійснили такі вчені як: В. Иванов [1], Я. Кривич [2], О. Кундицький [3], С. Леонов [2], Е. Мировский [1], М. Перзекє [4], Б. Пшик [5] та інші вчені.

Мета і завдання дослідження. Метою статті є проведення аналізу ролі і значення

інновацій в процесі відтворення основного капіталу. Для досягнення мети необхідно простежити залежність між рівнем інноваційності економіки та відтворенням основного капіталу.

Виклад основного матеріалу. Для активізації інвестиційного кредиту, як джерела фінансування відтворення основного капіталу необхідна інноваційна складова національної економіки. В своїх судженнях ми виходимо з того, що одним з основних показників, який характеризує інноваційну спрямованість економіки, є загальна наукоємність ВВП. У США, Японії та країнах Західної Європи даний показник знаходиться приблизно на рівні 2,5-3 %. За прогнозом на 2015 р. передбачається його поступове підвищення. Подібна тенденція простежується і в країнах Південно-Східної Азії, Китаї та Індії. Натомість в Україні наукоємність ВВП з кожним роком скорочується і зараз становить близько 1 % [1, с. 57].

Такий низький показник, на наш погляд, можна пояснити низьким рівнем інноваційної активності суб'єктів господарювання, а як відомо фінансування інновацій має вагомий вплив на кінцевий обсяг реалізації готової продукції. Для доведення цієї тези візьмемо до уваги той факт, що на ринку України реалізовується значна кількість імпортованої продукції то стає цілком очевидний факт наявності платоспроможного попиту та відсутності якісної пропозиції від вітчизняного виробника. Враховуючи те, що у світовій практиці фінансування інновацій є пріоритетом інвестиційного кредитування, а також використовуючи економетричний аналіз дослідимо залежність обсягу реалізованої продукції від фінансування інновацій (рис. 1).

На основі проведеного дослідження було встановлено наявність щільного лінійного зв'язку між обсягами реалізованої продукції та фінансуванням інновацій в Україні. Це підтверджується високим значенням коефіцієнта детермінації. Дане дослідження ще раз підтверджує висунуту раніше тезу про те, що активізація інвестиційного кредитування здатна прискорити інноваційний розвиток, який в свою чергу виступає каталізатором економічного зростання. Аналогічно дослідимо залежність між обсягом реалізованої продукції та капітальними інвестиціями (рис. 2).

Узагальнюючи дані цих двох проведених нами досліджень напрошується висновок про

однаковий вплив на обсяги реалізованої продукції як капітальних інвестицій так і обсягів фінансування інновацій в Україні. Ми погоджуємось з думкою М. Б. Перзеке [4, с. 99] про те, що такий висновок є нелогічним, оскільки інновації повинні відігравати більш важливу роль. Крім того, логічним є також пояснення дослідника, який аргументує це двома причинами: по-перше, в Україні досить мала питома вага інвестицій спрямовується на фінансування інновацій, що в сумі з низькими обсягами дає невеликий ефект на економічний розвиток; по-друге, є всі підстави вважати, що впровадження інновацій в основному відбувається у тих галузях економіки, які формують досить невелику частку національного ВВП, у той же час в галузях, що складають основу вітчизняної економіки, фінансування інновацій здійснюється на досить низькому рівні, оскільки це не вичерпано ресурс старих технологій. Якщо взяти до уваги питому вагу зношених основних засобів у національній економіці то наявна ситуація представляє загрозу для її розвитку [3].

Враховуючи низький рівень інноваційності економіки візьмемо на себе сміливість передбачити, що провідну роль у відтворенні основного капіталу та забезпеченні економічного розвитку країни в майбутньому будуть відігравати банківські інвестиційні кредити, тому важливим, з точки зору доцільності є розгляд чинників кредитування відтворення

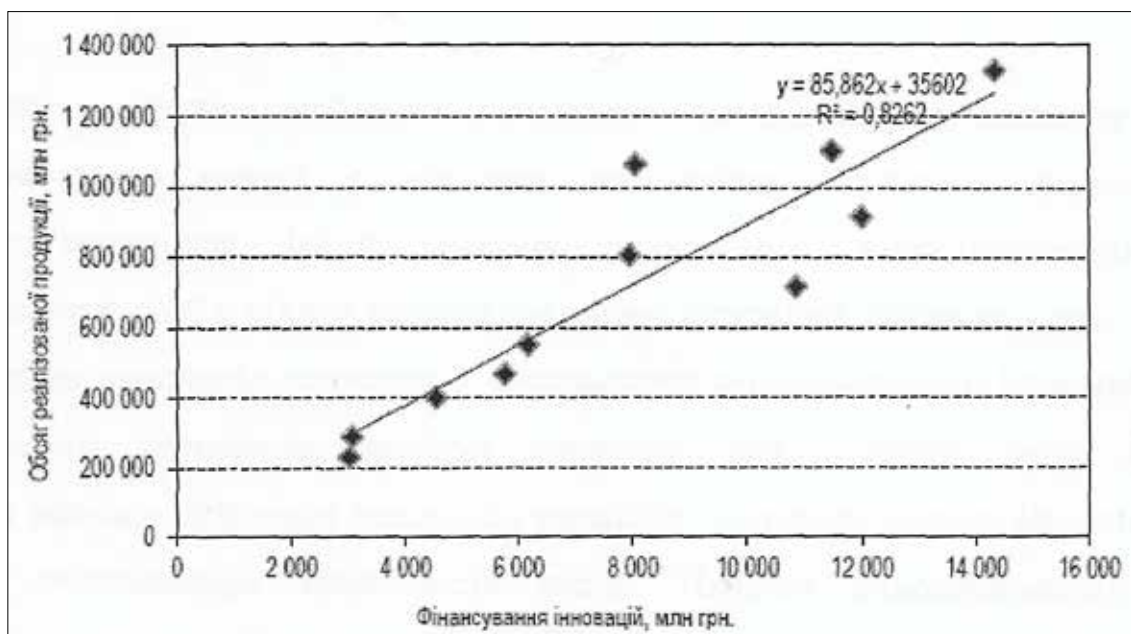


Рис. 1. Залежність обсягу реалізованої продукції від фінансування інновацій в Україні

[розрахунки автора]

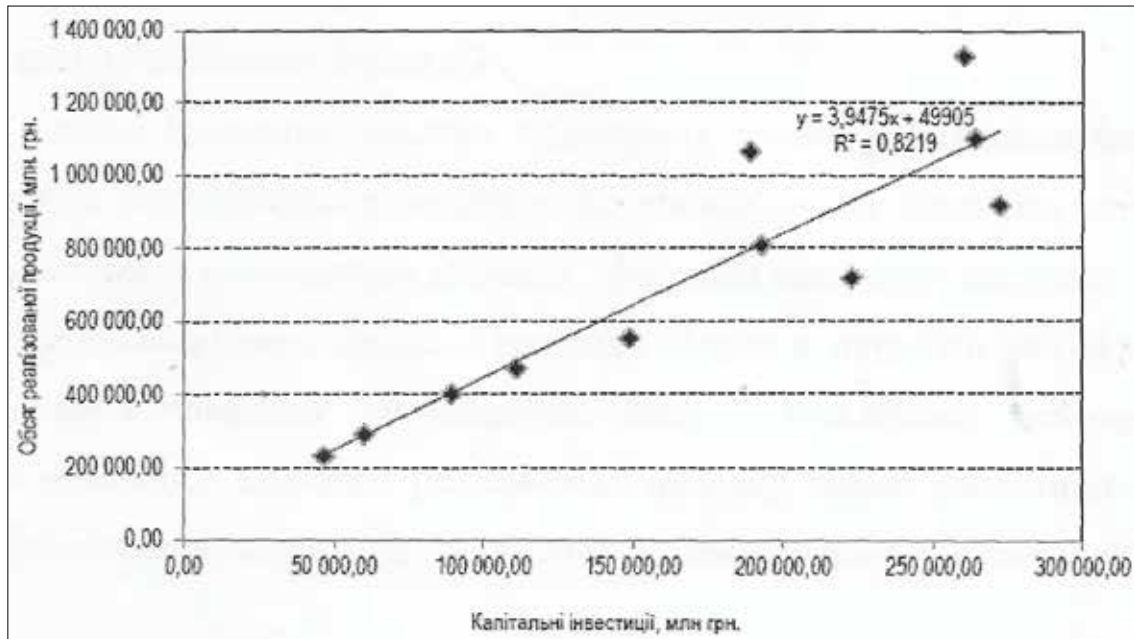


Рис. 2. Залежність обсягу реалізованої продукції від капітальних інвестицій в економіку України
[розрахунки автора]

основного капіталу та їх можливих наслідків (табл. 1).

Як бачимо банківське інвестиційне кредитування являє собою складний процес, який підпорядковується численним факторам. Структурованість системи банківського інвестиційного кредитування визначається його механізмом. Під механізмом банківського інвестиційного кредитування розуміється сукупність організаційних дій, спрямованих на проведення і регулювання кредитного процесу [6, с. 27].

Основними елементами механізму банківського інвестиційного кредитування є об'єкти, суб'єкти кредиту і його забезпечення.

До об'єктів інвестиційного кредитування у вітчизняній економічній літературі відносять: нове будівництво, розширення, реконструкція, устаткування, будівель, землі; модернізація діючих підприємств; науково-технічні розробки, що мають фундаментальне і прикладне значення, фінансуються державою та корпораціями та забезпечують поворотний потік доходів у визначені договором строки та інші об'єкти основного капіталу.

Суб'єктами інвестиційного кредитування можуть виступати кредитори, інвестори, позичальники, гарантійні фонди, замовники, страхові компанії, забудовники, інжиніринго-консалтингові фірми, а також державні органи управління [7, с. 9].

Під забезпеченням розуміється "комплекс правових, економічних та організаційних

інструментів і заходів стимулювання позичальника до своєчасного і повного виконання своїх зобов'язань і задоволення інтересів кредитора у разі їх невиконання" [8, с. 467]. До способів забезпечення кредиту відноситься штраф, пеня, застава, поручительство, банківська гарантія [8, с. 472].

Висновки та пропозиції. Підсумовуючи вищенаведений матеріал, вважаємо за необхідне виокремити ряд напрямів активізації банківського кредитування відтворення основного капіталу (рис. 3). До яких віднесено нами:

- удосконалення банківського законодавства й нормативно-правового забезпечення;
- стабілізація політичної ситуації в країні та її соціально-економічного розвитку;
- підвищення довіри до банківської системи;
- створення Фонду гарантування кредитів;
- удосконалення бюджетної, інвестиційної, податкової та грошово-кредитної політик тощо.

Ми повністю погоджуємось з думкою Б. Пшика [5, с. 59] про те, що на сьогодні ці напрями перебувають у площині загально-економічних процесів у країні, що потребує активізації спільних зусиль усіх учасників кредитного

процесу: держави, Національного банку України, банків та інших фінансово-кредитних установ.

**Чинники впливу на банківське кредитування інвестиційної діяльності
в Україні та їхні наслідки [2, с. 18]**

Чинники впливу	Наслідки впливу чинника
Екзогенні чинники:	
фаза економічного циклу, у якій перебуває економіка країни	зниження доходів підприємницьких структур, інвестиційної активності реального сектора економіки, що, у свою чергу, призводить до скорочення прибутковості банківської інвестиційної діяльності, зниження ліквідності й надійності банку загалом
рівень соціально-економічної та політичної стабільності в країні	поширення негативних, «панічних» настроїв у суспільстві провокує соціальну напруженість, невпевненість у стратегічній економічній політиці держави, відтік іноземних інвесторів тощо
рівень корупції та бюрократії	розширення тіньової економіки, яка становить реальну загрозу національній безпеці, стримує соціально-економічний розвиток держави, негативно впливає на всі сфери суспільного життя: економіку, політику, управління, соціальну й гуманітарну сфери, громадську свідомість, міжнародні відносини з іншими країнами тощо
структура та стабільність банківської системи	стабільність банківської системи значною мірою залежить від рівня та якості управління ризиками. Водночас зазначимо, що банківській діяльності притаманна низка ризиків: кредитний, ліквідності, зміни процентної ставки, валютного курсу - недосконала практика управління якими може становити суттєву загрозу для надійності банківської системи
рівень інфляції	за умов високих темпів інфляції банки, що здійснюють кредитування інвестиційної діяльності, опиняються в нерівних умовах із банками, які обслуговують поточні потреби комерційних структур. Адже кредитна діяльність за рахунок залучення довгострокових, надто дорогих кредитних ресурсів завдає збитків банкам, що, у свою чергу, спричиняє високий рівень процентних ставок за користування кредитами, що робить довгострокові інвестиційні кредити невідповідними для потенційних інвесторів
законодавче й нормативно-правове забезпечення	в Україні загалом діє близько ста законодавчих і нормативних актів, які регулюють інвестиційну діяльність. Але більшість із них характеризується мінливістю, нечітким змістом, розпорошеністю, суперечливістю й нестабільністю правових положень, що регулюють кредитну та інвестиційну діяльність. Фактично одні й ті самі правові документи містять статті, які припиняють чи скасовують дію попереднього документа в повному обсязі, у тому числі й щодо гарантій від зміни законодавства
політика оподаткування доходів від кредитно-інвестиційних операцій	велике податкове навантаження негативно впливає на ефективність роботи банків, оскільки змушує їх занижувати прибуток до оподаткування. А відсутність будь-яких податкових пільг дестимулює банківські установи до інвестиційної діяльності.
Ендогенні чинники:	
капіталізація банків	банки з низькою абсолютною капіталізацією є вразливішими у випадку фінансової кризи; низька відносна капіталізація робить їх вразливішими до поглинань із боку іноземних банків. Окрім цього, висока частка іноземного капіталу підвищує чутливість вітчизняної банківської системи до криз
недостатній обсяг власного капіталу банку	низький обсяг власного капіталу банківської системи може обмежити розширення обсягів банківського кредитування інвестиційної діяльності. Однак, як свідчить практика, для успішної роботи банки не можуть використовувати лише власний капітал. У різних країнах співвідношення між власним і залученим капіталом може відповідати таким співвідношенням: від 1:10 до 1:100. В Україні воно відповідає межі 1:20, а саме: нормативне значення показника залучених і позичених коштів не має перевищувати розмір власного капіталу більше ніж у 12 разів. Зауважимо, що сучасний рівень капіталізації вітчизняних банків неспроможний задовольнити потреби довгострокового банківського кредитування інвестиційної діяльності
нестабільна, ризикова ресурсна база банків	мала частка депозитів у пасивах і висока в залишках на рахунках підприємств і організацій, невідповідність структури пасивів та активів, перевага в залучених коштах короткострокових зобов'язань, тобто загальний фонд акумульованих коштів недостатній для забезпечення не тільки інвестиційних, а й виробничих процесів у реальному секторі економіки

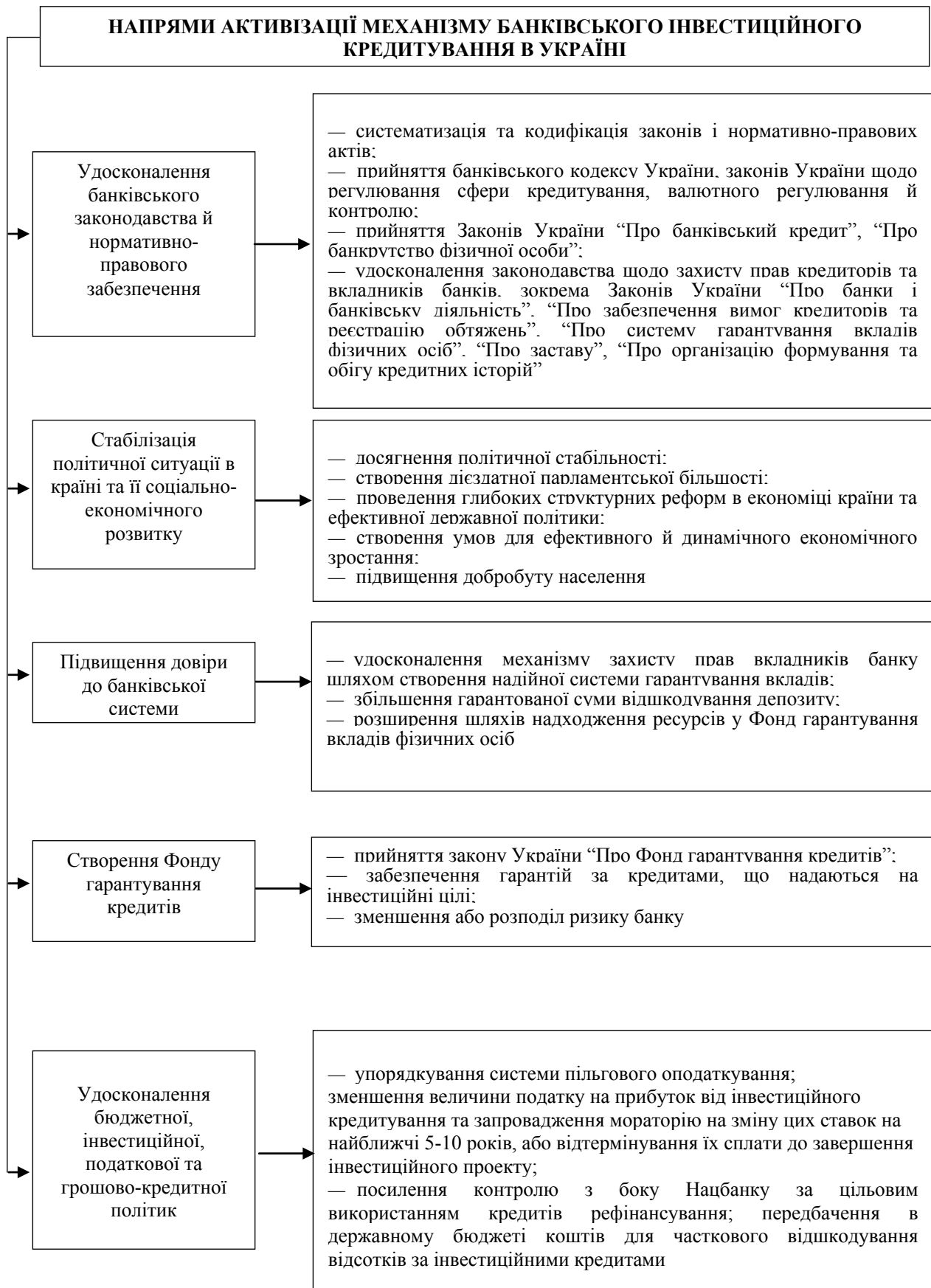


Рис. 3. Напрями активізації банківського кредитування відтворення основного капіталу в Україні

Таким чином, на основі проведеного в даному параграфі дослідження можемо стверджувати, що потенціал зростання обсягів банківського інвестиційного кредиту-

вання тісно пов'язаний із поточним станом реального сектора вітчизняної економіки та провідними тенденціями його подальшого розвитку.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Иванов В. Ф. Мониторинг научной и инновационной деятельности как основа для принятия решений в области инновационной политики / В. Ф. Иванов, Е. Д. Мировский // Экономика: анализ, прогноз, регулирование. – 2014. – № 9. – С. 56-62.
2. Леонов С. В. Інвестиційний банківський кредит в системі кредитних інструментів стимулювання соціально-економічного зростання в Україні / С. В. Леонов, Я. М. Кривич // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2014. – Вип. 2. – С. 17-23.
3. Кундицький О. О. До питання необхідності державного регулювання інноваційного розвитку факторів виробництва / О. О. Кундицький // Вісник Львівського університету. – Серія економічна. – Вип. 49. – 2013. – С. 211-217.
4. Перзеке М. Б. Вплив банківського інвестиційного кредитування на розвиток галузей національної економіки / М. Б. Перзеке // Вісник Української академії банківської справи. – 2013. – № 1. – С. 94-100.
5. Банківська діяльність в Україні: проблеми, перспективи розвитку, напрями вдосконалення : [наукова доповідь] / за заг. ред. канд. екон. наук, доц. Б. І. Пшика. – К. : УБС НБУ, 2008. – 119 с.
6. Полунін Л. В. Проблеми та шляхи розвитку інвестиційного кредитування в умовах нестабільної економіки / Л. В. Полунін // Актуальні інноваційні дослідження : наука і практика. – 2009. – № 2. – С. 27-32.
7. Грицай Т. Л. Інвестиційне кредитування, його сутність та значення в сучасних умовах господарювання / Т. Л. Грицай // Інвестиції: практика та досвід. – 2011. – № 14. – С. 7–10.
8. Сергеев И. В. Экономика организации : учеб. пособие / И. В. Сергеев. – М. : Финансы и статистика, 2007. – 576 с.

REFERENCES:

1. Ivanov V. F. Monitoring nauchnoy i innovatsionnoy deyatel'nosti kak osnova dlya prinyatiya resheniy v oblasti innovatsionnoy politiki / V. F. Ivanov, E. D. Mirovskiy // Ekonomika: analiz, prognoz, regulirovanie. – 2014. – № 9. – S. 56-62.
2. Leonov S. V. Investitsiyiny bankivsk'kiy kredit v sistemi kreditnikh instrumentiv stimulyuvannya sotsial'no-ekonomichnogo zrostannya v Ukraïni / S. V. Leonov, Ya. M. Krivich // Global'ni ta natsional'ni problemi ekonomiki. – 2014. – Vip. 2. – S. 17-23.
3. Kundits'kiy O. O. Do pitannya neobkhdidnosti derzhavnogo reguluyuvannya innovatsiyynogo rozvitku faktoriv virobnitstva / O. O. Kundits'kiy // Visnik L'vivs'kogo universitetu. – Seriya ekonomichna. – Vip. 49. – 2013. – S. 211-217.
4. Perzeke M. B. Vpliv bankivs'kogo investitsiyynogo kredituvannya na rozvitok galuzey natsional'noï ekonomiki / M. B. Perzeke // Visnik Ukraïns'koï akademii bankivs'koï spravi. – 2013. – № 1. – S. 94-100.
5. Bankivs'ka diyal'nist' v Ukraïni: problemi, perspektivi rozvitku, napryami vdoskonalennya : [naukova dopovid'] / za zag. red. kand. ekon. nauk, dots. B. I. Pshika. – K. : UBS NBU, 2008. – 119 s.
6. Polunin L. V. Problemi ta shlyakhi rozvitku investitsiyynogo kredituvannya v umovakh nestabil'noï ekonomiki / L. V. Polunin // Aktual'ni innovatsiyini doslidzhennya : nauka i praktika. – 2009. – № 2. – S. 27-32.
7. Gritsay T. L. Investitsiyne kredituvannya, yogo sutnist' ta znachennya v suchasnikh umovakh gospodaryuvannya / T. L. Gritsay // Investitsii: praktika ta dosvid. – 2011. – № 14. – S. 7–10.
8. Sergeev I. V. Ekonomika organizatsii : ucheb. posobie / I. V. Sergeev. – M. : Finansy i statistika, 2007. – 576 s.

УДК 332.012

Механізми формування та розвитку трудового потенціалу сільських територій

Горбачова І.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин
та європейської інтеграції
Житомирського національного агроекологічного університету

Розкрито сутність проблем формування та розвитку трудового потенціалу сільських територій. Виявлено механізми взаємозв'язку трудового потенціалу та демографічної ситуації у сільській місцевості як природної основи його формування, досліджено вплив міграційних та соціально-економічних чинників на формування трудового потенціалу сільських територій. Обґрунтовано пропозиції щодо удосконалення механізмів формування та розвитку трудового потенціалу сільських територій.

Ключові слова: трудовий потенціал, трудові ресурси, сільська територія, механізми, сільськогосподарське виробництво, аграрний сектор, продуктивність праці, ринок праці, демографія, міграція.

Горбачева И.В. МЕХАНИЗМЫ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ

Раскрыта сущность проблем формирования и развития трудового потенциала сельских территорий. Выявлены механизмы взаимосвязи трудового потенциала и демографической ситуации в сельской местности как естественной основы его формирования, исследовано влияние миграционных и социально-экономических факторов на формирование трудового потенциала сельских территорий. Обоснованы предложения по совершенствованию механизмов формирования и развития трудового потенциала сельских территорий.

Ключевые слова: трудовой потенциал, трудовые ресурсы, сельская территория, механизмы, сельскохозяйственное производство, аграрный сектор, производительность труда, рынок труда, демография, миграция.

Gorbachova I.V. MECHANISMS OF FORMATION AND DEVELOPMENT OF LAND TERRITORY LABOR POTENTIAL

The essence of problems of formation and development of labor potential of rural territories is revealed. The mechanisms of the interconnection of labor potential and demographic situation in rural areas as the natural basis of its formation are revealed, the influence of migration and socio-economic factors on the formation of labor potential of rural territories is researched. The proposals on improving the mechanisms of formation and development of labor potential of rural territories are substantiated.

Keywords: labor potential, labor resources, rural territory, mechanisms, agricultural production, agrarian sector, labor productivity, labor market, demography, migration.

Постановка проблеми. Сучасний стан розвитку суспільства який характеризується нестабільністю, кризовими явищами в економіці, соціальною напругою та суперечностями, вимагає пильної уваги до формування, використання та розвитку трудового потенціалу особливо сільських територій. Формування трудового потенціалу сільських територій нерозривно пов'язане з демографічною ситуацією на селі, забезпеченням ефективної зайнятості, збалансованістю попиту та пропозиції на ринку праці, створенням нових робочих місць тощо. Трансформації аграрного сектора економіки України спричинили значні зміни економічного механізму формування соціальної інфраструктури, що поглибило проблеми формування трудового потенціалу сільських територій та сприяло поширенню трудової міграції.

Українське село втратило свою привабливість для проживання, роботи і розвитку особистості. Якість життя селянина нині не відповідає цивілізованим критеріям сучасності.

Занепад сільських територій призвів до зниження рівня життя сільського населення, часткової його деградації та зубожіння, зменшення обсягів сільськогосподарського виробництва, низького рівня доходності аграрних товаровиробників, зменшення кількості об'єктів соціальної інфраструктури села, відсутності фінансової підтримки дрібних агроформувань, адміністративних перешкод в залученні інвестицій для розвитку села тощо.

Проблеми в сільській місцевості негативно впливають на розвиток сільських територій, обмежують можливості формування та використання соціально-економічного потенціалу

села, спричиняють до виникнення проблем у сільськогосподарському виробництві та супроводжуються руйнацією традиційного укладу сільського життя.

Сільські території – це не тільки просторовий базис виробництва, а й природне середовище та місце життєдіяльності людей. Саме тому від людини, її культурно-освітнього рівня, професійної підготовки, політичної активності, навичок, вмотивованості, бажання та вміння працювати і господарювати залежить ефективність використання території.

Отже, розробка теоретико-методологічного підґрунтя процесів формування, функціонування та розвитку трудового потенціалу сільських територій є важливою і в науковому, і в практичному аспектах.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Значний внесок у дослідження проблеми формування та ефективного використання трудового потенціалу сільських територій зробили Д.П. Богиня, О.А. Богуцький, В.К. Горкавий, О.А. Грішнова, В.Л. Лишиленко, М.К. Орлатий, В.П. Рябоконь, П.Т. Саблук, М.А. Хвесик, С.В. Мочерний та ін. Однак не вирішеними залишаються питання, що стосуються регіональних проблем формування та використання трудового потенціалу. У працях вчених мало уваги приділяється вивченню передумов формування трудових ресурсів сільської місцевості в період ринкових трансформацій.

Постановка завдання. Метою дослідження є обґрунтування теоретико-методологічних засад формування трудового потенціалу сільських територій та виявлення сучасних тенденцій його розвитку.

Відповідно до мети завданнями дослідження є такі:

- визначити теоретичну сутність трудового потенціалу як складової ресурсного та виробничого потенціалів сільських територій;
- з'ясувати механізми взаємозв'язку трудового потенціалу та демографічної ситуації у сільській місцевості як природної основи його формування;
- дослідити вплив міграційних та соціально-економічних чинників на формування трудового потенціалу сільських територій;
- обґрунтувати пропозиції щодо удосконалення механізмів формування та розвитку трудового потенціалу сільських територій.

Результати досліджень. Трудовий потенціал сільських територій формується з наявного кількісного складу працюючих з відповідними їх якісними характеристиками: професійна, вікова, статева структура; освіт-

ньо-кваліфікаційний рівень. Механізм формування та ефективного використання трудових ресурсів визначається змінами у зовнішньому та внутрішньому середовищах сільських територій, а також змінами, що відбуваються на макро – і макрорівнях. Формування та розвиток трудового потенціалу сільських територій визначається специфікою аграрної сфери. Насамперед, вона пов'язана з технологією та умовами виробництва, рівнем технічної оснащеності та економічною необхідністю ведення особистого господарства працівниками сільськогосподарських підприємств.

Демографічні процеси не втратили вирішального значення для формування чисельності зайнятого сільського населення. Демографічна ситуація, що склалася в Україні за останні роки, значним чином позначилася на трудових ресурсах сільських територій. Соціально-економічні процеси, які відбуваються в аграрному секторі економіки, як основної сфери прикладання праці селянина, впливають на природний, міграційний та економічний рух сільського населення в бік його зменшення. Постає проблема національної важливості – заселеності сільських територій країни.

Вагомим фактором впливу на ринок робочої сили є безробіття. Економісти виділяють багато причин виникнення безробіття у сільській місцевості. Однією з основних є те, що у процесі реформування аграрного сектору багато колективних господарств розпалися, а нові на їхньому місці не сформувалися. Також із-за стрімкого розвитку технологій відпала потреба у низці професій.

Зростання рівня безробіття спричинило зниження рівня життя, позначилося на дітях, молоді, людях похилого віку. Низка концепцій, програм та додаткових заходів щодо реформування аграрного виробництва, розвитку соціальної сфери села, посилення боротьби з безробіттям повною мірою провальні та не ефективні. Саме тому за останні три роки рівень безробіття зріс як у сільській місцевості, так і в Україні загалом.

Таким чином, в умовах нинішньої економічної ситуації, існуючі темпи вивільнення зайнятого населення сільської місцевості зростають. Разом з тим зафіксовано лише поверхневий офіційний рівень зареєстрованого безробіття. Значно більш приховані масштаби безробіття на сільських територіях. Масового характеру набув процес утримання надлишкової робочої сили на підприємствах з метою збереження трудових ресурсів, які практикують надання неоплачуваних відпусток, роботу неповний

робочий день (тиждень, місяць), тощо. Тому показник рівня безробіття носить дещо "спотворений" характер. У структурі чисельності незайнятих громадян області, які перебували на обліку в 2016 р. з числа звільнених з підприємств і зареєстрованих у службі зайнятості 39 % становлять особи, які були звільнені з підприємств сільського, лісового господарства та мисливства [1, с. 94].

Отже, аналіз сучасного стану зайнятості на сільських територіях свідчить про те, що мають місце негативні тенденції у використанні трудового потенціалу: з одного боку спостерігається надто високий рівень безробіття (в тому числі й прихованого), з другого – виявляється дефіцит працівників. Таким чином, у сучасних умовах, постає проблема створення та збереження робочих місць, створення соціально-економічних умов для ефективного використання кадрового потенціалу в аграрній сфері.

Трансформації аграрного сектора економіки України спричинили значні зміни економічного механізму формування соціальної інфраструктури, що поглибило проблеми формування трудового потенціалу сільських територій та сприяло поширенню трудової міграції.

Значні геополітичні трансформації справляють вплив на всі без винятку аспекти життя суспільства, зокрема й на міграційні процеси сільських територій. Інтенсивність, характер, спрямованість міграцій населення України кардинально змінилися після здобуття незалежності, завдяки чому країна відкрилася до світу, а її громадяни набули право на свободу пересування. Підписання Угоди про асоціацію та шлях до безвізового режиму між Україною та ЄС спричинили проведення низки важливих реформ у сфері міграційного менеджменту. Водночас, анексія Криму та конфлікт на Донбасі обумовили масштабні вимушені переміщення населення, глибоку економічну кризу та інтенсифікацію трудової міграції.

Внутрішньо переміщені особи сприймаються в місцях їхнього нинішнього проживання здебільшого як додатковий ресурс розвитку. Сільське населення бачить нові можливості у зв'язку з: підвищенням соціальної активності за рахунок прибулих активістів; відкриттям нових бізнесів і сильною мотивацією досягти успіху; запровадженням більш високих вимог до асортименту та якості товарів та послуг; заповненням не затребуваних сільським населенням робочих місць, здешевленням внаслідок цього виробництва товарів тощо.

Серед сільських трудових мігрантів переважають чоловіки, більшість мігрантів. Осно-

вні країни призначення працівників-мігрантів – Польща, Російська Федерація, Чеська Республіка та Італія. На них припадає більшість загальних потоків короткострокових та довгострокових трудових мігрантів. Основними сферами зайнятості українських працівників за кордоном є передусім будівництво (чоловіки) і праця в домашніх господарствах (жінки), а також сфера послуг та сільське господарство [2, с. 13].

Міграції населення останніх десятиліть сприяли поширенню на сільських територіях України європейських цінностей і норм ринкової свідомості, формуванню відкритого до світу суспільства, здатного до інновацій.

Таким чином, проведена оцінка особливостей формування та розвитку трудового потенціалу сільських територій виявила необхідність розробки та імплементації науково обґрунтованого механізму формування, функціонування та розвитку трудового потенціалу сільських територій.

Ґрунтуючись на цих позиціях, а також враховуючи специфіку сільськогосподарського виробництва, пропонується організаційно-економічний механізм формування та розвитку системи відтворення трудового потенціалу сільських територій, який орієнтований на забезпечення стратегічних цілей та потреб селянина, розроблення пріоритетних заходів збереження та ефективного використання кадрового потенціалу на основі цільової трансформації функціональних підсистем внутрішнього та зовнішнього середовища сільської території.

Принципова новизна пропонованого механізму полягає у тому, що у проблемне поле перетворень необхідно включити всі внутрішні складові середовища сільської території: інфраструктуру села, рівень освіти трудових ресурсів та рівень конкуренції на ринку аграрної праці, подолання демографічної кризи, налагодження соціально-трудова процесів тощо. Крім того, відповідно до вимог системного підходу, необхідно врахувати і зовнішнє середовище системи та її комунікаційні зв'язки з іншими системами ефективного використання трудових ресурсів сільських територій. Даний механізм враховує не лише об'єктивну доцільність необхідних змін, але й реальну можливість практичної реалізації, обумовлену необхідністю об'єднання зусиль держави, регіональних і місцевих органів влади та самоврядування, а також територіальних громад для розв'язання проблем сільських територій.

Визріла проблема необхідності комплексного інституційного аналізу проблем формування, реалізації та розвитку трудового потенціалу сільських територій, та приведення в дію тих факторів, які є визначальними для цього в умовах становлення соціально орієнтованої ринкової економіки України. Серед найважливіших слід виділити правовий, економічний, соціальний і демографічний (рис. 1).

Виходячи з основної функції аграрного сектора, яка має соціальний характер і полягає у виробництві достатньої кількості продуктів харчування як однієї з передумов забезпечення життєдіяльності людства, однією з найважливіших умов його функціонування є визнання державою цього та формування відповідної аграрної політики, спрямованої на сприяння реалізації цієї функції. Саме тому держава як основний суб'єкт інституційної економіки має не тільки забезпечити реалізацію права власності на землю і майно в аграрному секторі, але і запропонувати соці-

альні норми, правила поведінки необхідні для реалізації цих прав.

Найважливішими соціально-економічними чинниками формування та використання трудового потенціалу сільських територій є: рівень матеріального добробуту жителів села, житлово-побутові умови сільського населення, стан здоров'я та рівень працездатності, розвиток культури, освіти та спорту на селі, рівень торговельного та побутового обслуговування селян. Важливим є розвиток соціальної інфраструктури: забезпеченість сільських поселень фельдшерсько-акушерськими пунктами, дитячими дошкільними та клубними закладами тощо.

На формування трудового потенціалу сільських територій істотно впливають рівень сукупних доходів сільських домогосподарств, рівень забезпечення сільських населених пунктів загальноосвітніми школами, питома вага сільського населення у складі наявного населення області. Забезпеченість сільських



Рис. 1. Системоутворювальні фактори формування та розвитку трудового потенціалу сільських територій

Джерело: власні дослідження автора

територій загальноосвітніми закладами є важливою передумовою відтворення трудового потенціалу села в довгостроковій перспективі.

Для покращення демографічних чинників, які безпосередньо впливають на формування трудового потенціалу села необхідно створювати робочі місця для перспективних молодих та висококваліфікованих працівників, покращити матеріальні та побутові умови селян, надавати житло малозабезпеченим та молодим фахівцям, підвищити дохід і рівень життя сільського населення, збільшити рівень народжуваності, контролювати міграцію висококваліфікованих працівників за кордон та протидіяти незаконній міграції.

Необхідно активізувати зусилля зі створення стабільного, прозорого, передбачуваного й добре керованого економічного й політичного середовища для повернення мігрантів до сільських територій шляхом: а) перегляду й адаптації регуляторних норм банківської діяльності, щоб встановити, чи не заважають вони переказувати гроші й чи не перекривають можливостей заощадження та інвестицій для трудових мігрантів і членів діаспори; б) перегляду й покращення регулювання діяльності малого й середнього бізнесу; в) розгляду проектів запровадження вибраних податкових стимулів, пільг і субсидування кредитів для інвестицій у бізнес і проекти розвитку, що приваблюють повернення трудових мігрантів та їхніх переказів в Україну.

Проблема міграції та адаптації мігрантів є дуже актуальною, важливою і неоднозначною. У центрі гострих дискусій – моделі, засоби і результати намагання урядів європейських країн окремо та ЄС в цілому знайти адекватний баланс між збереженням устроїв країн та їх культурного надбання і включенням у суспільство осіб з іншим світоглядом, стилями життя та переконаннями.

Сучасні тенденції і розвиток ситуації обумовлюють необхідність перегляду і вдосконалення ефективних політик для регулювання міграційних процесів. Завдяки низці важливих рішень, прийнятих в Україні останніми місяцями, зокрема, затвердженню Президентом України Концепції державної міграційної політики, створенню Державної міграційної служби, у сфері регулювання міграційних процесів спостерігається очевидний прогрес [3, с. 8]. Не в останню чергу цьому сприяє підвищення організованості мігрантів, що засвідчив П'ятий всесвітній форум українців, де представники так званої четвертої хвилі, тобто сучасної трудової міграції, продемонстрували свою здатність самостійно артику-

лювати свої проблеми і формулювати конкретні пропозиції з їх розв'язання. Разом з тим, щодо трудової міграції сільських територій практичних заходів все ще бракує.

Причини полягають у недостатності законодавчої бази, зокрема, відсутності закону про трудову міграцію та правовий статус працівників-мігрантів, розпорошеності управлінських функцій, а головне, – відсутності у структурі виконавчої влади спеціалізованого органу управління трудовою міграцією, який був би здатним формувати політику, лобювати прийняття необхідного законодавства, координувати діяльність органів влади у відповідній сфері, формувати сприятливу для розв'язання міграційних проблем громадську думку. За таких умов видається доцільним при розробці плану реалізації Концепції державної міграційної політики України приділити першочергову увагу сфері трудової міграції, зокрема сільських територій. Врахувати при цьому думки експертів науковців, громадських організацій мігрантів, зокрема, активізувати роботу Ради з питань трудової міграції при Кабінеті Міністрів України, використати рішення П'ятого всесвітнього форуму українців, зокрема, пропозиції, внесені до ухвали форуму представниками трудових мігрантів.

Нині активно відбуваються зміни міграційної поведінки жителів села під впливом євроінтеграційних процесів. За даними представництва Євросоюзу в Україні, за перший місяць функціонування безвізового режиму між Україною та ЄС ним скористалися майже 100 тис. українців, з яких 46% це жителі сільських територій. За інформацією Державної міграційної служби України на початок липня 2017 р. видано 4 млн. 50 тис. біометричних паспортів, до кінця року планується оформити 2,4 млн таких документів. Таким чином, безвізовим режимом з Європою уже користуються численні українці, а невдовзі таку можливість матимуть понад 6 млн громадян [4, с. 15].

Й до набуття безвізового режиму мобільність сільського населення у напрямку Євросоюзу була доволі високою і стабільно зростала. За даними соціологів, упродовж останніх двох років кожний десятий сільський житель принаймні один раз відвідував країни ЄС. Причому третина з них виїжджали до Європи три або й більше разів. Основною метою виїзду було працевлаштування (38%) [4, с. 16].

З введенням безвізового режиму частка тих, хто має намір здійснити подорож до Європи, закономірно збільшилася – на 50%. Хоча найбільш поширеною метою тих, хто

планує скористатися безвізовим режимом, є відпочинок, 23% респондентів заявили, що збираються виїхати до ЄС з метою працевлаштування, чим обумовлені серйозні проблеми. Адже без віз можна здійснювати лише короткочасні подорожі (до 90 днів упродовж 180 днів) з приватною метою (туризм, відвідання друзів чи родичів, пошук бізнес-партнерів, участь у семінарах, конференціях) [4, с. 18]. Право на працевлаштування не передбачається. Тобто, використання українцями безвізового режиму для заробітків за кордоном може призвести до збільшення нелегальної трудової міграції, з якою пов'язані значні ризики для особи, а також вкрай негативні наслідки для країни, аж до призупинення безвізового режиму.

Істотний вплив на формування та розвиток трудового потенціалу сільських територій має державне регулювання цих процесів. Недосконалість законодавства та порушення окремих норм законодавчих і нормативних актів не створюють передумови для підвищення рівня заробітної плати у сільському господарстві хоча б до середнього по національній економіці. Це у свою чергу не дозволяє стабілізувати трудовий потенціал сільських територій і забезпечити підвищення темпів зростання ефективності його використання.

На сучасний стан розвитку трудового потенціалу сільських територій, його формування і раціональне використання важливий вплив здійснюють специфіка розвитку та формування сільської території, природа соціально-економічних рис села, зокрема специфіка зайнятості сільського населення.

У сучасних умовах розвитку сільських територій, коли тривалий час процес формування трудового потенціалу знаходиться під впливом руйнівних факторів, що негативно впливають на його розвиток, досить актуальним є виділення в механізмі формування трудового потенціалу такої складової, як збереження та відтворення. Дані складові передбачають укріплення позитивних кількісно-якісних характеристик трудового потенціалу, усунення та попередження загроз його руйнування та розвитку.

Тобто, на селі необхідно сприяти створенню і підтримці умов та можливостей розширеного відтворення трудового потенціалу, покращення медико-демографічних характеристик трудового потенціалу, поліпшення стану здоров'я, зниження рівня передчасної смертності та збільшення тривалості життя населення, зниження ризику втрати здоров'я і життя працюючих на виробництві; створення безпечних умов праці, захист трудових прав, відсутність "тіньо-

вих" відносин у трудовій сфері, підтримка розвитку підприємницької ініціативи громадян і на цій основі – малого та середнього підприємництва, самостійної зайнятості населення регулювати мобільність трудового потенціалу села.

Для того, що б на селі повноцінно розвивалися процеси відтворення трудового потенціалу, необхідно підвищувати питому вагу невиробничої сфери, до якої буде залучена значна частина робочої сили, переважно молодь. Однак, в аграрному секторі економіки на розвиток інфраструктури села бракує коштів, що негативно позначається на його соціально-економічному розвитку.

Механізми розвитку передбачають процес прогресивних змін кількісно-якісних характеристик трудового потенціалу для забезпечення його найповнішої реалізації і ефективного використання, потреб соціально-економічного розвитку в нинішній час та в перспективі.

Основними складовими ефективного управління розвитком трудового потенціалу села повинна стати демографічна політика у сільській місцевості. До основних заходів з оздоровлення демографічної ситуації на селі слід віднести: покращення умов життя, праці, побуту населення; покращення здоров'я селян, реформування оплати праці з метою підвищення її стимулюючої і відтворювальної функцій; удосконалення законодавчої бази з покращення положення жінок під час народження і догляду за дітьми, створення умов для дошкільного та шкільного виховання дітей. Тож з впевненістю можна сказати, що основою розвитку трудового потенціалу села є умови, в яких він функціонує та використовується.

У цілому механізми формування відіграють найважливішу роль в процесі відтворення трудового потенціалу сільських територій. На цьому етапі може відбуватися, по-перше, процес відтворення трудового потенціалу – відновлення природних і накопичених сил вже наявного його рівня з тими ж якісно-кількісними характеристиками; по-друге, розширене відтворення трудового потенціалу – створення його нової вищої якості. Відновлення колишнього і створення нового, якіснішого трудового потенціалу села показують єдність процесів його виробництва і споживання.

Щодо складової використання трудового потенціалу сільських територій, він проходить дві фази: обмін та реалізація. Доцільно зауважити, що в умовах ринку, самостійної фази розподілу не існує, її функції виконує обмін. Складова обміну передбачає купівлю – продаж здатності до праці. Розподіл носіїв трудо-

вого потенціалу здійснюється відповідно до попиту і пропозиції на ринку праці, об'єктом якої є тільки послуга праці як результат реалізації трудового потенціалу. При цьому виникають ринкові стосунки між найнятими робітниками і працедавцями, регульовані ринковим механізмом. Характеристиками ефективної реалізації складової обміну є низький рівень безробіття; високий рівень конкурентоспроможності робочої сили; професійна і соціально-економічна самореалізація в праці.

Завершальною складовою в механізмі формування трудового потенціалу сільських територій є реалізація, тобто використання трудового потенціалу в процесі праці. Стадія реалізації характеризує ефективність всього процесу відтворення трудового потенціалу і в той же час вона свідчить про ефективність чи неефективність його формування. Чим якісніше сформований трудовий потенціал, тим вища його віддача на етапі використання.

Висновки та перспективи подальших розвідок. Отже, структура трудового потенціалу сільських територій в результаті впливу різноманітних чинників та низки кількісно – якісних характеристик уявляється багатокомпонентною і не обмежується лише наявністю суто людськими продуктивними силами до праці. Трудовий потенціал сільських територій відображає наявний та потенційний запас трудових можливостей сільського населення, що формуються демографічними, соціальними,

економічними, політичними, культурно – історичними та іншими чинниками. Разом з тим на розвиток і використання трудового потенціалу сільських територій важливий вплив має специфіка розвитку і формування сільської території, природа соціально-економічних рис села.

Конкурентоспроможність трудових ресурсів в сучасних умовах залежить від ефективності функціонування та адекватності системи внутрішнього та зовнішнього середовища сільської території, яка б відповідала мотиваторам та потребам сільського жителя. Виходячи Стратегічні перспективи удосконалення системи формування та розвитку трудового потенціалу сільських територій полягають у впровадженні соціально-економічних програм розвитку кадрового потенціалу, розробці концепцій професійного росту працівників та оптимальних механізмів добору, оцінки та мотивації персоналу; створенні і підтримці умов збереження і розвитку трудового потенціалу села; покращення кількісно-якісних параметрів трудового потенціалу; регулювання мобільності. Діяльність місцевих органів влади необхідно спрямувати з функціональної орієнтації на створення гнучких координуючих центрів, що самоорганізуються, з метою забезпечення ефективного використання інтелектуальних та фізичних можливостей трудових ресурсів села, реалізацію їх потенціалу та задоволення соціальних потреб.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Інституційне та ресурсне забезпечення агропромислового комплексу Житомирської області: стат. зб. / відп. за вип. Н. О. Гончаренко, Н.В. Філатова; Гол. упр. статистики у Житомир. обл. – Житомир, 2016. – 165 с.
2. Гуменюк Ю.П. Перспективи міжнародної трудової міграції в умовах тектонічних зсувів світової економіки / Ю.П. Гуменюк // Євроінтеграційні процеси в суспільстві: трансформація та розвиток: матеріали Мінар. наук. – практ. конф. (Тернопіль, 22-23 квітня 2017 р.) – Тернопіль ТІСІТ, 2017. – 256 с.
3. Котновченко І.В. Міжнародна міграція робочої сили: попури на тему економічного розвитку / І.В. Котновченко // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2017. – № 748. – С. 295-310.
4. Щиков П.П. Глобальна міграція в світі – стан та перспективи для України / П.П. Щиков // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2017. – № 748. – С. 119-231.

REFERENCES:

1. Institutsiyne ta resursne zabezpechennya agropromislovogo kompleksu Zhitomir's'koy oblasti: stat. zb. / vidp. za vip. N. O. Goncharenko, N.V. Filatova; Gol. upr. statistiki u Zhitomir. obl. – Zhitomir, 2016. – 165 s.
2. Gumenyuk Yu.P. Perspektivi mizhnarodnoї трудової migratsiy v umovakh tektonichnikh zsuviv svitovoy ekonomiki / Yu.P. Gumenyuk // Evrointegratsiyini protsesi v suspil'stvi: transformatsiya ta rozvitok: materialy Minar. nauk. – prakt. konf. (Ternopil', 22-23 kvitnya 2017 r.) – Ternopil' TISIT, 2017. – 256 s.
3. Kotnovchenko I.V. Mizhnarodna migratsiya robochoї sili: popuri na temu ekonomichnogo rozvitku / I.V. Kotnovchenko // Visnik Natsional'nogo universitetu «L'viv's'ka politekhnikha». – 2017. – № 748. – S. 295-310.
4. Shchikov P.P. Global'na migratsiya v sviti – stan ta perspektivi dlya Ukraїni / P.P. Shchikov // Visnik Natsional'nogo universitetu «L'viv's'ka politekhnikha». – 2017. – № 748. – S. 119-231.

УДК 620.9:330.341.1(477)

Особливості інноваційного потенціалу підприємств паливно-енергетичної галузі України

Загарій В.К.кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки

Київського національного університету культури і мистецтв

Синільник В.В.

студентка

Київського національного університету культури і мистецтв

У статті розглянуто тенденції розвитку паливно-енергетичної галузі України. Проаналізовано сучасний стан виробництва різних видів енергії. Висвітлені негативні наслідки використання вичерпних джерел енергії для навколишнього середовища. Охарактеризовано особливості інноваційного потенціалу підприємств енергетичної сфери України. Вивчено досвід зарубіжних країн та запропоновано впровадження інноваційних рішень щодо використання альтернативних джерел енергії в Україні.

Ключові слова: альтернативні джерела енергії, відновлювальні джерела енергії, інновації, енергетика, енергонезалежність.

Zagariy V.K., Synilnyk V.V. ОСОБЕННОСТИ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЙ ТОПЛИВНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ УКРАИНЫ

В статье рассмотрены тенденции развития топливно-энергетической отрасли Украины. Проанализировано текущее состояние производства разных видов энергии. Отражены негативные последствия использования исчерпывающих источников энергии для окружающей среды. Охарактеризованы особенности инновационного потенциала предприятий энергетической сферы Украины. Изучен опыт зарубежных стран и предложено внедрение инновационных решений относительно использования альтернативных источников энергии в Украине.

Ключевые слова: альтернативные источники энергии, возобновляемые источники энергии, инновации, энергетика, энергонезависимость.

Zagarii V.K., Synilnyk V.V. PECULIARITIES OF INNOVATIVE POTENTIAL OF ENTERPRISES OF THE FUEL AND ENERGY INDUSTRY OF UKRAINE

The tendencies of development of fuel and energy industry of Ukraine are studied in the article. Analyzed the current state of production the different types of energy. Highlighted the negative effects of use of the comprehensive energy sources for the environment. Characterized the peculiarities of innovative potential of enterprises of the energy sector of Ukraine. Discovered corresponding experience of the foreign countries and proposed innovative solutions for the use of alternative energy sources in Ukraine.

Keywords: alternative sources of energy, renewable energy sources, innovations, energy, energy independence.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В останні роки пошук шляхів вирішення енергетичної проблеми є однією з пріоритетних для України. Досвід країн з розвиненою економікою показує, що використання науково-технічних досягнень в процесі господарської діяльності, а також вміння формувати та використовувати інноваційний потенціал галузі сприяє економічному зростанню як самої галузі, так і економіки країни в цілому. Своєчасна переорієнтація на європейський шлях пріоритетності впровадження альтернативних джерел енергії може значно покращити стан як паливно-енергетичної галузі, так і забезпечити енергонезалежність України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема оцінки інноваційного потенціалу підприємств енергетичної галузі України та впровадження інноваційних рішень у системі управління енергозбереженням вітчизняних підприємств займалися такі провідні вчені як М.А. Вознюк [1], В.В. Джеджула, І.Ю. Єпіфанова [2, 3], С. Оберкович [4], А.В. Павлик [5], Г.М. Третельницька, А.М. Чепеленко [6] та інші. Разом з тим, необхідність зменшення залежності від невідновлювальних джерел енергії, наявність потенціалу для впровадження відновлювальних джерел енергії та для зменшення негативного впливу на навколишнє середовище вимагає подальших досліджень впровадження інноваційних рішень щодо

використання альтернативних джерел енергії в Україні.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою даного дослідження є аналіз особливостей інноваційного потенціалу підприємств енергетичної сфери України та обґрунтування інноваційних рішень щодо використання альтернативних джерел енергії.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасні умови видобутку електроенергії в Україні значно відстають від аналогів країн з розвинутою економікою, є набагато дорожчими та значно шкідливішими для навколишнього середовища. На сьогодні виробництво електроенергії в Україні ґрунтується на спалюванні вугілля, мазуту, природного газу, торфу, використанні атомної енергії, та незначної частки енергії з відновлювальних джерел (гідроенергія, вітрова, сонячна, біопаливна). Виробництво електроенергії в країні здійснюється за рахунок атомних (52%), теплових (37%), гідроелектричних та інших джерел енергії (11%). Забезпеченість власним вугіллям оцінюється на рівні 92%, нафтою – на 18%, природним газом – на 22%. Ядерне паливо практично повністю імпортується. За обсягом виробництва електроенергії на АЕС Україна займає восьме місце в світі (після США, Франції, Японії, Росії, Кореї, Великобританії та Німеччини). В Україні діють чотири АЕС – Рівненська, Південно-Українська, Запорізька та Хмельницька, де експлуатується 15 енергоблоків загальною потужністю 13,8 млн. кВт. Частка власних ресурсів в паливно-енергетичному балансі України становить майже 50% [7].

Енергетична стратегія України на період до 2030 року передбачає зберегти домінуючу роль атомної енергетики в енергозабезпеченні країни з часткою 52% до загального. Враховуючи зростання попиту на електроенергію, для цього заплановано побудувати до 2030 року ще 22 атомні енергоблоки.

Енергетичний баланс у світі, у тому числі і в Україні, поступово переміщується в напрямку відновлювальних джерел енергії. За даними Державної служби статистики за грудень 2017 року населення України використало 4063,5 тис. т кам'яного вугілля (що на 19,4% менше у розрахунку до грудня 2016 року), природного газу 4124.1 тис. т. (на 17% менше до грудня 2016 року) [8].

Через Україну проходять 37 тис. км. газопроводів з комплексом сховищ для підземного зберігання газу обсягом понад

35 млрд. м³ та 4570 км. нафтопроводів. За розрахунками агентства «Інтерфакс-Україна», видобуток газу ПАТ «Укргазвидобування» склав 1 млрд 302,8 млн. куб. м., ПАТ «Укрнафта» – 91 млн куб. м., іншими компаніями – 379,7 млн. куб. м.

Видобуток природного газу в Україні в 2017 році збільшилася на 4% (на 804,3 млн. куб. м.) у порівнянні з 2016 роком – до 20 млрд. 791,4 млн. куб. м. Підприємства НАК «Нафтогаз України» в минулому році збільшили видобуток газу на 2,9% (на 453,2 млн. куб. м.) – до 16 млрд. 353,4 млн. куб. м, інші компанії – на 8,6% (на 351 млн. куб. м), до 4 млрд. 437,9 млн. куб. м. «Укртрансгаз», 100% якого належить НАК «Нафтогаз України», експлуатує систему магістральних газопроводів і 12 підземних сховищ газу країни загальною ємністю 31 млрд. куб. м.

Важливим результатом 2017 року стало збільшення обсягів і частки імпорту приватними трейдерами і споживачами газу. В минулому році ці компанії імпортували в 1,8 рази більше газу, ніж в 2016 році – 5,4 млрд. куб. м. проти 2,9 млрд. куб. м. У 2017 році газ в Україну імпортували 67 компаній (у 2016 році – 34 компанії). У минулому році «Нафтогаз» імпортував з європейського ринку 8,7 млрд. куб. м. газу, що на 6% (на 0,5 млрд. куб. м.) більше, ніж роком раніше. Компанія вела закупівлі газу у 13 європейських постачальників, проти 15 постачальників в 2016 році. В 2017 році закупівлі газу у російського «Газпрому» не проводилися [8].

Україна в 2017 році збільшила імпорт газу з європейських країн на 27% (на 3 млрд. куб. м.) – до 14,1 млрд. куб. м., повідомила прес-служба НАК «Нафтогаз України».

Проте тепла та атомна енергетика є надзвичайно небезпечними для навколишнього середовища. За обсягами викидів забруднювальних речовин тепла електроенергетика перевершує будь-яку іншу галузь промисловості. ТЕС – є безперервно діючими джерелами викидів в атмосферу продуктів згоряння палива та скидів стічних вод, які є причиною термічного забруднення водоймищ.

При оцінці впливу теплоенергетики на довкілля важливе значення має облік тих енергоносіїв, які спалюються. У всьому світі домінуюче положення залишається за вугіллям. Низька якість вугілля, використання застарілих технологій спалювання, а також застарілих очисних споруд робить теплові станції найбільш вагомими джерелами забруднення атмосферного повітря в Україні.

У процесі утворення атомної енергетики виділяється маса небезпечних твердих відходів, відпрацьованих ядерним паливом. Їх зберігання та переробка наносять значну шкоду екології, а питання безпечного знешкодження і досі є невирішеним ніде у світі. Чорнобильська трагедія показала ризик використання атомної енергії та її негативний вплив на довкілля будь-якої країни.

Більшість країн з розвинутою економікою вже ставлять в пріоритет розроблення методів використання вторинних матеріалів, продуктів переробки та відновлювальні джерела енергії за для збереження екології. По всьому світу встановлюються сонячні батареї, цілі станції, вітрові та гідроелектричні станції.

В багатьох країнах ЄС вже давно вводяться «зелені тарифи». Цим заходом передбачаються встановлення державою спеціальних тарифів, за якими закуповується електроенергія з відновлювальних джерел. Такі тарифи зазвичай є вищими, ніж тарифи на звичайну електроенергію і, відповідно, є вигіднішими для виробника «зеленої» енергетики. Світовими лідерами з впровадження «зелених тарифів» залишаються США, Китай, Німеччина, Японія та Індія.

Більшість європейських країн ефективно використовують альтернативні джерела енергії. Наприклад: з 1 січня 2017 року залізниця Нідерландів повністю перейшла на альтернативні джерела енергії, а саме на використання енергії вітру. «Сонячна» дорога Франції являє собою кілометр шляху вкритого сонячними батареями, які здатні забезпечити енергією близько 5 тисяч жителів. Переходячи на альтернативну енергетику власники домогосподарств не лише зберігають екологію, а також можуть заробити, збуваючи надлишок енергії за «зеленим» тарифом у загальну мережу [4].

Федеративна Республіка Німеччина, що віднедавна взяла чіткий курс на форсований розвиток відновлюваних джерел енергії, у 2014 році досягла частки «зеленої енергетики» в електроенергетичному балансі в більш як 25% від загального споживання. А в Баварії ця частка досягла 39%. Основними її компонентами є гідроенергія (14%), сонячна енергія (10%), енергія біомаси (9%), вітряна енергетика (1,5%). Таким чином, можна говорити про сформовану в Баварії диверсифіковану систему ВДЕ, здатну покривати «провали» одного виду виробітку піками іншого – а це надважлива властивість для можливості реальної конкуренції з традиційними видами генерації.

Такі американські міста як Аспен, Берлінгтон, Вермонт також послідували «зеленому» тренду. Наприкінці минулого року Лас-Вегас став найбільшим містом США, яке відмовилось від традиційної енергетики. До 2020 року повністю планує перейти на чисту енергію Шотландія та Мальдіви. В Ісландії вже досягнуто 100% виробництва електроенергії та 85% теплової енергії за рахунок ВДЕ.

Сьогодні для України категорично невірним буде продовжувати рухатися шляхом використання вичерпних джерел енергії. Сучасний стан розвитку науково-технічного прогресу дає змогу все більшою мірою застосовувати інновації у сфері використання альтернативних і відновлювальних джерел енергії для потреб малих і великих підприємств [3, с. 402].

На сьогодні в Україні до головних видів альтернативного палива відносять: біоетанол, біомаса, біодизель, та енергія з відновлювальних джерел (ВДЕ). До більш конкретних видів альтернативного палива можна віднести: торф, тирса, солома, вербові чагарники, деякі кормові культури, соняшникове лушпиння, а в останні роки до списку додалися ще й мальва, кропива та міскантус.

Частка постачання енергії від ВДЕ у період з 2007 по 2016 роки свідчить про зростання на 2.2% (2007 рік – 1.7% (2384 тис. т. н.е.), 2016 – 3.0% (3616 тис. т. н.е.). При цьому провідну роль займає енергія біопалива та відходів (3,1.% від загальної частки постачання енергії) [8].

За словами голови Біоенергетичної асоціації України Георгія Голотухи: «Було замінено споживання трьох мільярдів кубометрів газу на рік за рахунок виробництва тепла та електроенергії з біомаси» [9]. За його підрахунками виробництво біологічних видів палива в Україні зростає на 38% за рік, випереджаючи переважну більшість галузей економіки.

Г. Гелетуха наголошує, що за 2016 рік Україна виготовила біопаливо, яке здатне замінити в енергетиці 3,7 мільярда кубометрів газу. Близько двох третин цього обсягу Україна споживає для власних потреб, решту – в змозі експортувати. Утім, це менше, ніж передбачено Національним планом дій з відновлюваної енергетики. Так, цей урядовий документ стверджує, що до кінця року Україна мала би замінити біопаливом 4,25 мільярда кубометрів газу, а до 2020 року – 7,2 мільярда. Тобто це приблизно той обсяг, який держава щороку закачує до своїх підземних газових сховищ на зимовий період.

Гідроенергетики спожили лише 660 тис. т. н. е., що становить 0,7% від загальної частки постачання енергії. Проте Україна залишається привабливою для мікро-, міні- та малої гідроенергетики. Серед гідропостачальників енергії виділяють компанію Гідроенергоінвест, що володіє 12 ГЕС, зокрема 7 станціями в Кіровоградській області та кількома станціями в Сумській, Вінницькій, Полтавській, Житомирській областях. Найпотужніша з них – Гайворонська ГЕС потужністю 5,7 МВт. Ще одна компанія – «Енергія -1» – володіє Касперівською ГЕС з потужністю 5,7 МВт. На третьому місці – Червонооскільська ГЕС, яка працює в Харківській області та виробляє 4 МВт. [9].

Вітрової та сонячної енергії використали 124 тис. т. н. е., що становить 0,1% від загальної частки. Найбільший виробник енергії вітру – це «Вінд Пауер», дочірня компанія ДТЕК. На другому місці – «Вітряний парк Новоазовський». Унікальний комплекс тим, що там виробляють вітроенергетичні установки мультимегаватної потужності й аналогів йому немає на пострадянському суспільстві. Замикає трійку лідерів «Вітряний парк Очаківський». Компанія управляє тими компаніями, які можуть проводити разом з іншими енергетичними вітровими об'єктами 215,5 МВт. електроенергії. Проте серед виробників і постачальників вітрової енергетики за «зеленим» тарифом зареєстровано всього 11 компаній.

Виробників сонячної енергетики зареєстровано значно більше – понад 85. Найбільша компанія на ринку сонячної енергетики в Україні – «Восход Солар» із потужністю 53,3 МВт. Це підрозділ китайської компанії CNBMN er Energy Engineering, яка володіє близько 60% «сонячного» енергоринку України потужністю 267 МВт. Але крім великих постачальників, є невеликі компанії, які виробляють сонячну енергію по всій Україні, зокрема у Хмельницькій, Вінницькій, Одеській, Кіровоградській, Волинській, Дніпропетровській Львівській та інших областях [9].

За даними Євростату, за 9 місяців 2017 року в експлуатацію введені 201 МВт нових потужностей ВДЕ, що в 3,7 рази більше аналогічного періоду 2016 року; сонячні електростанції становлять 83% нових потужностей; середня одинична потужність становить 6 МВт. Вперше в Україні побудовані об'єкти потужністю понад 10 МВт.

Впродовж останніх трьох років Україна значно обігнала своїх сусідів пострадянського союзу у впровадженні альтернативних

джерел енергетики. Було введено більш ніж 1,6 ГВт теплових потужностей, що працюють вже не на газі, а саме на поновлювальних видах палива. Такі інновації не тільки залучили місцеві види опалення, а й обумовили збільшення робочої зайнятості в країні. Загалом за 2016 рік кількість сонячних панелей в Україні збільшилась до 1109 господарств, що у 4,5 рази більше ніж у 2015 році, коли їх кількість складала 244 господарства. У 2017 році також прийнято ряд законів, спрямованих на розвиток альтернативної енергетики у країні. Зокрема це законопроект № 4334 – щодо стимулювання виробництва тепла з альтернативних джерел та законопроект № 6081 – щодо покращення інвестиційних можливостей у сфері виробництва електричної енергії з альтернативних джерел, стимулювання встановлення сонячних та вітрових електричних станцій на території приватних домогосподарств та щодо розвитку сфери виробництва рідких біологічних видів палива [10].

Також одним з головних документів є «Національний план дій з відновлювальної енергетики на період до 2020 року» в якому зазначені основні стратегічні цілі влади щодо стимулювання відновлювальних джерел енергетики. Цим влада намагається надати пріоритетність альтернативної енергетики у розвитку сфери енергетики України.

Також в Україні розроблена «Енергетична стратегія України на період до 2030 року», основна мета якої полягає в максимально ефективному використанні природних паливно-енергетичних ресурсів і наявного науково-технічного та економічного потенціалу ПЕК для підвищення якості життя населення країни. Одне із важливих завдань стратегії – забезпечення екологічної безпеки та зменшення техногенного впливу на стан довкілля за рахунок впровадження нових технологій видобутку, переробки, транспортування і реалізації електроенергії та тепла, збільшення частки відновлюваних джерел енергії [7].

Більшість українських експертів з енергетики свідчать про тенденцію подальшого розгортання ВДЕ, особливо, зважаючи на те, що є необхідний економічний і технічний потенціал. Вони прогнозують можливий повний перехід на альтернативні джерела енергії вже до 2050 року. Проте такі прогнози можливі ще й при наявності бажання переходу на ВДЕ не лише у великих підприємств, а й у приватних споживачів і громад. Стримуючим фактором розвитку відновлюваної енерге-

тики в Україні є доступ до фінансування, технологій та ноу-хау.

Висновки з цього дослідження. Впровадження інноваційних рішень щодо використання альтернативних джерел енергії в Україні значно збережуть екологію України і сприятимуть розвитку економіки. Використання відновлювальних джерел енергії допоможе на 30% скоротити витрати на електроенергію, що в свою чергу сприятиме здешевленню собівартості вироблення продукції національного виробника, а отже і збільшенню конкурентоспроможності підприємств України не тільки на Європейському ринку, а й світовому.

Важливою умовою до впровадження таких нових інноваційних технологій є ство-

рення і удосконалення інституційної складової, створення стійких «зелених» тарифів, що сприятимуть виробленню ВДЕ. Також позитивним чинником буде створення ринку «зелених» облігацій, які допоможуть значно прискорити процес впровадження відповідних програм. Стимулювання підприємців та приватних осіб може бути досягнуте впровадженням податкових преференцій, пільгового кредитування, лізингового устаткування та прямих субсидій. Важливу роль відіграє і політична підтримка, достатнє фінансування та підтримка науково-технічних та технологічних розробок у сфері ВДЕ та створення умов для швидкого їх впровадження.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Вознюк М.А. Проблемні аспекти управління процесами енергозбереження на регіональному рівні / М.А. Вознюк // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. – 2013. – Т. 1. – № 14. – С. 175–182
2. Джеджула В.В. Розвиток енергетичного потенціалу промислового підприємства шляхом використання відновлювальних джерел енергії / В.В. Джеджула // Науковий вісник Львівського національного університету ветеринарної медицини та біотехнології. Серія «Економічні науки». – 2012. – № 1. – Т. 14. – Ч. 1. – С. 121–124.
3. Джеджула В.В., Єпіфанова І.Ю. Інновації в системі управління енергозбереженням промислових підприємств / В.В. Джеджула // Економіка і суспільство. – 2017. – № 9. – С. 401–404.
4. Оберкович С. Альтернативна енергетика: міжнародний досвід, проблеми та перспективи в Україні // «Юрист&Закон» [Електронний ресурс]. – № 43. – Режим доступу: http://uz.ligazakon.ua/ua/magazine_article/EA009783
5. Павлик А. В. Стан розвитку альтернативних джерел енергії та актуальність їх використання в Україні / А.В. Павлик // Вісник СумДУ. Серія «Економіка», – 2014. – № 4. – С. 14–20.
6. Третельницька Г.М. Особливості оцінки інноваційного потенціалу підприємств енергетичної галузі України / Третельницька Г.М., Чепеленко А.М. Матеріали III Міжнар.наук.-практ.конф.молодих учених і студентів/ Навчальний інститут Української інженерно-педагогічної академії: у 3-х т. – Т.2.: Економічні науки. – Бахмут. ННППІ УІПА, 2017. – С. 93-94.
7. Енергетичні ресурси [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://cd.greenpack.in.ua>
8. Державна служба статистики України – 2017. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
9. Більше альтернативної енергетики в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://moesonce.com/ukraine/bilshе-alternativnoi-energetiki-v-ukraini.html>
10. Як влаштована альтернативна енергетика в Україні? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ckp.in.ua/research/18838->

REFERENCES:

1. Vozniuk M.A. Problematic aspects of management of energy saving processes at the regional level / M.A. Vozniuk // Financial and credit activity: problems of theory and practice. – 2013. – Vol. 1. – № 14. – P. 175–182.
2. Dzhedzhula V.V. Development of the energy potential of an industrial enterprise by using renewable energy sources / V.V. Dzhedzhula // Scientific journal of Lviv National University of Veterinary Medicine and Biotechnologies. Series «Economic Sciences». – 2012. – № 1. – Vol. 14. – Par. 1. – P. 121–124.
3. Dzhedzhula V.V., Yepifanova I.U. Innovations in the system of energy saving management of industrial enterprises / V.V. Dzhedzhula // Economics and Society. – 2017. – № 9. – P. 401–404.
4. Oberkovych S. Alternative energy: international experience, problems and perspectives in Ukraine // «Lawyer & Law» [Electronic resource]– № 43 –Access at: http://uz.ligazakon.ua/ua/magazine_article/EA009783
5. Pavlyk A.V. The state of development of alternative energy sources and the relevance of their use in Ukraine / A.V. Pavlyk // Scientific journal of Sumy State University. Series «Economics». – 2014.– № 4. – P. 14–20.

6. Tretelnytska H.M. Peculiarities of estimation of the innovative potential of the power industry enterprises of Ukraine / Tretelnytska H.M., Chepelenko A.M. Materials of III International scientific-practical conference of young scientists and students / Educational institute of Ukrainian Engineering Pedagogics Academy: 3 Vol. – Vol.2.: Economic Sciences. – Bakhmut. NNPPi UIPA, 2017. – P. 93-94.
7. Energy resources [Electronic resource] – Access at: <http://cd.greenpack.in.ua>
8. State Statistics Service of Ukraine – 2017 – Access at: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
9. More alternative energy in Ukraine [Electronic resource] – Access at: <http://moesonce.com/ukraine/bilshe-alternativnoi-energetiki-v-ukraini.html>
10. How is alternative energy in Ukraine organized? [Electronic resource] – Access at: <https://ckp.in.ua/research/18838> -

Публічне управління в умовах інтелектуальної економіки

Іванюк О.В.

кандидат економічних наук, доцент кафедри економічної теорії,
інтелектуальної власності та публічного управління
Житомирського національного агроекологічного університету

Плотнікова М.Ф.

кандидат економічних наук, доцент кафедри інноваційного підприємництва
та інвестиційної діяльності
Житомирського національного агроекологічного університету

Ходаківський Є.І.

доктор економічних наук, професор кафедри економічної теорії,
інтелектуальної власності та публічного управління
Житомирського національного агроекологічного університету

Розглянуто аспекти формування засад публічного управління в умовах глобалізації. Висвітлено зв'язок публічного управління та інтелектуальної економіки. Розкрито сутність ноосферної економіки та освіти як базису формування суспільної свідомості. Запропоновано гештальтний підхід як механізм системно-синергетичного розвитку економіки. Дана характеристика родових поселень як практичного витoku системи публічного управління на сільських територіях.

Ключові слова: публічне управління, інтелектуальна економіка, ноосферна економіка, ноосферна освіта, родові поселення.

Ivanyuk O.V., Plotnikova M.F., Khodakivsky Y.I. ПУБЛИЧНОЕ УПРАВЛЕНИЕ В УСЛОВИЯХ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Рассмотрены аспекты формирования основ публичного управления в условиях глобализации. Освещены связь публичного управления и интеллектуальной экономики. Раскрыта сущность ноосферной экономики и образования как базиса формирования общественного сознания. Предложен гештальтный подход как механизм системно-синергетического развития экономики. Дана характеристика родовых поселений как практического истока системы публичного управления на сельских территориях.

Ключевые слова: публичное управление, интеллектуальная экономика, ноосферная экономика, ноосферное образование, родовые поселения.

Ivanyuk O.V., Plotnikova, M.F., Khodakivsky Y.I. PUBLIC MANAGEMENT IN THE KNOWLEDGE-BASED ECONOMY

The article presents aspects of the foundations of public administration in the context of globalization. It also covers the relationship of public management and knowledge-based economy. The authors reveal the essence of the noospheric economy and education as the basis of social consciousness formation. The paper illustrates the Gestalt approach as a synergetic development mechanism of the economy. The article characterizes a family settlement as a practical source of the system of public management in rural areas.

Keywords: public administration, intellectual Economics, Economics of the noosphere, noospheric education, tribal settlement.

Постановка проблеми. В останнє десятиріччя спостерігається активізація інноваційної діяльності в європейських країнах. Про це свідчить постійне зростання витрат на покращення системи освіти і науки, НДДКР, посилене стимулювання інноваційної діяльності і формування інноваційного середовища, підвищення рівня знань і охорони інтелектуальної власності. Це свідчить про перехід до нової економічної парадигми, що ґрунтується на знаннях – економіки знань або інтелекту-

альної економіки. Перехід до інтелектуальної економіки супроводжується зростанням попиту на людський капітал як в сфері виробництва, так і сфері управління, що пов'язано зі зростанням складності управління державними і публічними організаціями, через зміну напрямів концентрації уваги, необхідність створення нових методів управління, попиту на системи електронного урядування та ін.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженнями питань управління про-

цесом розвитку інтелектуальної економіки займаються О. Босак [1], К. Вацьковські [2], А. Волков [3], Л. Гордієнко [1], Л. Корнійчук [4], А. Мельник [5], Г. Мерніков [6], Є. Ходаківський [8–12], Н. Булейн (N. Bullain) [13] та інші. Разом з тим, цілий ряд актуальних проблем, пов'язаних з особливостями формування й функціонування системи державного управління в інтелектуальній економіці підлягає детальному розгляду й аналізу.

Формулювання цілей статті. Мета даного дослідження полягає в обґрунтуванні необхідності зміни концепції державного управління при переході до інтелектуальної економіки.

Виклад основного матеріалу. Формування інтелектуальної економіки призводить до зміни цілей, пріоритетів і цінностей суспільного розвитку та всієї структури національної економіки. Основний акцент переноситься на розвиток і ефективне використання людського потенціалу, визначення його системи цінностей і дієвої структури мотивації та впровадження у всіх сферах економічної і управлінської діяльності новітніх інформаційних і комунікаційних технологій.

Перехідний етап розвитку сучасного українського суспільства зумовлює необхідність у зміні самої системи управління державним сектором та у професіоналах з високим рівнем компетентності у будь-якій сфері життєдіяльності, особливо в галузі управління державними і публічними організаціями. Зміна системи управління передбачає зростання значення інформаційних і комунікаційних технологій при плануванні, прогнозуванні, розвитку, контролю управлінського процесу; цільового використання досягнень науки і техніки для потреб практичної діяльності.

Дотримання імперативу цінності людини є важливим не тільки для організації ефективної роботи державних органів влади і налагодження взаємодії органів влади з громадськістю, а врахування важливості отримання оберненого зв'язку. Перехід до концепції публічного управління передбачає не тільки зміну законодавства і заміну відповідних понять, але й зміну загальної системи управління державними і публічними організаціями. Термін «публічне управління» (англ. *public management*) вперше використав англійський державний службовець Десмонд Кілінг у 1972 р. – «публічне управління – це пошук у найкращий спосіб використання ресурсів задля досягнення пріоритетних цілей державної політики» [1, с. 15]. Поява нової форми управління у публічній

сфері була спричинена потребою модернізувати організаційні структури і процедури, які вони використовують, для того, щоб усі інституції публічної сфери працювали краще. Публічне управління стосується ефективного функціонування всієї системи політичних інституцій. Програма розвитку ООН послуговується визначенням, запропонованим американським ученим Джеєм М. Шавріцом: «Публічне управління – це галузь практики та теорії, яка є ключовою для публічного адміністрування та зосереджена на внутрішній діяльності державних установ, зокрема на вирішенні таких управлінських питань, як контроль, керівництво, планування, організаційне забезпечення, забезпечення інформаційними технологіями, управління персоналом, та оцінка ефективності» [14].

У концепції публічного управління на перший план виходить ефективність діяльності цих організацій, що зумовлює подібність стилів і методів їх управління до керівництва приватними структурами. Сучасний етап розвитку суспільства характеризується інтелектуалізацією усіх сфер життєдіяльності людей, зокрема й економіки. Це вимагає від управлінців нового бачення сутності, закономірностей і принципів взаємовідносин між людьми в процесі вирішення проблем сьогодення та побудови нової ефективної системи управління державними і публічними організаціями. В першу чергу, це зумовлюється тим, що на відміну від інших засобів виробництва, знання є публічним благом (рис. 1).

Зміст інтелектуальної економіки – підвищена увага до знань, якими володіє суспільство та потенціалу їх розвитку. Зміст же управління у публічному секторі – пошук найкращих способів використання всіх ресурсів, в тому числі і інтелектуальних, для досягнення пріоритетних цілей держави. Відповідно, роль менеджерів у публічному секторі полягає у тому, щоб «заохочувати працівників, а також представників широкої громадськості та окремих організацій, працювати разом для досягнення результатів, на які вони, можливо, мають незначний безпосередній вплив, зважаючи на децентралізацію влади» [15].

Необхідність активізації діяльності адміністративно-територіальних утворень на всіх рівнях вимагає більш повного розкриття соціально-екологічних, галузевих-технологічних та територіально-економічних особливостей їх розвитку. Динамічний характер формування відносин суспільного сектору в умовах децентралізації управління визначає потребу визна-

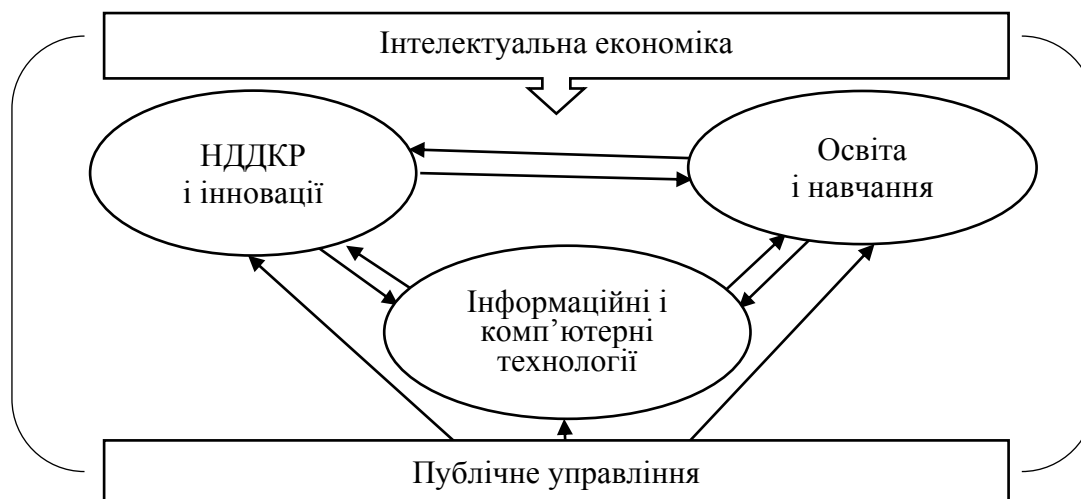


Рис. 1. Взаємозв'язок публічного управління розвитку інтелектуальної економіки

чення принципово нових підходів до освіти та виховання. Це, в першу чергу, інклюзивна освіта. Позитивна спрямованість людської цивілізації до свого удосконалення та розвитку визначення його Провидінням.

Акмеологічним авангардом і продуктом цих процесів є Думка, Мислення, гуманістичний розум. Ноосферне мислення – еволюційно новий спосіб самоідентифікації, самоврядування і самовідновлення людини з опорою на розуміння генетичної єдності Світу [16]. Він означає свідомий вибір людини на користь збереження природи, любові й причетності до неї. Еволюційним завданням ноосферного мислення є оволодіння людством Загальними Законами Світу, Загальними Законами людського суспільства і похідними від них іншими системами законів.

Наш час – період переходу людства в епоху єднання індивідуального та колективного інтелекту і духовності – усе частіше йменують епохою одухотвореного розуму, епохою ноосфери. Закономірність входження планети Земля в епоху ноосфери показав видатний український вчений зі світовим ім'ям В.І. Вернадський [17]. Ноосферне мислення, що являє собою нову форму мислення для нашого часу, є передоднем вищої форми людського мислення – космічного мислення. Космічне мислення відрізняється абсолютною вірою у Творця і його Загальні Закони Світу, що дозволить людині знайти нові можливості саморегуляції, творчої, планетарної діяльності [9; 11; 16].

Світогляд генетичної єдності Світу є ядром ноосферної освіти, його філософською, науковою базою, яка покладена в основу його

гносеології, методології, психології [9; 11; 16]. Світогляд генетичної єдності Світу відповідає базовим принципам природовідповідності, системності, науковості, синергічності, а також основним філософським принципам: передування, тому що інтегрує попередні теорії, гіпотези, наукові, релігійні, культурні досягнення людства; необхідності, тому що відповідає на абсолютно необхідні для світогляду людини питання про походження і творення Світу; достатності, тому що, відповідаючи на корінні питання світобудови, дозволяє відповісти на будь-які питання, що впливають із життя; керованості, тому що розкриває алгоритм, пропорції та рух освіти, що дозволяє Світу і його системам працювати на принципах самоврядування, самотворення, самоорганізації; еволюційної мінливості, тому що показує механізми, причини, закони еволюційної мінливості; системності, тому що представляє елементи Світу, їх єдині зв'язки, композиції і мету творення та функціонування системи «Світ», системи «людина»; єдності і нескінченності як еволюційний вектор розвитку Світу.

Імплементация законів освіти має бути перетворене в систему нових методологічних і професійних установок кожного члена суспільства України. Інтегрованість законів психіки людини в освіту і встановлена за їх допомогою конгруенція педагогічного процесу Загальним Законам Світу дозволили назвати ноосферну освіту психопедагогікою. Мета ноосферної психопедагогіки – оволодіння новими структурами (контурями) головного мозку більшістю населення (спочатку нейросоматичними – від гр. *neuron* – нерв і

sōmatos – тіло), тобто усвідомлене керування процесами гармонійного розвитку фізичного і психологічного здоров'я, новими методами роботи з інформацією, новими способами одержання інформації (біозворотній зв'язок), якісно новим підходом до використання інформації, новими технологічними, методологічними, методичними можливостями [9; 11; 16; 18].

В ноосферній концепції система «людина» розглядається цілісно. При такому підході поняття «здоров'я» виходить далеко за рамки питань медицини. Здоров'я – це гармонійне функціонування всіх рівнів біосфери особистості, що дозволяє їй успішно адаптуватися до навколишнього середовища і, творчо реалізуючи своє призначення згідно із Загальними Законами людського суспільства, еволюціонувати конгруентно Загальним Законами Світу. Вивчення законів функціонування багаторівневої системи «людина» дозволяє побачити сильні і слабкі ланки всієї системи в цілому, тому що життєдіяльність усіх рівнів нашої біосфери схожа на сполучені посудини – збій на морально-духовному плані може привести до серйозних фізичних захворювань, так само як і нестача життєвих сил, обумовлена відсутністю здорового способу життя, може призупинити наші більш високі можливості. Природовідповідна робота вібрацій клітин, органів, систем і всього організму в цілому дозволяє вправно працювати людському мозку. Властивий від природи кожній людині детектор власної істини й неправди (уміння відчувати потрібну інформацію) є базою для більш складної системи: генетично детермінованого способу пізнання людиною себе самої і Світу.

Реальність багатогранна, але у більшості своїй передбачувана. Вона складається з реальностей кожного учасника, відносин між ними, реальностей підсистем тощо. Гештальт є об'єднуючим фактором реальності. Завдяки гештальттехнологіям створюється така організація людей у взаємній співпраці, яка дозволяє досягти успіхів в діяльності підприємства при мінімальному керованому впливі на співробітників. Особливо це важливо в процесах децентралізації та застосування нових форм територіальних громад, в яких нові парадигмальні само організаційні форми мають непересічне значення. Прикладом вдалого використання гештальттехнологій може стати ідея підприємства, як єдиної родини. Такий образ підприємства, або гештальт, використовується в Японії. Кожен працівник асоціює себе

з членом великої родини, керівника з «батьком», колег – з «ріднею». Такий гештальт формує «дух підприємства», працівники не сприймається як окремі елементи системи управління, а виступають як «родина», як щось єдине, ціле. В той самий час, в кожному працівнику відображене підприємство, а відображення структури цілого в її елементі і є рефлексією (термін рефлексія з латині означає «відображення»). Метод гештальта допомагає створити цілісну команду, без опори на кожного працівника окремо [9; 11; 18].

Реальність багатогранна, але у більшості своїй передбачувана. Вона складається з реальностей кожного учасника, відносин між ними, реальностей підсистем тощо. Наприклад, продавці вважають спеціальне обслуговування клієнта капіталовкладенням, що приносить дохід, бухгалтери – вважають – це лише з додатковою статтею витрат, збільшується вартість товару, а інженери можуть вважати це зайвим і навіть шкідливим. Гештальт є об'єднуючим фактором реальності. Завдяки гештальттехнологіям створюється така організація людей у взаємній співпраці, яка дозволяє досягти успіхів в діяльності підприємства при мінімальному керованому впливі на співробітників. Особливо це важливо в процесах децентралізації та застосування нових форм територіальних громад, в яких нові парадигмальні само організаційні форми мають непересічне значення.

Найбільш життєздатними в довгостроковій перспективі виявляються структури, що формують системні взаємозв'язки з іншими напрямками діяльності (зокрема, екологічні проекти активізують появу дрібнотоварних виробництв, що будуть стимулювати економічне зростання тощо), іншими словами в межах територіального утворення з'являється система соціальних зв'язків, що об'єднує людей за різними напрямками та різним способом. Це дозволяє концентрувати зусилля, формуючи системні знання та створювати ефект мультиплікатора внаслідок об'єднання зусиль та розуміння наслідків впливу окремих напрямів один на один та на систему в цілому (синтелектичне бачення) [7; 9; 18–19].

За нашими дослідженнями формуванню оптимістичних програм поведінки людини сприятиме системносинергетичний підхід, зокрема, поєднання економічного світогляду та духовного, що знаходить своє креативне відображення у формі етнотуристичного, екологічного, соціального, пермакультурного та інших підходів до управління розвитком

особистості та суспільства. Так, реальним механізмом відродження сільських територій є практика публічного управління, яка базується на діяльності громадської організації, зареєстрованої в територіальній громаді і діючій на її території, реалізуючи ідею «Родова садиба». Розвиток родових поселень поширений у 100 населених пунктах України, що об'єднані на єдиній світоглядній основі – гармонії Людини та Природи [10; 20–23]. Скоординована діяльність органів влади та управління як на державному, так і на місцевому рівні через інструменти державно-приватного партнерства посилює результативність такої діяльності.

Особливе становище родової землі зумовлене її розумінням як цілісної частини держави, що є надбанням родини, спроможної створити базис її матеріального та духовного зростання як для сьогоденних, так і майбутніх поколінь, що підвищує довіру до керівництва країни та впевненість у майбутньому, сприяє об'єднанню народу. На зміну людині-споживачу виникає Людина-Творець, відповідальний за свою родину, Рід, процвітання своєї Батьківщини. Освоєння спустошених сіл та хуторів й творення на їх основі квітучих садів, територій, які забезпечують себе екологічно

чистим продовольством в сприятливих природних умовах, будуючи власний дім на своїй землі, яку можна залишити нащадкам поряд з досконалим середовищем існування.

Висновки з цього дослідження. Діяльність уряду і неприбуткових організацій стає подібною до діяльності установ приватного сектора. На перше місце виходить ефективність та порядок її досягнення. Ефективність стає однією з головних характеристик результативної діяльності як підприємств, так і публічних організацій і державних установ. Ефективність діяльності підприємств – це не тільки отримання економічного прибутку, але і вплив його діяльності на соціальну життєздатність регіону, його екологічні та інші проблеми, що і визначає спільний вектор діяльності підприємств з державним і публічним сектором. Публічне управління в інтелектуальній економіці – це створення та надання якісних послуг та забезпечення ефективної діяльності державних установ через використання інтелектуального капіталу та сучасних систем менеджменту. Перехід до інтелектуальної економіки неможливий без використання концепції публічного управління на всіх рівнях державного управління.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Босак О. З. Публічне управління як нова модель управління у державному секторі / О. З. Босак // Державне управління: теорія та практика. – 2010. – № 2. – С. 114–122.
2. Вацьковські К. С. Проекти публічно-приватно партнерства Польщі 2014 – 2020, що підтримуються фондами ЄС / К. С. Вацьковські, Л. Ю. Гордієнко // Публічне управління XXI століття: від соціального діалогу до суспільного консенсусу : зб. тез до XIV Міжнар. наук. конгресу. – Х.: Вид-во ХарPI НАДУ «Magіstr», 2014. – 332 с.
3. Волков А. М. Публічне управління недропользованием в России (современный период) / А. М. Волков // Правовая инициатива. – 2013. – № 7. – С. 15.
4. Корнійчук Л. Економічне зростання і сталий розвиток / Л. Корнійчук // Економіка України. – 2008. – № 4. – С. 15–17.
5. Мельник А.Ф. Публічний сектор і державна політика в демократичному суспільстві: [монографія] / А.Ф. Мельник, О.В. Длугопольський. – Тернопіль: Екон. думка, 2008. – 240 с.
6. Мерніков Г.І. Україна в постіндустріальному світі. Реалії та перспективи : [монографія] / Г.І. Мерніков, А.І. Шевцов; Нац. інститут стратег. дослідж. – Д., 2007. – 168 с.
7. Синергетика: методологія ефектів: монографія / І. Є Януль, Ю. Ю. Мороз, О. В. Іванюк [та ін.]; наук. ред. Є.І. Ходаківський, Т. О. Зінчук, І. Г. Грабар. – Житомир: ЖНАЕУ, 2012. – 624 с.
8. Ходаківський Є.І. Інтелектуальна власність: економіко-правові аспекти [текст] навч. посіб. / Є. І. Ходаківський, В. П. Якобчук, І. Л. Литвинчук. – К.: ЦУЛ, 2014. – 276 с.
9. Ходаківський Є. І. Психологія управління: підручн. 5-те вид. перероб. та доп. [текст] Підручник. / Є. І. Ходаківський, Ю. В. Богоявленська, Т. П. Грабар. – К.: ЦУЛ, 2016. – 492 с.
10. Ходаківський Є.І. Формування системи розвитку сільських територій на засадах підприємництва, саморегулювання та державного управління / Є. І. Ходаківський, Т. М. Ратошнюк, Л. Л. Капітула, М. Ф. Плотнікова // Подільський вісник: сільське господарство, техніка, економіка. – 2016. – № 25. – С. 158–170.
11. Гешталти соціально-економічних систем / за ред. проф. Є.І. Ходаківський. – Житомир: Вид-во «Рута», 2016. – 226 с.

12. Якобчук В. П. Роль публічного управління у формуванні нової моделі державного регулювання економіки [Електронний ресурс] / В. П. Якобчук, Є. І. Ходаківський, І. Л. Литвинчук // Ефективна економіка: електрон. журн. – 2017. – № 1. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=53> 75.
13. Bullain, N. Comparative Analysis of European Policies and Practices of NGO-Government Cooperation / N. Bullain, R. A. Toftisova, // The International Journal of Not-for-Profit Law (IJNL). 2005. – Vol. 7, Issue 4, September 2005.
14. Keeling D. Management in Government / D. Keeling (1972), London: Allen & Unwin.
15. Глосарій Програми розвитку ООН. – Режим доступу: <http://www.unpan.org/Directories/UNPublicAdministrationGlossary/>
16. Курмишев Г.В. Ноосферна освіта: науково-методологічні основи і вітчизняна практика: [метод. посіб.] / Г. В. Курмишев, Н. В. Маслова, М. С. Гончаренко, Т. В. Олійник, В.М. Тур. – Житомир: Рута, 2017. – 148 с.
17. Вернадський В.І. Біосфера та ноосфера / В.І. Вернадський. – М.: Айрис-прес, 2004. – 576 с.
18. Мосиенко О.В. Рефлексивный подход к управлению персоналом как основа самоорганизации / О. В. Мосиенко // Международный научный журнал «Прогресс». – 2015. – № 5–6. – С. 73–77.
19. Грабар І. Г. Синергетика економічних систем: [навч. посіб.] / І. Г. Грабар, Є. І. Ходаківський, О. В. Вознюк, Л. Ю. Возна та ін. – Житомир: Рута. – 2003. – 244 с.
20. The modern social and economic policy of Ukraine: problems of providing for and enhancing of adequate living standards and quality of life / Yu. Bogoyavlenska, M. Plotnikova, E. Khodakivsky // Management theory and studies for rural business and infrastructure development. – 2010. – № 21 (2). – P. 18–26.
21. Плотникова М.Ф. Направления многофункционального развития сельских территорий / М.Ф. Плотникова // Международный научный журнал «Прогресс». – 2013. – № 1–2. – С. 44–48.
22. Родова садиба: економіка, технології, комунікації, екологія: [навч. посіб.] / М. Я. Васильєв, І. Г. Грабар, С. В. Молодецька, М. Ф. Плотникова. – Житомир: Рута, 2017. – 272 с.
23. Васильєв М.Л. Перспективи розвитку сільських територій та Концепція «Родової садиби»: соціально-екологічний аспект / М.Л. Васильєв, М.Ф. Плотникова // Вісник ЖНАЕУ. – 2014. – № 2, Т. 4, ч. II. – С. 412–423.

REFERENCES:

1. Bosak O. Z. (2010) Publichne upravlinnja jak nova modelj upravlinnja u derzhavnomu sektori [Public management as a new management model in the public sector]. Derzhavne upravlinnja: teoriya ta praktyka, Vol. 2. – pp. 114–122.
2. Vacjkovsji K. S., Ghordijenko L. Ju. (2014) Proekty publichno-privatno partnerstva Poljskhi 2014–2020, shho pidtrymujutsja fondamy JeS [The projects of public-private partnership Poland 2014 – 2020 supported by EU funds]. Publichne upravlinnja KhKhl stolittja: vid socialjnogho dialoghu do suspiljnogho konsensusu : zb. tez do XIV Mizhnar. nauk. Kongresu [Public administration in XXI century: from social dialogue to social consensus : abstracts of XIV International scientific Congress]. – Kharkiv: Vyd-vo KharRI NADU “Maghistr”, pp. – 30–32.
3. Volkov A. M. (2013) Publychnoe upravlenye nedropoljzovanyem v Rossyy (sovremennyj peryod) [Public resource management in Russia (contemporary period)]. Pravovaja unyusyatyva, Vol. 7. – p. 15.
4. Kornijchuk L. (2008) Ekonomichne zrostannja i stalij rozvytok [Public Economic growth and sustainable development]. Ekonomika Ukrainy, Vol. 4. – pp. 15–17.
5. Meljnyk A. F., Dlyghopoljskij O. V. (2008) Publichnyj sektor i derzhavna polityka v demokratychnomu suspiljstvi: monoghracija [Public sector and public policy in democratic societies: monograph]. Ternopilj: Ekon. Dumka. (in Russian)
6. Mernikov Gh. I., Shevcov A. I. (2007) Ukrajina v postindustrialjnomu sviti. Realiji ta perspektyvy: monoghracija [Ukraine in the post-industrial world. Realities and prospects: monograph]. Kyiv: Nac. instytut strategh. doslidzh. (in Ukrainian)
7. Janulj I. Je, Moroz Ju. Ju., Ivanjuk O. V. [ta in.] (2012) Synerghetyka: metodologhija efektiv: monoghracija [Synergetics: methodology effects: monograph]. Zhytomyr: ZhNAEU. (in Ukrainian)
8. Khodakivskij Je. I., Jakobchuk V. P., Lytvynchuk I. L. (2014) Intelektualjna vlasnistj: ekonomiko-pravovi aspekty [Intellectual property: economic and legal aspects]. Kyiv: CUL. (in Ukrainian)
9. Khodakivskij Je. I., Boghojavlenskija Ju. V., Ghrabar T. P. (2016) Psykhologhija upravlinnja [Management psychology]. Kyiv: CUL. (in Ukrainian)
10. Khodakivskij Je. I., Ratoshnjuk T. M., Kapitula L. L., Plotnikova M. F. (2016) Formuvannja systemy rozvytku siljskikh terytorij na zasadakh pidprijemnyctva, samoreguljuvannja ta derzhavnogho upravlinnja [Formation of system of development of rural territories on the principles of entrepreneurship, self-regulation and state control]. Podiljskij visnyk: siljske ghospodarstvo, tekhnika, ekonomika, Vol. 25, pp. 158–170.

11. Khodakivskyj Je.I. (2016) Gheshtaljtj socialjno-ekonomichnykh system [Gestalt socio-economic systems]. Zhytomyr: Vyd-vo «Ruta». (in Ukrainian)
12. Jakobchuk V. P., Khodakivskyj Je. I., Lytvynchuk I. L. (2017) Rolj publichnogho upravlinnja u formuvanni novoji modeli derzhavnogho rehuljuvannja ekonomiky [The role of public administration in the formation of a new model of state regulation of economy]. *Efektivna ekonomika* [Efficient economy], Vol. 1. Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5375> (accessed 19 January 2018).
13. Bullain, N., Toftisova, R. A (2005) Comparative Analysis of European Policies and Practices of NGO-Government Cooperation. *The International Journal of Not-for-Profit Law (IJNL)*, Vol. 7, Issue 4, September 2005.
14. Keeling D. (1972) *Management in Government*. London: Allen & Unwin.
15. Ghlosarij Prohramy rozvytku OON [Glossary United Nations development Programme]. Available at: <http://www.unpan.org/Directories/UNPublicAdministrati onGlossary/> (accessed 19 January 2018).
16. Kurmyshev Gh. V., Maslova N. V., Ghoncharenko M. S., Olijnyk T. V., Tur V.M. (2017). *Noosferna osvita: naukovo-metodologichni osnovy i vitchyznjana praktyka* [Noospheric education: scientific-methodological bases and national practice]. Zhytomyr: Ruta. (in Ukrainian)
17. Vernadsjkyj V.I. (2004) *Biosfera ta noosfera* [The biosphere and the noosphere]. Moskva: Ajrys-pres. (in Russian)
18. Mosyenko O.V. (2015) *Reflektivnyj podkhod k upravleniju personalom kak osnova samoorghanyzacyj* [The reflective approach to human resource management as the basis of samoorganizatsiya]. *Mezhdunarodnyj nauchnyj zhurnal «Proghress»*, Vol. 5–6, pp. 73–77.
19. Ghrabar I. Gh., Khodakivskyj Je. I., Voznjuk O. V., Vozna L. Ju. ta in. (2003) *Synerghetyka ekonomichnykh system* [Synergetic economic systems]. Zhytomyr: Ruta. (in Ukrainian)
20. Bogoyavlenska Yu., Plotnikova M., Khodakivsky E. (2010) *The modern social and economic policy of Ukraine: problems of providing for and enhancing of adequate living standards and quality of life. Management theory and studies for rural business and infrastructure development*, Vol. 21 (2), pp 18–26.
21. Plotnykova M.F. (2013) *Napravlenija mnoghofunkcyonalnogho rozvytyja seljskykh terrytorij* [Directions of multifunctional rural development]. *Mezhdunarodnyj nauchny zhurnal «Proghress»*, Vol. 1–2, pp. 44–48.
22. Vasyljjev M. Ji., Ghrabar I. Gh., Molodecjka S. V., Plotnikova M. F. (2017) *Rodova sadyba: ekonomika, tekhnologhiji, komunikaciji, ekolohija* [Family estate: Economics, technology, communication, ecology]. – Zhytomyr: Ruta. (in Ukrainian)
23. Vasyljjev M. L., Plotnikova M. F. *Perspektyvy rozvytku siljsjkykh terytorij ta Konceptija «Rodovoji sadyby»: socialjno-ekolohichnyj aspekt* [Prospects for the development of rural areas and the Concept of "Family estate": the socio-ecological aspect]. *Visnyk ZhNAEU*, Vol. 2, no. 4, part II, pp. 412–423.

УДК 338.45:664.1

Методичні засади оцінювання економічної безпеки підсистем реального сектору економіки

Кіржецький Ю.І.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри соціальних дисциплін
Львівського державного університету внутрішніх справ

Кіржецька М.С.

кандидат економічних наук,
асистент кафедри економіки підприємства та інвестицій
Національного університету «Львівська політехніка»

У статті узагальнено методичні засади оцінювання економічної безпеки підсистем реального сектору економіки, які умовно поділено на п'ять груп (у протиріччя загальнозастосовуваних трьом): системний, функціональний, казуальний, елементний і процесний, що дає змогу глибше окреслити можливості їх використання в розробленій авторами послідовності оцінювання рівня економічної безпеки підсистем реального сектору економіки.

Ключові слова: економічна безпека, реальний сектор, підходи до оцінювання, послідовність оцінювання.

Киржецкий Ю.И., Киржецкая М.С. МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОЦЕНКИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПОДСИСТЕМ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ

В статье обобщены методические основы оценки экономической безопасности подсистем реального сектора экономики, которые условно разделены на пять групп: системный, функциональный, казуальный, элементный и процессный, что позволяет глубже очертить возможности их использования в разработанной авторами последовательности оценивания уровня экономической безопасности подсистем реального сектора экономики.

Ключевые слова: экономическая безопасность, реальный сектор, подходы к оценке, последовательность оценки.

Kirzhetsky Yu.I., Kirzhetska M.S. METHODOLOGICAL PRINCIPLES FOR ASSESSING THE ECONOMIC SECURITY OF THE SUBSYSTEMS OF THE REAL ECONOMY

This article summarizes the methodological basis for assessing the economic security of subsystems of the real sector of the economy. Authors conditionally divided the methodological approaches to the assessment into five groups: system, functional, casual, elemental and process, which made it possible to determine the possibility of using them in the sequence of assessing the level of economic security of the subsystems of the real sector of the economy.

Keywords: economic security, the real sector, approaches to evaluation, the sequence of evaluation.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Економічна безпека, як системна категорія, сформована з різноманітних підсистем, які можна класифікувати й за галузевою належністю. За своєю суттю, оцінювання економічної безпеки підсистем реального сектору економіки є процесом узгодження між предметом оцінювання та критеріями досягнення безпеки, що дозволяє обґрунтувати логіку досягнення цілей безпеки в умовах впливу внутрішніх і зовнішніх дестабілізуючих чинників [1]. Багатогранність поглядів щодо сутності економічної безпеки, актуалізує питання дослідження основних підходів до її оцінки, де предметом оцінювання можуть виступати: (1) безпосередньо об'єкт дослідження, тобто економіка підсистеми реаль-

ного сектору економіки; (2) чинники впливу на об'єкт дослідження – зовнішні та внутрішні загрози; (3) процес забезпечення економічної безпеки: заходи, які забезпечують умови для стабільного функціонування усіх складових досліджуваного об'єкту.

Якісною характеристикою забезпечення економічної безпеки підсистем реального сектору економіки є можливості суб'єктів виявляти ознаки, що в подальшому формуватимуть загрози. Очевидно, що кількісна її характеристика передбачає числову оцінку загроз, що впливають на підсистеми реального сектору.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На актуальність проблеми числової оцінки економічної безпеки підсистем реаль-

ного сектору економіки вказують теоретико-прикладні дослідження, серед яких варто виокремити напрацювання вітчизняних і зарубіжних науковців: Л. Абалкіна, Г. Вечканова, Т. Васильціва, І. Губаревої, А. Гуревич, В. Гейця, Я. Жаліла, В. Загашвілі, В. Кейбла, І. Михасюка, І. Мойсеєнко, А. Сухорукова, Ю. Харазішвілі, М. Флейчук, Н. Юрків та інших. Незважаючи на значний доробок згаданих вчених в окресленій тематиці, низка важливих питань не знайшли належного відображення. Зокрема, зруйнована галузева структура національної економіки внаслідок зовнішніх та внутрішніх трансформацій, потребує наукових дискусій стосовно дослідження економічної безпеки на мезорівні. Насамперед, актуальними залишаються наукові дослідження у сфері формування методики оцінювання.

Формулювання цілей статті. Цілями статті є: узагальнити методичні підходи та сформулювати послідовність кількісного оцінювання економічної безпеки окремих галузей реального сектору економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Методика кількісного оцінювання економічної безпеки підсистем реального сектору економіки ґрунтується на: дослідженні визначальних умов її функціонування у певний момент часу; можливих сценаріях розвитку загроз та ймовірного їх впливу. У відповідності до цієї методики нами узагальнено наступні підходи до оцінювання економічної безпеки підсистем реального сектору економіки: (1) системний; (2) функціональний; (3) казуальний; (4) елементний; (5) процесний.

Найбільш поширеним при оцінюванні економічної безпеки є *системний підхід*. Особливістю оцінювання за системним підходом є побудова інтегрального показника стану економічної безпеки, який відобразить співвідношення між показниками поточного та критичного стану досліджуваного об'єкту. Найбільш застосовуваним даний метод є при розрахунку економічної безпеки держави. Методику розрахунку рівня економічної безпеки України за системним підходом рекомендовано Міністерством економіки і торгівлі України [2].

Економічна безпека підсистем реального сектору економіки є важливою складовою економічної безпеки держави та підсистемою нижчого рівня, яка має свою структуру та внутрішню логіку побудови. Дослідження зарубіжних науковців, що займаються проблематикою ієрархічного аналізу, свідчать про те, що кожен елемент системи нижчого рівня імітує

структуру – вищого рівня, але в той же час, є самостійною підсистемою і може бути самостійним предметом дослідження [3; 4]. З позиції системного аналізу, об'єкти економічної системи різних рівнів можуть застосовувати аналогічні методи аналізу, оскільки кожен рівень, що є підсистемою, має проєкцію на систему вищого рівня. Це обумовлює можливість використання методики розрахунку рівня економічної безпеки держави, для інтегральної оцінки рівня економічної безпеки підсистем реального сектору економіки із виокремленням індикаторів, що її характеризують. Інструментами оцінювання рівня економічної безпеки підсистем реального сектору економіки є адитивні чи мультиплікаційні моделі, які описують функціонування об'єкта та відображають зв'язок між результуючою та факторними ознаками.

Адитивна модель оцінювання економічної безпеки підсистем реального сектору економіки може бути описана наступною рівністю:

$$y = \sum_{i=1}^n x_1, \dots, x_{n-1}, x_n. \quad (1)$$

де y – кількісне значення показника економічної безпеки; x_i – кількісні значення компонентів системи економічної безпеки; n – кількість чинників, що формуватимуть економічну безпеку, $i = 1, 2, \dots, n$.

Кількісне значення кожної компоненти економічної безпеки підсистем реального сектору економіки можна розрахувати за допомогою регресійної моделі:

$$X_i = a_0 + \sum_{i=1}^n b_i x_i, \quad (2)$$

де X_i – кількісне значення рівня економічної безпеки; x_i – факторні характеристики моделі; b_i – коефіцієнт чистої регресії.

Ще одним досить поширеним підходом, який може використовуватись для оцінювання економічної безпеки підсистем реального сектору економіки є *функціональний підхід*. Він базується на принципі цілісності функціональних характеристик об'єкта дослідження та виконуваних ними функцій (рис. 1). За даним підходом визначається взаємодія між об'єктом і середовищем за ознакою спрямованості дії, що поділяється на дві групи. У першу – потрапляють чинники, які впливають на об'єкт зі сторони зовнішнього середовища, вони є вхідними.

Зазначимо, що деталізовану оцінку впливу зовнішніх чинників на розвиток реального сектору економіки, здійснено у низці наукових досліджень українських науковців, серед яких виділено: (1) розрив господарських зв'язків,

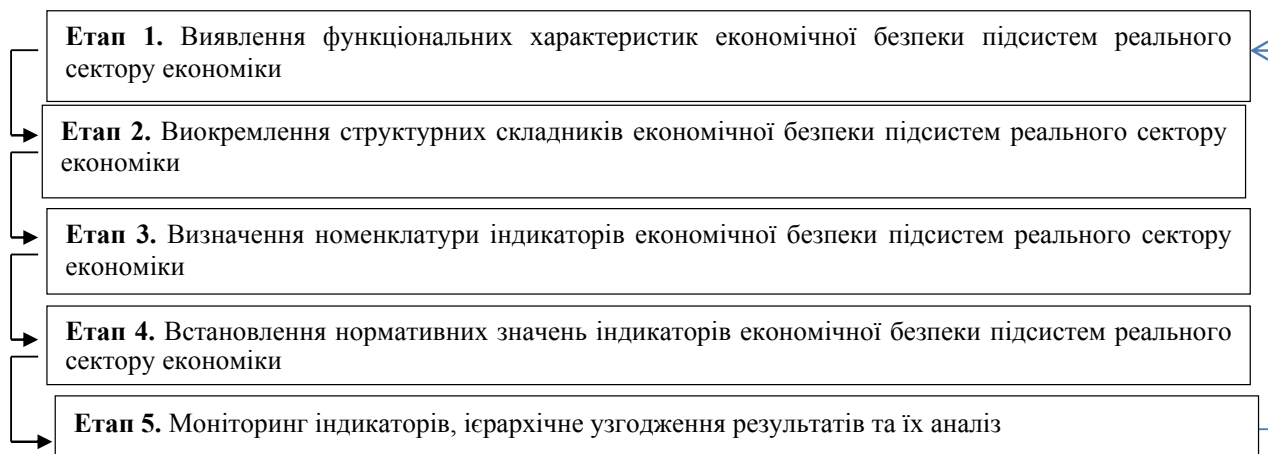


Рис. 1. Послідовність оцінювання економічної безпеки підсистем реального сектору економіки за функціональним підходом

Джерело: складено авторами за: [9]

які мали місце в єдиній господарській системі колишнього СРСР; (2) різке скорочення виробництва в сільському господарстві, що виступає сировинною базою для багатьох базових для української економіки секторів; (3) прорахунки в митній політиці; (4) відсутність високорозвинутого, спеціалізованого машинобудування, виробництва таропакувальних та інших допоміжних матеріалів; (5) низький платоспроможний попит населення, зумовлений загальною економічною кризою. (6) активізацією глобалізаційних процесів у всіх сферах світової економіки; (7) лібералізацію зовнішньоторговельних відносин.

До іншої групи відносяться чинники впливу, які об'єкт спрямовує у зовнішнє середовище. Серед них можна виокремити: позитивні – ріст промислового виробництва; поступове покращання структурних показників розвитку; лідируючі позиції серед галузей промисловості щодо формування ВВП тощо; та негативні: розвиток галузей на екстенсивній основі; брак кваліфікованого персоналу; високий рівень енергомісткості виробництва тощо.

Виявлення залежностей впливу вхідних чинників на такі, що об'єкт спрямовує у зовнішнє середовище є перевагою при оцінюванні за функціональним підходом. Недоліком – є неможливість оцінювання загального впливу зі сторони зовнішнього середовища (дослідник вибирає лише ті його елементи і впливи, які його цікавлять з позиції поставленого наукового завдання).

Казуальний підхід, або підхід, який дозволяє дослідити вплив зовнішніх дестабілізуючих чинників на підсистеми реального сектору економіки України, і спрямований на оціню-

вання їх впливу на економічну безпеку та аналіз причин їх виникнення. Тобто, оцінювання економічної безпеки обмежується вивченням впливу існуючих та потенційних небезпек на функціонування певної галузі реального сектору економіки. Вплив зовнішніх чинників на економічну безпеку виявлятиметься у зміні показників діяльності підсистем реального сектору економіки, що дозволить проаналізувати причини порушення умов забезпечення економічної безпеки. Рівень економічної безпеки підсистем реального сектору економіки може бути описаний функцією з багатьма змінними (формула 3), де функція $F(x)$ є сумою ряду $\sum_{i=1}^n a_i f(x_i)$:

$$y = f(x_i) \rightarrow \min, \quad (3)$$

де $F(x)$ – рівень економічної безпеки; a_i – коефіцієнт вагомості кожного показника економічної безпеки; $f(x)$ – індивідуальні функції залежності рівня економічної безпеки відповідним показникам діяльності; n – кількість індивідуальних функцій, які формуватимуть економічну безпеку; $i = 1, 2, \dots, n$.

Цікавим з точки зору казуального підходу, який можна адаптувати до оцінювання економічної безпеки підсистем реального сектору економіки, є дослідження українських науковців С. Довбні та Н. Гічової, що запропонували оцінювати вплив зовнішніх дестабілізуючих чинників на рівень економічної безпеки залежно від часового параметру [6]. Так, дослідниці виділили три основні форми економічної безпеки: поточну (за якої оцінюються загрози, що здатні призвести до припинення функціонування об'єкта у поточному

періоді часу); тактичну (оцінювання загроз, які не здатні призвести до руйнування сьогодні, але негативно впливають на результати діяльності); стратегічну (виявлення дестабілізуючих чинників, які можуть виглядати несуттєвими на перший погляд, але позбавляють об'єкт дослідження певних можливостей та перешкоджають подальшому успішному його розвитку) [6]. Авторська методика С. Довбні та Н. Гічової передбачає кількісний розрахунок значення поточної, тактичної, стратегічної безпеки за формулою (4).

$$P(T;S) = \frac{\sum_{i=1}^n z_i \left(\frac{k_i}{k_n}\right)^l}{\sum_{i=1}^n z_i}, \quad (4)$$

де $P(T;S)$ – показник рівня поточної тактичної/стратегічної безпеки відповідно; z_i – коефіцієнт значущості i -го показника; k_i (k_n) – фактичне (нормативне) значення i -го показника; n – кількість показників використаних для оцінки; l – степінь, значення якого визначається (+1) для показників-стимуляторів економічної безпеки, і (-1) – для дестимуляторів.

Загальний рівень економічної безпеки, своєю чергою, автори розраховують як середньозважене значення показників поточної, тактичної та стратегічної безпеки.

За елементним підходом будь яка підсистема реального сектору економіки – є системою, що складається з окремих галузей та елементів з численними внутрішніми і зовнішніми зв'язками [7]. Завданням дослідників є оцінювання елементів внутрішнього середовища її підсистем та їх вплив на позиції системи у зовнішньому середовищі.

У якості інструмента оцінювання сильних та слабких сторін досліджуваного об'єкта може бути використаний метод експертних оцінок (рис. 2).

Оцінку рівня економічної безпеки підсистем реального сектору економіки ($F(x)$) за елементами системи можна описати формулою (5):

$$F(x) = \frac{\sum_{i=1}^n w_i E_i}{\sum_{i=1}^n w_i}, \quad (5)$$

де n – кількість елементів які формують економічну безпеку, $i = 1, 2, \dots, n$; w_i – вагомість i -го елемента, E_i – рівень i -го елемента аналізованого об'єкта оцінювання.

Процесний підхід до оцінювання рівня економічної безпеки підсистем реального сектору економіки передбачає оцінку ефективності заходів спрямованих на забезпечення економічної безпеки усіх бізнес-процесів, що провадяться досліджуваним об'єктом. Даний підхід до оцінювання економічної безпеки може бути описаний за допомогою етапів, які використовуються у стратегічному менеджменті [8]:

1. усвідомлення необхідності у забезпеченні певного рівня економічної безпеки реального сектору економіки та його підсистем;
2. діагностика та структуризація складників економічної безпеки досліджуваного об'єкта;
3. формування плану подальших дій стосовно забезпечення певного рівня економічної безпеки для досліджуваного об'єкта;
4. прийняття одного або декількох варіантів для реалізації плану;
5. реалізація рішення;
6. контроль за виконанням і оцінку результатів.

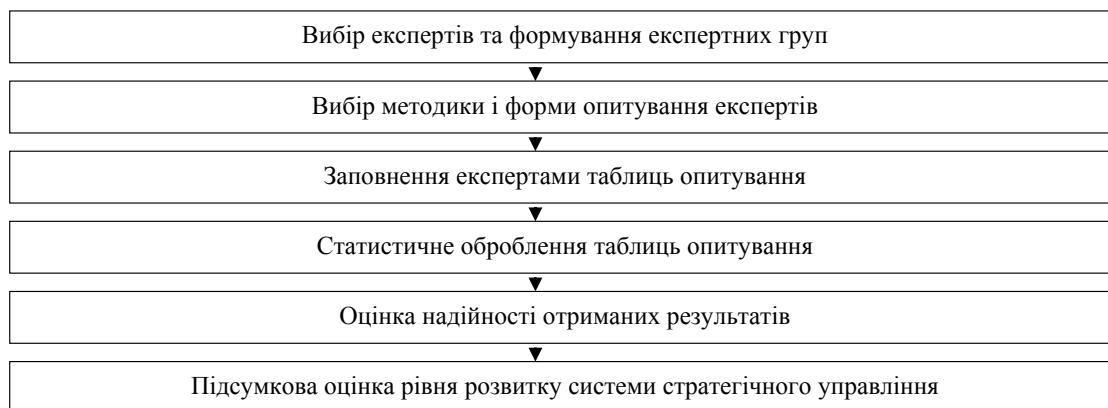


Рис 2. Етапи оцінювання сильних та слабких сторін підсистем реального сектору економіки методом експертних оцінок

Джерело: складено авторами за: [7]

Очевидно, що усі розглянуті підходи (табл.) до оцінювання економічної безпеки підсистем реального сектору економіки при практичному їх застосуванні мають як свої переваги, так і недоліки.

Проведене дослідження дозволило зупинитися на поєднанні системного та функціонального підходів. Оскільки, системна постановка завдань для забезпечення економічної

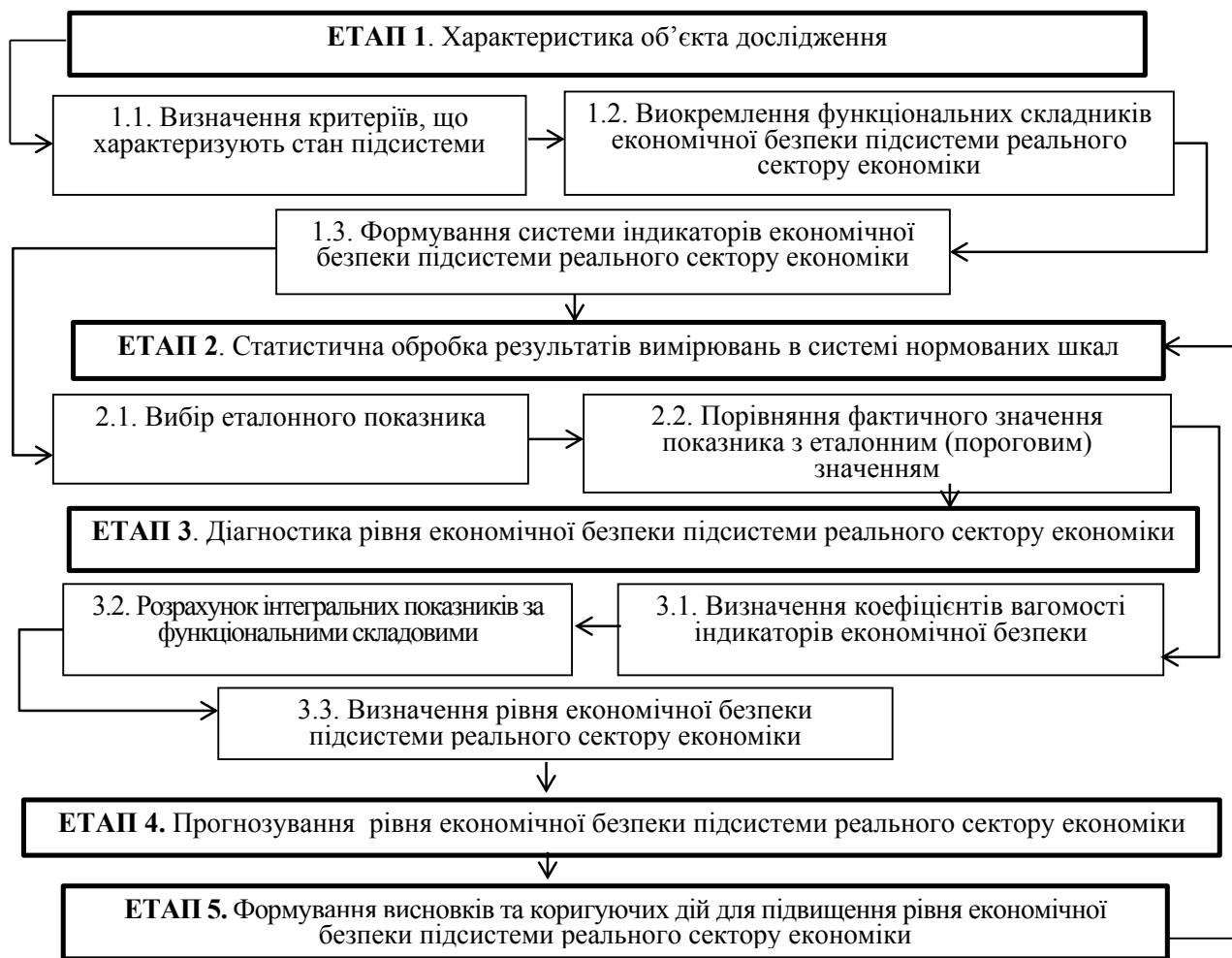


Рис. 3. Загальна послідовність оцінювання рівня економічної безпеки галузі підсистеми реального сектору економіки

Джерело: складено авторами

Таблица

Класифікація підходів до оцінювання економічної безпеки підсистем реального сектору економіки

Підходи	Характеристика підходу
Системний підхід	Побудова інтегрального показника стану економічної безпеки, що відображає порівняння показників поточного та критичного стану досліджуваного об'єкту.
Функціональний підхід	Оцінювання характеру залежності між вихідними чинниками впливу на об'єкт та чинниками входу.
Казуальний підхід	Дослідження впливу та оцінювання зовнішніх дестабілізуючих чинників на підсистему, з метою аналізу причин їх виникнення.
Елементний підхід	Оцінювання елементів внутрішнього середовища підсистем та їх вплив на її позиції у зовнішньому середовищі.
Процесний підхід	Оцінювання ефективності заходів спрямованих на забезпечення економічної безпеки усіх бізнес процесів, що провадяться досліджуваним об'єктом.

Джерело: складено автором за: [2-4; 6-7]

безпеки підсистем реального сектору економіки може оцінюватися через призму індивідуальних характеристик функціонування елементів системи – галузей.

Застосування системно-функціонального підходу дозволяє сформувати універсальний алгоритм для оцінювання економічної безпеки галузі реального сектору економіки та обчислити інтегральний показник, який узагальнює характеристики, що відображають найбільш важливі властивості об'єкта дослідження [10]. Загалом процес оцінювання рівня економічної безпеки галузі підсистем реального сектору економіки можна представити як послідовність етапів (рис. 3).

Висновки з цього дослідження У статті проведено узагальнення основних методичних підходів до оцінювання економічної безпеки підсистеми реального сектору економіки

та виділено системний, функціональний, казуальний, елементний та процесний підходи. Визначено, що якість оцінювання економічної безпеки зазвичай залежить від суб'єктивних чинників, саме тому підґрунтям для аналізу і оцінювання економічної безпеки реального сектору економіки варто приймати специфічні характеристики функціонування її підсистем: галузей, які якнайповніше можна проаналізувати, поєднавши системний та функціональний підходи. У процесі дослідження сформовано загальну послідовність кроків для оцінювання економічної безпеки галузі, які підсистеми реального сектору економіки, яка передбачає: характеристику об'єкта дослідження; статистичну обробку результатів вимірювання; діагностику та прогнозування рівня економічної безпеки; формування висновків та коригувальних дій для підвищення її рівня.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Голованова Н. Б. Формирование подходов к оценке экономической безопасности субъекта хозяйствования / Н. Б. Голованова // Доклады ТУСУР. – 2014. – № 2. – С. 294-300.
2. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України: Наказ від 29 жовтня 2013 р. № 1277 / Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. – К.: Відомості Верховної Ради України. – 1996. – № 30.
3. Перский Ю. К. Иерархический анализ : методы и модели : монография / Ю. К. Перский, Д. Н. Шульц ; Институт экономики УрО РАН. – Екатеринбург: И.Э, 2005. – 192 с.
4. Шульц Д. Н. Иерархическая экономика : анализ уровней и межуровневых связей / Д. Н. Шульц // Известия Росс. гос. педагогического ун-та им. А. И. Герцена. – 2011. – № 130. – С. 73-79.
5. Дейнеко Л. В. Розвиток харчової промисловості України в умовах ринкових перетворень (проблеми теорії і практики) / Л. В. Дейнеко. – К.: Знання, 1999. – 331 с.
6. Довбня С. Б. Діагностика рівня економічної безпеки підприємства / С. Б. Довбня, Н. Ю. Гічова // Фінанси України. – 2008. – № 4. – С. 88–97. Донецьк: ДонДУЕТ ім. М. Туган-Барановського. – 2006. – 294 с.
7. Кіндрацька Г. І. Оцінювання рівня розвитку системи / Г. І. Кіндрацька, М. С. Білик. // Вісник Національного університету «Львівська політехніка» «Проблеми економіки і управління». – 2009. – № 640. – С. 290-297.
8. Балабанова Л. В. Маркетингове управління конкурентоспроможністю підприємств: стратегічний підхід: монографія / Л. В. Балабанова, В. В. Холод. – К.: Професіонал, 2006. – 448 с.
9. Сухороков А. І. Щодо методології комплексного оцінювання складників економічної безпеки держави / А. І. Сухороков, Ю. М. Харазішвілі // Стратегічні пріоритети. – 2013. – № 3. – С. 5-15.
10. Kirzhetskyu, Yu. Zahoretska, O., Kirzhetska, M. Instruments for providing economic safety of national economy at meso leve / Yu. Kirzhetskyu, O. Zahoretska, M. Kirzhetska // Scientific Journal of Polonia University. – [S.l.], v. 21, n. 2, jan. 2017. – p. 134-142.

REFERENCES:

1. Golovanova N. B. Formirovanie podkhodov k otsenke ekonomicheskoy bezopasnosti sub"ekta khozyaystvovaniya / N. B. Golovanova // Doklady TUSUR. – 2014. – № 2. – S. 294-300.
2. Pro zatverdzheniya Metodychnykh rekomendatsii shchodo rozrakhunku rivnia ekonomichnoi bezpeky Ukrainy: Nakaz vid 29 zhovtnia 2013 r. № 1277 / Ministerstvo ekonomichnoho rozvytku i torhivli Ukrainy. – K.: Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy. – 1996. – № 30.
3. Perskiy Yu. K. Ierarkhicheskiy analiz : metody i modeli : monografiya / Yu. K. Perskiy, D. N. Shul'ts ; Institut ekonomiki UrO RAN. – Ekaterinburg: I.E, 2005. – 192 s.
4. Shul'ts D. N. Ierarkhicheskaya ekonomika : analiz urovney i mezhurovnevnykh svyazey / D. N. Shul'ts // Izvestiya Ross. gos. pedagogicheskogo un-ta im. A. I. Gertsena. – 2011. – № 130. – S. 73-79.

5. Deineko L. V. Rozvytok kharchovoi promyslovosti Ukrainy v umovakh rynkovykh peretvoren (problemy teorii i praktyky) / L. V. Deineko. – K.: Znannia, 1999. – 331 s.
6. Dovbnia S. B. Diahnostyka rivnia ekonomichnoi bezpeky pidpriemstva / S. B. Dovbnia, N. Yu. Hichova // Finansy Ukrainy. – 2008. – № 4. – S. 88–97. Donetsk: DonDUET im. M. Tuhana-Baranovskoho. – 2006. – 294 s.
7. Kindratska H. I. Otsiniuvannia rivnia rozvytku systemy / H. I. Kindratska, M. S. Bilyk. // Visnyk Natsionalnoho universytetu «Lvivska politehnika» «Problemy ekonomiky i upravlinnia». – 2009. – № 640. – S. 290-297.
8. Balabanova L. V. Marketynhove upravlinnia konkurentospromozh-nistiu pidpriemstv: stratehichniy pidkhid: monohrafiia / L. V. Balabanova, B. B. Kholod. – K.: Profesional, 2006. – 448 s.
9. Sukhorokov A. I. Shchodo metodolohii kompleksnoho otsiniuvannia skladnykiv ekonomichnoi bezpeky derzhavy / A. I. Sukhorukov, Yu. M. Kharazishvili // Stratehichni priorytety. – 2013. – № 3. – S. 5-15.
10. Kirzhetsky, Yu. Zahoretska, O., Kirzhetska, M. Instruments for providing economic safety of national economy at meso leve / Yu. Kirzhetsky, O. Zahoretska, M. Kirzhetska // Scientific Journal of Polonia University. – [S.l.], v. 21, n. 2, jan. 2017. – p. 134-142.

УДК 339.13(447)

Ринок кормів для домашніх тварин в Україні: маркетингові аспекти

Мамчин М.М.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри маркетингу і логістики
Національного університету «Львівська політехніка»

Проаналізовано сучасний стан ринку кормів для домашніх тварин в Україні. Висвітлено основних учасників, які формують даний ринок. Описано результати опитування потреб покупців корму для домашніх тварин, зокрема котів і собак. На їх основі зроблені висновки про необхідність ширшого застосування маркетингових інструментів українськими виробниками і умови успішного просування вітчизняних брендів кормів для домашніх тварин.

Ключові слова: зообізнес, домашні тварини, корм для котів і собак, опитування покупців, бренди кормів.

Мамчин М.М. РЫНОК КОРМОВ ДЛЯ ДОМАШНИХ ЖИВОТНЫХ В УКРАИНЕ: МАРКЕТИНГОВЫЕ АСПЕКТЫ

Проанализировано современное состояние рынка кормов для домашних животных в Украине. Отражены основные участники, которые формируют данный рынок. Описаны результаты опроса потребностей покупателей корма для домашних животных, в частности кошек и собак. На их основании сделаны выводы о необходимости более широкого применения маркетинговых инструментов украинскими производителями и условия успешного продвижения отечественных брендов кормов для домашних животных.

Ключевые слова: зообизнес, домашние животные, корм для кошек и собак, опрос покупателей, бренды кормов.

Mamchyn M.M. MARKET OF PETFOODS IN UKRAINE: MARKETING ASPECT

A modern market of petfoods condition is analysed in Ukraine. Basic participants which form this market are reflected. The results of questioning of necessities of customers of petfood are described, in particular cats and dogs. On their basis drawn conclusion about the necessity of more wideuse of marketing instruments by the Ukrainian producers and terms of successful advancement of domestic brands of petfoods.

Keywords: zoobusiness, domestic animals, feed for cats and dogs, questioning of customers, brands of forage.

Постановка проблеми. В сучасних умовах розвитку української економіки особливої актуальності набувають маркетингові дослідження галузей, які є відносно новими для економіки України і які виробляють зовсім нові види продуктів. До таких галузей можна віднести зообізнес, який охоплює все, що пов'язане з утриманням непродуктивних тварин (собак, кішок та інших видів тварин). Однак, незважаючи на те, що український зообізнес почав формуватись лише в дев'яностих роках минулого століття, ринок зоотоварів в Україні досить стрімко розвивається, зокрема ринок кормів для домашніх тварин в т.ч. кормів для котів і собак. На сьогодні український ринок кормів для котів і собак складає близько 300 млн. доларів на рік. Для порівняння, європейський ринок кормів для домашніх тварин складає більше 22 млрд. доларів на рік, у США продається кормів понад 11 млрд. доларів на рік, а в Росії і Польщі на них витрачають по 1 млрд. доларів щорічно [1,36]. Проте нині, щодо зообізнесу в Україні і ринку кормів для домашніх тварин існує мало інформації, зокрема, стосовно місткості, стану і тенденцій розвитку, які склалися

на українському ринку кормів для котів і собак. Необхідним стає моніторинг ринку, вивчення потреб, очікувань і преференцій покупців, їх способів поведінки та стилю життя. Ідентифікація змін у поведінці покупців дозволить більш адекватно застосовувати відповідні маркетингові інструменти і суттєво підвищити ефективність їх реалізації. Такий аналіз і дослідження можуть бути корисними як учасникам ринку так і інвестиційним компаніям, і науковцям.

Аналіз останніх досліджень і публікацій показав, що незважаючи на те, що зообізнес останніми роками показує стрімке зростання і може виступити одним із перспективних видів діяльності української економіки, у науковій і періодичній літературі майже немає публікацій, що досліджують сучасні тенденції розвитку даної галузі.

Існування багатьох нез'ясованих питань створює об'єктивну необхідність для дослідження питань функціонування ринку кормів для домашніх тварин і визначення шляхів для забезпечення його успішного розвитку.

Формування цілей статті. Метою даного дослідження є виявлення основних тенденцій

розвитку ринку кормів для домашніх тварин, з'ясування проблем його формування та майбутніх перспектив.

Виклад основного матеріалу. Бізнес по виробництву кормів для домашніх тварин в Україні існує лише 20 років, у той час як у розвинених країнах Європи і США подібні товари продаються більше 150 років.[2] При цьому як стверджують аналітики компанії Euromonitor International український ринок кормів для домашніх тварин характеризується як швидкозростаючий.[2] Вважається, що Україна знаходиться на 8 місці в ТОП-10 швидкозростаючих ринків кормів для домашніх тварин. Однак, домінують на українському ринку кормів іноземні виробники, зокрема з таких країн як Угорщина, Росія, США, Франція і інші і лише в 2003 році в Україні була заснована компанія «Кормотех», яка сьогодні стала провідним вітчизняним виробником кормів для домашніх тварин, ввійшовши в ТОП-50 найбільших європейських виробників, яка істотно наростила виробництво, збільшивши свій портфель до 350 позицій і налагодивши експорт своєї продукції у 18 країн світу. На даний час бренди компанії «Кормотех» займають лідируючу позицію серед виробників у галузі виготовлення кормів для тварин в Україні (рис. 1).

За роки діяльності на ринку кормів «Кормотех» наростив обсяги виробництва і реалізації в 10 разів, і якщо в 2005 р. обсяг продаж складав близько 3 тис. тонн корму, то до 2017 року продажі виростили в 20 разів і досягли 30 тис. тонн. «Кормотех» має у своєму портфелі п'ять брендів, зокрема ТМ «Optimeal», ТМ «Club 4 Paws», ТМ «М'яу», ТМ «Гав» і Private Cable (рис. 2).

Кожен вид харчування розробляється на основі винаходу спеціалістів Kormotech – IMMUNITY SUPPORT MIX – та збагачений цілою низкою компонентів необхідних для підтримки

імунітету домашніх тварин. При цьому раціони повністю відповідають основним критеріям безпеки FEDIAF (Європейської Федерації Виробників Харчування для тварин) та стандарту ISO 22 000.

З метою встановлення тенденцій, які визначають сучасний розвиток ринку кормів для домашніх тварин нами було проведено дослідження потреб покупців кормових продуктів для домашніх тварин, шляхом опитування потенційних покупців. Анкетування проводилося в інтернет мережі на спеціальній платформі Google Form за посиланням <https://google/forms/5sPMwxRKvivOTjE3/>.

З дослідження випливає, що значна кількість респондентів купляє корм для своїх тварин в магазині, а саме 47 % (рис. 3).

При цьому 38% опитаних годують своїх тварин комбінуючи куплений корм із звичайною їжею і лише 15% респондентів годують їх «із свого столу».

Очевидно, практика годування кішки або собаки їжею, яку споживає людина не є раціональною, оскільки в даному випадку не досягається збалансованості всіх харчових компонентів і наявності необхідних вітамінів у правильній пропорції, яка міститься в спеціальному кормі для тварин. Годування тварин їжею «зі столу» може негативно позначитись на їх здоров'ї і спричинити в подальшому значні матеріальні витрати на відновлення здоров'я тварин.

Комбінування корму з домашньою їжею, як це здійснює 38% опитаних, також не є правильною практикою, скільки в кормі вже є всі необхідні компоненти, які необхідні тварині, а додавання домашньої їжі може лише зашкодити здоров'ю тварини.

Отже, така структура респондентів за способом харчування домашніх тварин, свідчить

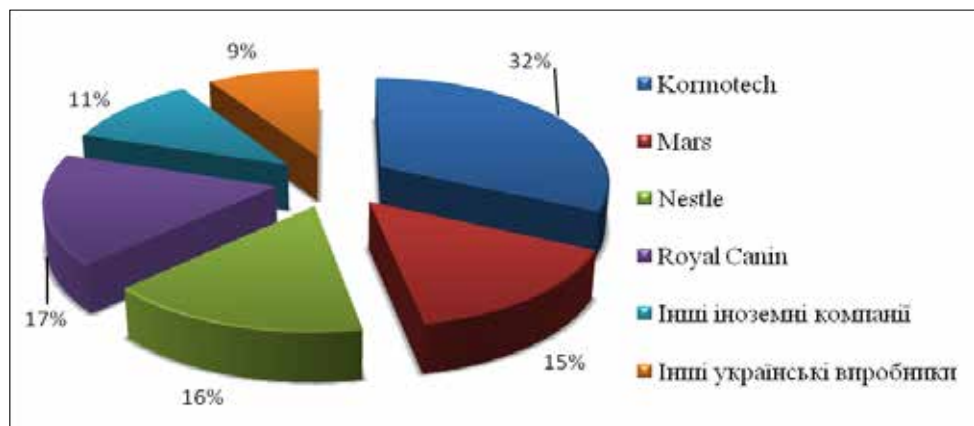


Рис. 1. Поділ ринку кормів для тварин в Україні за виробниками у натуральному вираженні

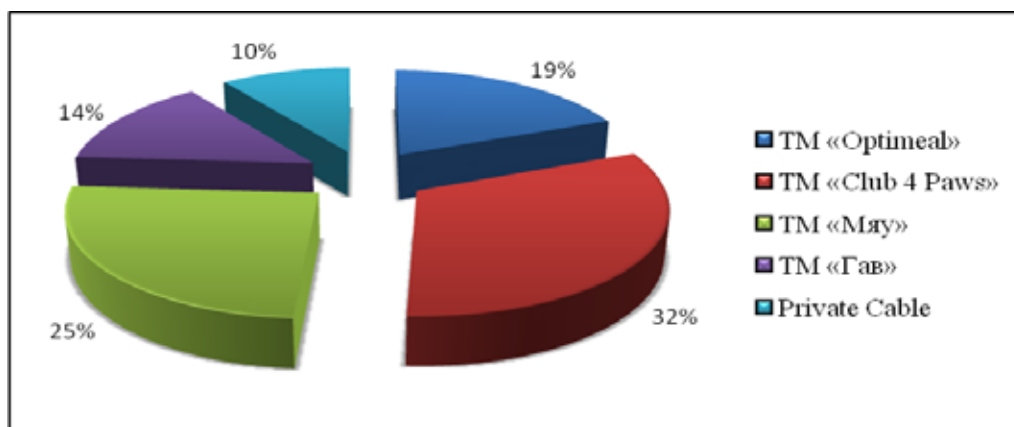


Рис. 2. Структура брендів компанії «Кормотех» за кількістю реалізованої продукції

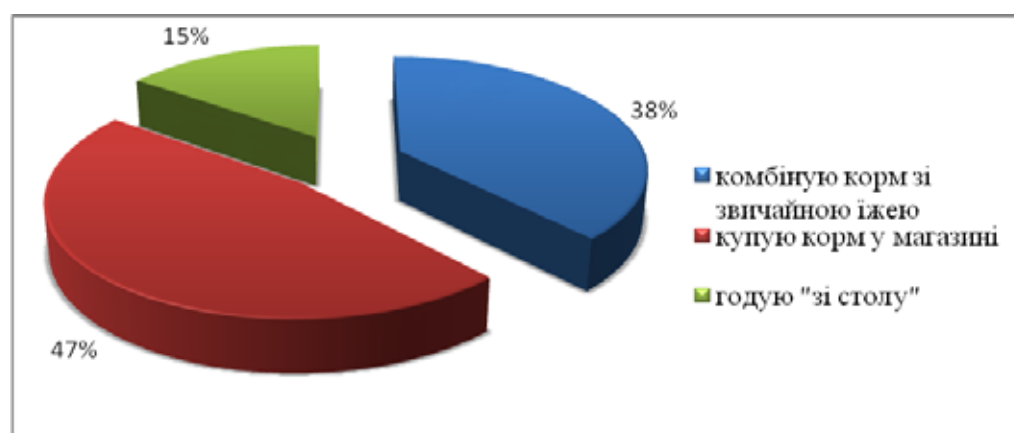


Рис. 3. Розподіл респондентів за способом харчування домашньої тварини

про те, що не всі власники домашніх тварин обізнані з культурою їх харчування, тому важливо виробникам даної продукції донести до своїх покупців інформацію про культуру харчування kota чи собаки, розробивши відповідну комунікаційну програму. Дану програму можна інтегрувати в комунікаційну політику брендів через випуск спеціалізованих буклетів та розміщення професійних статей в журналах.

Оскільки значна кількість опитаних годують домашніх тварин готовим кормом, доцільно було проаналізувати найпопулярніші торгові марки кормів для тварин (рис. 4).

Як показало дослідження лідером ринку кормів для домашніх тварин є французько-австрійська ТМ «Royal Canin», якій віддали свою перевагу 34% респондентів, однак слід відзначити, що серед найпопулярніших торгових марок є декілька українських торгових марок, зокрема ТМ «Club 4 Paws», яку відзначили 26% респондентів, ТМ «Optimeal» і ТМ «Гав» відповідно 10% і 3% респондентів. При цьому слід зазначити, що якщо порівнювати параметри складу корму для тварин ТМ

«Royal Canin» та ТМ «Optimeal», які відносяться до класу суперпреміум, то український корм ТМ «Optimeal» виробляється виключно з натуральних складників і має нижчу ціну, однак низький рівень довіри з боку покупців не дозволяє суттєво збільшувати обсяги продажу вітчизняних товарів. Отже, перед українськими виробниками стоїть завдання активізувати маркетингові інструменти, в першу чергу комунікаційні засоби для просування власних брендів і збільшення обсягів реалізації своєї продукції. Одним із комунікаційних засобів для просування вітчизняних брендів, зокрема ТМ «Club 4 Paws» та «Optimeal» є донесення до покупців складу інгредієнтів кормів для котів і собак та їх переваг шляхом проведення тренінгів для продавців торгових точок, які є основним інформаційним джерелом з яким найчастіше стикаються покупці. Тому для вибору учасників тренінгів, необхідно визначити місце, де опитувані покупці найчастіше купують корм для своїх тварин (рис. 5).

Як видно з рис. 5 найчастіше покупці купують корм для своїх тварин у зоомагазинах 47 %

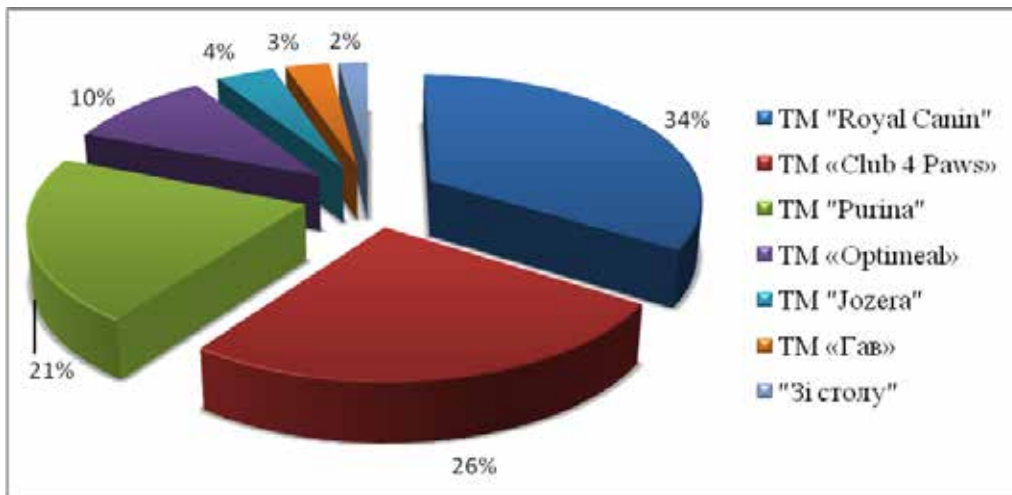


Рис. 4. Структура найпопулярніших торгових марок серед респондентів

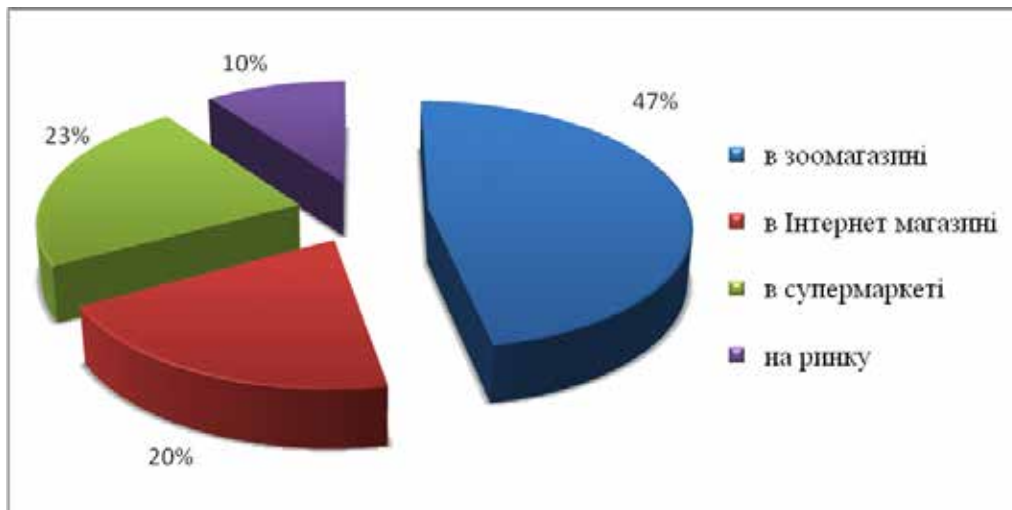


Рис. 5. Структуризація респондентів за місцем здійснення купівлі корму

позитивних відповідей і тільки 10% респондентів на ринку. Такий розподіл опитаних дає можливість виробнику акцентувати свою увагу на співпрацю з продавцями зоомагазинів, які мають певний вплив на клієнтів і після підвищення своєї кваліфікації на тренінгах стануть фаховими експертами в галузі харчування домашніх тварин. Під час проходження такого тренінгу слухачі отримують знання не лише про особливості харчування тварин, але й детальніше ознайомляться з українськими брендами кормів для домашніх тварин і організацією торговельного процесу з використанням сучасних інструментів до стимулювання продажу вітчизняних кормів для тварин.

Для здійснення ефективних продаж різних брендів кормів необхідно володіти інформацією про платоспроможність покупців і їх готовність витратити на своїх домашніх тварин певні грошові кошти. Як свідчить прове-

дене дослідження, значна кількість респондентів (39%) готові витратити на потреби своїх тварин від 500 до 900 грн. (рис. 6).

Це означає, що дані покупці мають можливість забезпечити своїх тварин кормом преміум або супер-преміум класу. При витратах у розмірі 200-500 грн. (33% респондентів) можна розраховувати на купівлю корму стандарт-класу або лише преміум. Виходячи із отриманих результатів доцільно активізувати зусилля із просування українських брендів ТМ «Club 4 Paws» та «Optimeal».

Дослідження також показали, що на успішність просування вітчизняних брендів кормів для тварин суттєво впливає використання відповідних комунікаційних носіїв, які мають найбільший інформаційний вплив на респондентів, тобто джерел інформації, через які покупці найчастіше дізнаються про корм для своїх домашніх тварин (рис. 7).

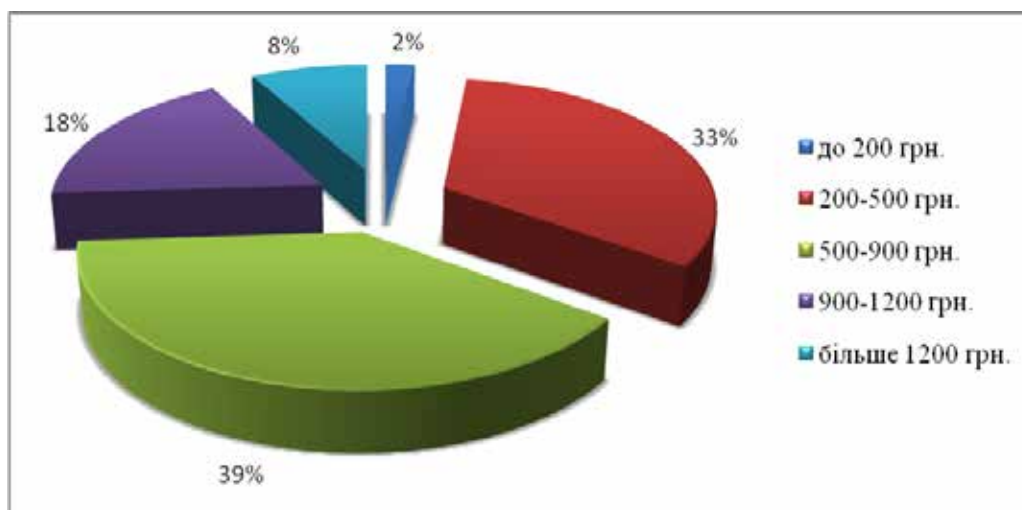


Рис. 6. Розподіл респондентів за витратами на корм для тварин, в місяць

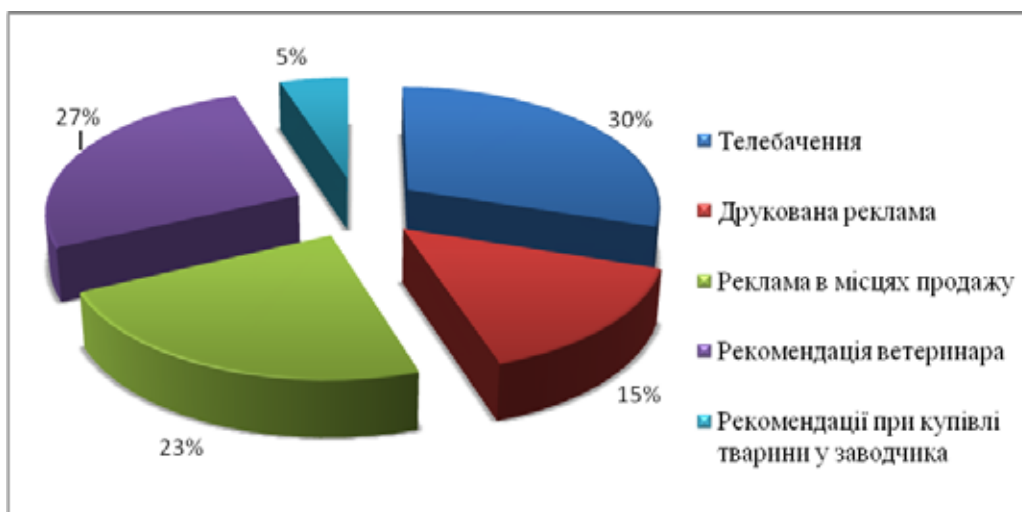


Рис. 7. Структура каналів комунікації і отримання інформації респондентами

Як показали результати дослідження основним джерелом інформації про корм є телебачення на яке вказали 30% респондентів. Отже, для просування своїх брендів виробником при плануванні свого маркетингового бюджету необхідно основну частку витрат спрямувати в першу чергу на рекламування по телебаченню, тренінги з ветеринарами (27% впливу на покупця корму), а також на тренінги та стимулювання продавців в місцях продажу корму (23% впливу на покупця корму). При цьому необхідно звернути увагу на ще один канал комунікації, а саме Інтернет, який набуває все більшого значення у впливі на різні аудиторії і сегменти споживачів. При цьому продаж через Інтернет дає можливість знижувати витрати пов'язані з реалізацією кормів для тварин, а розширення географічних меж і відносно дешевий вихід на достатньо вільний ринок кормів

для тварин дозволяє з великою ймовірністю передбачити, що в майбутньому розвиток електронної торгівлі кормами для тварин зумовить домінування електронних продаж у діяльності виробників і торговельних підприємств.

Аналізуючи отримані результати, можна виокремити певні фактори, які спонукають покупців обрати той чи інший корм для своїх тварин з полиці магазину (рис. 8).

Результати дослідження свідчать, що 69% респондентів вважають, що найважливішим фактором для здійснення покупки є склад продукту. Другу за значимістю позицію займає ціна – 13% респондентів, що вказує на те, що ціна вже не є визначальним фактором у виборі корму, який прослідковувався в попередні роки. Високо оцінили наші респонденти і зовнішній вигляд упакування в якому продається корм та поставили його на третю за значимістю пози-

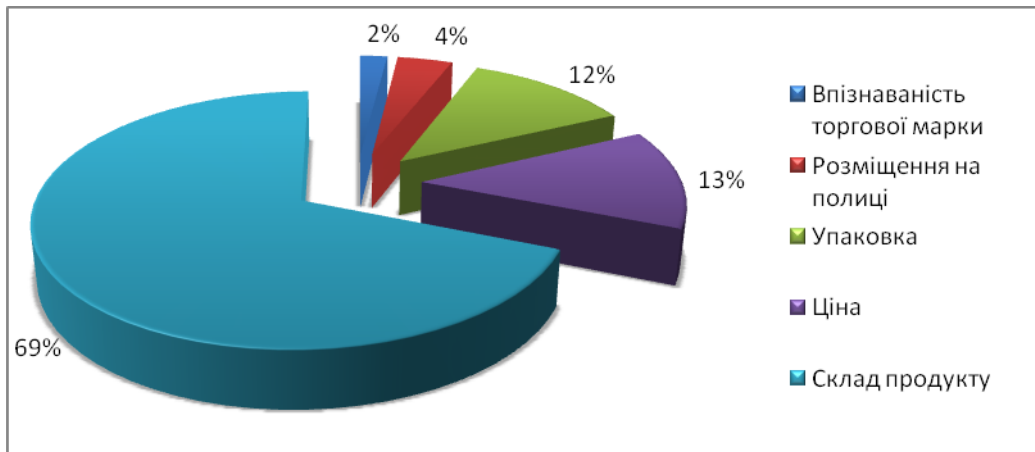


Рис. 8. Результати оцінки респондентами важливості факторів, які впливають на вибір корму для тварин

цію серед факторів, які мотивують їх до купівлі (12% респондентів). Таким чином, сучасне якісне упакування є серйозним аргументом для виробника, який хоче успішно продавати свою продукцію на ринку, оскільки емоційний стан покупця, коли він контактує з цікавим для себе упакуванням, може стимулювати його бажання придбати товар саме в такому упакуванні. Одночасно необхідно звернути увагу на низькі позиції таких факторів як впізнаваність торгової марки (2%) і розміщення товару на полиці (4%), що свідчить про недостатню обізнаність покупців кормів із сучасними маркетинговими інструментами, які через комунікації і системи стимулювання продажу можуть вплинути на підвищення купівельної культури споживача і сформувані в нього фаховий підхід до необхідного йому товару.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Ринок кормів для домашніх тварин в Україні почав формуватись відносно недавно. І тому, за своєю структурою і обсягами він суттєво відстає від відповідних рин-

ків країн ЄС і США, однак обсяги реалізації кормів для домашніх тварин в Україні мають сталу тенденцію до зростання.

На даному ринку спостерігається наявність великих іноземних виробників і висока та жорстка конкуренція. При цьому ці компанії мають потужні маркетингові інструменти, які вдало підлаштовуються під український ринок. Однак, попри шалений спротив світових виробників кормів для тварин на українському ринку з'явилися і вітчизняні виробники, зокрема, компанія «Кормотех», які успішно конкурують з відомими міжнародними брендами, завдяки вмільо розробленій рецептурі корму, якості виготовлення і смаковитості корму. Отже, виходячи із проведеного дослідження, одним із найважливіших напрямів, над яким необхідно працювати вітчизняним виробникам є використання сучасних маркетингових інструментів, які переконують покупців у тому, що українські продукти для тварин є високоякісні та не поступаються відомим іноземним брендам.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Кулаковська Т.А. Аналіз українського ринку кормів для домашніх тварин: стан і проблеми розвитку / Т.А. Кулаковська // *Зернові продукти і комбікорми*. -2012. – № 3. – с. 36-38 [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UjRN/Zpik_2012_3_12.
2. Про бізнес: Виробництво кормів для котів і собак [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://pro-biznes.com.ua/idei-deya-biznesu/virobnictvo-koztiv-dlja-sobak-i-kishok.html>.

REFERENCES:

1. Kulakovska T.A. Analis ukrainskoho rynku kormiv dla domashnich tvaryn: stan i problemy rozvytku / T.A. Kulakovska // *Zernovi produkty i kombikormy*. – [Electronnyj resurs] – Regzym dostupu: http://nbuv.gov.ua/UjRN/Zpik_2012_3_12.
2. Pro biznes: Virobnictvo kormiv dla kotiv i sobak [Electronnyj resurs] – Regzym dostupu: <http://pro-biznes.com.ua/idei-deya-biznesu/virobnictvo-koztiv-dlja-sobak-i-kishok.html>.

Операційне управління транспортними перевезеннями в АПК

Пішенін І.К.

кандидат економічних наук,
заступник начальника

Інспекції з питань підготовки та дипломування моряків

У статті доведено, що транспортні системи стають одним з найважливіших стратегічних факторів розвитку аналіз держави. Проведено аналіз практичного досвіду особливостей системи транспортних перевезень та визначені стратегічні і тактичні завдання операційного управління транспортними перевезеннями в АПК.

Ключові слова: транспортні перевезення, операційне управління, система, агропромислова галузь.

Пишенин И.К. ОПЕРАЦИОННОЕ УПРАВЛЕНИЕ ТРАНСПОРТНЫМИ ПЕРЕВОЗКАМИ В АПК

В статье доказано, что транспортные системы становятся одним из важнейших стратегических факторов развития анализ государства. Проведен анализ практического опыта особенностей системы транспортных перевозок и определены стратегические и тактические задачи операционного управления транспортными перевозками в АПК.

Ключевые слова: транспортные перевозки, операционное управление, система, агропромышленная отрасль.

Pishenin I.K. OPERATIONAL MANAGEMENT OF TRANSPORT TRANSPORTATION IN THE AIC

The article proves that transport systems are becoming one of the most important strategic factors in the development of state analysis. The analysis of practical experience of the peculiarities of the transport transportation system is carried out and the strategic and tactical tasks of operational management of transportations in the agroindustrial complex are determined.

Keywords: transportation, operational management, system, agro-industrial branch.

Постановка проблеми. Еволюція транспортних систем доводить, що вони стають одним з найважливіших стратегічних факторів розвитку не тільки агропромислової галузі але й економіки в цілому. Практичний досвід доводить що визначальним фактором розвитку транспортної системи є операційне управління транспортної системи. Ефективність операційного управління націлена на задоволення постійного попиту в перевезенні продукції АПК на міждержавному, державному і міському рівнях.

Аналіз останніх досліджень. Розвиток системи управління транспортними перевезеннями відбувається з урахуванням вимог нормативно-правової бази чинного законодавства України, а також наукових досліджень вітчизняних та зарубіжних учених, як Х.М. Беспалюк, О.А. Біловодська, О.Б. Гірна, Є.В. Крикавський, Д.М. Ламберт, Р.Р. Ларіна, П.Р. Левковець, Л.Ю. Михальчук, М.А. Окландер, Дж.Р. Сток, Н.І. Чухрай, Т.В. Шарчук, Л.Я. Якимішин, О.М. Ястремська та ін. В сучасних умовах залишаються недостатньо розкритими та потребують подальшого дослідження питання щодо операційного

управління організації транспортних перевезень в АПК. Саме цим визначається актуальність статті, її мета та завдання.

Мета статті полягає у дослідженні особливостей і формуванні ефективного операційного управління транспортними перевезеннями агропромислового комплексу.

Вклад основного матеріалу. Наша країна зараз перебуває на досить складному етапі розвитку і транспортний кластер є найважливішим в економічному і соціальному плані. Особливо це має значення в агропромислому комплексі. Раціональна організація транспортних потоків є невід'ємною інфраструктурною частиною кожного підприємства, міста, регіону чи держави. Ця аналітика наводиться нами виключно для визначення проблемної обумовленості постановки стратегічних і тактичних завдань управління транспортними перевезеннями в АПК [1, с. 36].

У складі стратегічних завдань, які рекомендуються до вирішення транспортного вузла, передбачені:

- аналіз, контроль за структурою і конфігурацією вантажопотоків;
- визначення лімітуючих показників;

- визначення фінансової відповідальності у взаємозв'язку;

- узгодження з системою транспортного обслуговування у відповідності до комерційних пропозицій на перевезення вантажів через транспортний вузол за прямим варіантом «вагон – судно»;

- прийом замовлень і робота агентів з оформлення морського фрахту;

- узгодження дій з органами державного контролю на пункті пропуску через державний кордон;

- узгодження проекту планового перевезення вантажів через транспортний вузол в межах горизонту планування з урахуванням можливості всіх зацікавлених сторін (видів транспорту, транспортних організацій).

Стратегічні завдання отримують свій розвиток в змісті тактичних завдань:

- повне і своєчасне забезпечення заявок на перевезення;

- вибір раціональної схеми перевезення;

- диспетчерська підтримка перевезення на всьому її протязі;

- координація (синхронізація) і планування оперативної роботи транспортного вузла з перевантаження вантажів з урахуванням оперативної обстановки – підхід вантажопотоків і порожнього рухомого складу різних видів транспорту, погодні умови, наявність і відповідність перевантажувальних механізмів, завантаження складських майданчиків і приміщень;

- оптимізація, розподіл ресурсів, зниження витрат;

- постійна взаємодія і контроль за роботою експедиторів в частині виконання графіка подачі морського фрахту;

- постійний контроль за виконанням узгодженого (синхронізованого) плану підведення поїздів і їх просуванням на прилеглих ділянках залізниць, забезпечення зазначеної інформацією стивідорів, вантажоодержувачів і інших учасників перевезення [2, с. 168].

В цілому змістовне коригування стратегічних і тактичних планів повинно здійснюватись у відповідності з впливом факторів зовнішнього середовища.

Досягнення необхідної управлінської ідентифікації транспортної системи перевезень в даній аналітичній площині звертає на себе увагу не належне місце, що відведене проблемі управління, а також відсутність наскрізних технологій і методологій рішення оптимізаційних завдань. І це додатково свідчить на користь актуалізації системної організації

транспортних мультимодальних вантажоперевезень на системній основі.

Головні ідеї, що розвиваються нами, цілком узгоджуються з установками «Національної транспортної стратегії України на період до 2030 року», змістом якої передбачена необхідність створення єдиної мережі національних транспортних коридорів і організації взаємодії між ними при освоєнні внутрішніх і зовнішніх вантажопотоків. Функціональні підрозділи, працюючи в мережевому полі, повинні здійснювати координацію планування вантажопотоків, збалансовувати потужності різних видів транспорту і представляти інтереси сформованого кожним з них локального транспортного комплексу. Застосування системи транспортних перевезень та активізація її інформаційної складової, обумовлюються головними інформаційними чинниками, що використовуються в системі транспортних перевезень. Інформаційні технології найчастіше не відповідають сучасним вимогам реалізації системного підходу, мають обмежені масштаби дії і виконують здебільшого інформаційно-довідкові функції. Інформаційна підтримка здійснюється для вирішення оперативних або тактичних питань в управлінні транспортними потоками. Фахівці і керівники нарікають на відсутність прикладних програмних засобів і технологій для вирішення динамічних оптимізаційних задач стратегічного управління, експертних систем обґрунтування рішень з використанням інтелектуальних баз даних. Між тим, сама постановка комплексу взаємопов'язаних тактичних і стратегічних завдань може забезпечити необхідну координацію в роботі мультимодальної транспортної системи вантажоперевезень [3, с. 12].

Проведення маркетингового аналізу процесів формування вантажопотоків стає можливим при наявності єдиної інформаційної мережі, здатної акумулювати інформацію про вантажі для планування руху і управління вантажопотоками в цілому. При цьому обґрунтування горизонту планування і складання прогнозу взаємодії різних видів транспорту з метою синхронізації вантажопотоків повинно стати, головним пріоритетом в досягненні управлінської інформаційної ідентифікації. Система повинна забезпечити реалізацію планів з коригуванням відповідних прогнозних даних в залежності від розвитку ситуації. У режимі реального часу мультимодальна система транспортних вантажоперевезень повинна здійснювати контроль за функціону-

ванням транспортних ланцюгів і виконувати необхідні дії в підтримку синхронізації. Збалансовані показники повинні включати керовані параметри що характеризують ефективність синхронізації, яка досягається в мережі, але забезпечуються на лінійних ділянках конфігурації.

Операційна система транспортних перевезень в АПК повинна забезпечувати виконання наступних функцій:

- сприяння в реалізації процедур митного адміністрування, зокрема в оформленні митної декларації та супровідних документів;
- виконання навантажувально-розвантажувальних робіт;
- здійснення відповідного зберігання вантажів в складських комплексах конкретно продукції АПК;
- зберігання великовагових і великогабаритних вантажів на відкритих майданчиках;
- сортування вантажів, комплектування, формування вантажних місць та відправок;
- зберігання контейнерів на мультимодальному контейнерному терміналі;
- обмін і відновлення контейнерів;
- надання стоянки для автомобілів;
- дрібний ремонт і технічне обслуговування автомобілів;
- автотранспортне обслуговування, в тому числі перевезення і експедирування вантажів під митним контролем, підвезення і розвезення вантажів клієнтам малотоннажними рухливими засобами;
- надання комплексних транспортно-експедиційних послуг клієнтам, в тому числі по доставці вантажів «точно в строк» і від «дверей до дверей».
- організація мультимодальних перевезень контейнерних вантажів за участю магістрального транспорту всіх видів;
- надання банківських, страхових послуг, послуг центру сертифікації товарів, служби безпеки;
- інформаційний супровід процесу перевезення, контроль за рухом вантажів і транспортних засобів;
- надання консультаційних послуг щодо обґрунтування вибору видів транспорту та маршрутизації перевезень, застосування логістичних технологій доставки вантажів, забезпеченню координації і синхронізації транспортних потоків, оптимізації складських і транспортних запасів;
- послуги з освоєння інноваційних технологій на основі взаємодії науки, виробництва та сервісного обслуговування споживачів.

Оцінюючи належним чином повноту даного переліку, слід зазначити, що в ньому представлені одночасно і управлінські і технологічні функції.

Тому організаційна структура системи транспортних перевезень повинна мати у своєму складі дві підсистеми.

Ієрархічна побудова корпоративної структури повинна мати:

- перший рівень (функціонально-управлінська підсистема) – аналітичний центр стратегічного управління і транспортної координації (синхронізації);
- другий рівень (забезпечуюча підсистема) – ланки логістичного ланцюга доставки вантажів (вантажовідправники, вантажоодержувачі, експедитори, оператори змішаних перевезень, перевізники, термінали, залізничні станції, порти, митні органи та прикордонні переходи).

У загальній аргументації необхідна зв'язаність підсистем, які, володіючи відносно незалежністю повинні використовувати синергетичний ефект взаємодії, «що підсилює їх можливості по організаційно-аналітичної оптимізації вирішення стратегічних і тактичних завдань, спрямованих на підвищення якості транспортного обслуговування і інтеграцію учасників доставки від виробника до споживача (вантажно-власників, експедиторів та різних видів транспорту) [4, с. 59]. Разом з тим, функціональна організаційна структура повинна володіти відповідною гнучкістю. Так, в рішенні задач керування транспортними ланцюгами більш адекватною може стати матрична структура, яка, зберігаючи позитивні складові функціональної структури – управління за функціями, реалізує додатково принципи процесного управління, що дозволяє перейти від управління за функціями до управління бізнес-процесами. У запропонованій нами структурі ієрархічний принцип діє в розподілі компетенцій між підсистемою першого і другого рівнів в частині стратегічного планування, в тому числі планування синхронізації. Ця ж функція отримує розвиток на рівні підсистем, кожна з яких буде координувати свій транспортний ланцюг як уніфіковану лінію взаємодії, кооперування потенційних учасників мультимодальних вантажоперевезень і здійснювати логістичну координацію бізнес-процесів. У такій структурі підрозділи вирішують питання «що зробити», а функціонально-управлінські – «як зробити». Причому питання «як зробити» несе в собі більший змістовний контекст в тому сенсі, що формує

регламенти управління транспортними ланцюгами поставок. Відповідно в такій корпоративній організаційній структурі рівень повинен акумулювати на собі бізнес-процеси взаємодії з клієнтами і постачальниками:

- моніторинг ринку транспортних послуг;
- розвиток клієнтської бази;
- управління взаємовідносинами з клієнтами;
- управління взаємовідносинами зі сторонніми організаціями при проектуванні транспортних послуг (ланцюгів доданої вартості) та ін. За правилами ієрархічної організації корпоративного управління за 1-м рівнем слід також закріпити управління фінансово-господарської діяльністю:
 - управління фінансовими інструментами;
 - планування і бюджетування;
 - бухгалтерський, управлінський облік, контроль виконання бюджету;
 - управління персоналом та ін.

На умовах «спільної діяльності» виконавців першого і другого рівнів необхідно здійснити розподіл компетенцій щодо бізнес-процесів управління транспортуванням в мультимодальних перевезеннях. Залишивши за функціонально-управлінської підсистемою конфігурацію транспортних ланцюгів і проектування координаційних рішень, на рівень другої підсистеми має сенс передати бізнес-процеси:

- прийом заявок на транспортування;
- вибір перевізників;
- пряме транспортування;
- управління дистрибуцією;
- консолідація відправлень;
- експедирування;
- оформлення рахунків до оплати за транспортні послуги та розрахунки з постачальниками за обслуговування;
 - супровід вантажів;
 - послуги митного оформлення;
 - послуги страхування;
 - управління рухомим складом.

Повністю на другий рівень слід віднести бізнес-процеси управління складом: приймання вантажів на відповідальне зберігання; розміщення вантажів на зберігання, оптимізацію розміщення; контроль збереження вантажів; упаковка, перепакування, маркування, виконання замовлень на відвантаження; підготовка супровідної документації; розрахунки з клієнтами за послуги зі зберігання та обробки.

На рівні підсистем повинні бути зосереджені бізнес-процеси експлуатації власного рухомого складу, обладнання, але з важли-

вою поправкою на те, що управління цими об'єктами має відповідати вимогам, введеним функціонально-управлінської підсистемою в порядку регламентації транспортної координації:

- управління власним і орендованим вагонним парком, автотранспортними засобами (розробка стратегії використання власного парку в процесі виконання замовлень клієнтів; планування параметрів ефективної роботи транспорту; диспетчеризація, контроль за станом, місцезнаходженням вантажів, перевантаженням; управління взаємодією з організаціями, які виконують профілактичне обслуговування та ремонтні роботи і ін.);
- управління складським обладнанням (управління експлуатацією технічних засобів, контроль стану; виконання профілактичних оглядів, поточного, середнього і капітального ремонтів та ін.);
- управління нерухомістю (управління експлуатацією об'єктів нерухомості; виконання капітального ремонту; управління взаємодією з орендарями; управління інвестиційними проектами з будівництва об'єктів нерухомості що виникає при транспортних перевезеннях – склади, реконструкції та технічного переозброєння і ін.).

Інформатизація цих бізнес-процесів створюється за принципом формування єдиного інформаційного простору, адаптованого до умов його включення в транспортну мережу. Інформатизація повинна бути наскрізною, що охоплює перший і другий рівень і розповсюджується до робочих місць. Технологічні режими вимагають того, щоб автоматизовані робочі місця (АРМ) співробітників повинні бути оснащені сучасними засобами інформації та забезпечення доступу до неї відповідно до вимог, що пред'являються до організації робочих місць з використанням відеотермінальних пристроїв, засобів зберігання і передачі даних що включаються в мережу АРМ повинні працювати в середовищі стандартної клієнтської операційної системи та забезпечувати необхідні засоби комунікації, в тому числі в режимі віддаленого доступу. При цьому способи отримання інформації повинні бути досить прозорими на обох рівнях управління транспортуванням і переробкою вантажів, маючи на увазі використання наскрізних інтерфейсів користувачів. Фахівці в області інформатизації і зв'язку пропонують деякі вже апробовані рішення.

Висновки із цього дослідження. Перспектива впровадження таких систем об'єднаних

товується виходячи із загальних висновків про те, що потреба України в перевантажувальних потужностях, незважаючи на введення в експлуатацію нових перевантажувальних портових комплексів, забезпечується вітчизняними портами не в повному обсязі. Виходячи з цього актуальним напрямком підвищення ефективності роботи транспортних вузлів була визнана оптимізація управління перевантажувальними процесами порту, його

інфраструктурою на основі застосування сучасних інформаційних технологій. Для забезпечення більш активного використання транспортного інструментарію вирішуються завдання вдосконалення системи інформаційної підтримки управління технологічними процесами. Комплексна інформаційна система повинна включати локальну обчислювальну мережу, що об'єднує робочі місця виконавців всіх задіяних в управлінні служб.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Економічні важелі державного регулювання діяльності підприємств агропромислового комплексу // Н.І. Пижикових, Е.В. Титова, М.А. Козлов. – Успіхи сучасної науки. – 2015. – № 4. – С. 34-39.
2. Плужников К.И., Чунтомова Ю.А. Транспортное экспедирование. – М.: Транслит, 2006. – 528 с.
3. Дикань В.Л. Консолідація можливостей промисловості та транспорту в умовах міжнародних транспортних коридорів як шлях призупинення кризових явищ в економіці України / В.Л. Дикань, Н.В. Якименко // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2010. – № 30. – С. 11-16.
4. Курлянд А.М., Постан М.Я., Сторожев В.В. Об одной задаче оптимизации параметров транспортных средств в мультимодальных системах доставки груза // Вісник ОНМУ: Зб. наук. праць. – Одеса: ОНМУ, 2005. – Вип. 16. – С. 56-65.

REFERENCES:

1. Economic levers of state regulation of activity of enterprises of the agro-industrial complex // NI Pizhikov, E.V. Titova M.A. Goats – Advances in modern science. – 2015. – No. 4. – p. 34-39.
2. Pluzhnikov K.I., Chuntovova Yu.A. Transport forwarding. M.: Translit, 2006. – 528 p.
3. Dikan V.L. Consolidation of the possibilities of industry and transport in the conditions of international transport corridors as a way of suspension of crisis phenomena in the economy of Ukraine / V.L. Dikan, N.V. Yakimenko // Bulletin of the Economy of Transport and Industry. – 2010. – No. 30. – P. 11-16.
4. Kurllyand AM, Poshtan M.Ya., Storozhev V.V. On one task of optimization of parameters of vehicles in multimodal delivery systems cargo // Bulletin of the ONMU: Zb. sciences works. – Odessa: ONMU, 2005. – Vip. 16. – P. 56-65.

УДК 330.111.66:338.12(447)

Теоретичні засади трансформацій соціально-економічної системи України в умовах Четвертої промислової революції

Потравка Л.О.

доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри публічного управління та адміністрування
Херсонського державного аграрного університету

Карташова О.Г.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри публічного управління та адміністрування
Херсонського державного аграрного університету

Статтю присвячено визначенню теоретичних засад трансформацій соціально-економічної системи України в умовах Четвертої промислової революції. Окреслено необхідність застосування теоретико-методологічного апарату економічної транзитології, що дозволить врахувати специфіку національної економіки при розробці механізмів адаптації до нових умов існування.

Ключові слова: соціально-економічна система, трансформація, транзитологія, Четверта промислова революція, перехідна економіка, модернізація.

Потравка Л.О., Карташова О.Г. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ТРАНСФОРМАЦИЙ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ УКРАИНЫ В УСЛОВИЯХ ЧЕТВЕРТОЙ ПРОМЫШЛЕННОЙ РЕВОЛЮЦИИ

Статья посвящена определению теоретических основ трансформаций социально-экономической системы Украины в условиях Четвертой промышленной революции. Определена необходимость применения теоретико-методологического аппарата экономической транзитологии, что позволит учесть специфику национальной экономики при разработке механизмов адаптации к новым условиям существования.

Ключевые слова: социально-экономическая система, трансформация, транзитология, Четвертая промышленная революция, переходная экономика, модернизация.

Potravka L.O., Kartashova O.G. THEORETICAL BASES OF TRANSFORMATIONS OF THE SOCIO-ECONOMIC SYSTEM OF UKRAINE IN THE CONDITIONS OF THE FOURTH INDUSTRIAL REVOLUTION

The article is devoted to the definition of the theoretical fundamentals of the transformations of the socio-economic system of Ukraine in the conditions of the Fourth Industrial Revolution. The necessity of application of the theoretical and methodological apparatus of economic transatology, which will allow taking into account the specificity of the national economy in the development of adaptation mechanisms for new conditions of existence, is outlined.

Keywords: socio-economic system, transformation, transatology, fourth industrial revolution, transition economics, modernization.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Засновником теорії транзитології слід вважати американського політолога Д. Растоу [1], який виокремив специфіку перебігу трансформаційних перетворень в країнах перехідного типу. Окрім цього, важливий вклад здійснив С. Хантінгтон [9], А. Степан [3], В. Сміт, Х. Лінч, М. Гельвановський. Методологічні та концептуальні засади транзитології знайшли відображення в працях З. Бжезинського [14], Л. Бальцеревича, В. Банс, Є. Мачкува, Р. Скідельські [11], А. Пшеворського [7]. Серед вітчизняних дослідників необхідно визначити праці Н. Гражевської, В. Бодрова, О. Романюка [11].

Виділення невирішених раніше частин проблеми. Систематизація базових наукових

напрямів дослідження соціально-економічної системи: неокласичного, інституційного та еволюційного, були спрямовані на пошук нової моделі трансформацій та її необхідність обґрунтовувалась у теорії лінійних стадій, теорії розвитку, теорії зовнішньої залежності, теорії неокласичної контрреволюції, дуалізму і теорії індустріально-технологічного розвитку. Формування нового типу економічного простору в умовах Четвертої промислової революції було обґрунтовано Клаусом Швабом, засновником і виконавчим головою WEF. У цьому контексті першочергове значення має виявлення специфіки та проблематики адаптації національної економіки України до нових умов існування.

Метою статті є визначення теоретичних засад трансформацій соціально-економічної системи в умовах Четвертої промислової революції.

Виклад основного матеріалу дослідження. Перетворення в різних сферах людської діяльності (політичної, економічної, соціальної, інституційної, культурної) в умовах Четвертої промислової революції будуть відбуватися наростаючими темпами, щільність взаємозв'язків між ними зростатиме, що викликатиме необхідність активізації адаптативних властивостей соціально-економічної системи України зі зростанням її стійкості. Даний період розвитку цивілізації можна вважати етапом формування нового типу економічного мислення, який буде формуватися на основі рівності штучного та людського інтелекту. Насамперед, це супроводжуватиметься рядом негативних наслідків серед яких найсуттєвішим слід вважати збільшення розриву якості життя населення розвинутих країн та країн, що розвиваються.

Проблемою у цьому разі для України є посилення впливу факторів зовнішнього економічного середовища, що відбуватиметься в ході залучення технологій у фінансові, комунікаційно-інформаційну системи на фоні занепаду промислових галузей та аграрного сектору. Беззаперечним є той факт, що в умовах Четвертої промислової революції відбуватиметься зміна якості життя в частині зростання кількості населення та продовження тривалості життя. В першу чергу, це обумовлює необхідність пошуку джерел продовольчих ресурсів, розробки інноваційних комбінованих харчових продуктів, зорієнтованих на різні версти населення. Слід зазначити, що за зростаючий попит на продовольство супроводжуватиметься посиленням впливовості екологічних факторів, зокрема, зміни клімату створюють передумови для ведення землеробства в екстремальних умовах, що потребує комплексного вирішення в частині водопостачання та енергозбереження.

Основними перепонами щодо функціонування національної економіки в умовах Четвертої промислової революції є коло невирішених економічних проблемах, які виникають в наслідок загальносвітової економічної кризи. Вони проявляються у вигляді регіональних і локальних фінансових криз, занепаду ведучих галузей економіки та зростанню безробіття. Економічне зростання розвинутих країн світу, досягнуте за рахунок прориву інноваційних технологій, сприяло руйнації природних

механізмів стабілізації навколишнього середовища і появі екологічної кризи, що характеризується вичерпанням доступних джерел сировини та енергії, що актуалізує екологічні та соціально-демографічних питання.

Слід зазначити, що інноваційний прорив передових країн відбувався майже паралельно з переходом постсоціалістичних країн від адміністративно-командного типу управління до економіки ринкового типу, що є свідченням відставання у їх розвитку, насамперед в частині економічної та соціальної сфер. Тому проблематику міжсистемних соціально-економічних перетворень, як основного механізму адаптації до умов Четвертої промислової революції, було виокремлено у напрям наукових досліджень – економічну транзитологію, яка започаткувалася в 70-х роках ХХІ ст. Об'єктом її дослідження є економічні системи перехідного типу, до яких належить Україна, які характеризуються якісними інституційними та структурними змінами в умовах невизначеності та відсутності стабільності.

В умовах Четвертої промислової революції теоретико-методологічний апарат економічної транзитології має різні способи застосування відносно традиційної перехідну економіку та перехідної економіки нового типу (рис. 1). Традиційна перехідна економіка передбачає формування типової багатокладної економіки, яка характеризується дуалізмом та різним ступенем розвитку державного і приватного секторів. Іншим напрямом дослідження економічної транзитології є перехідна економіка нового типу, яка сформована завдяки високому ступеню спеціалізації виробництва зі заміною командного механізму координації господарського життя суспільства на ринкову саморегуляцію.

Існуючі напрями традиційної транзитології не повною мірою висвітлюють проблематику трансформацій країн, що розвиваються, тому застосування нових наукових уявлень, пов'язаних зі збагаченням дослідницької програми модернізації, виникнення її теоретичних альтернатив у вигляді концепції залежності, системного аналізу та сиренгії мало актуальність та сформувало специфічний напрям наукових досліджень.

Цей підхід в еволюції традиційної економічної транзитології визначається на етапі еволюційного накопичення прогресивних змін у країнах, що розвиваються. Практика механічного перенесення західних моделей у регіони, які не мали для цього необхідних історичних умов, призвела до виникнення авторитарних



Рис. 1. Типи перехідної економіки в контексті економічної транзитології

режимів, тінізації економіки, соціальної поляризації суспільства та загострення наявних протиріч яка сформувалася на Третій (цифровій революції).

Другим етапом еволюції традиційної економічної транзитології вважається автономізація соціально-економічної та політичної модернізації як несинхронних процесів у традиційних економічних системах. Цей етап пов'язаний з новаторськими розробками відомого американського вченого С. Хантінгтона (S. Huntington), який узагальнив існуючі теоретичні підходи та виокремив дев'ять основних характеристик модернізаційного процесу (рис. 2) [9; 4]. С. Хантінгтон не пов'язував політичний розвиток із економічною модернізацією та спростовував його вплив на накопичення позитивних зрушень суспільного життя.

Таким чином соціально-економічна та політична модернізація вважалися процесами без ознак синхронізації. Заслугою дослідника стало протиставлення твердженням про незворотність та апріорну прогресивність модернізації ідеї циклічної природи цього про-

цесу та зосередження на проблемах розбудови інвестицій, які покликані запобігти виникненню негативних наслідків радикальних соціально-економічних змін Напрацювання С. Хантінгтона сприяли подальшій еволюції економічної транзитології та методологічних засад інституційної парадигми.

Подальша еволюція економічної транзитології відбувалася під впливом інституційної парадигми в напрямку розвитку ідеї мюрдалізму, започаткованої Г. Мюрдалем, що базувалася на визначенні поступових еволюційних перетворень соціально-економічного устрою країн третього світу шляхом вдосконалення людського та соціального капіталів як основи розвитку економіки цих країн [10]. Іншої думки дотримувалися прихильники латиноамериканського економіста Ернандо де Сото, який стверджував, що політична та економічна стабільність базується на принципах демократії та ринкової економіки (необхідність конкуренції та виключення монополії та диктату) [13]. Ефективність модернізаційних проектів учений пов'язував із формуванням засад ринко-



Рис. 2. Характеристика процесу модернізації С. Хантінгтона

вої економіки, основаної на системі відносин власності. Дослідник визначальну роль відводив закріпленню прав власності як основи процесу самоорганізації суспільства та його подальшого розвитку. Водночас Ернандо де Сото звернув увагу на виняткове значення випадкових чинників: моменту початку перетворень та особистості лідера, що їх ініціює.

Цей період розвитку традиційної економічної транзитології пов'язаний також із появою ліворадикальних теорій Р. Пребіша [5], С. Фуртадо [6] та І. Валлерстайна [14], які обґрунтували гіпотезу неможливості докорінної модернізації господарських систем країн, що розвиваються, в системі сучасного світового господарства. У її межах, на основі концепції економічного розвитку Р. Пребіш (Аргентина) [5] визначив соціально-економічний устрій країн третього світу як «периферійний капіталізм» та виокремив його основні риси: імітаційний характер, який обумовлено впливовістю міжнародного капіталу; нерівномірний розвиток сфер життя суспільства; поглиблення майнової нерівності, зубожіння значної кількості населення; погіршення інвестиційного клімату для міжнародних партнерів у вузькоспеціалізовані сектори економіки. Основними напрямками подолання цієї ситуації для країн третього світу дослідник вважав подолання нееквіва-

лентності обміну на світовому ринку та переорієнтацію на власні сили.

Дослідження еволюції концептуальних засад традиційної економічної транзитології дозволяє зробити висновки про те, що даний підхід дозволяє виокремити найвагоміші недоліки перехідної економіки, насамперед економічного, політичного, інституційного, соціального та культурно-світоглядного характеру. В умовах перебігу Четвертої промислової революції транзитивний підхід дозволяє визначити набір цих факторів впливу як вирішальних щодо швидкості адаптації національної економіки до умов нової форми організації існування світової економіки. В свою чергу, першочергове значення набуває обрання результативного фактору, який буде характеризувати ефективність входження в еру Четвертої промислової революції.

Висновки. Таким чином, за умов економічної глобалізації стратегія розвитку не в повній мірі сприяє формуванню конкурентоспроможної економіки слаборозвинутих країн, оскільки політика міжнародних запозичень встановлює певні обмеження щодо використання запозичених фінансових ресурсів, що відбувається без урахування інституційних чинників. У зв'язку з цим трансформаційні процеси втрачають системний характер, а передбачуваний економічний розвиток уповільнюється

та ускладнюється соціальним напруженням. Низька результативність трансформацій економічної системи України насамперед пов'язана з економічною недосконалістю промислового виробництва, пригніченням природних монополістичних основ аграрного

сектору та штучним гальмуванням науково-технічного прогресу. Тому основні напрями їх вирішення повинні спрямовуватися на зростання національного доходу країни за рахунок якісних змін економіки, що відбуваються в результаті трансформаційних перетворень.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Растоу Д. А. Переходы к демократии: попытка динамической модели // Полис. 1995. № 5. С. 5-15.
2. Lipset, S. M., Rokkan, St. Party Systems and Voter Alignments: Crossnational Perspectives. New York: Free Press, 1967.
3. Stepan, A. The State and Society: Peru in Comparative Perspective. –Princeton: Princeton University Press. 1978.
4. Хантингтон С. Третья волна. Демократизация в конце XX века. М.: РОССПЭН, 2003.
5. Пребиш Р. Периферийный капитализм: есть ли ему альтернатива? М.: ИЛА, 1992. 337 с.
6. Furtado C. Formação econômica do Brasil. São Paulo, 1971. P. 112–140.
7. Пшеворский А. Демократия и рынок. Политические и экономические реформы в Восточной Европе и Латинской Америке. – М.: РОССПЭН, 2000.
8. Бжезинський З. Великі перетворення // Політична думка. 1994. № 3. С. 5-15.
9. Huntington S. The change to change. Ed. by A. Contory and A. Iegler // Comparative Politics in the Past-Behavioral Era. Boulder; Colorado: Lynne Rinner, 1988.
10. Мюрдаль Г. Сучасні проблеми «третього світу». М.: Прогрес, 1972. 316 с.
11. Скидельски Р. Дорога от рабства. Об экономических и политических последствиях краха коммунизма. – М.: Ad Marginem, 1998.
12. Романюк О. І. Проблема типологізації політичних режимів в контексті аналізу демократичних транзитів // Вісник ХНУ ім. В. Н. Каразіна. – 2002. – № 555. – Серія: „Питання політології”. Вип. 4. – С. 16-25.
13. Де Сото Э. Загадка капитала. Почему капитализм торжествует на Западе и терпит поражение во всем остальном мире. Пер. с англ. М.: Олимп-Бизнес, 2001. 256 с.
14. Wallerstein I. Unthinking Social Science. The Limits of Nineteenth-Century Paradigms. Cambridge, 1991. P. 229–236, 266–272.

REFERENCES:

1. Rastou D. A. Perekhody k demokratii: popytka dinamicheskoy modeli // Polis. 1995. № 5. S. 5-15.
2. Lipset S. M., Rokkan, St. Party Systems and Voter Alignments: Crossnational Perspectives. New York: Free Press, 1967.
3. Stepan A. The State and Society: Peru in Comparative Perspective. –Princeton: Princeton University Press. 1978.
4. Khantington S. Tret'ya volna. Demokratizatsiya v kontse KhKh veka. M.: ROSSPEN, 2003.
5. Prebish R. Periferiynny kapitalizm: est' li emu al'ternativa? M.: ILA, 1992. 337 s.
6. Furtado C. Formação econômica do Brasil. São Paulo, 1971. P. 112–140.
7. Huntington S. The change to change. Ed. by A. Contory and A. Iegler // Comparative Politics in the Past-Behavioral Era. Boulder; Colorado: Lynne Rinner, 1988.
8. Pshevorskiy A. Demokratiya i rynek. Politicheskie i ekonomicheskie reformy v Vostochnoy Evrope i Latinskoy Amerike. – М.: ROSSPEN, 2000.
9. Bzhezynskiy Z. Velyki peretvorennia // Politychna dumka. 1994. # 3. S. 5-15.
10. Miurdal H. Suchasni problemy «tretoho svitu». M.: Prohres, 1972. 316 s.
11. Skidel'ski R. Doroga ot rabstva. Ob ekonomicheskikh i politicheskikh posledstviyakh krakha kommunizma. – М.: Ad Marginem, 1998.
12. Romaniuk O. I. Problema typolohizatsii politychnykh rezhyimiv v konteksti analizu demokratychnykh tranzytiv // Visnyk KhNU im. V. N. Karazina. 2002. s. 555. – Serii: „Pytannia politolohii”. Vyp. 4. – S. 16-25.
13. De Soto E. Zagadka kapitala. Pochemu kapitalizm torzhestvuet na Zapade i terpit porazhenie vo vsem ostal'nom mir. Per. s ang l. M.: Olimp-Biznes, 2001. 256 s.
14. Wallerstein I. Unthinking Social Science. The Limits of Nineteenth-Century Paradigms. Cambridge, 1991. P. 229–236, 266–272.

Відображення культурних індустрій у класифікаторах видів економічної діяльності

Проскуріна М.О.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри мистецтв
Київського університету культури

Стаття присвячена питанню відображення видів економічної діяльності в сфері культури в міжнародних та вітчизняних класифікаторах. Привернуто увагу до зазначеного питання, як перспективного для новітніх досліджень та такого, що потребує швидкого вирішення в контексті глобальних тенденцій.

Ключові слова: економіка культури, культурні індустрії, КВЕД – 2010, види економічної діяльності, ISIC Rev.4, національне господарство.

Проскуріна М.О. ОТОБРАЖЕНИЕ КУЛЬТУРНЫХ ИНДУСТРИЙ В КЛАССИФИКАТОРАХ ВИДОВ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Статья посвящена вопросу отображения видов экономической деятельности в сфере культуры в международных и отечественных классификаторах. Привлечено внимание к данному вопросу, как перспективному для новейших исследований и такому, что требует быстрого решения в контексте глобальных тенденций.

Ключевые слова: экономика культуры, культурные индустрии, КВЭД – 2010, виды экономической деятельности, ISIC Rev.4, национальное хозяйство.

Proskurina M.O. REFLECTION OF CULTURAL INDUSTRIES IN THE CLASSIFIERS OF TYPES OF ECONOMIC ACTIVITY

The article is devoted to the question of displaying types of economic activity in the field of culture in international and domestic classifiers. The attention is drawn to this issue as a perspective for the latest research and one that needs to be addressed quickly in the context of global trends.

Keywords: economy of culture, cultural industries, KWED – 2010, types of economic activities, ISIC Rev.4, national economy.

Постановка проблеми. В умовах динамічного розвитку світової економіки та посилення конкурентної боротьби між країнами і світовими корпораціями за ринки збуту, пошук способів підвищення конкурентоспроможності товарів та послуг є одним з ключових питань сучасності. Головною запорукою створення конкурентоспроможного та затребуваного товару в умовах мінливості смаків є постійне продукування інновацій. Останнє можливо за умова сприятливого креативного середовища в основі якого лежить культура. Проте сьогодні культурний сектор розглядається не лише як галузь виробництва нематеріальних товарів та послуг, проте як повноцінна виробнича частина національного господарства. Складна організаційна, техніко-технологічна система культурних індустрій не поступається за своїм економічним потенціалом більшості промисловостей, а подекуди і випереджає їх, підтверджуючи перехід до постіндустріальних систем.

Одним з перших кроків по легітимізації культури, як сфери економічної діяльності є

визначення сутності діяльності та її видів для подальшої регламентації. Регулювання економічної діяльності в сфері культури через класифікатори видів економічної діяльності має значний потенціал в якості потужного інструменту реформування зазначеного сектору та перетворення його на провідний рушійний інструмент вітчизняної економіки. Конкретизація видів господарської діяльності в сфері культурних та креативних індустрій, має дозволити більш чітко визначати належність підприємців до певної галузі а також структурувати систему пільгового оподаткування для зазначеного сектору. При аналізі міжнародних економічних процесів, одним з базових питань постає унормування системи економічних показників та класифікаторів з метою полегшення їх співставлення. Проте слід зауважити, що під впливом науково технічного прогресу доволі швидко змінюються як види діяльності, так і перелік можливих спеціальностей. Це має якомога швидше знаходити своє відображення в подібних класифікаторах. Проте, часовий лаг між змінами

та їх осмисленням та імплементацією диктує іншу логіку – розробку більш широких груп та категорій, які б дозволили охопити більшість категорій. Для діяльності в сфері культури питання ідентифікації та чіткого відображення в економічних класифікаторах сьогодні постає дуже гостро.

Огляд останніх публікацій. Фундаментальні дослідження економіки культури та культурних індустрій представлені Д. Хезмондалшем та Д. Тросбі [4; 5]. До питання економічного обчислення результатів економічної діяльності в сфері культури зверталися такі вітчизняні дослідники як В. Бабенко, А. Грушина, О. Безгін та ін. Питання групування видів економічної діяльності в сфері культури серед вітчизняних науковців ще не набуло широкої популярності і є вузькоспеціалізованим та інноваційним.

Виділення раніше невирішених частин проблеми. Сьогодні основним питанням, з яким стикаються економісти – визначення індикаторів вимірювання економічних результатів діяльності в секторі культури. Не вирішеною сьогодні є проблема переліку видів економічної діяльності, які можна віднести до зазначеного сектору. Сьогодні відсутня єдність в світовому співтоваристві по цій позиції. Таким чином вага культурно-креативного сектору в економіках різних країн суттєво різниться не лише по якісним показникам, але і по сутнісним характеристикам.

Завдання статті полягає у аналізі вітчизняної та міжнародної системи класифікації видів економічної діяльності в сфері культури з метою виявлення наявних спільних категорій з метою гармонізації економіко-статистичної системи аналітичних показників. Це дозволить в перспективі покращити можливість співставлення результатів господарської діяльності на міжнародному рівні.

Виклад основного матеріалу. Міжнародна стандартна галузева класифікація всіх видів економічної діяльності (МСГК) – це пов'язана і послідовна класифікаційна структура видів економічної діяльності, заснована на узгодженому на міжнародному рівні наборі концепцій, визначень, принципів і правил класифікації. Вона забезпечує роботу всеохоплюючого механізму, в рамках якого можуть здійснюватися збір і надання даних в форматі, призначеному для цілей економічного аналізу, прийняття рішень і розробки державної економічної політики. Ця класифікаційна структура являє собою стандартний формат для організації докладної інформації про стан

економіки відповідно до економічних принципів і концепцій.

На практиці дана класифікація використовується для забезпечення безперервного потоку інформації, яка незамінна для контролю, аналізу і оцінки показників економіки за певні періоди часу. Окрім основної сфери застосування в статистиці і подальшому економічному аналізі, при потребі в конкретній вузькоспеціалізованій інформації відповідно до конкретних видів економічної діяльності (галузей), класифікація використовується в адміністративних цілях, таких як збір податків, видача комерційних ліцензій та ін.

Дійсний на сьогодні, четвертий переглянутий варіант міжнародної класифікації підвищує релевантність класифікації, точніше відображає поточну структуру світової економіки, охоплюючи нові галузі, що з'явилися на початку ХХІ ст. Запропонована система полегшує міжнародне зіставлення даних за рахунок більшої сумісності дійсного на даний час варіанту класифікатора з діючими регіональними класифікаціями.

Класифікатором охоплено виробничу діяльність або іншими словами, економічну діяльність в межах сфери виробництва Системи національних рахунків (СНР). З цього правила зроблені деякі виключення, з метою забезпечення можливості класифікації видів діяльності, які не входять до сфери виробництва, але відіграють важливу роль в інших видах статистики.

Класифікація використовується для систематизації таких статистичних одиниць як господарські об'єкти або підприємства, у відповідності до виду їх основної економічної діяльності. Набір статистичних одиниць, які потрапляють в одну класифікаційну категорію називається галуззю. Така стандартизована категоризація робить МСГК важливим інструментом соціально-економічної статистики, яка повинна формуватися відповідно до системи виробництва в тій чи іншій системі господарювання. Всі категорії на кожному рівні класифікації є взаємовиключними. Принципи і критерії, використані для визначення і розмежування цих категорій базуються на базових товарах і послугах, а також на факторах виробництва, виробничих процесах і технологіях, характеристиках і сферах використання продуктів.

Вітчизняним аналогом подібної класифікації є каталог видів економічної діяльності – КВЕД 2010.

Відповідно до запропонованої класифікації економічна система поділяється на деталізо-

Основні види економічної діяльності сфери культурних індустрій

ISIC Rev.4		КВЕД-2010	
код	Клас діяльності	код	Клас діяльності
3211	Виробництво ювелірних виробів та супутніх товарів	32.10	Виробництво ювелірних виробів, біжутерії та подібних виробів
		32.11	Карбування монет
3211	Виробництво ювелірних виробів та супутніх товарів	32.12	Виробництво ювелірних і подібних виробів
3212	Виробництво біжутерії та подібних виробів	32.13	Виробництво біжутерії та подібних виробів
322	Виробництво музичних інструментів	32.20	Виробництво музичних інструментів
324	Виробництво ігор та іграшок	32.40	Виробництво ігор та іграшок
4761	Роздрібна торгівля книгами, газетами та стаціонарними в спеціалізованих магазинах	47.61	Роздрібна торгівля книгами в спеціалізованих магазинах
		47.62	Роздрібна торгівля газетами та канцелярськими товарами в спеціалізованих магазинах
4762	Роздрібна торгівля музичними та відеозаписами в спеціалізованих магазинах	47.63	Роздрібна торгівля аудіо- та відеозаписами в спеціалізованих магазинах
5811	Видавництво книг	58.11	Видання книг
5813	Видання газет, журналів та періодичних видань	58.13	Видання газет
		58.14	Видання журналів і періодичних видань
5819	Інші видавничої діяльності	58.19	Інші види видавничої діяльності
5911	Виробництво кінофільмів, відео та телевізійних програм	59.11	Виробництво кіно- та відеофільмів, телевізійних програм
5912	Пост-виробнича діяльність кінофільмів, відео та телевізійних програм	59.12	Компонування кіно- та відеофільмів, телевізійних програм
5913	Діяльність у сфері розподілу відео та телевізійних програм	59.13	Розповсюдження кіно- та відеофільмів, телевізійних програм
5914	Діяльність з проектування кінофільмів	59.14	Демонстрація кінофільмів
5920	Звукозапис та видавнича діяльність	59.20	Видання звукозаписів
6010	Радіомовлення	60.10	Діяльність у сфері радіомовлення
6020	Телевізійне програмування та мовлення	60.20	Діяльність у сфері телевізійного мовлення
6391	Діяльність агентства новин	63.91	Діяльність інформаційних агентств
7110	Архітектурна та інженерна діяльність та пов'язані з ними технічні консультації	71.11	Діяльність у сфері архітектури
		71.12	Діяльність у сфері інжинірингу, геології та геодезії, надання послуг технічного консультування в цих сферах
7220	Дослідження та експериментальна розробка в галузі соціальних та гуманітарних наук	72.20	Дослідження й експериментальні розробки у сфері суспільних і гуманітарних наук
7310	Реклама	73.11	Рекламні агентства
		73.12	Посередництво в розміщенні реклами в засобах масової інформації
7410	Спеціалізовані проектні роботи	74.10	Спеціалізована діяльність із дизайну
7420	Фотографічна діяльність	74.20	Діяльність у сфері фотографії
7722	Прокат відеокaset та дисків	77.22	Прокат відеозаписів і дисків
8542	Культурна освіта	85.52	Освіта у сфері культури

Закінчення таблиці 1

9000	Творча, мистецька та розважальна діяльність	90.01	Театральна та концертна діяльність
		90.02	Діяльність із підтримання театральних і концертних заходів
		90.03	Індивідуальна мистецька діяльність
		90.04	Функціонування театральних і концертних залів
9101	Бібліотечна та архівна діяльність	91.01	Функціонування бібліотек і архівів
9102	Музеї діяльності та експлуатації історичних пам'яток та будівель	91.02	Функціонування музеїв
		91.03	Діяльність із охорони та використання пам'яток історії, будівель та інших пам'яток культури
9103	Ботанічні та зоологічні сади та заповідники	91.04	Функціонування ботанічних садів, зоопарків і природних заповідників

Джерело: [2; 7]

вані рівні галузей і галузевих груп. Зазвичай це використовується для дослідження окремих галузей та/або галузевих груп, а також для аналізу економіки в цілому шляхом її поділу на різні рівні деталізації. З метою спостереження і аналізу економічної взаємодії, яка має місце між різними видами діяльності доцільно застосовувати класифікатор на більш низьких рівнях деталізації. Це має сприяти виявленню взаємозв'язків всередині реального сектора економіки.

Категорії вищого рівня міжнародного класифікатора стали загальноприйнятим способом поділу економіки в цілому на взаємопов'язані галузі, які визнаються і використовуються в економічному аналізі. В цій якості вони стали прийнятими угрупованнями для способом групування даних, які застосовуються в якості показників економічної активності.

МСГК може розглядатися як ефективний інструмент для узгодження економічної статистики. Число країн, які адаптують свої національні класифікатори видів економічної діяльності до запропонованої системи поступово зростає. Також спостерігається використання зазначеного класифікаційного підходу багатьма міжнародними організаціями при публікації та аналізі статистичних даних щодо соціально-економічної діяльності. Зокрема Організація Об'єднаних Націй (ООН) та її спеціалізовані установи, Міжнародна організація праці (МОП), Продовольча і сільськогосподарська організація Об'єднаних Націй (ФАО), Організація Об'єднаних Націй з питань освіти, науки і культури (ЮНЕСКО), Організація Об'єднаних Націй з промислового розвитку (ЮНІДО), Міжнародний валютний фонд (МВФ), Світовий банк та ін.

Вітчизняним аналогом подібної класифікації є каталог видів економічної діяльності – КВЕД 2010. Розглянемо співставлення КВЕД – 2010 та ISIC Rev.4 (табл. 1).

З наведеної таблиці, можна зробити висновки про максимальне наближення вітчизняної класифікації видів економічної діяльності, яку ми можемо віднести до сфери культури до міжнародної системи. Проте, очевидним є те, що і вітчизняна і міжнародна системи не відображаються в повному обсязі сферу культурних та креативних індустрій. Більше того, така індустрія, як індустрія комп'ютерних та відеоігор в КВЕД – 2010 чітко не визначена, в той самий час, як КВЕД – 2005 дає можливість більш чіткого виокремлення даного виду діяльності:

– 72.21.0 – Розроблення стандартного програмного забезпечення. Включає видання комп'ютерних ігрових програм.

– 72.40.0 – Діяльність, пов'язана з банками даних. Включає видання комп'ютерних ігор у режимі он-лайн [1].

Також виокремимо перелік запропонованих дотичних видів економічної діяльності для культурних індустрій (табл. 2).

З вищенаведеної таблиці можна отримати уявлення про перелік дотичних індустрій до базових культурних. Власне зазначені галузі спрямовані на продукування товарів та послуг, які мають забезпечити зручне виробництво та споживання культурних продуктів. Споживча електроніка, інформаційно-телекомунікаційні послуги та видавництво матеріалів – забезпечує канали передачі інформації, готового продукту від виробника до споживача. Як проміжного, так і кінцевого. Досліджуючи структуру будь-якої з культурних індустрій слід зауважити, що вони базуються на наступних елементах (рис. 1):

На основі класифікатора видів економічної діяльності можна оцінити вагу сектору культури у формальному національному господарстві. Це стосується тих, хто здійснює творчу діяльність та виробляє символічні товари, а також ті, хто відповідає за обладнання та допоміжні матеріали, які служать створенню, виробництву та розподілу культурних заходів, товарів та послуг.

Висновки. Сфера культури, як середовище економічної діяльності тільки починає здобувати своє визнання. Можемо зробити припущення, що невдовзі зазначений сектор буде визнано

як потужний інструмент розвитку національних економік та модернізації соціально-економічних систем на регіональному рівні. Початковим етапом визнання культури, як сектору господарювання в адміністративному плані є впровадження базових категорій економіки культури, таких як «культурні індустрії», «національний культурний продукт», «економіка культури» та ін. А також більш широке представлення нових видів економічної діяльності у вітчизняних та міжнародних класифікаторах.

Класифікатори переліку спеціальностей та видів економічної діяльності, забезпечуючи



Рис. 1. Схема структури культурної індустрії

Таблиця 2

Дотичні види економічної діяльності сфери культурних індустрій

ISIC Rev.4		КВЕД-2010	
код	Клас діяльності	код	Клас діяльності
1811	Друк	18.11	Друкування газет
		18.12	Друкування іншої продукції
1812	Послуги, пов'язані з друком	18.13	Виготовлення друкарських форм і надання інших поліграфічних послуг
		18.14	Брошурувально-палітурна діяльність і надання пов'язаних із нею послуг
1820	Відтворення записаних носіїв	18.20	Тиражування звуко-, відеозаписів і програмного забезпечення
2640	Виробництво побутової електроніки	26.40	Виробництво електронної апаратури побутового призначення для приймання, записування та відтворення звуку й зображення
4742	Роздрібна торгівля аудіо та відеотехнікою в спеціалізованих магазинах	47.43	Роздрібна торгівля в спеціалізованих магазинах електронною апаратурою побутового призначення для приймання, запису, відтворення звуку й зображення
5820	Видавництво програмного забезпечення	58.21	Видання комп'ютерних ігор
		58.29	Видання іншого програмного забезпечення
6110	Проводяча телекомунікаційна діяльність	61.10	Діяльність у сфері проводового електрозв'язку
6120	Бездротова телекомунікаційна діяльність	61.20	Діяльність у сфері безпроводового електрозв'язку
6130	Супутникова телекомунікаційна діяльність	61.30	Діяльність у сфері супутникового електрозв'язку
6312	Веб-портали	63.12	Веб-портали

Джерело: [2; 7]

функцію статистичного співставлення різних країн, також мають відображати специфіку окремих національних господарств. Міжнародні системи можуть розглядатися як узагальнені моделі, з подекуди спрощеним та

укрупненим поділом на підгрупи. Національні системи можуть бути більш деталізованими. Це дозволить відобразити національні особливості та врахувати більше видів господарської діяльності.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Класифікація видів економічної діяльності (КВЕД– 2005).
2. Класифікація видів економічної діяльності (КВЕД-2010).
3. Международная стандартная отраслевая классификация всех видов экономической деятельности. Четвертый пересмотренный вариант. (2009). Организация Объединенных Наций. Нью-Йорк.
4. Тросби Д. Экономика и культура (2013). пер. с англ. И. Кушнаревои; Нац. исслед. Ун-т «Высшая школа экономики». – М. изд. дом Высшей школы экономики. 256 с.
5. Хезмондалш Д. Культурные индустрии (2014). пер. с англ. И. Кушнаревои; под. науч. ред. А. Михалевои; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». М. Изд. дом Высшей школы экономики. 456 с.
6. Department for Culture, Media & Sport. Classifying and Measuring the Creative Industries. Consultation on Proposed Changes. 2013.
7. ISIC Rev.4 (International Standard Industrial Classification of All Economic Activities, Rev.4).
8. Statistical classification of economic activities in the European Community. NACE Rev. 2. Collection: Methodologies and working papers (2008). European Communities.
9. Statistical Classification of Products by Activity in the European Economic Community, 2008 version.

REFERENCES:

1. Klyasyfikatsiia vydiv ekonomichnoi diialnosti (KVED– 2005).
2. Klyasyfikatsiia vydiv ekonomichnoi diialnosti (KVED-2010).
3. Mezhdunarodnaia standartnaia otraslevaia klasyfykatsiia vseh vydiv ekonomicheskoi deiatelnosti. Chetvertyi peresmotrennyi varyant. (2009). Orhanyzatsiia Obedynennykh Natsyi. Niu-Iork.
4. Trosby D. Ekonomyka y kultura (2013). per. s anhl. Y. Kushnarevoi; Nats. yssled. Un-t «Vysshiaia shkola ekonomyky». M. yzd. dom Vysshei shkoly ekonomyky. 256 s.
5. Khezmondalsh D. Kulturnye yndustry (2014). per. s anhl. Y. Kushnarevoi; pod. nach. red. A. Mykhalevoi; Nats. yssled. un-t «Vysshiaia shkola ekonomyky». M. Yzd.dom Vysshei shkoly ekonomyky. 456 s.
6. Department for Culture, Media & Sport. Classifying and Measuring the Creative Industries. Consultation on Proposed Changes. 2013
7. ISIC Rev.4 (International Standard Industrial Classification of All Economic Activities, Rev.4).
8. Statistical classification of economic activities in the European Community. NACE Rev. 2. Collection: Methodologies and working papers (2008). European Communities.
9. Statistical Classification of Products by Activity in the European Economic Community, 2008 version.

УДК 631.1.027:[631.95](477)

Регіональний аспект маркетингової стратегії екологізації аграрного виробництва

Томілін О.О.

доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри фінансів і кредиту
Полтавської державної аграрної академії

У статті узагальнено важливі теоретичні підходи до системи поглядів на сутність поняття «екологізація» аграрного виробництва. Розкриті аспекти збереження, раціонального використання земельних ресурсів. Проведено аналіз викиду забруднюючих речовин та діоксиду вуглецю в атмосферне повітря від стаціонарних джерел забруднення. Запропоновано основні стратегічні напрямки маркетингової стратегії екологізації на регіональному рівні.

Ключові слова: маркетингова стратегія, екологізація, екологічний маркетинг, аграрне виробництво, земельні ресурси.

Томилилин А.А. РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ ЭКОЛОГИЗАЦИИ АГРАРНОГО ПРОИЗВОДСТВА

В статье обобщены важные теоретические подходы к системе взглядов на сущность понятия «экологизация» аграрного производства. Раскрыты аспекты сохранения, рационального использования земельных ресурсов. Проведен анализ выбросов загрязняющих веществ и диоксида углерода в атмосферный воздух от стационарных источников загрязнения. Предложены основные стратегические направления маркетинговой стратегии экологизации на региональном уровне.

Ключевые слова: маркетинговая стратегия, экологизация, экологический маркетинг, аграрное производство, земельные ресурсы.

Tomilin O.O. REGIONAL ASPECT OF THE MARKETING STRATEGY OF ENVIRONMENTAL AGRICULTURAL PRODUCTION

Important theoretical approaches to the system of views on the essence of the concept of «greening» of agricultural production are summarized in the article. The aspects of conservation, rational use of land resources are revealed. The analysis of emissions of pollutants and carbon dioxide in the air from stationary sources of pollution is carried out. The main strategic directions of the marketing strategy of ecologization at the regional level are proposed.

Keywords: marketing strategy, ecologization, ecological marketing, agrarian production, land resources.

Постановка проблеми. Одними з невідірешених проблем, які стримують ефективний розвиток сільського господарства є невідпрацьованість організаційно-економічного механізму організації переходу на екологічні методи господарювання. Відсутність необхідних структурних змін, невідповідність між вхідними і вихідними фінансовими потоками з іншими галузями національної економіки та науково-обґрунтованими організаційно-економічними механізмами їх регулювання призвели до некерованості цих процесів у аграрному виробництві. Проблеми формування та регулювання маркетингової стратегії екологізації потребують детального дослідження та практичних рекомендацій для агропромислового виробництва. Вибір обґрунтованої маркетингової стратегії є головною ознакою ефективної роботи підприємства.

Аналіз основних досліджень і публікацій. Проблема досліджень екологізації аграрного виробництва, маркетингової стратегії, а також аспекти збереження, раціонального використання земельних ресурсів, вивчали такі науковці як: В.А. Борисова, П.С. Березівський, І.К. Бистряков, В.В. Горлачук, Б.М. Данилишин, Д.С. Добряк, С.І. Дорогунцов, Н.В. Зіновчук, О.Л. Кашенко, О.І. Лисак, Л.Г. Мельник, В.Я. Месель-Веселяк, М.Ф. Реймерс, І.А. Розумний, П.Т. Саблук, В.П. Ситник, В.М. Трегобчук, М.М. Федоров, А.В. Чупіс та ін. Однак, нечітко сформульованими та недостатньо обґрунтованими залишаються питання маркетингової стратегії екологізації аграрного виробництва та відсутність єдиного підходу щодо визначення поняття «екологізація». Перспективним напрямом маркетингової стратегії вітчизняного аграрного сектору економіки є комплексне дослідження щодо

ефективних методологічних підходів по забезпеченню екологічної конкурентоспроможності товаровиробників, розробка внутрішнього організаційно-економічного механізму організації переходу на екологічні методи господарювання, визначення основних векторів впливу на формування та розвиток екологізації аграрного виробництва.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Нині існують розбіжності щодо трактування сутності поняття «екологізація», що спричиняє неоднозначність у здійсненні його оцінки на сільськогосподарських підприємствах. В той же час, попри наявності багатьох відповідних досліджень, не достатньо дослідженими є аспекти маркетингової стратегії екологізації у аграрному виробництві.

Метою статті є оцінка наявних точок зору щодо визначення поняття «екологізація» та уточнення його сутності. Дослідити теоретико-методологічні засади екологізації використання земельних ресурсів сільськогосподарськими підприємствами, як основи маркетингової стратегії підвищення ефективності їх використання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вагома частина екологічних збитків є наслідком широкої хімізації землеробства. Збираючи з поля урожай, людина втручається в природний кругообіг речовин. При середньому врожаї 7–8 т/га сухої речовини винос поживних речовин становить приблизно 130 кг азоту, 45 кг фосфору, 140 кг калію. Якщо в умовах середньої Європи удобрювати ґрунт тільки виробленим в господарстві гноєм, то в орні землі повертатиметься усього 1/4–1/3 відчужених з урожаєм поживних речовин. Таким чином, стає очевидно необхідність додаткового внесення мінеральних добрив. Мірою для визначення кількості мінеральних добрив і гною необхідно вважати винос поживних речовин з урожаєм тією чи іншою культурою [10, с. 191]. Сучасний розвиток сільськогосподарського виробництва характеризується протиріччям між необхідністю нарощування виробництва й інтенсивним розвитком ґрунтово-деградаційних процесів, які не дозволяють забезпечити просте відтворення родючості ґрунту, зокрема, збалансованого вмісту ґумусу. При цьому 79% прибутку в сільському господарстві одержують за рахунок природної родючості й лише 21% є результатом запровадження технологій [8, с. 88–93]. Відповідно до Земельного кодексу України земля, як

засіб виробництва, є основним національним багатством, що перебуває під особливою охороною держави. Земля як засіб виробництва, необхідна передумова процесу праці, один з його найважливіших речовин, факторів. Досліджуючи регіональний аспект маркетингової стратегії необхідно передусім провести оцінку теоретичних підходів до системи наукових поглядів та різних концепцій та сутність поняття екологізації, які нами представлені в (табл. 1).

Отже, екологізація – це інструмент, який засновано на послідовному впровадженні управлінських рішень по забезпеченню розширеного відтворення екологічної безпеки і досягнення сталого економічного розвитку, який інтегрує економіко-екологічні процеси та форми організації виробництва. Саме екологізація, як інструмент по забезпеченню розширеного відтворення екологічної безпеки, зможе забезпечити природне відтворення родючості ґрунтів, їх більш раціонального використання, виробництва органічних продуктів харчування. Екологічна ситуація об'єднує в собі оцінку екологічного стану окремих компонентів довкілля: стану повітряного та водного середовищ, земельних і лісових ресурсів, рослинного й тваринного світу, характер яких постійно змінюється [13, с. 9]. Система екологічного маркетингу повинна стати засобом цивілізованого вирішення еколого-економічних протиріч і дати змогу гармонізувати інтереси товаровиробників (прибуток), споживачів (задоволення потреб) і суспільства загалом (сталий еколого-економічний розвиток). Впровадження системи екологічного маркетингу повинно стати елементом функціонування підприємств аграрного сектору економіки, які безпосередньо пов'язані з використанням природно-ресурсного потенціалу галузі, а також сприяти екологічній безпеці та забезпеченню сталого розвитку аграрного виробництва [2, с. 29]. Земля як засіб виробництва, необхідна передумова процесу праці, один з його найважливіших речовин, факторів. Відповідно до Земельного кодексу України земля є основним національним багатством, що перебуває під особливою охороною держави. Метою національної екологічної політики є стабілізація і поліпшення стану навколишнього природного середовища України шляхом інтеграції екологічної політики до соціально-економічного розвитку України для гарантування екологічно безпечного природного середовища для життя і здоров'я населення, впровадження екологічно збалансованої системи природокористування та збе-

реження природних екосистем. В Законі України «Про Основні засади (стратегію) державної екологічної політики України» сказано, що «... до 2020 року частки земель, які використовуються в органічному сільськогосподарському землеробстві будуть збільшені до 7 %». На всій території поширені процеси деградації земель, серед яких найбільш масштабними є ерозія (близько 57,5 % території), забруднення (близько 20 % території), підтоплення (близько 12 % території). Зменшується вміст поживних речовин у ґрунтах, а щорічні втрати гумусу становлять 0,65 тонни на 1 га [12]. Забезпечення населення якісними і безпечними продуктами харчування, покращення навколишнього природного середовища, можливе при умові впровадження органічного сільськогосподарського землекористування. Регіональний розвиток харчової промисловості являє собою транс-

формацію територіальної організації виробництва продуктів харчування, спрямовану на забезпечення задоволення потреб населення країни і окремих її регіонів у них у відповідності з науково-обґрунтованими фізіологічними нормами їх споживання і формування потужного експортного потенціалу продовольчих товарів на основі раціонального використання природно-ресурсного та виробничого потенціалу, переваг територіального поділу праці [5, с. 9]. Основними екологічними проблемами у сфері земельних ресурсів Полтавщини є: деградація ґрунту: збільшення площ еродованих земель, підкислення та засолення ґрунту; незбалансоване навантаження на природні агроландшафти й порушення їх стійкості: збільшення питомої ваги ріллі до 61,5 % у складі земельних угідь та значне зменшення частки природних кормових угідь і лісових насаджень, що в

Таблиця 1

Наукові підходи до трактування сутності поняття «екологізація»

Автор, джерело	Зміст поняття
С.В. Мочерний [6, с. 179]	Екологізація – це послідовне впровадження нової техніки і технології, нових форм організації виробництва, виконання управлінських та інших рішень, які дають змогу підвищити ефективність використання природних ресурсів з одночасним збереженням природного середовища та його поліпшення на різних рівнях.
О.І. Лисак [10, с. 189]	Екологізація – це «процес поступового й послідовного впровадження систем технологічних, управлінських та інших рішень, які дозволяють підвищувати ефективність використання природних ресурсів і умов поряд і поліпшенням або хоча б збереженням якості природного середовища.
Е. Арабей [1]	Екологізація – це конвергентний поліструктурний процес гармонізації дії механізмів і інструментів регулювання, який сприяє збереженню природи та зменшенню техногенного навантаження на неї за допомогою глобальних і наднаціональних інституцій, урядів країн та їх регіонів через досягнення прямих та опосередкованих ефектів соціального й економічного розвитку (заохочення компаній, що спеціалізуються на розробленні екологічних технологій, гармонізація відносин між виробниками, урядами і громадянами).
А. П. Гетьман [3, с. 76].	Екологізація – це врегульовану нормами права діяльність з впровадження у суспільне виробництво, з урахуванням об'єктивно існуючих законів природи, економічних, технічних, управлінських, організаційно-господарських та інших заходів, спрямованих на забезпечення раціонального використання природних ресурсів й охорони навколишнього середовища в інтересах держави і суспільства
І.М. Синякевич [14, с. 135]	Екологізація – це динамічний процес, спрямований на комплексне оздоровлення екологічної, економічної, соціальної і духовної сфер суспільної діяльності.
Л.Г. Мельник [11, с. 216–217]	Екологізація – це цілеспрямований процес перетворення економіки, орієнтований на зменшення інтегрального екодеструктивного впливу процесів виробництва (забруднення середовища і порушення природних ландшафтів) і споживання товарів і послуг в розрахунку на одиницю сукупного суспільного продукту.
Л.Є. Купінець [9, с. 96]	Екологізація – це комплексний процес створення, освоєння, використання і розповсюдження методів, підходів, форм господарювання, що запроваджуються замість традиційних та забезпечують збереження відтворювального потенціалу агроекосистем, їх саморегуляцію і самовідновлення.

першу чергу не відповідає вимогам раціонального природокористування; недосконалість системи моніторингу земельних ресурсів, а саме відсутність врахування показників рівня забруднення земель при проведенні моніторингу та оцінки стану земельних ресурсів. Стратегічною метою сфери земельних ресурсів є впровадження системи збалансованого та раціонального землекористування та удосконалення методів управління агроландшафтами [13, с. 21]. Площа Полтавщини складає 28,8 тис. кв. км, що становить близько 4,8% від площі України (7 місце серед областей). Полтавська область має найбільшу кількість областей-сусідів – 7. На півночі Полтавська область межує з областями України: Чернігівською (протяжність меж – 107 км) і Сумською (238 км); на півдні – з Дніпропетровською (173 км) і Кіровоградською (149 км); на сході – з Харківською (188 км); на заході – з Київською (19 км) та Черкаською (225 км) областями

[13, с. 15–16]. Ґрунти Полтавщини відносяться до таких основних типів: чорноземи, сірі лісні, піщані, заплавні, болотні. Найбільш розповсюджені – чорноземи, найродючіші види ґрунтів. Вони займають більшу частину території області (64%): понад 92% площі орних земель і 84% всіх сільськогосподарських угідь. Сюди входять такі райони: Пирятинський, Гребінківський, Оржицький, Лубенський, Миргородський, Гадяцький, Зіньківський, Шишацький, Решетилівський, Глобинський, Кобеляцький, Полтавський, Котелевський, Чутівський, Карлівський [17, с. 65]. Разом з тим, ґрунти Полтавської області легко піддаються механічному руйнуванню внаслідок ерозії та дефляції. Відсоток еродованих та ерозійно небезпечних сільськогосподарських земель по області коливається в межах 5–62% від загальної площі. Висока активність ерозії пов'язана з високою розораністю земель. Розораність території Полтавської області складає 63,61%. Незва-

Таблиця 2

Внесення добрив у сільськогосподарських підприємствах Полтавської області, 2000–2016 рр.

Показники	2000 р.	2005 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	Зміни (+/-) 2016 р. до 2000 р.
Мінеральні добрива (у поживних речовинах)										
Внесено під посіви с.-г. культур, тис. т	7,4	35,1	86,2	93,1	101,0	103,5	103,1	96,9	115,1	+ 107,7
Удобрена площа, тис. га	143,0	502,5	940,3	1020,5	1038,6	1084,7	1060,6	1039,8	1086,5	+ 943,5
Частка удобреної площі, %	12	43	74	80	81	85	84	83	87	+ 75,0
Внесено на 1 га, кг:										
посівної площі	6	30	68	73	79	82	82	77	92	+ 86,0
удобреної площі	52	70	92	91	97	95	97	93	106	+ 54,0
Органічні добрива										
Внесено під посіви с.-г. культур, тис. т	2319,6	1518,7	1611,2	1271,5	1196,7	1566,2	1525,8	1404,2	1260,2	- 1059,4
Удобрена площа, тис. га	71,9	69,4	70,4	63,5	62,6	78,7	79,2	70,8	74,0	+2,1
Частка удобреної площі, %	6	6	6	5	5	6	6	6	6	0
Внесено на 1 га, т:										
посівної площі	1,9	1,3	1,3	1,0	0,9	1,2	1,2	1,1	1,0	- 0,9
удобреної площі	32,3	21,9	22,9	20,0	19,1	19,9	19,3	19,8	17,0	- 15,3

Джерело: сформовано та розраховано автором за даними Державної служби статистики України [15, с. 217]

**Викиди забруднюючих речовин у атмосферне повітря Полтавської області,
2000–2016 рр., (тис. т)**

Показники	2000	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2015 р. у % до 1995 р.
Викиди забруднюючих речовин стаціонарними джерелами забруднення, у т.ч:	60,4	68,4	72,8	72,3	67,9	66,6	63,0	55,6	56,2	93,1
- діоксид сірки	5,3	4,2	2,4	3,2	4,3	4,2	3,4	5,4	9,6	в 1,8 р.б.
- діоксид азоту	8,4	13,5	10,8	10,5	10,8	10,2	10,4	11,1	9,8	в 1,2 р.б.
- оксид вуглецю	16,6	13,7	12,8	12,2	11,6	10,9	12,6	12,0	11,3	68,1
- метан	16,6	7,0	23,3	20,9	16,6	18,2	14,8	9,7	7,8	47,0
- неметанові легкі органічні сполуки	5,3	22,6	13,9	13,9	13,7	12,8	12,0	10,1	10,9	в 2,1 р.б.
Зважені суспендовані частинки	6,7	5,6	6,9	8,9	8,4	8,1	8,2	5,4	4,9	73,2

Джерело: розраховано автором на основі [15, с. 143]

жаючи на значні площі зайняті чорноземами та високий вміст гумусу в ґрунтах, в Полтавській області мають місце процеси, що негативно позначаються на стані ґрунту та зменшують його родючість. Основним процесом є втрата гумусу ґрунту [17, с. 23]. Внесення добрив у сільськогосподарських підприємствах Полтавської області нами представлені в табл. 2. Протягом досліджуваного періоду, використання органічних добрив скоротилось на 1059,4 тис. т або 1,1 т/га. В той же час прослідковується тенденція до збільшилось використання мінеральних добрив, обсяги яких за 2000–2016 роки зросли на 943,5 тис. т. або в 7,6 р.б. до базового року. За таких умов по внесенню мінеральних добрив під посіви сільськогосподарських культур, зростає кислотність ґрунтів і це призводить до зменшення вмісту гумусу в шарі ґрунту та зниження родючості. Тривале застосування мінеральних добрив без вапнування, особливо аміачних форм азоту та хлористого калію, зумовлює кислотність ґрунтів та збіднює орний шар на кальцій і магній, що негативно впливає на рівень урожаю польових культур [7, с. 85]. Вміст гумусу в ґрунтах України залежить від зональності процесу ґрунтоутворення, а також від типу і гранулометричного складу ґрунтів, характеру порід і кліматичних умов [7, с. 70]. Система державного регулювання земельних відносин повинна гнучко адаптуватися до сучасних умов господарювання і гармонійно поєднувати інтереси усіх учасників земельних відносин

через ринкові механізми регулювання розподілу земельних ресурсів: організаційно-економічні, адміністративно-правові, фінансово-кредитні, соціально-психологічні, екологічні та ін. [16, с. 51]. Нами проведено дослідження щодо кількості викидів забруднюючих речовин у атмосферне повітря (табл. 3).

Основними забруднюючими речовинами, які надходять до атмосфери Полтавської області є: діоксин сірки, обсяг надходження якої становила у 2000 р. – 5,3 тис. т, а у 2016 р. він зріс до показника 9,6 тис. т., тобто в 1,8 р.б. до базового року; діоксин азоту, обсяг надходження якого у базову році склав 8,4 тис.т., а у 2016 він зріс до 9,8 тис. т. Серед забруднюючих речовин, які досліджувались у атмосферному повітрі, найбільшу кількість було виявлено неметанових легких органічних сполук, обсяг надходження яких у 2016 році перевищив у 2,1 р.б., в порівнянні до 2000 року. Основним шляхом досягнення перспективного розвитку аграрного виробництва Полтавської області є розробка та реалізація Комплексної регіональної програми реформ та розвитку сільського господарства. Бюджетні кошти повинні бути спрямовані на виконання стратегічних завдань з підтримки формування та розвитку агропромислового виробництва, підтримці нових форм організації виробництва: підтримка сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів та виробництва органічних продуктів харчування; відшкодування витрат сімейних ферм та особистих селянських гос-

подарств. Реалізація функціональної маркетингової стратегії спрямована на створення комплексу конкурентних переваг й ефективно використання підприємством можливостей з боку ринку для досягнення його стратегічної мети [4]. На нашу думку, сприяння розвитку сільських територій та посилення експортних можливостей регіону можливі при дієвій фінансовій підтримці держави сімейних ферм та селянських фермерських господарств щодо придбання обладнання та реконструкції тваринницьких ферм.

Висновки. Екологізація агропромислового виробництва повинна бути одним із основних маркетингових стратегічних напрямів еко-

номічних перетворень країни. Маркетингова стратегія – це комплексний аналіз щодо базових рішень по вивченню попиту і пропозиції, питань ціноутворення, реклами, виробництва, стимулювання збуту, планування товарного асортименту та реалізації продукції споживачу.

На наш погляд, екологізація сільськогосподарського виробництва сприятиме ефективному макроекономічному розвитку економіки та активізації агробізнесу тільки при дієвій державній підтримці нових форм організації виробництва. Необхідним є забезпечення правової бази для виходу на організований ринок сімейних ферм та особистих селянських господарств.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Арабей Е. Новая европейская стратегия «Европа 2020» / Е. Арабей // Право Европейского Союза : сб. науч. тр. – 2010. [Электронный ресурс]. – Доступный с: <http://eulaw.ru/content/307>.
2. Багорка М.О. Система екологічного маркетингу в аграрному виробництві / М.О. Багорка // Науковий вісник Ужгородського університету. – Збірник наукових праць. – Економіка. – Випуск 10 (1). – 2016. – Ужгород: Ужгородський національний університет. – 2016. – С. 26–30. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvshmetvsg_2016_10%281%29__7
3. Гетьман А.П. Правовое обеспечение экологизации общественного производства / А.П. Гетьман // Проблемы правоведения : респ. межвед. науч. сб. Вип. 50. – К. : Выща школа, 1989. – С. 75–79.
4. Григор А.В. Исследование инструментальных стратегий маркетинга / А.В. Григор // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – № 2 (44). – С. 47–52.
5. Дейнеко Л.В. Економічні проблеми розвитку харчової промисловості України та її регіонів 2000 року: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра економ. наук: спец. 08.10.01 / Людмила Вікторівна Дейнеко. – К., 2000 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://disser.com.ua/contents/34494.html>.
6. Економічний енциклопедичний словник: у 2 т. [С.В. Мочерний, Я.С. Ларіна, Устенко О.А., С.І. Юрій] ; за ред. С.В. Мочерного. – Львів: Світ, 2005. – Т. 1. – 616 с.
7. Землеробство: Підручник / М.С. Кравченко, Ю.А. Злобін, О.М. Царенко; [за ред. М.С. Кравченка]. – К.: Либідь, 2002. – 496 с.
8. Зось-Кіор М.В. Теоретичні аспекти удосконалення земельних відносин у сучасних умовах господарювання / М. Зось-Кіор // Економіка АПК. – 2013. – № 3. – С. 88–93.
9. Купинец Л.Е. Экологизация продовольственного комплекса: теория, методология, механизмы : монография / Л.Е. Купинец. – Одесса : ИПРЭИ НАН Украины, 2010. – 712 с.
10. Лисак О. І. Проблеми екологізації сільськогосподарського виробництва [Електронний ресурс] / О. І. Лисак. – 2013. – Режим доступу : http://irbisnbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&Z21ID=&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/znptdau_2013_1_2_25.pdf
11. Мельник Л.Г. Екологічна економіка : підручник. – 3-тє вид., випр. і допов. – Суми : ВТД «Університетська книга», 2006. 367 с.
12. Про основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2020 року: Закон України від 21.12.2010 р. № 2818–VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1560-12>
13. Регіональна програма охорони довкілля, раціонального використання природних ресурсів та забезпечення екологічної безпеки з урахуванням регіональних пріоритетів Полтавської області на 2017–2021 роки («Довкілля–2021»). – Полтава, 2017. – 131 с. Режим доступу: <http://www.oblrada.pl.ua/ses/7/14/405.pdf>
14. Синякевич І.М. Екологізація як інструмент подолання екологічних загроз і зміцнення екологічної безпеки / І.М. Синякевич // Науковий вісник. – Львів: Національний лісотехнічний університет України, 2005. – Вип. 15.6. – С. 129–136.
15. Статистичний щорічник Полтавської області за 2016 рік / [за редакцією Л. В. Калашник]. – Полтава, 2017. – 356 с.

16. Томілін О.О. Аналіз сучасного стану організаційно-економічного регулювання земельних відносин / О.О. Томілін // Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. – Спецвипуск. Частина 2. – Полтава : РВВ ПДАА. – 2015. – С. 47–52.

17. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://drive.google.com/file/d/15QWUdYno8C8boX1jVV4wA4vRtTbRsfmM/view>

REFERENCES:

1. Arabey E. Novaya evropeyskaya strategiya «Evropa 2020» / E. Arabey // Pravo Evropeyskogo Soyuz : sb. nauch. tr. – 2010. [Elektronnyy resurs]. – Dostupnyy s: <http://eulaw.ru/content/307>.

2. Bagorka M.O. Sistema ekologichnogo marketingu v agrarnomu virobnitstvi / M.O. Bagorka // Naukoviy visnik Uzhgorodsk'ogo universitetu. – Zbirnik naukovikh prats'. – Ekonomika. – Vipusk 10 (1). – 2016. – Uzhgorod: Uzhgorodsk'iy natsional'niy universitet. – 2016. – S. 26–30. – Rezhim dostupu: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuumevcg_2016_10%281%29__7

3. Get'man A.P. Pravovoe obespechenie ekologizatsii obshche-stvennogo proizvodstva / A.P. Get'man // Problemy pravovedeniya : resp. mezhved. nauch. sb. Vip. 50. – K. : Vyscha shkola, 1989. – S. 75–79.

4. Grigor A.V. Issledovanie instrumental'nykh strategiy marketinga / A.V. Grigor // Aktual'ni problemi ekonomiki. – 2005. – № 2 (44). – S. 47–52.

5. Deyneko L.V. Ekonomichni problemi rozvitku kharchovoї promislovosti Ukraїni ta її regioniv 2000 roku: avtoref. dis. na zdobuttya nauk. stupenya d-ra ekonom. nauk: spets. 08.10.01 / Lyudmila Viktorivna Deyneko. – K., 2000 [Elektronnyy resurs]. – Rezhim dostupu: <http://disser.com.ua/contents/34494.html>.

6. Ekonomichniy entsiklopedichniy slovník: u 2 t. [S.V. Mocherniy, Ya.S. Larina, Ustenko O.A., S.I. Yuriy] ; za red. S.V. Mochernogo. – L'viv: Svit, 2005. – T. 1. – 616 c.

7. Zemlerobstvo: Pidruchnik / M.S. Kravchenko, Yu.A. Zlobin, O.M. Tsarenko; [za red. M.S. Kravchenka]. – K.: Libid', 2002. – 496 c.

8. Zos'-Kior M.V. Teoretichni aspekti udoskonalennya zemel'nikh vidnosin u suchasnikh umovakh gospodaryuvannya / M. Zos'-Kior // Ekonomika APK. – 2013. – № 3. – S. 88–93.

9. Kupinets L.E. Ekologizatsiya prodovol'stvennogo kompleksa: teoriya, metodologiya, mekhanizmy : monografiya / L.E. Kupinets. – Odessa : IPREEI NAN Ukrainy, 2010. – 712 s.

10. Lisak O. I. Problemi ekologizatsii sil'skogospodars'kogo virobnitstva [Elektronnyy resurs] / O. I. Lisak. – 2013. – Rezhim dostupu :

http://irbisnbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&Z21ID=&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/znptdau_2013_1_2_25.pdf

11. Mel'nik L.G. Ekologichna ekonomika : pidruchnik. – 3-te vid., vipr. i dopov. – Sumi : VTD «Universitets'ka kniga», 2006. 367 s.

12. Pro osnovni zasady (strategiyu) derzhavnoy ekologichnoy politiki Ukraini na period do 2020 roku: Zakon Ukraїni vid 21.12.2010 r. № 2818–VI [Elektronnyy resurs]. – Rezhim dostupu: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1560-12>

13. Regional'na programa okhoroni dovkillya, ratsional'nogo vikoristannya prirodnikh resursiv ta zabezpechennya ekologichnoї bezpeki z urakhuvannyam regional'nikh prioritetiv Poltavsk'oi oblasti na 2017–2021 roki («Dovkillya–2021»). – Poltava, 2017. – 131 s. Rezhim dostupu: <http://www.oblrada.pl.ua/ses/7/14/405.pdf>

14. Sinyakevich I.M. Ekologizatsiya yak instrument podolannya ekologichnikh zagroz i zmitsnennya ekologichnoї bezpeki / I.M. Sinyakevich // Naukoviy visnik. – L'viv: Natsional'niy lisotekhnichniy universitet Ukrainy, 2005. – Vip. 15.6. – S. 129–136.

15. Statistichniy shchorichnik Poltavsk'oi oblasti za 2016 rik / [za redaktsieyu L. V. Kalashnik]. – Poltava, 2017. – 356 c.

16. Tomilin O.O. Analiz suchasnogo stanu organizatsiyno-ekonomichnogo reguluyuvannya zemel'nikh vidnosin / O.O. Tomilin // Naukovi pratsi Poltavsk'oy derzhavnoї agrarnoi akademii. – Spetsvипusk. Chastina 2. – Poltava : RVV PДАА. – 2015. – С. 47–52.

17. [Elektronnyy resurs]. – Rezhim dostupu: <https://drive.google.com/file/d/15QWUdYno8C8boX1jVV4wA4vRtTbRsfmM/view>

УДК 338.45

Маркетингове дослідження перспектив розвитку зеленого туризму в Україні

Яшкіна О.І.

доктор економічних наук, професор кафедри маркетингу
Одеського національного політехнічного університету

Наумова І.Ф.

студентка
Одеського національного політехнічного університету

У статті розглянуто проблеми та перспективи розвитку зеленого туризму в Україні. Проаналізовано вторинну інформацію та результати опитування щодо знання та відношення до зеленого туризму в Україні. Визначено фактори, які впливають на популярність зеленого туризму. Проведено сегментацію споживачів послуг зеленого туризму. Визначено перспективи розвитку даної послуги в Україні.

Ключові слова: сільський туризм, зелений туризм, фактори впливу, сегментація, перспективи розвитку.

Яшкіна О.И., Наумова И.Ф. МАРКЕТИНГОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ ПЕРСПЕКТИВ РАЗВИТИЯ ЗЕЛЕННОГО ТУРИЗМА В УКРАИНЕ

В статье рассмотрены проблемы и перспективы развития зеленого туризма в Украине. Проанализирована вторичная информация и результаты опроса о популярности зеленого туризма в Украине. Определены факторы, влияющие на популярность зеленого туризма. Проведена сегментация потребителей услуг зеленого туризма. Определены перспективы развития данной услуги в Украине.

Ключевые слова: сельский туризм, зеленый туризм, факторы влияния, сегментация, перспективы развития.

Yashkina O.I., Naumova I.F. MARKETING RESEARCHES OF PROSPECTS OF GREEN TOURISM DEVELOPMENT IN UKRAINE

The article deals with the problems and prospects for the development of green tourism in Ukraine. The secondary information and results of the survey on knowledge and attitude to green tourism in Ukraine were analyzed. The factors influencing the popularity of green tourism was determined. Segmentation of consumers of green tourism services was carried out. Prospects for the development of this service in Ukraine were identified.

Keywords: rural tourism, green tourism, factors of influence, segmentation, development prospects.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. В останні роки туризм в Україні розвивається дуже швидко. Він є важливим аспектом в соціально-економічному становищі будь-якої країни. Перспективи розвитку зеленого туризму – це вирішення соціально-економічних проблем села. Туризм, коли набере масового характеру; може бути джерелом поповнення місцевих бюджетів додатковими надходженнями. Він не вимагає значних інвестицій і використовує переважно приватні джерела капіталу. Капіталовкладення швидко окупаються; він розвантажує найбільш популярні туристичні центри, зменшуючи при цьому негативні екологічні наслідки занадто інтенсивної туристичної діяльності. Основне, що приваблює у зеленому туризмі – це комплекс чинників, що сприятливо впливають на людину: оздоровчий, естетичний, пізнавальний.

На сьогодні зелений туризм не можна вважати пріоритетним напрямом розвитку туризму в Україні. Ні на державному рівні, ні на рівні туристичних операторів цей напрямок не відчуває підтримки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми. Багато хто з вчених розглядає проблеми перспектив та розвитку зеленого туризму, ця галузь є темою теоретичних та практичних досліджень науковців. Взагалі, поняття «зелений туризм» з'явилося у 80-х роках ХХ століття, завдяки працям Гектора Цебаллос Ласкурейна.

Питаннями сутності та значенням зеленого туризму і його різновидів займалися такі вчені, як: В. Васильєв, П. Горішевський [2], В. Гловацька [1], Ю. Зінько, М. Рутинський [4], Т. Ткаченко та ін. Серед зарубіжних вчених, які займаються дослідженням проблем розвитку зеленого туризму можна виділити:

Я. Вербке, М. Джевецкий, А. Кеннон, Я. Маєвський, С. Медлік, Я. Сікора.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. На наш погляд, не розглянутими в наукових статтях залишилися аспекти відношення потенційних туристів до зеленого туризму в Україні, їх знання про дану послугу, їх бажання її отримати.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є аналіз вторинної та первинної інформації щодо сприйняття зеленого туризму українськими споживачами, знання про нього та аналіз факторів впливу на розвиток зеленого туризму в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Кілька років тому в українському туризмі з'явився новий термін: «сільський зелений туризм». Розвиток цього напрямку прогресує зараз з кожним роком. Традиція сільського зеленого туризму (далі по тексту – СЗТ) почала розвиватися в Європі близько півстоліття тому. Для України вищезгаданий термін новий, проте буде незайвим нагадати, що традиція цього виду відпочинку в Україні старіша ніж здається. Про гостинності сільських жителів відомо давно. Наприклад, ще на початку ХХ століття в Карпати на лікування або відпочинок в горах у сільські садиби приїздили відомі діячі культури, науки, політики: І. Франко, Леся Українка, М. Грушевський, В. Гнатюк та ін.

Зараз розвитком зеленого туризму в Україні займається «Спілка сприяння розвитку сільського зеленого туризму в Україні» [6]. Ця організація концентрує дані про зелений туризм в різних регіонах країни. Вона ж займається його рекламою і популяризацією, проведенням конференцій, тематичних виставок. Одне з важливих функцій Спілки – тренінги та семінари для тих, хто займається зеленим туризмом, тобто для господарів.

Основне, що приваблює у СЗТ – це комплекс чинників, що сприятливо впливають на людину: оздоровчий, естетичний, пізнавальний [4].

Проблеми, які можна спостерігати в даний час в області вітчизняного туризму, є, так би мовити, «спадщиною», яка залишилася нашій державі після розпаду СРСР. Так, виробнича база галузі створювалася головним чином за радянських часів, тому на сьогоднішній день серед об'єктів інфраструктури домінують великі комплекси з великою концентрацією місць та дуже низьким рівнем комфорту.

Також сьогодні відсутня скоординована висококваліфікована і грамотна система дій з виведення туристичного продукту нашої країни на світовий ринок, яка давала б відчутні результати. Поряд з цим, не можна не помітити, що низький рівень обслуговування туристів обумовлений загальною кваліфікацією працівників цієї сфери. В Україні практично відсутня відповідна система для підготовки, а також перепідготовки кадрів у сфері туризму і чіткі, відповідні світовим стандартам кваліфікаційні вимоги. А у існуючих навчальних закладів ще немає відповідного досвіду.

Україна має величезний туристичний потенціал, але, на жаль, використовує його не дуже ефективно. Причини цього полягають у непростій соціально-економічній ситуації в країні, в нерегульованості системи стимулювання туристичної індустрії, а також у відсутності ефективної стратегії розвитку галузі на національному та регіональному рівнях [3].

За допомогою анкетного опитування нами було досліджено переваги української молоді в туризмі, їх знання про зелений туризм та їх бажання займатися ним. Для цього була розроблена анкета, за якою було опитано 35 респондентів. Анкетування проводилося в мережі Інтернет в листопаді 2017 року.

Виходячи з відповідей опитаних було встановлено, що зелений туризм сприймається, як активний вид відпочинку. Суть його, на думку опитаних, в тому, що на деякий час бажаючий відпочивати перебирається в село і веде тамтешній спосіб життя. Зелений туризм сприймається як для відпочинку з друзями так і для сімейного відпочинку, особливо, якщо в сім'ї є діти.

Основна проблема, на думку респондентів, – це те, що в Україні повільно розвивається туристичний маркетинг. Найчастіше причиною непопулярності України у туристів називають неефективний маркетинг, іншими словами українські туристичні компанії, і в цілому українська держава мало вкладають коштів у просування туризму в своїх регіонах. Наступна причина, яка теж відноситься до сфери маркетингу, – неправильне позиціонування українських курортів і центрів тяжіння туристів, відсутність або неправильне брендування українських міст.

Більшість опитаних респондентів – молодь 20 років (рис. 1).

Більша частина респондентів не здійснювала подорожі. Але є опитані, які подорожують 1-2 рази на рік (рис. 2).

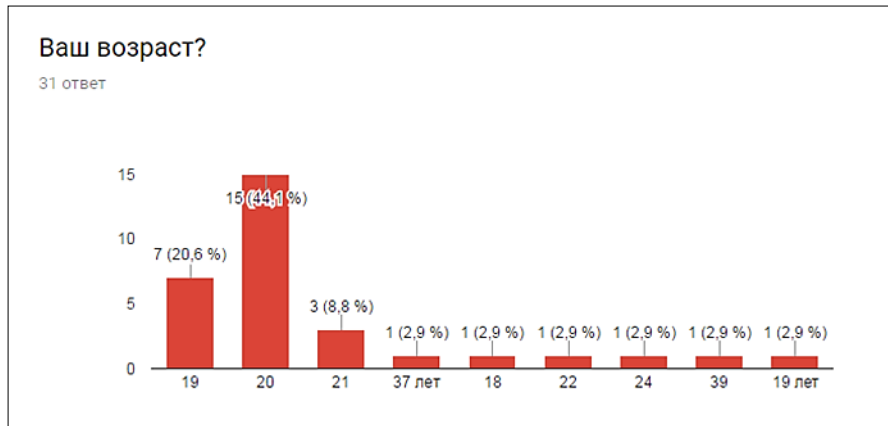


Рис. 1. Розподіл опитаних за віком

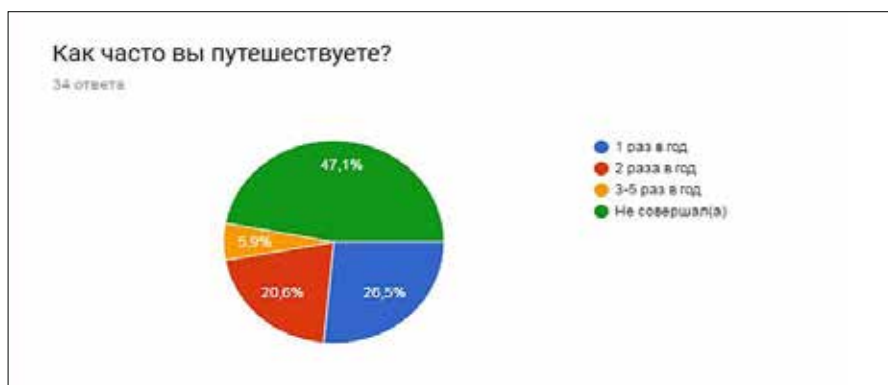


Рис. 2. Відповіді на питання «Як часто Ви подорожуєте?»

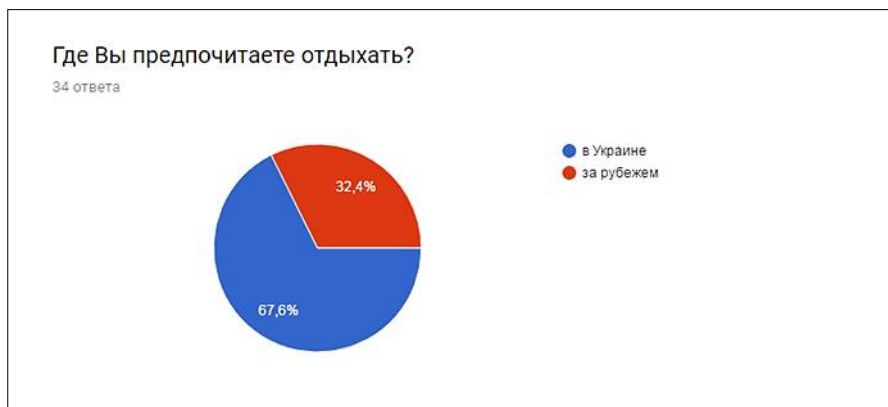


Рис. 3. Визначення переваги у відпочинку

Майже 70% відповіли, що вважають за краще відпочивати в Україні.

Більшість респондентів віддали перевагу пляжному відпочинку, 2 місце посів екскурсійний, а 3 – екстремальний туризм (рис. 4).

При виборі туру найбільш важливим виявився ціновий фактор (рис. 5).

Далі йде рівень комфорту, тривалість туру, і на останньому місці – це кількість послуг, що надаються.

В анкеті було запропоновано вибрати найпривабливіше місце з двох фотографій. Було запропоновано 3 пари фотографій для порівняння. Респонденти не знали місцезнаходження зображених видів. Варіант 1 – Україна. Варіант 2 – Європа (рис. 6). Виходячи з діаграм ми бачимо, що більшість опитаних вибрали Україну.

Розвиток зеленого туризму в Україні респонденти за 5-ти бальною шкалою оцінили в



Рис. 4. Відповіді на питання «Якому виду відпочинку Ви віддаєте перевагу?»



Рис. 5. Визначення важливіших аспектів при виборі туру

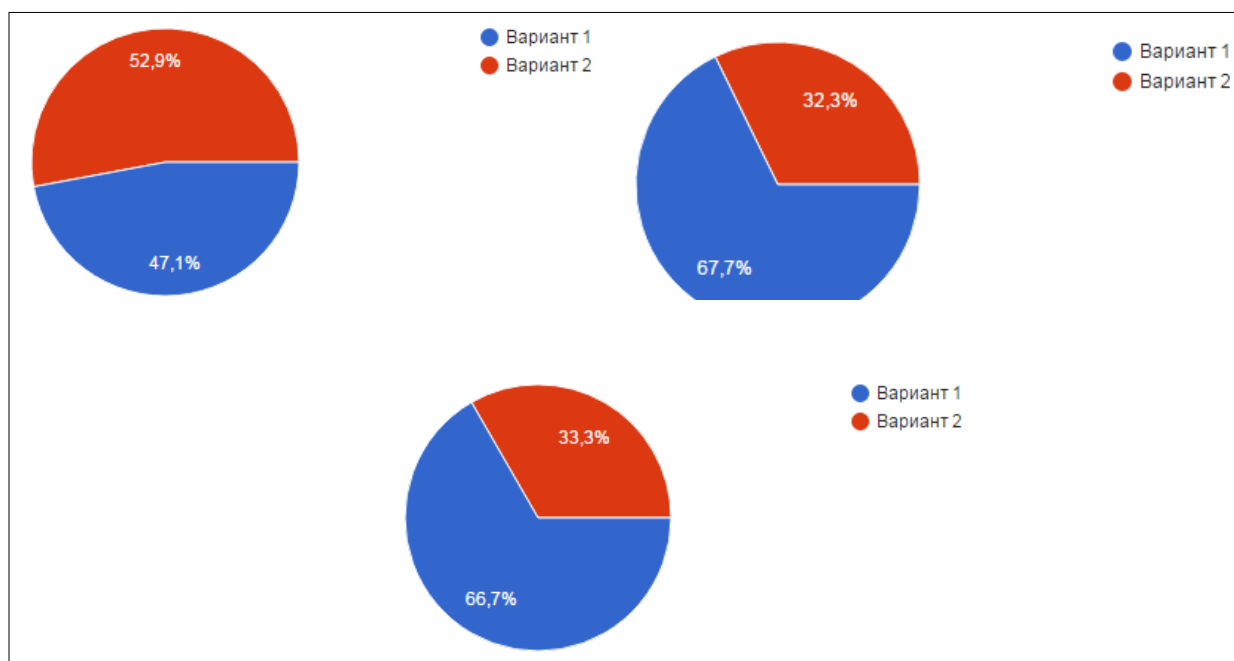


Рис. 6. Переваги респондентів за фотографіями місць зеленого туризму в Україні та Європі

3-4 бали. а питання «Чи зустрічали Ви коли-небудь в пропозиціях від туристичних операторів зелені та екстремальні тури? (Якщо так,

то як часто)» 75% респондентів відповіли, що вони не зустрічали подібних пропозицій. І лише 25% відповіли позитивно. Це означає,

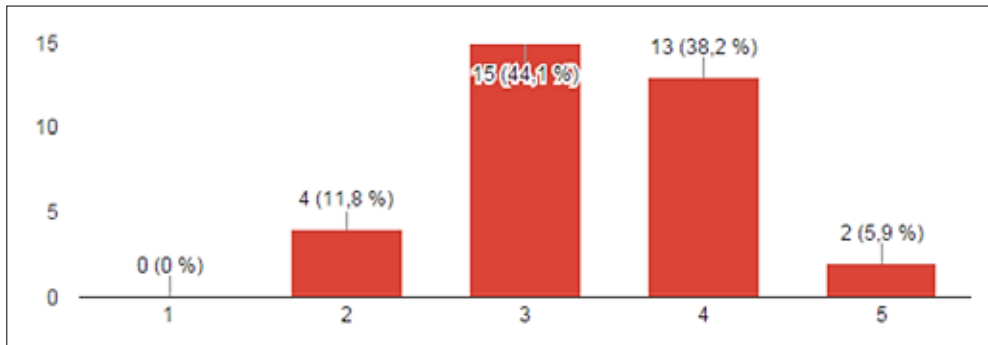


Рис. 7. Оцінки розвитку зеленого туризму в Україні

Описательные статистики									
как_часто_путеш									
	N	Среднее	Стд. отклонение	Стд. Ошибка	95% доверительный интервал для среднего		Минимум	Максимум	
					Нижняя граница	Верхняя граница			
1,00	28	1,7500	,88715	,16766	1,4060	2,0940	1,00	4,00	
2,00	7	2,8571	,89974	,34007	2,0250	3,6893	2,00	4,00	
Итого	35	1,9714	,98476	,16645	1,6332	2,3097	1,00	4,00	

Однофакторный дисперсионный анализ					
как_часто_путеш					
	Сумма квадратов	ст.св.	Средний квадрат	F	Знч.
Между группами	6,864	1	6,864	8,677	,006
Внутри групп	26,107	33	,791		
Итого	32,971	34			

Рис. 8. Результати дисперсійного аналізу

що туроператори не пропонує «споживачам» зелені тури.

Думки респондентів щодо привабливих для туризму місць в Україні розподілилися за рейтингом таким чином:

- Карпати
- Львів
- Одеса
- Київська область
- Умань

Наступним кроком було використання програми SPSS для аналізу відповідей респондентів. За допомогою таблиці спряженості ми встановили зв'язок між віком і перевагою виду відпочинку. Виявилось, що люди у віці від 17 до 35 вибирають пляжний, екскурсійний та екстремальний вид відпочинку. А люди віком від 36 і вище віддають переваги екстремальному виду відпочинку, а також відпочинку з послугами лікування.

Було встановлено, що впливає дохід впливає на частоту подорожей (рис. 8).

Дохід кодувався, як: 1 – до 300 \$; 2 – від 300 до 500 \$.

З таблиць дисперсійного аналізу дістаємо висновку про те, що дохід впливає на частоту подорожей респондентів. Швидше за все, респонденти у яких дохід нижче 300 \$ – це студенти, які не мають постійного доходу і, отже, подорожують не часто.

Для сегментування респондентів було застосовано кластерний аналіз [7].

Оптимальною кількістю виявилось 3 кластери. В перший увійшло 7 респондентів (20%), в другий – 6 (17%), в третій – 22 (63%).

Виходячи з отриманих результатів кластери було названо:

1. Кенгуру.
2. Леви.
3. Антилопи.

Антилопи – це люди з низьким доходом, віком від 17 до 24 років, швидше за все це студентська молодь. Ці люди більше віддають перевагу не комфортності та задоволення

своїх потреб, а возз'єднання з природою і піклуються про її стан. Вони є перспективними «споживачами» зеленого туризму.

Леви – це люди, які мають високі доходи, вони більш старші за віком, воліють комфортний і безпечний відпочинок. Таких людей більше цікавить задоволення власних потреб.

Кенгуру – це ті люди, які мають середній достаток, їх вік від 25 до 40 років. У цих людей пріоритетом є сімейний відпочинок. Для «кенгуру» сімейний відпочинок – це не тільки фізичне та емоційне відновлення сил всіх домочадців, а й відмінний шанс зблизитися, прийти до взаєморозуміння і зміцнити дитячобатьківські відносини. Вони є перспективними «споживачами» зеленого туризму.

Пропозиції щодо розвитку зеленого туризму в Україні:

1) Розробити заходи (насамперед анімаційні) для збільшення відвідуваності і тривалості перебування в сільських оселях;

2) Регулярно проводити тренінги для господарів агроосель та сільських працівників, задіяних в зеленому туризмі;

3) Поліпшити якості послуг, які надаються, а також покращити сервіс зеленого туризму;

4) Забезпечити державну підтримку туроператорам які пропонують зелені тури по Україні.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розробок за даним напрямом. Аналіз нормативно-правової бази щодо зеленого туризму показує, що не існує на рівні закону однозначного визначення цього терміну. Зелений сільський туризм – важлива складова туристичної індустрії і одна з найперспективніших в світі. Завдяки своєму значному впливу на економічний і соціальний розвиток країн, міст, туристична діяльність повинна регулюватися державою, суб'єктами туристичної діяльності та знаходиться під контролем громадськості.

На сьогодні молодь не ознайомена з сутністю та основними перевагами зеленого туризму. Молоді люди не знають цікавих місць в Україні для відпочинку на природі. Серед молоді є велика частка бажаючих зберігати природу та піклуватися про її стан. Також зелений туризм гарно сприймається сім'ями з маленькими дітьми для гармонійного розвитку дитини.

В подальших дослідженнях варто розвивати проблеми позиціонування зеленого туризму, покращення комунікацій з кінцевими споживачами, притягання інвестицій у цю сферу.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Гловацька В. В. Сільський зелений туризм // Економіка АПК. – 2006. – № 10. – С. 148–156.
2. Горішевський П. А. Сільський зелений туризм // Організація надання послуг гостинності. – 2003. – С. 146–148.
3. Кудінова І. П. Зелений туризм як один із напрямів розвитку підприємництва в сільській місцевості // Науковий вісник Національного аграрного університету. – 2008. – № 124. – С. 91–96.
4. Рутинський М. Й., Зінко Ю. В. Сільський туризм // Навчальний посібник. – 2006. – С. 150.
5. Окландер М. А. Щоб бути ефективним, маркетинг повинен змінитися // Економіст. – 2014. – № 4. – С. 1–2.
6. Спілка сприяння розвитку сільського зеленого туризму в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.greentour.com.ua>.
7. Яшкіна О. І. Використання кластерного аналізу в процесі сегментування респондентів // Маркетинг в Україні. – 2008. – № 1. – С. 47.

REFERENCES:

1. Glovats'ka V. V. Sil's'kiy zeleniy turizm // Ekonomika APK. – 2006. – № 10. – S. 148–156.
2. Gorishevs'kiy P. A. Sil's'kiy zeleniy turizm // Organizatsiya nadannya poslug gostinnosti. – 2003. – S. 146–148.
3. Kudinova I. P. Zeleniy turizm yak odin iz napryamiv rozvitku pidpriemnitstva v sil's'kiy mistsevesti // Naukoviy visnik Natsional'nogo agrarnogo universitetu. – 2008. – № 124. – S. 91–96.
4. Rutins'kiy M. Y., Zin'ko Yu. V. Sil's'kiy turizm // Navchal'niy posibnik. – 2006. – S. 150.
5. Oklander M. A. Shchob buti effektivnim, marketing povinen zminitsiya // Ekonomist. – 2014. – № 4. – S. 1–2.
6. Spilka spriyannya rozvitku sil's'kogo zelenogo turizmu v Ukraini [Elektronniy resurs]. – Rezhim dostupu : <http://www.greentour.com.ua>.
7. Yashkina O. I. Viktoristannya klaster'nogo analizu v protsesi segmentuvannya respondentiv // Marketing v Ukraini. – 2008. – № 1. – S. 47.

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 631.11(477-22)

Вплив чинників на формування підприємницького середовища у сільській місцевості України

Балановська Т.І.

кандидат економічних наук, професор,
професор кафедри менеджменту імені професора Й.С. Завадського
Національного університету біоресурсів і природокористування України

Гоголя О.П.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту імені професора Й.С. Завадського
Національного університету біоресурсів і природокористування України

У статті висвітлено основні проблеми, що перешкоджають розвитку підприємництва у сільській місцевості. Приведено наслідки неефективності дій з боку державних та місцевих органів влади, щодо формування економічно-здорової ситуації на селі. Обґрунтовано доцільність аналізу підприємницького середовища через соціальну, економічну та правову площини. Виокремлено найбільш впливові фактори зовнішнього середовища на діяльність суб'єктів підприємницької діяльності. Встановлено значний вплив на формування та розвиток підприємницького середовища в сільській місцевості соціально-побутових та культурних чинників.

Ключові слова: підприємництво, чинники, законодавство, підприємницьке середовище, діяльність, розвиток, сільська місцевість.

Balanovska T.I., Gogulya O.P. ВЛИЯНИЕ ФАКТОРОВ НА ФОРМИРОВАНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ СРЕДЫ В СЕЛЬСКОЙ МЕСТНОСТИ УКРАИНЫ

В статье раскрыты основные проблемы, препятствующие развитию предпринимательства в сельской местности. Приведены последствия неэффективности действий со стороны государственных и местных органов власти по формированию экономически здоровой ситуации на селе. Обоснована целесообразность анализа предпринимательской среды через социальную, экономическую и правовую плоскости. Выделены наиболее влияющие факторы внешней среды на деятельность субъектов предпринимательской деятельности. Установлено значительное влияние на формирование и развитие предпринимательской среды в сельской местности социально-бытовых и культурных факторов.

Ключевые слова: предпринимательство, факторы, законодательство, деятельность, развитие, предпринимательская среда, сельская местность.

Balanovska T.I., Gogulya O.P. INFLUENCE OF FACTORS ON FORMING ENTREPRENEURIAL ENVIRONMENT ON THE RURAL AREAS OF UKRAINE

The article outlines the main problems hindering the development of entrepreneurship in rural areas. The consequences of the ineffectiveness of actions by the state and local authorities on the formation of a favorable economic situation in the rural areas are presented. The expediency of the analysis of the business environment through the social, economic and legal plane is substantiated. The most influential factors of the environment on the activity of subjects of entrepreneurial activity are singled out. It was established that significant influence on the formation and development of the entrepreneurial environment in rural areas are social, domestic and cultural factors.

Keywords: entrepreneurship, factors, legislation, activity, development, entrepreneurial environment, rural areas.

Постановка проблеми. Серед найважливіших ознак ринкової економіки і передумов розвитку будь-якої країни пріоритетне значення належить підприємству. Підприємство є специфічним індикатором характеру змін у оточуючому середовищі, виступає гарантом стабільності економіки, важливим джерелом фінансового та організаційного

забезпечення соціального захисту, зменшуючи соціальну напругу і забезпечуючи демократизацію ринкових відносин.

Однак, у сільській місцевості існує Україна достатньо суб'єктивних і об'єктивних перешкод розвитку підприємницької діяльності. Їх визначення допоможе при формуванні підприємницького середовища та забезпечить

необхідні передумови активізації підприємництва на селі.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблемам підприємництва і перспектам його розвитку свої дослідження в різні часи присвятили В. Андрійчук, С. Брю, З. Варналій, М. Вебер, В. Горьовий, Ю. Губені, М. Долішній, В. Збарський, В. Зомбарт, Р. Кантільйон, М. Малік, Д. Рікардо, К. Макконнелл, А. Маршалл, О. Онищенко, П. Саблук, А. Сміт, Ж.Б. Сей, О. Шпикуляк, Й. Шумпетер, В. Юрчин та ін. Виходячи з досліджень вітчизняних та зарубіжних науковців встановлено, що підприємницьке середовище у сільській місцевості визначається сукупністю різного роду умов і факторів, які зумовлюють особливості та можливості його формування і розвитку.

Метою дослідження є встановлення особливостей впливу чинників зовнішнього середовища для їх врахування в процесі формування підприємницького середовища у сільській місцевості України.

Основні результати дослідження. Сучасний стан розвитку сільської економіки вказує на недостатність, а подекуди й про відсутність взагалі, методичної та цілеспрямованої роботи з боку держави та місцевих органів влади, щодо формування економічно-здорової ситуації на селі. Про це свідчить ціла низка проблем, яка існує на сьогодні на селі: економічні проблеми (індустріалізація аграрної сфери, що призводить до вивільнення працівників, низький рівень заробітних плат, низька кваліфікація працівників), соціально-побутові (відсутність дієвої інфраструктури, якісна невідповідність чи взагалі відсутність сфери послуг) та демографічні (старіння населення, відтік молоді і врешті зникнення сіл) [1, с. 24-29].

З боку державних органів управління здійснюються певні кроки для вирішення зазначених вище проблем, проте за рахунок досить простого одностороннього механізму дотування або субсидування. Така підтримка села не покращує ситуацію, а навпаки, в деяких питаннях, ускладнює її. На сьогодні необхідно використовувати нові, сучасні методи управління спрямовані на формування позитивної репутації села в суспільстві, відповідної соціальної та економічної інфраструктури, розвитку підприємницького середовища у сільській місцевості.

Слушним, на нашу думку, є підхід за яким у сільській місцевості розрізняють «аграрне підприємництво і позааграрне підприємництво» [2, с. 274]. Якщо аграрне підприємництво

пов'язане лише з виробництвом сільськогосподарської продукції і вважається достатньо розвинутим з точки зору існування різних форм і типів підприємств, участі у формуванні ВВП, розвитку сільської місцевості тощо, то позааграрне (несільськогосподарське) перебуває у фазі формування [3].

Підприємницьке середовище у сільській місцевості, яке доцільно розглядати через соціальну, економічну та правову площини, включає загальні фактори, які впливають на загальнонаціональному рівні та фактори, що притаманні суто підприємництву в сільській місцевості. Такий розподіл дає змогу чітко зрозуміти, що розвиток підприємництва в сільській місцевості вимагає специфічних підходів, в першу чергу, з боку органів державної влади та місцевого самоврядування.

При оцінці та аналізі оточуючого середовища, в контексті формування сільського підприємництва, доцільно дотримуватися позиції науковців та розглядати як пріоритетну категорію «соціально-економічне середовище». Термін «середовище» відповідно до тлумачення економічної енциклопедії це – умови, сукупність предметів та явищ» [4, с. 352]. Соціально-економічне середовище, в порівнянні з економічною системою (під якою розуміють сукупність економічних та правових зв'язків, в першу чергу відносин власності та форм господарювання) – категорія більш динамічна. Оскільки в рамках однієї економічної системи, умови можуть диференціюватись відповідно до території, галузі, в розрізі ринків, а також у внутрішньогосподарському аспекті.

Географічне розташування, ресурсне забезпечення, окремі регіональні правові акти, ефективність дій органів місцевої влади, громадянська свідомість, підприємницькі традиції, що склалися та етнічні особливості регіону тощо мають безпосередній вплив на діяльність людей, соціальних груп, підприємства та місцеві органи влади, та визначають результативність їх господарювання.

Вище викладене вказує на взаємозв'язок підприємництва із середовищем, в якому воно зароджується, розвивається та функціонує. Під підприємницьким середовищем у сільській місцевості слід розуміти сукупність факторів, які в тій чи іншій мірі, безпосередньо або опосередковано впливають на процеси виникнення, становлення, функціонування та розвитку підприємств сільських територій.

Підприємництво є окремим елементом економічної та й соціальної системи. Тому з погляду системного підходу – це передусім

відкрита система, що характеризується як взаємодією всередині, так і з зовнішнім світом [5, с. 71]. Відкрита система не є самодостатньою, вона залежить від енергії, інформації, матеріалів тощо, що надходять ззовні. До того ж вона має здатність пристосовуватись до змін зовнішнього середовища і мусить це робити, щоб успішно функціонувати [6, с. 79].

Специфіка сучасного оточуючого середовища полягає в тому, що всі його фактори динамічно змінюються і кожного разу по-іншому впливають на діяльність підприємства. В діяльності організації центр прийняття управлінських рішень переноситься з аналізу внутрігосподарських можливостей на аналіз факторів зовнішнього ринкового середовища (рис. 1).

Процес розвитку підприємств здійснюється під впливом різновекторних факторів, діючих неоднозначно в просторовому та часовому вимірах. Без врахування цих факторів і рівня їх впливу на формування ринку навряд чи можна з великою достовірністю прогнозувати стан його розвитку хоча б на недалеку перспективу.

Зовнішнє середовище малого бізнесу в сільській місцевості (найбільш поширеної форми господарювання на селі) має свої особливості: з одного боку мале підприємство в сільській місцевості України формується та розвивається, як і мале підприємство урбанізованих територій, в досить динамічних економічних умовах, з іншого боку сільський соціум ставить свої умови перед малим підприємством. До основних факторів, що формують умови розвитку малого підприємства на селі можна віднести зокрема такі, як економічні (примітивність ділового клімату, низький рівень рентабельності і відповідно відтік капіталу, відсутність інфраструктури, низький рівень заробітної плати, низька якість робочої сили), правові (законодавче забезпечення, державне регулювання та підтримка, відносини з органами влади), соціальні фактори (відсутність соціально-побутових умов, не престижність та важкість робіт, особистісні зв'язки, сільський менталітет, культурні традиції, цінності, вірніше подекуди їх повна відсутність породжують інертність в діях, соціальний капітал, відтік молоді, старіння населення, як результат замирання сіл).

Середовище економічних відносин на селі формувалося тривалий час. Період командно-адміністративної системи вніс свої особливості в формування менталітету, цін-

ностей, стереотипів та економічних рис сільських мешканців, що потрібно враховувати при формуванні підприємницького середовища в сільській місцевості.

Поряд з цим, існує ціла низка факторів, що стримують розвиток малого підприємництва. Зазвичай вони мають прикладний характер та вимагають державної підтримки. В Україні до таких факторів можна віднести:

- незавершеність політичного устрою країни, що породжує постійні політичні конфлікти, які негативно впливають на підприємницьке середовище;

- відсутність цілісної та структурованої державної економічної політики загалом та відносно малого підприємництва зокрема;

- відсутність на державному рівні реалістичної концепції розвитку малого підприємництва, яка б відповідала вимогам сучасності;

- недосконалість та невпорядкованість законодавства (має місце подвійне тлумачення змісту окремих державних актів), щодо господарської діяльності нових форм господарювання, часто законодавство носить суперечливий зміст;

- недовіра сфери фінансових послуг обмежує доступ до фінансових та кредитних ресурсів представників малого підприємництва;

- велика кількість адміністративних бар'єрів на шляху здійснення підприємницької діяльності.

- переважна більшість населення (потенційні підприємці) не має достатніх умінь та навиків для здійснення підприємницької діяльності, що пояснює низьку ефективність господарювання суб'єктів.

Основні економічні показники за останній період абсолютно чітко свідчать про те, що після досягнутої два роки тому макроекономічної стабілізації економіка України зрушила з місця. У 2016 р. темпи зростання реального ВВП досягли 2,3 %, прогноз МВФ на 2017 рік передбачав його прискорення до 2,53 %. Крім того, Україна піднялася на 80-ту позицію у рейтингу Doing Business-2017 (з 83-ої, якої досягла у 2016 р.) за рахунок спрощення отримання дозволів на будівництво, поліпшення захисту прав міноритарних акціонерів шляхом впровадження зобов'язання негайного оприлюднення інформації про транзакції з пов'язаними сторонами, а також зменшення ставки єдиного соціального внеску. Згідно з інформацією на сайті рейтингу, саме ці основні реформи в Україні були враховані при складанні рейтингу. При цьому мінімальний

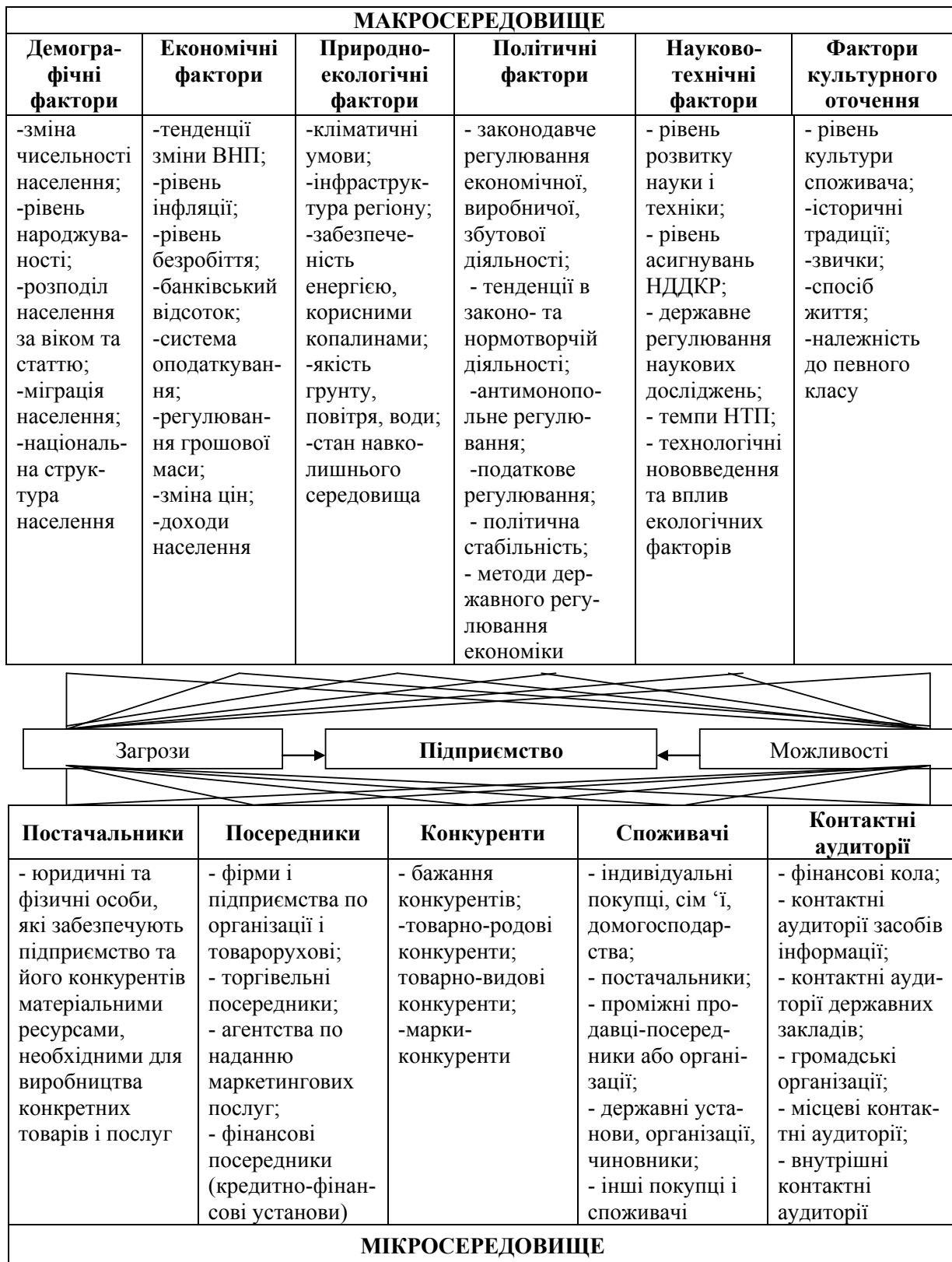


Рис. 1. Вплив факторів соціально-економічного середовища на діяльність підприємств [7]

прогрес було відзначено в процедурах відкриття бізнесу, підключення до електромереж, реєстрації власності та банкрутства, але ці зміни суттєво не вплинули на позицію кра-

їни в рейтингу. У той же час відсутність будь-якого прогресу було відзначено в доступі до кредитування, процедурах зовнішньої торгівлі та виконанні контрактів.

Українська економіка не є унікальною у своїй сировинній залежності, і тому можна порівняти вітчизняний рівень падіння з іншими країнами СНД, структура економік яких близька до нашої, що дає змогу кількісно визначити вплив кожної з груп факторів середовища [8].

Як показують розрахунки фахівців, кумулятивне падіння країн із схожою структурою економіки (Вірменії, Азербайджану, Білорусі, Казахстану, Киргизстану й Молдови) за 2014–2016 рр. у середньому становило 26,6 % у доларовому еквіваленті, тоді як ВВП України знизився на 48,1 %.

Відновне зростання в Україні, що неминуче настає після настільки глибокого падіння, останні півтора року демонструє позитивні темпи росту реального ВВП. Зміни відбуваються завдяки посиленому зростанню цілого ряду галузей, таких як будівництво, ІТ, сільське господарство, торгівля і т.д. (рис. 2).

Вищезазначене дає підстави сподіватися на покращення економічної ситуації в країні в цілому, що в найближчій перспективі створить сприятливі можливості для відновлення села.

Аналізуючи особливості діяльності підприємництва в сільській місцевості потрібно зауважити, що фактори зовнішнього середовища хоча і підлягають загальній класифікації, мають свою специфічну ідентичну роль в процесі формування та розвитку підприємництва на селі. Розглядаючи особливість впливу факторів зовнішнього середовища в сільських умовах слід виокремити та охарактеризувати деякі з них.

Значний вплив на діяльність підприємства та формування середовища його розвитку в сільській місцевості здійснюють соціально-побутові та культурні фактори. До основних складових елементів даної групи можна віднести соціальні і психологічні передумови, сільський менталітет, культурні традиції, наявність або відсутність людських цінностей, престижність села загалом в суспільстві, несприйняття соціальної нерівності, низька економічна свідомість селян, відсутність підприємницьких традицій і культури підприємництва.

В сучасній економічній думці існують два підходи до розуміння економічної ментальності сільського соціуму. Прихильники першого вважають, що селянам притаманна своя особлива ірраціональна ментальність в економічних відносинах, якій притаманні колективізм та небажання ризикувати. Російський економіст А.В. Чаянов, який вважається фундатором даного підходу, наполягав «на особливій логіці сільського господарства – сімейній мотивації та вигоді, що знаходила своє емпіричне підтвердження в оптимізації величини валового доходу та праце-споживчого балансу» [9, с. 111–119]. Тобто селяни, за твердженням А.В. Чаянова, не враховують категорії собівартість та прибуток, а працюють відповідно до своїх споживчих потреб.

Дані погляди поставив під сумнів Теодор Шульц в своїй книзі «Трансформуючи традиційне сільське господарство» («Transforming Traditional Agriculture»). На його думку поведінку селян можна розглядати як відповідну реакцію на ті чи інші фактори зовнішнього

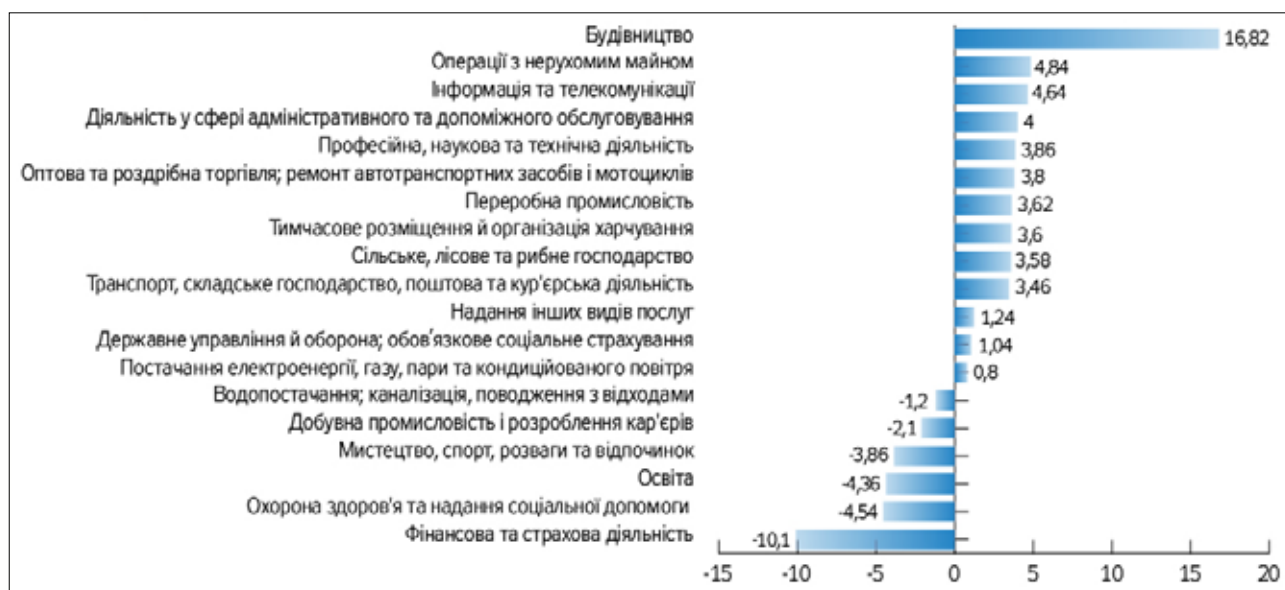


Рис. 2. Темпи відновлення галузей у I-му кварталі 2016-2017 рр., % [8]

середовища, які непомітні зі сторони. Селяни поводять себе дещо відмінно від міського населення не тому, що їхнє економічне мислення ірраціональне, а тому що вони діють в інших, відмінних умовах [10, с. 37].

Різне історичне минуле територій України, що по різному вплинуло на формування економічної ментальності, вказує на прийнятність обох підходів. Проте, зазвичай на практиці, ці особливості не враховуються при проведенні політики розвитку малого підприємництва, а ні на національному, а ні на регіональному рівні.

За результатами проведеного у ході дослідження анкетування було виявлено, що близько 20 % респондентів не допускають власного започаткування підприємницької справи. Слід відмітити, що це люди переважно старшого віку (від 50 років). Понад 30 % опитуваних мають бажання відкрити власну справу проте не здійснили жодних дій для практичного втілення своїх намірів, що ще раз підтверджує безініціативність та інертність селян.

Особливу увагу слід приділити таким середовище-утворюючим чинникам, як традиції села, наявність чи відсутність прикладу успішного підприємництва, цінності, що сформувалися в громаді, сімейні зв'язки, тощо. В сільській місцевості відносини в середині громади носять набагато тісніший зв'язок між членами цієї громади, аніж у містах. Причиною цьому є багато факторів, таких як кількість та щільність населення, наявність родинних зв'язків, робота громадян в одних колективах (лікарні, школи).

Результати досліджень вчених Інституту соціальної та політичної психології НАПН України щодо психологічного потягу до бідності в українському суспільстві (червень 2013 р.) вказали на наступне. Кризовий стан українського села зумовлено не тільки економічними, але і психологічними факторами сучасна сільська молодь не бачить майбутнього, не намагається отримати професію і переламати складну ситуацію.

«Культура бідності це особливість не людини, а середовища, що затягує в загальний образ життя кожну людину, вирватися з якого досить важко. Кожне наступне покоління підрастає і відтворює спосіб життя батьків як найбільш правильний, найбільш зрозумілий, найбільш зручний. Їхні діти знову будуть відтворювати цей спосіб життя, зміцнюючи величезне середовище культури бідності» [11].

В Україні найвиразнішим носієм культури бідності є середовище у віддаленій провінції. «Особливо проблемна зона це села, розміщені далеко від великих міст. Звичайно, бідність є і в селі, і в місті. Однак коли ми, наприклад, порівнюємо молодь сільську і міську, становище сільської молоді виявляється просто драматичним. Більш або менш здібна, енергійна молодь тікає з села. Оскільки в таких селах молодь не має перспектив розвитку, для багатьох це не життя, а животіння». За словами завідувача лабораторії психології мас і спільнот Інституту соціальної та політичної психології НАПН України професора В. Васютинського, вимальовується дуже сумна картина – не тільки економічна, але, насамперед, психологічна: сільська молодь не бачить привабливого майбутнього, не прагне отримати професію, легковажно ставиться до свого здоров'я, схильна до депресії, основні зусилля витрачає на виживання, а в гіршому випадку – тікає від нецікавої дійсності в алкоголь або наркотики [11].

До причин, які формують не престижність села в очах суспільства можна віднести такі, як низький рівень доходів сільського населення. В сільській місцевості рівень оплати праці на порядок менший за аналогічно виконані роботи в містах. Даний факт є чи не найвагомим з точки зору мотиваційного аспекту та пояснює небажання працювати в аграрній сфері, займатися сільським господарством.

Рівень оплати праці є важливим показником соціально-економічного стану країни, галузі, сфери діяльності (табл. 1). Різниця в заробітній платі в Україні зумовлена відсутністю прямого зв'язку заробітної плати з рівнем кваліфікації та складності праці, професійної освіти працівника, ринковою кон'юктурою та економічними результатами господарської діяльності підприємств. Низький рівень заробітної плати в сільському господарстві призводить до зниження темпів економічного зростання, створює соціальну напруженість, підвищує рівень непрагнучості сільської праці.

Сільський спосіб життя, як правило, вимагає ведення індивідуального господарства, що збільшує робочий час сільського населення на тривалість робіт по догляду за домашнім господарством. Вартість же таких робіт ніде не обліковується та не враховується.

На селі відсутні такі звичні для міських територій умови, як елементарна побутова інфраструктура (вода, каналізація, утилізація твердих відходів, природний газ та в багатьох

Таблиця 1

Динаміка середньомісячної заробітної плати за видами економічної діяльності у 2010-2016 роках (у розрахунку на одного штатного працівника, грн)* **

Вид діяльності	Рік						
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Усього	2250	2648	3041	3282	3480	4195	5183
Сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство	1467	1852	2094	2344	2556	3309	4195
з них сільське господарство	1422	1786	2024	2269	2476	3140	3916
Промисловість	2578	3119	3497	3774	3988	4789	5902
Будівництво	1777	2294	2543	2727	2860	3551	4731
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт авто-транспортних засобів і мотоциклів	1898	2371	2739	3049	3439	4692	5808
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	2648	3061	3405	3582	3768	4653	5810
Інформація та телекомунікації	3185	3705	4360	4659	5176	7111	9530
Фінансова та страхова діяльність	4695	5433	6077	6326	7020	8603	10227
Професійна, наукова та технічна діяльність	2914	3575	4287	4505	5290	6736	8060
Освіта	1884	2077	2532	2696	2745	3132	3769
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	1616	1762	2186	2351	2441	2829	3400
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	2129	2394	3017	3343	3626	4134	4844
Надання інших видів послуг	1742	2062	2601	2738	3361	3634	4615

* Дані наведено по юридичних особах та відокремлених підрозділах юридичних осіб із кількістю найманих працівників 10 і більше осіб.

** Розраховано за даними Державної служби статистики України <http://www.ukrstat.gov.ua/>

випадках комунікаційні мережі). Селяни вимушені самостійно покращувати свої побутові умови, що вимагає додаткових фінансових, трудових та часових витрат, які, як вже зазначалося, не враховуються.

Вкрай негативним явищем можна вважати забезпеченість сіл елементарними (в період четвертої промислової революції) благами цивілізації, як Інтернет, бібліотеки, культурно-освітні заклади, можливість позашкільного виховування дітей на спеціалізованих гуртках тощо.

Як бачимо, соціальна складова є чи не найбільш складною складовою (частиною) підприємницького середовища на селі. Її трансформація відбувається надзвичайно повільно, що пов'язано із застарілими формами колективної свідомості, несприйняттям сільським суспільством реформ, відсутністю довіри, як всередині громади, так і до зовнішніх інститутів, тощо.

Дослідження впливу економічних та науково-технологічних факторів на формування підприємницького середовища у сільській місцевості вказали на наступні проблемні напрями, як і в більшості аналогічних дослідженнях [3]: нестабільна економічна ситуація в країні; відсутність власного капіталу

та дієвого механізму фінансування підприємницької діяльності; відсутність державної інформаційної політики підтримки сільського підприємництва; надмірний податковий тягар; ненадійність банківської системи, засобів комунікації; недостатній рівень знань сільського населення з основ підприємницької діяльності; проблеми кадрового забезпечення через демографічну ситуацію в сільській місцевості; недостатній рівень дорадчого забезпечення; високі витрати на здійснення господарської діяльності, застарілі технології виробництва тощо.

Проведене опитування сільських жителів і представників органів місцевого самоврядування Київської, Черкаської, Львівської, Чернігівської, Чернівецької, Хмельницької областей підтвердили перераховані вище проблеми спричинені впливом економічних факторів. Так, переважна більшість респондентів (понад 95 %) найбільш вагомою перешкодою для розвитку підприємництва, зокрема несільськогосподарських видів економічної діяльності, вважає нестачу капіталу. Відсутність та брак капіталу не дає можливість започаткувати власну справу, модернізувати наявний бізнес. Найбільші труднощі пов'язані саме з початком господарської діяльності.

Понад 65 % опитуваних вказали на відсутність кваліфікованих кадрів, які знають як вести свій власний бізнес, що також є вагомою причиною гальмування розвитку підприємства в сільських районах.

Ця проблема існує в менталітеті сільського населення, підкріплюється низьким рівнем освіти, відсутністю ідей та ініціатив. У зв'язку з переважанням апатії та очікування, які існують в країні, необхідна діяльність, спрямована на пробудження економічної активності [3].

Серед проблем, що значною мірою впливають на перспективу формування підприємницького середовища, респонденти відмічають слабкий розвиток технічної інфраструктури, дефіцит ринків збуту, відсутність дієвого механізму організаційно-правового забезпечення (по кожному фактору близько 30% відповідей).

Повертаючись до найвагомішого чинника – обмеженість можливостей щодо формування власного капіталу для здійснення підприємницької діяльності в сільській місцевості слід зауважити на фактичній відсутності в більшості областей кредитних інститутів.

В Україні за роки незалежності не було створено ефективного механізму кредитування села. Нинішній механізм часткової компенсації з державного бюджету відсоткових ставок за кредитами комерційних банків дозволяє частково вирішити проблему кредитування, проте лише для великих сільгоспвиробників, і не розв'язує цієї проблеми в комплексі.

Чинний механізм має чотири істотні недоліки:

- щороку з бюджету необхідно виділяти значні суми коштів, які потрапляють не до сільгоспвиробників, а до власників комерційних банків;

- шанс отримати кредити мають лише сильні господарства, які можуть надати прийнятну для банків заставу (частка таких господарств у загальній кількості сільських товаровиробників є мізерною);

- комерційним банкам не вигідно кредитувати дрібних сільгоспвиробників, якими є переважна більшість фермерів, одноосібників та особистих підсобних господарств. Тому понад 80 % сільгоспвиробників, які виробляють понад 2/3 валової продукції сільського господарства, не мають можливості отримати банківські кредити;

- існує значний системний ризик, що власники комерційних банків будь-якого дня можуть обрати інші пріоритети і зовсім відмо-

витися від кредитування аграрного сектора (у разі виникнення привабливіших умов кредитування в інших секторах економіки наприклад, у будівництві, промисловості, на транспорті тощо).

Очікувати відновлення кредитування в Україні, на думку фахівців [12], в значущих масштабах, без кардинальних дій НБУ у роботі з накопиченими проблемними кредитами, навіть при подальшому зниженні ставок у найближчій перспективі не варто.

Існує думка, що розв'язати проблему кредитування села зможуть кредитні спілки, процес відродження яких триває в Україні вже понад десять років. Справді, аналіз звітів, поданих кредитними спілками до Держфінпослуг, показав, що в Україні існує понад 700 кредитних спілок (дані за 2013 р.). У 2016 р. фактично діючих кредитних спілок було вдвічі менше. При цьому слід зазначити, що переважна більшість кредитних спілок діє у великих промислових містах Києві, Харкові, Дніпрі, Одесі. В структурі кредитного портфеля кредитних спілок кредити, надані на ведення фермерських та господарств населення не більше 2 %.

І це – закономірно. На відміну від аналогічних установ в інших країнах, українські кредитні спілки не об'єднані в систему і майже не надають послуг сільськогосподарським товаровиробникам внаслідок недосконалості чинного законодавства, що безпідставно обмежує види діяльності кредитних спілок залученням депозитів і наданням кредитів фізичним особам.

Для вирішення проблеми кредитування села в Україні необхідно створити подібну до європейських моделей систему кредитної кооперації. Вона має будуватися за принципом «знизу-догори» і може складатись, із трьох рівнів.

Перший рівень кредитної кооперативної системи могли б скласти кредитні спілки, що діють у районних центрах, і кредитні кооперативи, членами яких є аграрні підприємства. Другий безпосередньо місцеві (обласні) кооперативні банки, як повноцінні банківські установи, власниками і клієнтами яких є кредитні кооперативи та спілки. Третій, національний, рівень – Центральний кооперативний банк об'єднує обласні кооперативні банки та кредитні кооперативи і спілки, що працюють із аграрним сектором.

Створення в Україні такої європейської моделі сприятиме соціально-економічному відродженню українського села [12].

Проблеми інформаційного забезпечення розвитку підприємництва на селі мають двосторонній характер. З одного боку державні та регіональні органи не здійснюють інформаційної політики, якої потребує сучасний розвиток економічних відносин, внаслідок чого сільські підприємці, фермери, підприємницькі об'єднання, голови громад не володіють інформацією щодо проектів з підтримки і розвитку підприємництва, сільських громад. З іншого саме село не інформує зацікавлені сторони у своїх бізнес-можливостях. Підприємці не завжди можуть отримати інформацію, необхідну для ведення господарської діяльності: про наявні вільні приміщення, обладнання, земельні ділянки, природні ресурси тощо.

На сьогодні існує достатньо прикладів розвитку малого підприємництва на селі, в т.ч. фермерських господарств, сільського туризму, виробництва продуктів харчування та народного промислу, однак за відсутності сприятливої комунікаційної політики даний досвід не поширюється.

За результатами дослідження нами виявлено факт недостатнього рівня освіти сільських голів (досить часто дану посаду займають люди без економічної освіти), їх безініціативність, байдужість, неготовність (ухилення) до змін. Натомість, саме від авторитетності сільського голови серед громади, його ідейності, підприємливості, вміння організувати, налаштувати, скоординувати роботу людей залежить формування підприємницького середовища в сільській місцевості.

Питання бізнес-освіти є нагальним для сільської місцевості в цілому. Більшість потенційних підприємців на селі – це колишні працівники колгоспів, освітніх та медичних закладів, які не мають достатніх знань та навичок для організації та ведення бізнесу, більшість з них потребують знань з основ підприємництва, фінансів, права про те не мають змоги їх отримати.

Сільська молодь, також слабо орієнтується в питаннях ринкової економіки, не володіє на належному рівні основами економічних та юридичних знань, що створить перешкоди в майбутньому. Фонд зайнятості, маючи фінансові та технічні можливості в співпраці з навчальними закладами освіти, міг би проводити таке перекваліфікування та навчання спеціальностей, які мають попит на ринку. Однак, згідно чинного законодавства, Фонд зайнятості може навчати тільки безробітних, якими більшість сільського населення не

являється оскільки є власниками земельних та майнових паїв.

Якісна перепідготовка та навчання на базі Фонду зайнятості, могли б забезпечити не тільки збільшення освітнього рівня населення в напрямку підприємництва, а й змогли б покращити проблему забезпечення підприємства на селі кваліфікованими кадрами. Адже сьогодні, через високий рівень міграції молодого населення та відсутність відповідної професійної підготовки у наявного, у підприємців виникають проблеми з підбором кадрів на посади, яких вимагають сучасні умови господарювання: маркетологів, агрономів, зоотехніків, ветеринарів, економістів, технологів тощо.

Слід враховувати, що більшість потенційних підприємців, жителів села активні та працездатні люди, яким потрібно доглядати домашнє господарство, утримувати сім'ю, тому навчальний процес має бути максимально прикладного характеру шляхом демонстрації прогресивних технологій, нових сортів, культур та гібридів рослин, нових порід тварин, проведення практичних семінарів з розповсюдження досвіду.

В Україні такі пілотні проекти проводяться за підтримки іноземних грантів. Як правило, семінари, що проводяться в обласних центрах, відбуваються за участі представників влади без реальної присутності селян та носять декларативний характер, а обласні виставки, мають лише комерційний характер реалізації продукції не завжди підприємців представників сільської місцевості.

До економічних факторів слід віднести вплив податкової політики держави на діяльність суб'єктів підприємництва, який має негативний характер, в першу чергу, через нестабільність законодавства. Так, з 01.01.2017 року набули чинності зміни до Податкового кодексу України, які значно змінили та вплинули на процедури оподаткування сільськогосподарських товаровиробників. Зокрема, було остаточно скасовано спеціальний режим оподаткування з ПДВ для підприємств сільськогосподарської галузі, впроваджено систему дотацій для окремих видів сільськогосподарської діяльності. Зазнали змін деякі інші податки та збори. Підсумок щодо дієвості та обґрунтованості зазначених змін можна буде робити лише через певний період. Результати попередніх опитувань не вселяли надію про зміни на краще, скоріше навпаки свідчили, що вразі відмови або скорочення спрощеної

системи оподаткування малий бізнес значно скоротиться або перейде в тіньову економіку. Отже, підсумки підводити рано і дане питання залишається відкритим для наступних досліджень.

Впливовими на формування підприємницького середовища є політико-правові фактори, зокрема: система дозвольного та регулюючого законодавства, узгодженість державних правових актів, правове поле діяльності, державна та регіональна політика в сфері підприємництва. Вагомою перепорою, яка перешкоджала розвитку підприємництва була процедура реєстрації суб'єктів господарювання.

В цілому законодавча база щодо розвитку підприємництва створена і питання полягає в її якісному поліпшенні та вчасному правовому реагуванні на ті чи інші події. Проблемним залишається правовий аспект розвитку підприємництва, а саме: адміністративні бар'єри, корупція, високий рівень бюрократичних перепон, відсутність цілісних стратегічних програм розвитку та відповідного рівня їхнього фінансування на регіональному рівні тощо.

Більшість напрямків підприємницької діяльності в сільській місцевості України безпосередньо пов'язані із природними умовами, які є сприятливими для ведення сільського господарства, розвитку популярних у світі напрямків підприємницької діяльності: сільського та зеленого туризму, рекреаційного відпочинку тощо.

Висновки. Проведені дослідження виявили загальні тенденції впливу факторів оточуючого середовища на формування підприємницького середовища у сільській місцевості України. Однак, необхідно враховувати територіальний підхід з врахуванням специфічних критеріїв: віддаленість від обласних та районних центрів, компактність та густота населення; сформованість соціальної та виробничої інфраструктури; ресурсозабезпеченість, родючість земель; особливості географічного розміщення; особливості сільських територій щодо спеціалізації, розміщення промислових об'єктів тощо. Врахування перелічених критеріїв при комплексному аналізі підприємницького середовища забезпечить результативність стратегії розвитку підприємництва на селі.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Онищенко О.М., Юрчишин В.В. Концептуальні проблеми майбутнього села і селянства // Економіка АПК. 2005. № 1. С. 24–29.
2. Губені Ю.Е. Підприємництво: навч. посіб. Львів: Укр. технології. 2012. 572 с.
3. Липчук В., Липчук Н. Бар'єри розвитку індивідуального підприємництва на селі // Вісник Львівського національного аграрного університету. Серія: Економіка АПК. 2013. № 20(1). С. 19-24. Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vlnau_econ_2013_20\(1\)_5](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vlnau_econ_2013_20(1)_5)
4. Економічна енциклопедія: у трьох томах, Т.3. Редколегія: С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. К.: Видавничий центр «Академія», 2002. 952 с.
5. Ксьондз С.В. Економічні засади формування структур малого та середнього бізнесу (на прикладі Чернівецької області). Дис. канд. ек. наук: 08.06.02. Чернівці, 1998. 197 с.
6. Мескон М., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента. Пер. с англ., ред. Л.И. Евенко. М.: ДЕЛО, 1997. 704 с.
7. Гоголя О.П. Маркетингове забезпечення діяльності підприємств на ринку свинини: дис... канд.екон.наук: 08.06.01/ О.П. Гоголя; Національний аграрний університет. – К., 2004. 282 с.
8. Кухар М., Кукурудза Г. Україна: зростання, яке не зупинити навіть відсутністю реформ // Дзеркало тижня. 24 серпня 2017. № 1155–1156: [Електронний ресурс]. Режим доступу: https://dt.ua/macrolevel/ukrayina-zrostantnya-yake-ne-zupiniti-navit-vidsutnistyu-reform-251668_.html
9. Никулин А.М. Аграрные трансформации в исследованиях А.В. Чайнова // Социологические исследования. 2005. № 10. С. 111-119.
10. Schultz T. Transforming Traditional Agriculture / Theodore Schultz. Chicago: University Of Chicago Press, 1983. 212 p.
11. Українське село визнали головним носієм культури бідності // Дзеркало тижня. 10 серпня 2013. № 43-44: [Електронний ресурс]. Режим доступу: https://dt.ua/UKRAINE/ukrayinske-selo-viznali-golovnim-nosiyem-kulturi-bidnosti-126529_.html.
12. Кредитна кооперація: збудуємо нову фінансову інфраструктуру села // Дзеркало тижня: [Електронний ресурс]. Режим доступу: https://dt.ua/ECONOMICS/kreditna_kooperatsiya_zbuduemo_novu_finansovu_infrastrukturu_sela.html.

REFERENCES:

1. Onyshchenko O.M., Yurchyshyn V.V. (2005) Kontseptualni problemy maibutnoho sela i selianstva // *Ekonomika APK*. 1. 24-29 [in Ukrainian].
2. Hubeni Yu.E. (2012) *Pidpriemnytstvo: navch. posib*. Lviv: Ukr. tekhnolohii, 572 [in Ukrainian].
3. Lypchuk V., Lypchuk N. (2013) Bariery rozvytku individualnoho pidpriemnytstva na seli // *Visnyk Lvivskoho natsionalnoho ahrarnoho universytetu. Serii: Ekonomika APK*. 20(1). 19-24. Rezhym dostupu: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/VInau_econ_2013_20\(1\)_5](http://nbuv.gov.ua/UJRN/VInau_econ_2013_20(1)_5) [in Ukrainian].
4. *Ekonomichna entsyklopediia: u trokh tomakh, T.3. Redkolehiia: S.V. Mochernyi (vidp. red.) ta in.* (2002) K.: Vydavnychiy tsentr «Akademii» [in Ukrainian].
5. Ksondz S.V. (1998) *Ekonomichni zasady formuvannia struktur maloho ta serednoho biznesu (na prykladi Chernivetskoï oblasti)*. Dys. kand. ek. nauk: 08.06.02. Chernivtsi [in Ukrainian].
6. Meskon M., Al'bert M., Khedouri F. (1997) *Osnovy menedzhmenta*. Per. s angl., red. L.I. Evenko. M.: DELO [in Russian].
7. Hohulia O.P. (2004) *Marketynhove zabezpechennia diialnosti pidpriemstv na rynku svynyny: dys. kand.ekon. nauk: 08.06.01*. O.P. Hohulia; Natsionalnyi ahrarnyi universytet. K. [in Ukrainian].
8. Kukhar M., Kukurudza H. (2017) *Ukraina: zrostannia, yake ne zupynyty navit vidsutnistiu reform*. *Dzerkalo tyzhnia*. 1155–1156: [Elektronnyi resurs]. Rezhym dostupu: [https://dt.ua/macrolevel/ukrayina-zrostannya-yake-ne-zupyniti-navit-vidsutnistyu-reform-251668_.html] [in Ukrainian].
9. Nikulin A.M. (2005) *Agrarnye transformatsii v issledovaniyakh* A.V. Chayanova. *Sotsiologicheskie issledovaniya*. 10. 111-119 [in Russian].
10. Schultz T. *Transforming Traditional Agriculture*. Theodore Schultz. Chicago: University Of Chicago Press, 1983. 212 p.
11. *Ukrainske selo vyznaly holovnym nosiiem kultury bidnosti* (2013). *Dzerkalo tyzhnia*. [Elektronnyi resurs]. Rezhym dostupu: https://dt.ua/UKRAINE/ukrayinske-selo-viznali-golovnim-nosiyem-kulturi-bidnosti-126529_.html [in Ukrainian].
12. *Kredytna kooperatsiia: zbuduiemo novu finansovu infrastrukturu sela* (2006). *Dzerkalo tyzhnia*: [Elektronnyi resurs]. Rezhym dostupu: https://dt.ua/ECONOMICS/kreditna_kooperatsiya_zbuduemo_novu_finansovu_infrastrukturu_sela.html [in Ukrainian].

Аналіз асортиментної політики машинобудівного підприємства з метою підвищення попиту на продукцію

Башилова В.П.

студентка

Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

Марченко В.М.

доктор економічних наук,

професор кафедри економіки підприємства

Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

У статті проводиться аналіз асортиментної політики машинобудівного підприємства на прикладі ТОВ НВФ «Металобудсервіс». На основі SWOT-аналізу виявлені сильні і слабкі сторони ТОВ НВФ «Металобудсервіс», а також існуючі можливості та загрози. За допомогою експертних методів визначено глобальна мета та цілі функціонування підприємства. Проведено морфологічний аналіз можливих стратегій розвитку ТОВ НВФ «Металобудсервіс», здійснений вибір найкращої альтернативи для підвищення ефективності асортиментної політики, та, в свою чергу, підвищення попиту на продукцію, що випускається на існуючому ринку, а також вихід на ринок з новою затребуваною і рентабельною продукцією. Запропоновано напрямки діяльності, перелік заходів та відповідальні особи та відділи за виконання заходів з підвищення попиту на продукцію, що випускається підприємством.

Ключові слова: аналіз асортиментної політики, SWOT-аналіз, машинобудівне підприємство, морфологічний аналіз.

Марченко В.М., Башилова В.П. АНАЛИЗ АССОРТИМЕНТНОЙ ПОЛИТИКИ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ С ЦЕЛЬЮ ПОВЫШЕНИЯ СПРОСА НА ПРОДУКЦИЮ

В статье проводится анализ ассортимента политики машиностроительного предприятия. На основе SWOT-анализа обнаружены сильные и слабые стороны ТОВ НВФ «Металобудсервис», а также существующие возможности и угрозы. С помощью экспертных методов определена глобальная цель и цели функционирования предприятия. Проведен морфологический анализ возможных стратегий развития ТОВ НВФ «Металобудсервис», осуществлен выбор наилучшей альтернативы для повышения эффективности ассортимента политики, и, в свою очередь, повышение спроса на продукцию, что выпускается на существующем рынке, а также выход на рынок с новой востребованной и рентабельной продукцией. Предложены направления деятельности, перечень мероприятий и ответственные лица, отделы за выполнение мероприятий по повышению спроса на выпускаемую предприятием.

Ключевые слова: анализ ассортимента политики, SWOT-анализ, машиностроительное предприятие, морфологический анализ.

Marchenko V.M., Bashylova V.P. SYSTEM ANALYSIS OF THE ACTIVITIES OF A MACHINE-BUILDING ENTERPRISE IN ORDER TO INCREASE THE DEMAND FOR ITS PRODUCTS

The article provides an analysis of assortment policy of the machine-building enterprise. On the basis of SWOT-analysis, the strengths and weaknesses of Metallobudservis LLC, as well as existing opportunities and threats, were identified. With the help of expert methods, the global goal and goals of the enterprise are defined. The morphological analysis of possible development strategies of Metallurgical Plant Metallobuderservis LLC was conducted, the choice of the best alternative for increasing the efficiency of assortment policy was made, and in turn, increased demand for products produced on the existing market, as well as market entry with new demand and cost-effective products. The directions of activity, the list of measures and responsible persons and departments for implementation of measures to increase demand for products manufactured by the enterprise are offered.

Keywords: analysis of assortment policy, SWOT-analysis, machine-building enterprise, morphological analysis.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Однією з умов успішного функціонування і розвитку підприємств в ринковій економіці є постійне якісне вдосконалення їх

діяльності. Воно пов'язане зі змінами в організації праці, технологічному процесі, асортиментної політики, використовуваному обладнанні, в системі стимулювання, кадрової

політики тощо. Керівництву доводиться періодично оцінювати та коригувати поставлені цілі з урахуванням змін зовнішнього середовища і самого підприємства. Удосконалення процесу аналізу машинобудівного підприємства досягається шляхом використання наукового підходу до даного процесу, моделей та кількісних методів. Саме для цього актуальним для машинобудівних підприємств є періодичний аналіз асортиментної політики для виявлення потенційних можливостей для розвитку та підвищення попиту на власну продукцію при найнижчих витратах і забезпечення отримання необхідного розміру прибутку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми дослідження асортиментної політики в цілому і методів її оцінки знайшли своє відображення в працях багатьох вітчизняних вчених, таких, як Ареф'єва Е., Атаманов В.І., Баєв О.В., Бауту А.Н., Бірюкова С.В., Бузукова Е.А., Голубков Є.П., Громовик Б.П., Єгоров І.В., Жуковець М.В., Загорулько О.М., Зотов В.В., Клавдієва Є.В., Лебедева Л.В., Леонов О.І., Міщенко Л.А., Немков В.А., Нестеров Е., Ноздрьова Р.Б., Одинцова Е.В., Скрипкін А.В., Тюкова С.Ю., Щадилова А.В., Щербініна Е. Е. і зарубіжних, таких як, Дихтль Е., Котлер Ф., Хёршген Х. та інші.

Таблиця 1

SWOT-аналіз ТОВ НВФ «Металобудсервіс»

Сильні сторони (S)	Слабкі сторони (W)
1. Серійне виробництво 2. Індивідуальний підхід до клієнта: можливість виготовлення виробів на замовлення. 3. Большой асортимент. 4. Висока якість продукції. 5. Прийнятні ціни. 6. Добре налагоджені зв'язки з підприємствами України. 7. Солідна база для розвитку виробництва. 8. Репутація у покупців.	1. Високий ступінь зносу устаткування. Слабка привабливість галузі. 2. Низька заробітна плата працівників. 3. Середній рівень надійності основних клієнтів. 4. Мала частка висококваліфікованих робітників. 5. Недостатньо ефективна робота відділу маркетингу. 6. Низька мотивація працівників.
Можливості (O)	Загрози (T)
1. Випуск нових видів продукції. 2. Впровадження нових, більш сучасних технологій. 3. Зростання числа кваліфікованих фахівців. 4. Збільшення числа потенційних споживачів. 5. Зростання обсягу продажів. 6. Зниження витрат. 7. Додаткові послуги.	1. Жорстокість конкуренції; 2. Поява іноземних конкурентів з товарами низької вартості. 3. Зміна переваг потенційних споживачів. 4. Надходження на ринок альтернативних товарів. 5. Підвищення вимог покупців до якості продукції.

Таблиця 2

Аналіз можливих стратегій для ТОВ НВФ «Металобудсервіс»

№	Параметри	Характеристики		
		1.1 Широкий	1.2 Вузкий	1.3 Середній
1	Асортимент	1.1 Широкий	1.2 Вузкий	1.3 Середній
2	Масштаб виробництва	2.1 Розширення	2.2 Скорочення	2.3 Збереження
3	Якість продукції	3.1 Лідерство в якості	3.2 Мінімальна якість	3.3 Середній по ринку
4	Структура ринку збуту	4.1 Багатосегментний	4.2 Домінантно-сегментний	4.3 Полісегментний
5	Ринкова експансія	5.1 Розширення охопленого сектора	5.2 Скорочення сектора ринку	5.3 Збереження охопленого сектора
6	Структура ринку постачальників	6.1 Багатосегментний ринок	6.2 Домінантно-сегментний ринок	6.3 Полісегментний ринок
7	Залучення зовнішніх фінансових ресурсів	7.1 Збільшення зовнішніх фінансових вкладень	7.2 Збереження залучених коштів на тому ж рівні	7.3 Зменшення залучених фінансових коштів
8	Ринкова конкуренція	8.1 Концентрація зусиль на завоювання споживачів	8.2 Концентрація зусиль на рекламі продукції	8.3 Концентрація зусиль на відносинах з конкурентами

**Напрямки діяльності ТОВ НВФ «Металобудсервіс»
для підвищення попиту на продукцію**

Напрямок діяльності	Заходи
I. Підвищити якість продукції: 1. Підвищення технічного рівня виробництва - впровадження передових технологій;	- модернізація встановленого раніше обладнання; - при необхідності придбання, монтаж, запуск в роботу нового обладнання.
2. Використання якісної сировини	- вхідний контроль якості сировини; - економічні заходи впливу на постачальників в залежності від якості поставленої сировини; - закупівля сировини високої якості у перевірених постачальників; - закупівля сировини безпосередньо у заводів-виготовлювачів, без посередників.
3. Проведення атестації якості продукції	- сертифікація продукції, що випускається; - перевірка відповідності якості продукції ДСТУ;
4. Зниження виробничого браку (дефектності продукції)	- строгий контроль за якістю праці (ввести персональну відповідальність за результати праці, а також систему штрафів); - контроль за дотриманням технологічної дисципліни в цехах і на ділянках; - оснащення робочих місць необхідними контрольно-вимірювальними приладами, інструментом, нормативно-технічною документацією; - вибірковий контроль продукції; - контроль за справністю і правильною наладкою обладнання.
5. Поліпшення технічних параметрів продукції, що випускається	- оптимізація асортиментного ряду (зняття з виробництва застарілої і неконкурентоспроможної продукції); - розробка макетів, промислових зразків сталевих контейнерних систем та їх серійне виробництво; - удосконалення існуючої продукції.
6. Забезпечення виробничого процесу працівниками необхідних професій і кваліфікацій	- прийом нових працівників на підприємство; - підвищення кваліфікації працівників; - перенавчання працівників.
II. Вдосконалення роботи зі споживачами: 1. Цінова політика	- розробка системи знижок для постійних споживачів; - розробка системи знижок за великі обсяги замовлення; - надання зручної системи оплати
2. Надання додаткових послуг	- Порізка металу - Гнучка листового металу - Вальцювання металу - Різка куточків, труб - складування і зберігання готової продукції; - відвантаження і доставка готової продукції споживачеві транспортом ТОВ НВФ «Металобудсервіс».
3. Підвищення ритмічності відвантаження продукції	- механізація процесів складування і відвантаження
4. Підвищення надійності поставок	- поставка продукції строго за встановленим графіком поставок
III. Посилити маркетингову діяльність: 1. Проведення маркетингових досліджень	- вивчення купівельного попиту на продукцію підприємства; - контроль за кон'юнктурою цін на сировину на ринку.
2. Проведення активної рекламної компанії по просуванню товару на ринку	- провести презентацію продукції підприємства; - участь в ярмарках, оглядах-конкурсах продукції, що випускається підприємствами даної галузі.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті – узагальнення та характеристика системного аналізу машинобудівного підприємства та вирішення проблеми підвищення попиту на продукцію з метою більш ефективного функціонування самого підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Стратегічний аналіз розвитку на прикладі SWOT-моделі ТОВ НВФ «Металобудсервіс» представлено в таблиці 1.

Аналіз існуючої ситуації на підприємстві за допомогою SWOT-аналізу дозволяє визначити найбільш значиме завдання, яка полягає в поліпшенні асортиментної політики для підвищення попиту на продукцію та усунення загроз, які були позначені в квадранті «Загрози» вищезазначеної матриці.

Визначити шляхи розвитку та описати всі потенційно можливі вирішення цієї проблеми дозволяє метод морфологічного аналізу, який використовувався для виявлення можливих стратегій підприємства [3, с. 45]. За допомогою даного методу була побудована матриця можливих стратегій для підприємства. Ідея полягає у визначенні всіх можливих параметрів, від яких може залежати вирішення проблеми, (подання їх у вигляді матриць – рядків) та у визначенні в цій морфологічній матриці – «ящику» всіх можливих поєднань параметрів по одному з кожного рядка. Отримані варіанти рішень піддаються оцінці та аналізу з метою вибору найкращого. набір значень різних параметрів (по одному з кожного рядка) являє собою можливий варіант вирішення досліджуваної проблеми [2, с. 77-79]. «Морфологічний ящик» можливих стратегій ТОВ НВФ «Металобудсервіс» представлено в таблиці 2.

Стратегія, відповідна морфологічній ланцюжку Р 1.1 – Р 2.2. – Р3.3 – Р 4.2 – Р5.1 – Р 6.3 – Р 7.2 – Р 8.1 характеризує діючу стратегію підприємства.

В даний час основною метою для ТОВ НВФ «Металобудсервіс» є підвищення попиту на продукцію. Альтернативи подальшого розвитку підприємства для підвищення ефективності асортиментної політики:

1. Підвищити попит на продукцію, що випускається на існуючому ринку;

2. Підвищити попит на продукцію, що випускається з урахуванням виходу на новий ринок;

3. Підвищити попит на інноваційну продукцію з урахуванням виходу на новий ринок.

4. Випуск нової продукції.

Найбільш пріоритетним для ТОВ НВФ «Металобудсервіс» є альтернатива підвищення попиту на продукцію, що випускається на існуючому ринку, а також вихід на ринок з новою затребуваною і рентабельною продукцією. Для підвищення попиту на продукцію, що випускається підприємства були розроблені заходи, які представлені в таблиці 3.

ТОВ НВФ «Металобудсервіс» здійснює роботу по розробці нового більш затребуваного асортименту; контроль за якістю сировини і його використанням; контроль за ремонтом та утриманням технологічного обладнання; строго стежить за якістю продукції, що випускається; проводить роботу щодо підвищення кваліфікації та перенавчання працівників підприємства.

Висновки з цього дослідження. Проблема аналізу асортиментної політики має суттєву актуальність для сучасних підприємств так як результати такого аналізу можуть мати вплив на подальший розвиток товарного портфелю підприємства, а також зміну загальної ефективності функціонування підприємства в розрізі реалізації продукції. За допомогою якого можливо виявити сильні та слабкі сторони товарного асортименту підприємства, потенційні можливості для розвитку та розширення, визначення потенційних загроз. З метою підвищення попиту на промислову продукцію досліджуваного машинобудівного підприємства був проведений SWOT-аналіз, при якому були визначені основні загрози підприємства та побудовані шляхи вирішення цих проблем. Проведено морфологічний аналіз можливих стратегій розвитку ТОВ НВФ «Металобудсервіс», здійснений вибір найкращої альтернативи для підвищення ефективності асортиментної політики, та, в свою чергу, підвищення попиту на продукцію, що випускається на існуючому ринку, а також вихід на ринок з новою затребуваною і рентабельною продукцією. Запропоновано напрямки діяльності, перелік заходів та відповідальні особи та відділи за виконання заходів з підвищення попиту на продукцію, що випускається підприємством.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Вертакова Ю.В. Управлінські рішення: розробка і вибір: навчальний посібник / Вертакова Ю.В., Козьєва І.А., Кузьбожев Е.Н. – М.: КНОРУС. 2005. 352 с.
2. Кузьбожев Е.Н., Сухорукова О.А., Клевцова М.Г., Бабич Т.М. Застосування морфологічного аналізу для розвитку регіональних досліджень. // Економічний аналіз: теорія і практика. 2007. № 10.
3. Вертакова Ю.В. Методичні аспекти формування системи збалансованих показників організації / Ю.В. Вертакова, О.А. Крижанівська, О.Ю. Храпова // Известия Південно-Західного державного університету. 2012. № 3-2 (42). С. 92а-103.

REFERENCES:

1. Vertakova Yu.V. Management decisions: development and selection: a manual / Vergakova Yu.V., Kozyeva I.A., Kuzbozhev E.N. – M.: KNORUS. 2005. 352 s.
2. Kuzbozhev EI, Sukhorukova OA, Klevtsova MG, Babich T.M. Application of morphological analysis for the development of regional studies. // Economic Analysis: Theory and Practice. 2007. No. 10.
3. Vertakova Yu.V. Methodological aspects of the formation of a system of balanced indicators of the organization / Yu.V. Vertakova, O.A. Kryzhanivska, O.Yu. Khrapova // Izvestiya of the Southwestern State University. 2012. No. 3-2 (42). P. 92a-103.

УДК 331.5

Методика дослідження факторів руху трудових ресурсів підприємства

Бегма П.О.

начальник Управління продажів на ринки СНД
Представництва ТОВ «ІНТЕРПАЙП УКРАЇНА»

У статті запропоновано методичний підхід для практичного застосування на промислових підприємствах з метою зменшення плинності кадрів на всіх рівнях ієрархії галузі. Зроблено висновок про те, що впровадження на підприємстві методології визначення ключових факторів руху персоналу сприяє своєчасному виявленню та кількісній оцінці можливих факторів впливу на рух трудових ресурсів підприємства, що дозволить запобігти їх негативному впливу на загальний рівень результативності діяльності підприємства.

Ключові слова: фактори руху, трудові ресурси, промислове підприємство, методичний підхід.

Бегма П.О. МЕТОДИКА ИССЛЕДОВАНИЯ ФАКТОРОВ ДВИЖЕНИЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье предложен методический подход для практического применения на промышленных предприятиях с целью уменьшения текучести кадров на всех уровнях иерархии отрасли. Сделан вывод о том, что внедрение на предприятии методологии определения ключевых факторов движения персонала способствует своевременному выявлению и количественной оценке возможных факторов влияния на движение трудовых ресурсов предприятия, что позволит предотвратить их негативное влияние на общий уровень результативности деятельности предприятия.

Ключевые слова: факторы движения, трудовые ресурсы, промышленное предприятие, методический подход.

Begma P.O. RESEARCH METHODOLOGY OF LABOR RESOURCES MOBILITY FACTORS OF ENTERPRISES

In the article methodical approach for practical application on industrial enterprises with the aim of reduction to labor fluctuations on all of hierarchy levels of industry is offered. It is concluded that advent on the enterprise of methodology of determination of labour flow key factors of industrial assists a timely exposure and quantitative estimations of influence factors possible on labour resources movement of enterprise that will allow to prevent negative influence on the general level of enterprise activity effectiveness.

Keywords: mobility factors, labour resources, industrial, methodical approach.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Дослідження питань регулювання руху трудових ресурсів промислових підприємств набуває важливого значення в умовах соціально-економічних реформ в Україні. Успіх соціально-економічних реформ в Україні багато в чому залежить від того, наскільки ефективно ринок праці забезпечує розподіл і перерозподіл робочої сили у відповідь на економічні, інституційні та технологічні зміни. У сукупності параметрів, що характеризують ринок праці, мобільність працівників є одним з важливих індикаторів, що відображають динамічні процеси на ринку праці. На підставі аналізу мобільності працівників формуються уявлення про запаси і потоки трудових ресурсів, про масштаби, динаміку і спрямованість цих потоків, про реструктуризацію зайнятості та розподіл працівників за секторами економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На сучасному етапі факторам впливу на управління персоналом, руху робочої сили, плинності та мобільності кадрів приді-

ляли увагу національні та зарубіжні автори, зокрема Беннетт, Р. [1], Вагонова О. [2], Веснін В. [3], Голубков Е. [4], Долбунов А. [5], Крушельницька О., Мельничук Д. [6], Липлянська О. [7], Лисак У. [8], Свистунов В. [9], Щекін Г. [11], та інші.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Якщо врахувати той факт, що одним із напрямів удосконалення кадрової політики підприємств є зниження плинності кадрів, то виникає гостра необхідність в детальному аналізі факторів цієї плинності. Розробка нових підходів щодо оцінки факторів руху та методичне забезпечення їх реалізації поки що істотно відстають від потреб практики.

Формулювання цілей статті є обґрунтування методичних засад та науково-практичних рекомендацій щодо процедури оцінки факторів руху трудових ресурсів промислових підприємств і визначення ключових факторів, що впливають на управління трудовими ресурсами підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналіз літературних джерел дозволив визначити фактори руху трудових ресурсів підприємства [1-11]. На нашу думку, фактори руху трудових ресурсів промислових підприємств, можна розділити на два блоки: кадрові фактори та організаційні фактори (рис. 1):

Для визначення ключових факторів руху трудових ресурсів на підприємстві, що впливають на прийняття управлінських рішень щодо управління трудовими ресурсами, нами запропоновано методика експертної оцінки факторів руху (рис. 2).

Методика оцінки включає такі основні етапи:

Етап 1. Формування експертної групи. Для проведення оцінки притягуються спеціально підібрані експерти і компетентні фахівці підприємства за напрямками діяльності, до яких мають відношення оцінювані ними фактори.

Основними критеріями при формуванні експертної групи є компетентність її членів в розглянутих питаннях (у оцінюваних факторах) і їх обізнаність про реальний стан справ на підприємстві за оцінюваною проблемою.

Для визначення кількості експертів та оцінки їх компетентності доцільно використо-

увати вже існуючі методи. Розрахунок коефіцієнта компетенції кожного експерта:

$$k_j = 0,1 \cdot \frac{\sum_{i=1}^n b_i}{x}$$

де b_i – бал самооцінки з проблеми i за 10-бальною шкалою;

x – число перелічених питань анкети.

Різні варійовані параметри можуть оцінюватися різними членами експертної групи.

Також, кожен параметр може оцінюватися незалежно кількома експертами, після чого проводиться процедура узгодження виставлених оцінок по даному параметру:

Визначення експертами оцінок значущості показників: q^e

Визначення групових експертних оцінок значущості показників: $G = \sum_{j=1}^{17} q^e$

Визначення експертами абсолютного значення показника з урахуванням коефіцієнта

компетенції експерта: $p^e = \frac{1}{\sum_{j=1}^{10} n_j} \cdot \sum_{j=1}^{10} (k_j \cdot q^e)$



Рис. 1. Фактори руху трудових ресурсів промислових підприємств

1 етап. Формування експертної групи

- Визначення кількості експертів
- Розрахунок коефіцієнта компетенції кожного експерта: $k_j = 0,1 \cdot \frac{\sum_{i=1}^n \beta_i}{x}$, де β_i - бал самооцінки з проблеми i за 10-бальною шкалою; x - число перелічених питань анкети
- Розподіл варійованих параметрів між експертами для оцінювання

2 етап. Ідентифікація факторів за якими буде проводитися оцінка руху трудових ресурсів

- назвати (визначити) фактори (ФР), що впливають на рух кадрів (на основі анкетування);
- оцінити ступінь їх впливу, або за 10 бальною шкалою, або у відсотках;
- обробити отриману інформацію.

3 етап Експертна оцінка факторів руху

- Заповнення індивідуальних опитувальних форм експертами
- Заповнення підсумкової опитувальної форми
- Узгодження індивідуальних оцінок: визначення експертами оцінок значущості показників: q^e ; визначення групових експертних оцінок

значущості показників: $G = \sum_{j=1}^{17} q^e$

визначення експертами абсолютного значення показника з урахуванням коефіцієнта компетенції експерта: $p^e = \frac{1}{\sum_{j=1}^{10} n_j} \cdot \sum_{j=1}^{10} (k_j \cdot q^e)$

4 етап Визначення діапазону основних зон впливу на рух кадрів на підприємстві

- Розробка матриці значення факторів руху трудових ресурсів за зонами впливу на рух трудових ресурсів:

Експерти	Фактори руху	ФР ₁	ФР ₂	...	ФР _j
	1		O _{1фр1}	O _{1фр2}	...
2		O _{2фр1}	O _{2фр2}	...	O _{2фрj}
...				...	
i		O _{iфр1}	O _{iфр2}	...	O _{iфрj}
Зони «слабких» місць		ФР _{i1}	ФР _{i2}		ФР _{ij}

Примітка:

1, 2, ..., i – номер експерта;

ФР₁, ФР₂, ..., ФР_j – номер фактора руху трудових ресурсів;

O_{iфрj} – оцінка ФР j-го фактора руху трудових ресурсів i-им експертом;

ФР_{ij} – оцінка фактора ФР_j i-им експертом.

5 етап Визначення ключових факторів руху

- Розрахунок середніх арифметичних значень за кожним фактором руху;
- Визначення ключових факторів руху (КФР) за трьома зонами впливу на рух трудових ресурсів: значення 0-4 - кращі фактори; значення 4-7- середні фактори; значення 7-10- ключові фактори руху.

6 етап Ранжування ключових факторів руху**7 етап Аналіз отриманих результатів та прийняття управлінських рішень**

Рис. 2. Етапи експертної оцінки факторів руху трудових ресурсів промислових підприємств

n – число експертів, в даному випадку дорівнює 10.

Після формування складу експертної групи необхідно чітко розподілити обов'язки її членів – хто, і які фактори оцінюватиме, і як будуть узгоджуватися думки різних експертів. У процесі цієї роботи може з'явитися

необхідність у зміні або збільшенні складу експертної групи. Якщо кілька експертів оцінюють один критерій або одну складову незалежно, то вибір цих експертів повинен проводитися з особливою ретельністю, щоб забезпечити репрезентативність вибірки суджень експертів.

Етап 2. Важливим завданням, що стоїть перед експертами, є визначення факторів, що впливають на рух трудових ресурсів підприємства та за якими буде проводитися оцінка руху трудових ресурсів підприємства. Експертам рекомендується виконати:

– назвати (визначити) фактори (ФР), що впливають на рух кадрів (на основі анкетування);

– оцінити ступінь їх впливу, або за 10 бальною шкалою, або у відсотках. Визначені та оцінені фактори є інформаційною базою нашого методологічного підходу;

– обробити отриману інформацію.

Члени експертної групи уважно знайомляться з описом шкал «ступенів виконання» і проводять оцінку за заданою шкалою ступеня, з якою, на їх думку, виконуються вимоги до розглянутого процесу руху трудових ресурсів. Оцінка може проводитися як індивідуально, так і груповим методом. При роботі в групі кожен експерт повинен дати свою власну оцінку закріплених за ним факторів. Узгодження оцінок проставлених експертами здійснюється на спеціальному семінарі, метою якого є аналіз виставлених оцінок, обговорення відмінностей між індивідуальними оцінками одного й того ж параметру і визначення узгоджених оцінок факторів на основі консенсусу. У процесі обговорення члени експертної групи можуть поміняти власні оцінки, виставлені ним раніше.

Етап 3. На основі індивідуальних опитувальних форм для факторів заповнюються підсумкові форми, в які заносяться значення узгоджених оцінок для кожного фактора. Для цього необхідно скласти таблицю – матрицю вихідних даних. Таблиця може бути двох видів: аналіз даних за оцінками факторів експертами, а також оцінка факторів по кожному підрозділу підприємства (табл. 1).

Етап 4. Визначити межі позитивного і негативного впливу кожного фактора, що дає

можливість встановити межі слабкий місьць. Незалежно від підприємства або групи однотипних підприємств набір цих факторів руху трудових ресурсів можна використовувати як для галузевих, технологічних, організаційних, так і соціальних, регіональних та інших особливостей цих підприємств.

Метою аналізу для визначення значень факторів руху трудових ресурсів експертам на підприємстві пропонується зі списку факторів руху вибрати найменш значущі для них і найбільш значущі. 1 бал присвоюється фактору руху трудових ресурсів, який, на думку експерта, найменшим чином впливає на нього; 10 балів відповідно присвоюється фактору, який максимально впливає на рух трудових ресурсів. Результати заносяться у таблицю 2.

Етап 5. Оцінки, що виставляються експертами за кожним з аналізованих факторів, застосовуються в методі у вигляді середнього арифметичного. В результаті отриманих середніх арифметичних значень за строками таблиці 2 виявляють 3 зони впливу на рух трудових ресурсів: кращі фактори; середні фактори; «ключові» фактори.

Середньоарифметичне значення кожного фактора руху трудових ресурсів визначається за формулою:

$$\bar{X}_{\text{ФР}_j} = \frac{\sum O_i \text{ФР}_j}{n}$$

де:

$\bar{X}_{\text{ФР}_j}$ середньоарифметичне значення ФР_j -того фактора руху трудових ресурсів;

$\sum O_i \text{ФР}_j$ середньоарифметичне сума значень ФР_j -того фактора руху трудових ресурсів;

n – кількість підрозділів підприємства.

В результаті отриманих середньоарифметичних значень виявляються основні зони впливу на рух кадрів: значення 0-4 – кращі фактори; значення 4-7- середні фактори; значення 7-10- ключові фактори руху.

Таблиця 1

Значення факторів руху трудових ресурсів

Фактори руху Експерти	ФР_1	ФР_2	...	ФР_j
1	$O_{1\text{фр}1}$	$O_{1\text{фр}2}$...	$O_{1\text{фр}j}$
2	$O_{2\text{фр}1}$	$O_{2\text{фр}2}$...	$O_{2\text{фр}j}$
...			...	
i	$O_{i\text{фр}1}$	$O_{i\text{фр}2}$...	$O_{i\text{фр}j}$

Примітка: 1, 2, ..., i – номер експерта

$\text{ФР}_1, \text{ФР}_2, \dots, \text{ФР}_j$ – номер фактора руху трудових ресурсів

$O_{i\text{фр}j}$ – оцінка ФР_j -го фактора руху трудових ресурсів i-им експертом

Джерело: розроблено автором

Таблиця 2

Значення факторів руху трудових ресурсів за зонами впливу на рух трудових ресурсів

Фактори руху	ΦP_1	ΦP_2		ΦP_j
Експерти				
1	$O_{1\Phi P1}$	$O_{1\Phi P2}$...	$O_{1\Phi Pj}$
2	$O_{2\Phi P1}$	$O_{2\Phi P2}$...	$O_{2\Phi Pj}$
...			...	
i	$O_{i\Phi P1}$	$O_{i\Phi P2}$...	$O_{i\Phi Pj}$
Зони «слабких» місць	ΦP_{i1}	ΦP_{i2}	...	ΦP_{ij}

Примітка: 1, 2, ..., i – номер експерта

$\Phi P_1, \Phi P_2, \dots, \Phi P_j$ – номер фактора руху трудових ресурсів

$O_{i\Phi Pj}$ – оцінка ΦP_j -го фактора руху трудових ресурсів i-им експертом

ΦP_{ij} – оцінка фактора ΦP_j i-им експертом

Джерело: розроблено автором

Таблиця 3

Ключові фактори (КФР) за трьома зонами впливу на рух трудових ресурсів

Фактори руху	Значення «слабких» місць		
	0-4	4-7	7-10
ΦP_1			
ΦP_2			
ΦP_j			

Примітка: $\Phi P_1, \Phi P_2, \dots, \Phi P_j$ – номер фактора руху трудових ресурсів

Джерело: розроблено автором

Таблиця 4

Ранжування ключових факторів за підрозділами підприємства

		№ КФР	КФР	Середньоарифметичне значення фактора	Ранг
Підрозділи підприємства	1				
	2				
	n				

Примітка: 1, 2, ..., n – номер підрозділу підприємства

Джерело: розроблено автором

Результати дослідження заносять до таблиці 3 відповідно до отриманих значень окремо по кожному підрозділу підприємства.

Етап 6. Ключові фактори (КФР), що відібрані на попередній стадії, ранжуються, а саме визначається ранг (табл. 4).

Етап 7. Наступним етапом аналізу є узагальнення отриманої інформації та прийняття відповідних управлінських рішень.

Відзначимо, фактори, що викликають рух кадрів, різноманітні, мають різні джерела, сила їх впливу різна, мінлива і найчастіше важко піддається кількісній оцінці. Запропонований методичний підхід розроблений для

практичного застосування на промислових підприємствах, які можуть використовувати його в цілях зменшення плінності кадрів на всіх рівнях ієрархії галузі – цех, дільниця, виробництво, завод, об'єднання, підгалузь / галузь.

Висновки з цього дослідження. Отже, впровадження на підприємстві методології визначення ключових факторів руху персоналу сприяє своєчасному виявленню та кількісній оцінці можливих факторів впливу на рух трудових ресурсів підприємства, що дозволить запобігти їх негативному впливу на загальний рівень результативності діяль-

ності підприємства. Подальше використання запропонованого методичного підходу з визначення ключових факторів руху трудових ресурсів на підприємстві дозволить створити умови для забезпечення підприємству на перспективу очікуваного рівня ефективності

управління персоналом. Проблему плинності кадрів на підприємствах можна безпосередньо вирішити вдосконаленням кадрової політики шляхом впровадження передових, сучасних і перегляду існуючих систем мотивації персоналу.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Беннетт Р. Коэффициенты расчета текучести кадров [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.elitarium.ru/2009/07/13>
2. Вагонова О.Г. Визначення основних мотивів плинності кадрів на підприємствах в сучасних умовах господарювання / О.Г. Вагонова, К.І. Одинцова, В.С. Досужий // Економічний вісник. – 2015. – № 2. – С. 126-133.
3. Веснин В.Р. Практический менеджмент персонала / В.Р. Веснин – М.: Юристъ. 1998. – 496 с.
4. Голубков Е.П. Анализ текучести кадров организации / Е.П. Голубков // Менеджмент в России. – 2015. – № 4. – С. 23-29.
5. Долбунов А.А. Текучесть кадров – основная проблема предприятий / А.А. Долбунов // Маркетинг. – 2006. – № 12. – С. 57-64.
6. Крушельницька О.В. Управління персоналом: Навчальний посібник. Видання друге, перероблене й доповнене / О.В. Крушельницька, Д.П. Мельничук – К., «Кондор». – 2006. – 308 с.
7. Липлянська О.В. Аналіз основних підходів до вивчення плинності персоналу в організаціях / О.В. Липлянська – Інститут психології ім. Г.С. Костюка АПН України, 2009. – С. 72–77.
8. Лисак У. Плинність кадрів: причини, наслідки і як з нею впоратися / У. Лисак // Довідник кадровика. – 2010. – № 2. – С. 80-82.
9. Свистунов В. Современные подходы к оценке текучести персонала / В. Свистунов, М. Тюленева // Кадровик. Кадровый менеджмент. – 2009. – № 6. – С. 7-12.
10. Шекшня С.В. Управление персоналом современной организации / С.В. Шекшня – М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез». 1998. – 368 с.
11. Щёкин Г.В. Основы кадрового менеджмента / Г.В. Щёкин – МАУП, 2004. – 280 с.

REFERENCES:

1. Bennett R. Koehfficienty rascheta tekuchesti kadrov [Elektronnyj resurs] – <http://www.elitarium.ru/2009/07/13>
2. Vahonova O.H. Vyznachennya osnovnykh motyviv plynnosti kadriv na pidpryyemstvakh v suchasnykh umovakh hospodaryuvannya / O.H. Vahonova, K.I. Odyntsova, V.S. Dosuzhyi // Ekonomichnyy visnyk. – 2015. – № 2. – S. 126-133.
3. Vesnin V.R. Prakticheskij menedzhment personala / V.R. Vesnin – M.: YUrist, 1998. – 496 s.
4. Golubkov E.P. Analiz tekuchesti kadrov v organizacii / E.P. Golubkov // Menedzhment v Rossii. – 2015. – № 4. – S. 23-29.
5. Dolbunov A.A. Tekuchest' kadrov – osnovnaya problema predpriyatij / A.A. Dolbunov // Marketing. – 2006. – № 12. – s. 57-64.
6. Krushel'nic'ka O.V. Upravlinnya personalom: Navchal'nij posibnik. Vidannya drugе, pereroblene j dopovnene / O.V. Krushel'nic'ka, D.P. Mel'nichuk. – K., «Kondor». – 2006. – 308 s.
7. Lipljans'ka O.V. Analiz osnovnih pidhodiv do vivchennya plinnosti personalu v organizacijah / O.V. Lipljans'ka – Institut psihologii im. G.S. Kostyuka APN Ukraїni, 2009. – s. 72 – 77.
8. Lisak U. Plinnist' kadriv: prichini, naslidki i yak z neyu vporatisya / U. Lisak // Dovidnik kadrovika. – 2010. – № 2. – S. 80-82.
9. Svistunov V. Sovremennye podhody k ocenke tekuchesti personala / V. Svistunov, M. Tyuleneva // Kadrovik. Kadrovij menedzhment. – 2009. – № 6. – S.7-12.
10. SHekhshnya S.V. Upravlenie personalom sovremennoj organizacii / S.V. SHekhshnya – M.: ZAO «Biznes-shkola «Intel-Sintez». 1998. – 368 s.
11. SHCHHyokin G.V. Osnovy kadrovogo menedzhmenta / G.V. SHCHHyokin – MAUP, 2004. – 280 s.

УДК 637.1(477.83):338.43

Аналіз організаційно-економічних умов функціонування виробників молока у Львівській області

Бінерт О.В.

кандидат економічних наук,
в.о. доцента кафедри менеджменту імені професора Є.В. Храпливого
Львівського національного аграрного університету

Зазначено, що ключовою проблемою у забезпеченні сталого розвитку аграрної сфери є пошук шляхів підвищення ефективності функціонування ринку молока та розвитку його організаційно-економічних засад. У статті представлено загальну характеристику молокопродуктового підкомплексу, проаналізовано основні проблеми функціонування молочного скотарства Львівської області. Досліджено динаміку виробництва молока, встановлено основні причини скорочення поголів'я в сільськогосподарських підприємствах та господарствах населення. Продемонстровано залежність між виробничими витратами з розрахунку на одиницю поголів'я молочного стада і продуктивністю корів у сільськогосподарських підприємствах Львівської області та виявлено, що існує добре виражений прямий зв'язок. З'ясовано, що зі збільшенням виробничих витрат на одну корову на 1 тис. грн надій молока з розрахунку на одиницю поголів'я зростає на 219 кг. Розглянуто динаміку середньорічних надойів на одну корову за категоріями господарств та встановлено, що незважаючи на наявну позитивну тенденцію до зростання надойів молока в динаміці, загалом цей показник достатньо низький. Також досліджено, що у молокопродуктовому підкомплексі є неналежні умови утримання тварин та погані раціони їх годівлі, що пов'язано з нестачею фінансових ресурсів та іншими чинниками.

Ключові слова: виробники молока, молокопродуктовий підкомплекс, молочна сировина, молочне скотарство, продуктивність, господарства населення.

Бинерт О.В. АНАЛИЗ ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЙ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ МОЛОКА ВО ЛЬВОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Отмечено, что ключевой проблемой в обеспечении устойчивого развития аграрной сферы является поиск путей повышения эффективности функционирования рынка молока и развития его организационно-экономических основ. В статье представлена общая характеристика подкомплекса молокопродуктов, проанализированы основные проблемы функционирования молочного скотоводства Львовской области. Исследована динамика производства молока, установлены основные причины сокращения поголовья в сельскохозяйственных предприятиях и хозяйствах населения. Продемонстрировано зависимость между производственными затратами в расчете на единицу поголовья молочного стада и продуктивностью коров в сельскохозяйственных предприятиях Львовской области и обнаружено, что существует хорошо выраженная прямая связь. Установлено, что с увеличением производственных затрат на одну корову на 1 тыс. грн надой молока в расчете на единицу поголовья растет на 219 кг. Рассмотрена динамика среднегодовых надоев на одну корову по категориям хозяйств и установлено, что несмотря на имеющуюся положительную тенденцию к росту надоев молока в динамике, в целом этот показатель достаточно низкий. Также исследовано, что в подкомплексе молокопродуктов прослеживаются ненадлежащие условия содержания животных и плохие рационы их кормления, что связано с нехваткой финансовых ресурсов и другими факторами.

Ключевые слова: производители молока, подкомплекс молокопродуктов, молочное сырье, молочное скотоводство, производительность, хозяйства населения.

Binert O.V. Analysis of business conditions of operation milk producers in Lviv region

It is noted that the main problem in ensuring the sustainable development in agriculture is the search for ways to increase the efficiency of the functioning of the milk market and the development of its organizational and economic principles. The article presents the general characteristics of the dairy product subcomplex, analyzes the main problems of dairy cattle breeding in the Lviv region. The dynamics of milk production was investigated, the main reasons for the reduction of livestock in agricultural enterprises and households were determined. The dependence between the production costs per unit of the dairy herd and the productivity of cows in the agricultural enterprises of the Lviv region, and shown it is revealed that there is a well-expressed direct relationship. It was found that with increasing production costs per one cow on 1 thousand UAH, milk yields per unit of livestock increase by 219 kg. The dynamics of average annual doses per cow according to the categories of farms is considered, and it is established that despite the positive tendency towards the growth of milk yield in dynamics, this indicator is rather low. It was also investigated that in the dairy product subcomplex there are inadequate conditions for keeping animals and bad diets of their feeding, due to lack of financial resources and other factors.

Keywords: milk producers, dairy product subcomplex, dairy raw material, dairy cattle breeding, productivity, households.

Постановка проблеми. Реформування організаційно-економічних засад функціонування вітчизняної економіки супроводжувалось низкою деструктивних процесів, які призвели до масштабної кризи в розвитку скотарства та деградації всього молокопродуктового підкомплексу.

Виробництво молока і молочної продукції є не тільки основою забезпечення повноцінного харчування населення, а й істотною складовою аграрного ринку і важливим напрямом забезпечення продовольчої безпеки держави. Тому подолання кризових явищ в аграрному виробництві вимагає вирішення проблем удосконалення організаційно-економічних засад, що забезпечують умови функціонування виробників на окремих товарних ринках, зокрема ринку молока, та поліпшення організаційно-економічних умов функціонування виробників на цьому ринку.

Розвиток організаційно-економічних умов функціонування виробників на ринку молока тісно пов'язаний з удосконаленням економічних зв'язків між різними учасниками цього ринку, конфлікт інтересів яких призвів до занепаду всього молокопродуктового підкомплексу. Пошук шляхів підвищення ефективності функціонування виробників молока та розвиток організаційно-економічних умов для налагодження взаємовигідних економічних відносин у системі «виробництво – переробка молока» у тому числі за допомогою трансформації відносин власності, посилення інтеграційних та кооперативних процесів сприятимуть усуненню причин кризових явищ у розвитку молокопродуктового підкомплексу та створенню можливостей для сільського розвитку загалом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Наукові аспекти і практичні проблеми розвитку молокопродуктового підкомплексу досліджують у своїх працях В.Г. Андрійчук, П.С. Березівський, Т.В. Божидарнік [1], В.І. Бойко, Ю.Е. Губені, В.І. Душка [2], М.М. Ільчук [3], В.В. Липчук, В.М. Микитюк, Г.В. Черевко [9], О.М. Шпичак, П.Т. Саблук та інші науковці. Їхні дослідження охоплюють проблеми розвитку організаційно-економічних основ ринків, зокрема ринку молока, удосконалення механізмів економічних взаємовідносин між виробниками молока та переробними підприємствами, розвитку інфраструктури ринку молока тощо.

Широкий спектр питань, присвячених якості молока та молокопродукції, відносинам між учасниками ринку молокосировини, висвіт-

лено в працях С.В. Васильчак, Т.Г. Дудара, М.В. Калінчика [3], М.К. Пархомця [4] та багато інших вітчизняних вчених.

Однак незадовільний стан розвитку молочного скотарства, концентрація виробництва молока переважно в господарствах населення вказують на наявність невирішених проблем. Зокрема, існує потреба в обґрунтуванні наукових основ підвищення конкурентоспроможності виробників молока, ефективності функціонування економічних відносин у системі «виробництво – переробка молока».

Формування цілей статті. Мета статті полягає у визначенні організаційно-економічних проблем функціонування виробників молока Львівської області, оскільки виробництво молока зосереджене у господарствах населення та сільськогосподарських підприємствах, а це різні категорії господарств, то й розвиток молоковиробництва в них також відрізняється.

Виклад основного матеріалу дослідження. Молочне скотарство – важлива галузь сільського господарства України, яка має стратегічне значення в контексті забезпечення продовольчої безпеки держави. Молоко належить до числа базових продуктів харчування у раціоні людини, надзвичайно важливих для нормального функціонування людського організму, є джерелом забезпечення незамінних поживних речовин та підвищення імунітету. Зважаючи на це, молоко і молочна продукція традиційно займають вагомий сегмент на ринку сільськогосподарської продукції.

Галузь молочного скотарства завжди була розвиненою в Україні, що пов'язано з традиціями ведення сільського господарства впродовж історії, однак тенденції останніх років щодо функціонування галузі є негативними і характеризують зниження темпів розвитку. На сучасному етапі Львівська область займає одне з перших місць щодо виробництва молока серед областей України (четверте місце у 2014 р. і п'яте місце у 2015 р.). Проте попри наявність вагомого потенціалу та сприятливих передумов розвитку, сучасне молочне скотарство області характеризується тривалим спадом обсягів виробництва молока у всіх категоріях господарств (табл. 1).

У таблиці представлено загальну характеристику молочного скотарства Львівської області за період 2009–2015 рр. Згідно з результатами проведеного аналізу, в області виробляється 5,4% вітчизняного молока, що є вагомим показником у масштабах регіо-

Таблиця 1

Загальна характеристика молочного скотарства Львівської області

Показник	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2015 р. до 2009 р., %	2015 р. порівняно з 2009 р., +/-	Серед. значення
Виробництво молока, тис. т	682,5	656,2	629,6	620,7	619,4	601,0	571,2	83,7	x	625,8
Виробництво молока, млн грн (у цінах 2010 р.)	1689,9	1641,7	1575,9	1554,2	1552,4	1507,8	1434,0	84,9	x	1565,1
Частка області у загальному обсязі виробництва молока в Україні, %	5,9	5,8	5,7	5,5	5,4	5,4	5,4	x	-0,5	5,6
Місце області за обсягом виробництва молока	3	3	3	3	3	4	5	x	-	x
Поголів'я корів, тис. гол.	171,7	161,7	155,9	152,4	146,6	136,7	129,7	75,5		150,7
Частка області у загальному поголів'ї корів, %	6,3	6,1	6,0	6,0	5,9	6,0	6,0	x	-0,3	6
Місце області за поголів'ям корів	2	2	2	2	3	4	4	x	-2 п.	x
Виробництво молока на одну особу, кг в рік	267,5	257,6	247,6	244,3	243,9	237,0	225,0	84,1	x	246,1
Середньорічний надій на одну корову, кг	3873	3861	3927	4009	4087	4105	4180	107,9	x	4006
Виробництво молока на 100 га с.-г. угідь, ц	639,7	620,6	596,8	590,0	592,2	581,1	552,8	86,4	x	596,2
Рівень рентабельності виробництва молока і молочних продуктів, %	5,5	15,0	23,6	3,2	15,8	11,0	15,0	+9,5п	x	12,7

Джерело: розраховано автором за даними Головного управління статистики у Львівській області [5; 7; 8].

нів України і дає підстави для висновку про досить важливу роль галузі молочного скотарства Львівської області у забезпеченні потреб ринку в молоці і молочних продуктах. Однак щороку питома вага Львівської області у загальному обсязі виробленого молока зменшується.

Як можемо спостерігати, протягом досліджуваного періоду обсяг виробництва молока скорочувався з року в рік. Зокрема, у фізичному вираженні показник 2015 р. зменшився на 16,3% порівняно з 2009 р., а у грошовому – на 15,1%. Зменшувалося також річне виробництво молока в розрахунку на одну особу та на 100 га сільськогосподарських угідь. У кожному з випадків спад становив приблизно 10%.

Позитивну динаміку виявлено щодо показника рівня рентабельності виробництва молока і молочних продуктів, який коливався від надзвичайно низьких значень (3,2% у 2012 р.) до порівняно задовільних (15,8% у 2013 р.) з досягненням рівня 15% у 2015 р.

Суттєве коливання рівня рентабельності виробництва молока навіть за наявності державних дотацій вказує на загрозову ситуацію в молочному скотарстві, за якої державна підтримка є одним із базових механізмів забезпечення функціонування галузі.

Покращання стану галузі за рахунок дотацій є доволі суперечливим поняттям, яке не відображає реальної ситуації в молочному скотарстві. Не прослідковується тенденція, згідно з якою дотування забезпечило б належні темпи розширеного відтворення в молочному скотарстві, – державна допомога дає змогу лише стримувати темпи згортання діяльності суб'єктів господарювання та господарств населення в галузі.

Виробництво молока у Львівській області зосереджене у двох групах господарств: сільськогосподарських підприємствах та господарствах населення. Оскільки це зовсім різні категорії господарств, які мають багато суттєвих відмінностей, то й розвиток молоко-виробництва в них відрізняється. Станом на теперішній час спад виробництва молока відбувається в господарствах населення, обсяги виробництва молока у сільськогосподарських підприємствах залишаються стабільно низькими (табл. 2).

Так, у 2015 р. порівняно з 2009 р. спад виробництва молока в усіх категоріях господарств склав 111,3 тис. т. Зростання обсягу виробництва молока у сільськогосподарських підприємствах було досить незначним і ста-

новило 3,6% за досліджуваний період, що не може компенсувати спад на 17,1% у господарствах населення за аналогічний період.

Зважаючи на те, що протягом 2009–2015 рр. частка молока, виробленого у господарствах населення, зберігалася на одному й тому ж рівні, є підстави припускати, що найближчими роками ситуація кардинально не зміниться, якщо не вживатимуться цілеспрямовані заходи реформування галузі молочного скотарства з боку держави.

Таким чином, визначальний вплив на формування виробництва молока й надалі справлятимуть господарства населення. Тому, виходячи з поточних умов, одним з основних напрямів виведення молочного скотарства з кризи, зокрема у Львівській області, бачимо підвищення ефективності молоко-виробництва у господарствах населення.

За досліджуваний період поголів'я корів у господарствах населення суттєво перевищує поголів'я в сільськогосподарських підприємствах. Для запобігання такому розвитку подій необхідно насамперед ідентифікувати основні причини скорочення поголів'я корів та на основі цього виявити джерела покращення ситуації.

Причинами скорочення поголів'я корів у сільськогосподарських підприємствах є:

- 1) висока затратність виробництва;
- 2) зруйнована кормова база;
- 3) відсутність племінної роботи;
- 4) повільна окупність капіталу;
- 5) збитковість виробництва молока протягом тривалого часу;
- 6) загальне руйнування галузі молочного скотарства у сільськогосподарських підприємствах унаслідок непродуманої реформи аграрного сектору.

Аналізуючи сільськогосподарські підприємства за наявністю поголів'я корів, бачимо, що за досліджуваний період кількість підприємств з року в рік зменшується і на початок 2016 р. кількість підприємств, що утримували корів, становить 103, що на 24,9% менше порівняно з 2012 р. (табл. 3).

Статистичне групування сільськогосподарських підприємств за поголів'ям корів молочного стада показало наявність прямого зв'язку між концентрацією поголів'я корів та їх продуктивністю. За офіційними даними, найнижчою собівартість продукції виявилася в тих підприємствах, де надій молока на одну корову найнижчий.

Розрахунки, проведені в табл. 4 вказують на певні проблеми в організації молочного

Таблиця 2

Динаміка виробництва молока у Львівській області

Показник	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2015 р. до 2009 р., %	2015 р. порів. з 2009 р., +/-	Середнє значення
		682,5	656,2	629,6	620,7	619,4	601,0	571,2	83,7	x
Обсяг в-ва, тис. т	-6,7	-3,9	-4,1	-1,4	-0,2	-3,0	-4,9	x	1,8	-3,5
Ланцюговий темп приросту в-ва, %	Усі категорії господарств									
	657,8	633,3	606,5	595,0	593,0	576,1	545,6	82,9	x	601,0
Обсяг в-ва, тис. т	96,4	96,5	96,3	95,9	95,7	95,9	95,5	x	-0,9	95,5
Питома вага у заг. в-ві, %	-7,0	-3,7	-4,2	-1,9	-0,3	-2,8	-5,2	x	1,8	-3,6
Ланцюговий темп приросту в-ва, %	Сільськогосподарські підприємства									
	24,7	22,9	23,1	25,7	26,4	24,9	25,6	103,6	x	24,8
Обсяг в-ва, тис. т	3,6	3,5	3,7	4,1	4,3	4,1	4,5	x	0,9	4,5
Питома вага у заг. в-ві, %	4,2	-7,3	0,9	11,3	2,7	-5,7	2,8	x	-1,4	1,1
Ланцюговий темп приросту в-ва, %										

Джерело: розраховано автором за даними Головного управління статистики у Львівській області [5; 7; 8]

Таблиця 3

Кількість сільськогосподарських підприємств Львівської області за наявністю поголів'я корів, на 1 січня

Показник	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2016 р. до 2012 р., %
Утримували корів, усього підприємств	137	135	125	115	103	75,1
У т.ч. з поголів'ям корів, гол.:						
до 5	24	20	15	14	11	45,8
6-29	48	48	46	43	42	87,5
30-99	38	42	39	35	29	76,3
100-199	14	13	14	13	10	71,4
200-499	10	10	8	8	9	90,0
500 і більше	3	2	3	2	2	66,7

Джерело: складено за даними статистичних збірників «Тваринництво України» за відповідні роки [8]

скотарства в досліджуваних підприємствах (табл. 4).

Більш наочну тенденцію залежності між виробничими витратами з розрахунку на одиницю поголів'я молочного стада і продуктивністю корів ілюструє графік (рис. 1).

Результати опрацювання даних у розрізі підприємств Львівської області, які звітують за формою № 50-сг свідчать, що між

виробничими витратами з розрахунку на одиницю поголів'я молочного стада і продуктивністю корів існує добре виражений прямий зв'язок.

Він описується формулою

$$Y_x = 0,2189x + 959,06, \quad (1)$$

де Y_x – надій молока на одну корову, кг, x – річні виробничі витрати на одну корову молочного стада, грн.

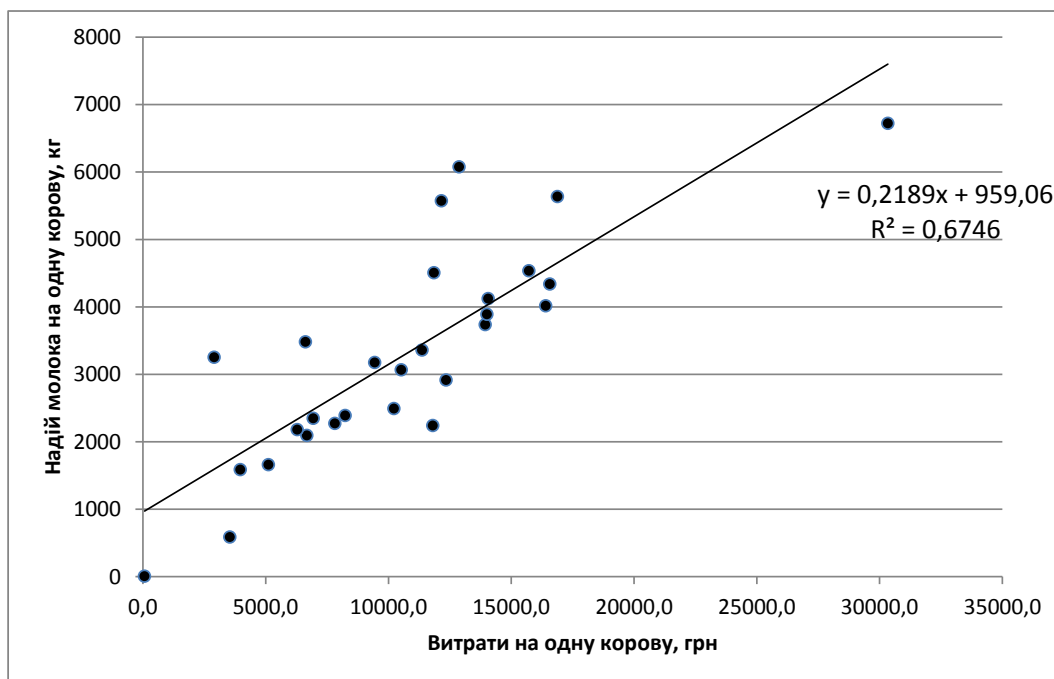


Рис. 1. Вплив витрат на одиницю поголів'я на продуктивність корів молочного стада у сільськогосподарських підприємствах Львівської області, 2015 р.

Джерело: побудовано автором на основі звітності № 50-сг у сукупності сільськогосподарських підприємств Львівської області, що звітують за цією формою

Таблиця 4

Вплив концентрації поголів'я корів молочного стада на ефективність виробництва молока в сільськогосподарських підприємствах Львівської області, 2015 р.

Показник	Група підприємств за поголів'ям корів молочного стада на початок року, голів				За сукупністю
	до 40	41-100	101-200	201 і більше	
Кількість підприємств	8	7	7	7	29
Середнє поголів'я корів на одне підприємство	24	60	136	408	152
Надій молока на одну корову, наявну на початок року, кг	2595	2886	2966	5044	4285
Витрати на виробництво молока з розрахунку на одну корову, грн	7108	8899	10755	19429	16026
Собівартість 1 ц молока, грн	273,96	308,34	362,56	385,19	373,92
Ціна реалізації 1 ц молока, грн	392,78	390,50	388,41	478,72	458,62
Рівень рентабельності молока, %	3,8	3,8	3,5	18,1	15,0

Джерело: розраховано за даними форми звітності № 50-сг у сукупності сільськогосподарських підприємств Львівської області, що звітують за цією формою.

З'ясовано, що зі збільшенням виробничих витрат на одну корову на 1 тис. грн надій молока з розрахунку на одиницю поголів'я зростає на 219 кг. Коефіцієнт кореляції становить 0,82, що свідчить про тісний зв'язок між досліджуваними ознаками.

Оскільки середня ціна реалізації 1 ц молока сільськогосподарськими підприємствами Львівської області у 2015 р. становила 459 грн, зростання виробничих витрат покривалось підвищенням виручки, тобто було окупним.

Причини скорочення поголів'я корів у господарствах населення трохи відрізняються. Зокрема, як уже було нами зазначено, на цей процес не так сильно вплинуло загальне руйнування молочного скотарства, оскільки виробництво молока та утримання корів було традиційним заняттям для жителів Львівщини. До найбільш вагомих причин скорочення поголів'я у господарствах населення належать:

- 1) трудомісткість галузі;
- 2) складна демографічна ситуація, у тому числі зменшення кількості сільського населення;
- 3) старіння тієї частини сільського населення, яке утримує корів;
- 4) низька рентабельність виробництва, у тому числі за рахунок низької закупівельної ціни на молоко-сировину;
- 5) труднощі здавання молока на молокопереробку;
- 6) нечіткі перспективи розвитку домогосподарств;
- 7) урбанізаційні процеси;
- 8) непрестижність сільськогосподарської праці, зокрема утримання великої рогатої худоби.

Не менш важливою характеристикою розвитку молочного скотарства, яка вказує на

ефективність виробництва молока, як уже було зазначено, є продуктивність корів, яка в економічному аналізі характеризується середньорічним надоєм на одну корову.

Досвід розвинутих країн свідчить, що зростання продуктивності корів є тим резервом, за рахунок якого можна суттєво збільшити виробництво молока, не концентруючись на збільшенні поголів'я. Це актуально, зокрема, і для вітчизняного молочного скотарства, яке з 2016 р. ввійде у стадію рівноправної взаємодії з європейськими конкурентами.

Однак, незважаючи на наявну позитивну тенденцію до зростання середньорічних надоїв молока в динаміці, загалом цей показник достатньо низький (табл. 5).

Примітним є те, що середньорічні надої вищі у господарствах населення – від 7,1 до 33,3% у різні роки, а в цілому спостерігається позитивна тенденція до зростання продуктивності корів.

Однак навіть максимальний із показників – 4199 кг у господарствах населення у 2015 р. – більш ніж у 2,5 рази менший від середнього показника продуктивності в Ізраїлі – країні, в якій абсолютно відсутні сприятливі передумови для розвитку виробництва молока, але яка за рахунок правильної організації молоко-виробництва змогла досягти продуктивності корів понад 11 тис. кг на рік [6].

Продуктивність корів значною мірою залежить від породи тварини, умов її утримання та раціону годівлі. На жаль, в Україні проблеми простежуються за всіма цими показниками. Зокрема, племінна робота практично не ведеться навіть у сільськогосподарських підприємствах, не говорячи вже про господарства населення. Так, закупівля телиць і нетелей високопродуктивних порід є досить дорогою і, зважаючи на складне фінансове становище,

Таблиця 5

**Динаміка середньорічних надоїв на одну корову
за категоріями господарств у Львівській області**

Рік	Усі категорії господарств, кг	Сільськогосподарські підприємства, кг	Господарства населення, кг	Відношення показника госп. нас. до показника с.-г. підпр., %
2009	3873	3111	3909	125,7
2010	3861	2930	3906	133,3
2011	3927	3202	3961	123,7
2012	4009	3635	4026	110,8
2013	4087	3829	4100	107,1
2014	4105	3469	4139	119,3
2015	4180	3799	4199	110,5
2015 р. до 2009 р., %	107,9	122,1	107,4	x

Джерело: розраховано за даними Головного управління статистики у Львівській області [5; 7; 8]

дуже мало сільськогосподарських підприємств може дозволити собі таке оновлення стада. Також поширеним явищем у вітчизняному молочному скотарстві є неналежні умови утримання тварин та погані раціони їх годівлі, пов'язані знову ж таки з нестачею фінансових ресурсів, зруйнованістю галузі кормовиробництва та іншими чинниками.

Висновки із цього дослідження. Таким чином, розвиток галузі молочного скотарства об'єктивно вимагає підвищення продуктивності тварин. При цьому джерелом такого підвищення повинна виступати реалізація заходів, які дозволять виробниками молока концентрувати достатній обсяг фінансових ресурсів для проведення племінної роботи, забезпечення збалансованого раціону годівлі тварин, належних умов їх утримання, необхідних ветеринарних заходів тощо.

Вплив заходів макроекономічного регулювання розвитку галузі на сільськогосподарські підприємства за умови їх раціональності та обґрунтованості буде відчутним, однак вплив на галузь у короткотерміновому періоді все одно буде незначним через низьку частку підприємств у виробництві молока, яка не має тенденції до збільшення. Складність полягає

у реалізації впливу цих заходів на господарства населення, що вказує на необхідність трансформації способу організації їхньої виробничої діяльності.

Отже, молочне скотарство Львівської області характеризується нерівномірністю концентрації виробництва молока за типами господарств, згідно з якою більше ніж 9/10 молока виробляється у господарствах населення. Галузь характеризується тривалим скороченням поголів'я корів, причому темпи спадання зростають у динаміці. Середньорічні надой зростають повільними темпами, причому приріст продуктивності корів спостерігається переважно в розрізі господарств населення. Значна питома вага господарств населення як виробників молока, стабільність їх частки у виробництві в динаміці як наслідок ринкового саморегулювання та більша порівняно із сільськогосподарськими підприємствами стійкість до несприятливих економічних умов окреслюють напрями розвитку молочного скотарства. У цьому контексті необхідною є система заходів, спрямована на підвищення ефективності молоковиробництва у господарствах населення та трансформацію їх у більш ефективні організаційні форми господарювання.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Божидарнік Т. В. Розвиток молокопродуктового підкомплексу АПК в умовах глобалізації : теоретико-методологічні та прикладні аспекти : монографія / Т. В. Божидарнік. – Луцьк : РВВ Луцького НТУ, 2011. – 412 с.
2. Душка В. І. Стабільність молокопродуктового підкомплексу АПК – основа продовольчої безпеки країни / В. І. Душка, О. О. Дадак, М. М. Дорош // Науковий вісник ЛНУВМтаБТ імені С. З. Ґжицького : Економічні науки. – 2011. – Т. 13, № 47, ч. 1. – С. 242–248.
3. Економічні напрями ефективного функціонування ринків продукції скотарства / М. М. Ільчук, М. В. Калінчик, М. М. Рудий [та ін.]. – К. : Нічлава, 2009. – 352 с.
4. Пархомець М. К. Наукове забезпечення ефективного розвитку молочного скотарства України (науково-практичні рекомендації) / М. К. Пархомець, О. М. Павленко / за ред. д-ра екон. наук, проф. М. К. Пархомця. – Тернопіль : Економічна думка, 2009. – 41 с.
5. Сільське господарство Львівської області: стат. зб., 2016 р. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.lv.ukrstat.gov.ua/ukr/publ/2015/ZB0420150101.pdf>.
6. Стан ринку молока та молокопродуктів Львівської області у 2014 р.: доповідь. – Львів, 2015. – 30 с.
7. Тваринництво Львівської області : стат. зб. – Львів, 2014. – 124 с.
8. Тваринництво України 2015 : стат. зб. [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. – К. : [б. в.], 2016. – 211 с. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.
9. Черевко Г. В. Конкурентоспроможність молокопереробних підприємств в умовах членства України в СОТ : монографія / Г. В. Черевко, П. С. Березівський, Д. Г. Черевко. – Львів : Укр. бестселер, 2011. – 168.

REFERENCES:

1. Bozhydarnik T. V. (2011) Rozvytok molokoproduktovoho pidkompleksu APK v umovakh hlobalizatsii : teoretyko-metodolohichni ta prykladni aspekty : monohrafiia. Lutsk : RVV Lutskoho NTU, P. 412 [in Ukrainian]
2. Dushka V. I., Dadak O. O., Dorosh M. M. (2011) Stabilnist molokoproduktovoho pidkompleksu APK – osnova prodovolchoi bezpeky krainy. Naukovyi visnyk LNUVMtaBT imeni S. Z. Gzhytskoho : Ekonomichni nauky. no 47, pp. 242–248 [in Ukrainian]

3. Ilchuk M. M., Kalinchyk M. V., Rudyi M. M. (2009) Ekonomichni napriamy efektyvnoho funktsionuvannia rynkiv produktsii skotarstva. Nichlava, P.352.
4. Parkhomets M. K., Pavlenko O. M. (2009) Naukove zabezpechennia efektyvnoho rozvytku molochnoho skotarstva Ukrainy (naukovo-praktychni rekomendatsii. Ternopil : Ekonomichna dumka, P.41 [in Ukrainian]
5. Silske gospodarstvo Lvivskoi oblasti : stat. zb. 2016 (2014).
6. Stan rynku moloka ta molokoproduktiv Lvivskoi oblasti u 2014 r. (2015) : dopovid. Lviv P. 30.
7. Tvarynnytstvo Lvivskoi oblasti : stat. zb. Lviv(2014). P. 124.
8. Tvarynnytstvo Ukrainy 2015 : stat. zb. [Elektronnyi resurs]. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. (2016) P. 211.
9. Cherevko H. V., Berezivskiy P. S., Cherevko D. H. (2011) Konkurentospromozhnist molokopererobnykh pidpriemstv v umovakh chlenstva Ukrainy v SOT : monohrafiia. Lviv. P.168 [in Ukrainian]

Управління маркетинговою діяльністю в умовах розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємства

Болотна О.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри маркетингу і менеджменту ЗЕД
Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна

Бушля Д.І.

студентка
Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна

У статті розглянуто процес управління маркетинговою діяльністю в умовах розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємства, визначено основні етапи та їх взаємозалежність. Визначено переваги, які отримує підприємство від розвитку маркетингу на зовнішніх ринках. Підкреслено основні орієнтири ефективного маркетингу в умовах ЗЕД та надано рекомендації з активізації маркетингу в сучасних умовах.

Ключові слова: маркетингова діяльність, управління, зовнішньоекономічна діяльність, маркетинговий план, адаптація продукту, маркетингові дослідження.

Bolotna O.V., Bushlya D.I. УПРАВЛЕНИЕ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ В УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье рассмотрен процесс управления маркетинговой деятельностью в условиях развития внешнеэкономической деятельности предприятия, определены основные этапы и их взаимозависимость. Определены преимущества, которые получает предприятие от развития маркетинга на внешних рынках. Подчеркнуто основные ориентиры эффективного маркетинга в условиях ЗЕД и предоставлены рекомендации по активизации маркетинга в современных условиях.

Ключевые слова: маркетинговая деятельность, управление, внешнеэкономическая деятельность, маркетинговый план, адаптация продукта, маркетинговые исследования.

Bolotna O.V., Bushlya D.I. MARKETING MANAGEMENT WHILE DEVELOPMENT THE FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY OF A COMPANY

The article describes the process of marketing management while the enterprise is developing the foreign economic activity, the main stages and the correlation between them. The advantages that the enterprise gains from the development of marketing in foreign markets are determined. The main points of effective marketing in the conditions of foreign economic activity are emphasized and recommendations on activation of marketing in the modern world are given.

Keywords: marketing activity, management, foreign economic activity, marketing plan, product adaptation, marketing research.

Постановка проблеми. Зміна інтеграційних векторів держави зумовлює потребу підприємств обирати нові напрями, форми і види зовнішньої діяльності, потребу пошуку нових ринків і споживачів; при цьому важливо, щоб їх продукція користувалась попитом. Тому при виході на зовнішні ринки для вітчизняних підприємств важливим є забезпечення таких переваг, які б гарантували можливість їх закріплення та розвитку в міжнародному конкурентному середовищі. В умовах розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємства активізація структурованого управління маркетингом є необхідною умовою для того, щоб підприємство могло успішно конку-

рувати та досягати власних цілей на зовнішньому ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Процес управління маркетингом при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності було розглянуто О. В. Болотною, Л. В. Балабоною, І. В. Тюхою, О. І. Вікарчук, Т. В. Ларіною, В. П. Оніщенко, Т. М. Циганковою та ін.

Мета статті полягає у визначенні переваг розвитку маркетингової діяльності в умовах розвитку зовнішньоекономічної діяльності, чіткому визначенню етапів ефективного управління міжнародною маркетинговою діяльністю та наданні рекомендацій з міжнародної маркетингової діяльності в сучасному світі.

Виклад основного матеріалу. Маркетинг в умовах зовнішньоекономічної діяльності визначається як ділова активність підприємства, спрямована на планування, ціноутворення, просування та спрямування потоку товарів і послуг компанії споживачам у більш ніж одній країні для отримання прибутку.

Управління маркетинговою діяльністю в умовах зовнішньоекономічної діяльності – досить масштабна та складна міжнародна активність. Тут компанія координує, інтегрує та контролює цілий ряд маркетингових програм на міжнародній арені. Головною метою компанії є досягнення певної синергії у діяльності як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках.

Розвиток маркетингової діяльності в умовах здійснення зовнішньоекономічної діяльності надає підприємству ряд переваг:

– Підвищення ефективності продукції чи послуги. Прагнення вдосконалити товар таким чином, щоб задовольнити потреби закордонного споживача, відкриття нових способів ефективного виробництва та надання інноваційних характеристик товару, вивчення

досвіду передових країн сприяє тому, що підприємство стає більш ефективним у виробництві продуктів або послуг.

– Набуття сильної конкурентної переваги на внутрішньому ринку. Розвиток зовнішньоекономічної діяльності підприємства свідчить про його стійкість, конкурентоздатність, необхідність для споживача не тільки на локальному, а й на міжнародному ринку.

– Зростання інформованості споживачів про марку підприємства та продукт чи послугу.

– Збільшення прибутку підприємства шляхом економії на масштабі та збільшення долі ринку [7].

Необхідність врахування логічної та обґрунтованої маркетингової поведінки під час прийняття рішення про вихід на зарубіжний ринок, застосування сучасних управлінських технологій в умовах інтернаціоналізованого маркетингового середовища вимагає визначення складових управління маркетинговою діяльністю компанії в процесі міжнародної діяльності. Виходячи з аналізу джерел [6], автором узагальнено найбільш важливі елементи маркетингового управління зовнішньоекономічною діяльністю в окрему схему (рис. 1).



Рис. 1. Схема управління маркетинговою діяльністю в умовах здійснення ЗЕД

Джерело: розроблено автором за джерелами [7-10]

Розглянемо більш детально етапи ефективного управління міжнародною маркетинговою діяльністю:

1. Вибір ринку для здійснення зовнішньоекономічної діяльності.

Правильний вибір експортного ринку – головне завдання маркетингового відділу та маркетингових експертів. Маркетинговий потенціал для експортного продукту, конкуренція на ринку, маркетингові тенденції, рівень маркетингового розвитку, політична та економічна стабільність в країні, нормативно-правове регулювання, відповідність ціна-якість – найважливіші елементи маркетингового дослідження. З різноманітної кількості критеріїв вирізняють три основних для порівняння іноземних ринків та вибору найвигіднішого для входу:

- фізичний критерій – географічне положення (відстань між вітчизняним підприємством та експортним ринком);
- психологічний критерій – мова, культура, традиції іноземної країни;
- економічний критерій – схожість економічних умов обох країн.

Ф. Котлером було виокремлено дві групи методів щодо вибору ринку для здійснення ЗЕД: аналітичний (дерево рішень), що включає аналіз рівня попиту на пропонований товар, аналіз витрат та доходів, та евристичний (асоціативний). Також одним з головних факторів вибору ринку є розуміння споживчої цінності товару для іноземного споживача. Не розуміючи споживчої цінності, неможливо задовольнити його потребу, тому під час розвитку маркетингової діяльності на зарубіжному ринку дуже важливо дивитися на товар очима споживача. Тому основними способами вибору ринку та завоювання клієнта є розуміння споживчої цінності продукту та впровадження інновацій [8].

2. Проведення глибокого маркетингового дослідження. Для формування ефективного маркетингового механізму зовнішньоекономічної діяльності вітчизняні підприємства мають розглядати новітні маркетингові підходи до інтенсифікації зовнішньоекономічних зв'язків шляхом проведення маркетингових досліджень, результативність яких залежить від достовірності маркетингової інформації, правильності оцінки ринкових перспектив та адекватності рівня інтернаціоналізації маркетингових зусиль.

На початку зовнішньоекономічної діяльності варто зрозуміти вплив на бізнес, тому маркетингове дослідження має містити:

– аналіз сегментації ринку, щоб визначити, чи буде проданий продукт на місцевому ринку;

– аналіз існування попиту, що не задовольняє місцевий виробник;

– SWOT-аналіз відносно конкуренції;

– аналіз розміру та можливостей ринку; прогнозування часу, впродовж якого можливо досягти цільової долі ринку [10].

3. Визначення «готовності» продукту.

Головним в експортному маркетингу є необхідність постачати такий товар закордонному споживачу, що відповідатиме його смаку, вимогам, тенденціям моди, дизайн. Дуже часто при розвитку зовнішньоекономічної діяльності виникає необхідність модифікації продукту в розрізі якості, строку використання, доступності в необхідному місці та в необхідний час, прийнятливої ціни, гарантійному та післяпродажному обслуговуванні, чесної та точної інформації на продукті, надійних умовах доставки. Тому на даному етапі необхідним є проведення наступних заходів:

– ознайомлення з державними та галузевими нормами, отримання необхідних ліцензій та сертифікатів;

– визначення необхідності локалізації продукту;

– визначення відповідності продукту стандартам якості даної країни;

– огляд місцевої логістичної системи.

4. Розробка маркетингової стратегії. Ефективне просування та продаж продукції та зарубіжному ринку залежить від узгодженої маркетингової стратегії, що включає:

– розробку маркетингового плану та визначення ключових показників ефективності;

– сегментація іноземного ринку, вибір цільової ніші;

– визначення комплексу маркетингу з урахування особливостей обраного ринку;

– прийняття рішення щодо створення нового бренду або використання існуючого.

5. Контроль за впровадженням стратегії міжнародного маркетингу та в разі необхідності її корегування [9].

Основні орієнтири ефективною маркетинговою діяльності на зовнішньому ринку наведені на рис. 2.

Також варто розглянути та впроваджувати в діяльність нижче наведені сучасні рекомендації з ведення міжнародного маркетингу.

1. Оптимізація веб-сайту компанії. Сьогодні в Інтернеті більше 1,1 мільярда веб-сайтів і приблизно 40% населення світу має

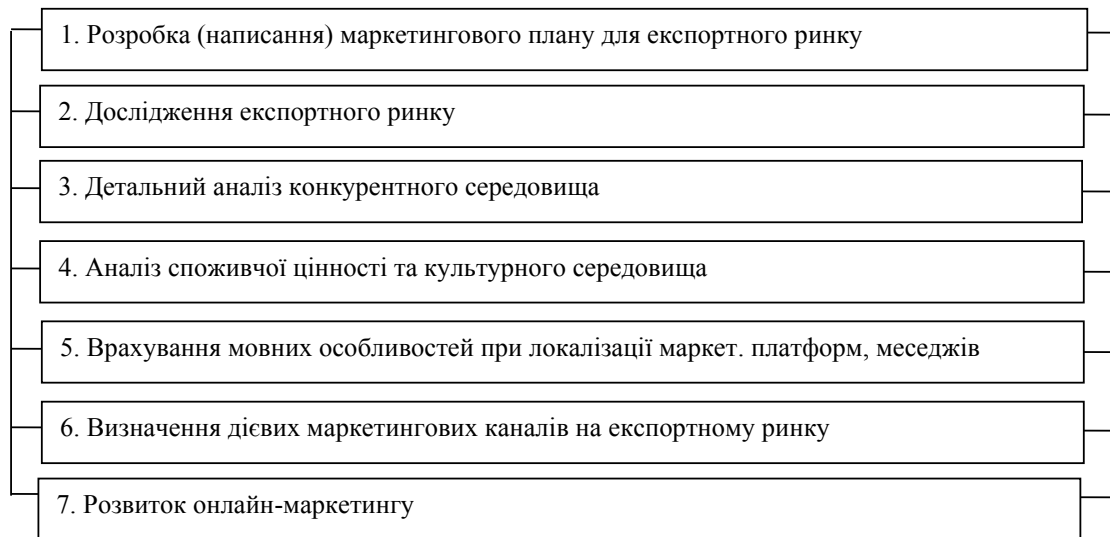


Рис. 2. Засади ефективного маркетингу на зовнішніх ринках

Джерело: розроблено автором за джерелом [9]

підключення до Інтернету. Ці дані показують, що Інтернет пропонує величезний потенціал для бізнесу. Загалом, веб-сайт є дешевим та швидким варіантом для просування продуктів у глобальному масштабі та не вимагає значних фінансових інвестицій. При міжнародному маркетингу важливо мати можливість обрати мову сайту, адже від правильно сформованих маркетингових меседжів мовою іноземного споживача залежить успіх продукту. Функція чату як інструмент для спілкування через веб-сайт набула особливої популярності останнім часом. Онлайн-чат дозволяє підприємствам спілкуватися в реальному часі з відвідувачами веб-сайтів. Переваги в тому, що персонал служби підтримки клієнтів може негайно реагувати на запити. В рамках міжнародної маркетингової стратегії рекомендовано забезпечити онлайн-чат, де на запити відповідатимуть саме носії мови.

2. Вибір та активізація діяльності в соціальних мережах згідно з тенденціями цільового ринку. Соціальні медіа є життєво важливим елементом маркетингових комунікацій. Для будь-якого підприємства, що планує здійснювати зовнішньоекономічну діяльність, важливо обрати правильну платформу соціальних мереж. Під час просування бізнесу за кордоном, варто знайти відповідь на питання «Які соціальні медіа-платформи використовуються потенційними клієнтами?». Міжнародна маркетингова стратегія в соціальних мережах завжди повинна зосереджуватися на бізнес-цілях компанії. Це означає, що діяльність у

сфері соціальних мереж повинна призвести до зростання продажів.

3. Розвиток відео-маркетингу. Маркетингове агентство Insivia повідомляє, що користувачі Інтернету витрачають третину свого онлайн-часу, переглядаючи відео. Середній користувач переглядає 32 відео в місяць, а 36% користувачів Інтернету довіряють відеорекламі. Для успішної міжнародної маркетингової стратегії важливо звертати увагу на деталі, щодо відео-маркетингу, це означає правильно обрати мову субтитрів (не завжди всім зручно переглядати відео англійською мовою) та цікавий зміст, що надає повну уяву про товар підприємства [11].

Висновки і перспективи подальших досліджень. Управління маркетинговою діяльністю в умовах ЗЕД є масштабним та складним процесом, але його здійснення дозволяє підприємству підвищити ефективність продукту, збільшити конкурентну перевагу на внутрішньому ринку та здобути економію на масштабі. Процес маркетингового управління має здійснюватися комплексно та систематично, включаючи правильний вибір експортного ринку, проведення глибокого маркетингового дослідження, адаптацію продукту та маркетингових програм, розробку маркетингової стратегії та контроль за її впровадженням. Виходячи з сучасних тенденцій розвитку, підприємствам рекомендовано оптимізувати веб-сайти з урахування потреб зовнішнього споживача, активізувати діяльність в соціальних мережах та розвивати відео-маркетинг.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Болотна О. В. Етичність масового використання індивідуального маркетингу в боротьбі за лояльність споживачів / О. В. Болотна, А. І. Бабошко, Д. І. Бушля // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки», 2015 – Вип. 10. – Ч. 1. – С. 19-23
2. Болотна О. В. Зовнішнє середовище як фактор конкурентоспроможності підприємства / О. В. Болотна // Економічний аналіз: зб. наук. праць редкол.: С. І. Шкарабан (голов. Ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2013. – Вип.12. – Частина 3. – С. 48-51.
3. Болотна О. В. Маркетингові інструменти підвищення конкурентоспроможності підприємства в умовах кризи / О. В. Болотна // Науковий журнал «БІЗНЕС ІНФОРМ». – 2013. – № 5. – С. 333-338
4. Болотна О. В., Ларіна Т. Ф. Проблеми підвищення конкурентоспроможності промислового сектору в Україні: роль держави // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону: науковий збірник / [за ред. І. Г. Ткачук]. – Івано-Франківськ: Вид-во Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника, 2013. – Вип. 9. – Т.1. – С. 72-77.
5. Ларіна Т. Ф. Модернізація промислового сектору в Україні / Т. Ф. Ларіна // Науковий журнал «БІЗНЕС ІНФОРМ». – 2011. – № 4. – С. 70-72.
6. Тюха І. В. Особливості управління маркетингом на підприємстві при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності / І. В. Тюха, М. С. Мозоленко // Ефективна економіка. – 2016. – № 1.
7. Global Marketing: Strategies, Definition, Issues, Example [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.cleverism.com/global-marketing-strategies/>
8. Purlys C. Enterprise's Export Marketing and Promotion Strategy / C. Purlys // Management Horizons. Visions and Challenges: 9th International Scientific Conference, Kaunas: 2007. – P. 289-300.
9. Ten fundamentals of export marketing [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.marketingdonut.co.uk/marketing-strategy/exporting/ten-fundamentals-of-export-marketing>
10. Ten key steps to expanding your business globally [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.forbes.com/sites/allbusiness/2015/03/04/10-key-steps-to-expanding-your-business-globally/#466e12433803>
11. Three tips for a successful International Marketing Strategy [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://medium.com/@Wolfestone/3-tips-for-a-successful-international-marketing-strategy-61554e123294>

REFERENCES:

1. Bolotna O. V. Etychnist masovoho vykorystannia indyvidualnoho marketynhu v borotbi za loialnist spozhyvachiv / O. V. Bolotna, A. I. Baboshko, D. I. Bushlia // Naukovyi visnyk Khersonskoho derzhavnoho universytetu. Serii «Ekonomichni nauky», 2015 – Vyp. 10. – Ch. 1. – s. 19-23.
2. Bolotna O. V. Zovnishnie seredovishche yak faktor konkurentospromozhnosti pidpriemstva / O. V. Bolotna // Ekonomichni analiz: zb. nauk. prats redkol.: S. I. Shkaraban (holov. Red.) ta in. – Ternopil: Vydavnycho-polihrafichnyi tsentr Ternopilskoho natsionalnoho ekonomichnoho universytetu «Ekonomichna dumka», 2013. – Vyp.12. – Chastyna 3. – s. 48-51.
3. Bolotna O. V. Marketynhovi instrumenty pidvyshchennia konkurentospromozhnosti pidpriemstva v umovakh kryzy / O. V. Bolotna // Naukovyi zhurnal «BIZNES INFORM». – 2013. – # 5. – s. 333-338.
4. Bolotna O. V., Larina T. F. Problemy pidvyshchennia konkurentospromozhnosti promyslovoho sektoru v Ukraini: rol derzhavy // Aktualni problemy rozvytku ekonomiky rehionu: naukovyi zbirnyk / [za red. I. H. Tkachuk]. – Ivano-Frankivsk: Vyd-vo Prykarpatskoho natsionalnoho universytetu imeni Vasyliya Stefanyka, 2013. – Vyp. 9. – T.1. – s. 72-77.
5. Larina T. F. Modernizatsiia promyslovoho sektoru v Ukraini / T. F. Larina // Naukovyi zhurnal «BIZNES INFORM». – 2011. – # 4. – s. 70-72.
6. Tiukha I. V. Osoblyvosti upravlinnia marketynhom na pidpriemstvi pry zdiisnenni zovnishnoekonomichnoi diialnosti / I. V. Tiukha, M. S. Mozolenko // Efektyvna ekonomika. – 2016. – # 1.
7. Global Marketing: Strategies, Definition, Issues, Example [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <https://www.cleverism.com/global-marketing-strategies/>
8. Purlys C. Enterprises Export Marketing and Promotion Strategy / C. Purlys // Management Horizons. Visions and Challenges: 9th International Scientific Conference, Kaunas: 2007. – p. 289-300.
9. Ten fundamentals of export marketing [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <https://www.marketingdonut.co.uk/marketing-strategy/exporting/ten-fundamentals-of-export-marketing>
10. Ten key steps to expanding your business globally [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <https://www.forbes.com/sites/allbusiness/2015/03/04/10-key-steps-to-expanding-your-business-globally/#466e12433803>
11. Three tips for a successful International Marketing Strategy [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <https://medium.com/@Wolfestone/3-tips-for-a-successful-international-marketing-strategy-61554e123294>

УДК 65.018:005

Корпоративна культура організації у системі загального управління якістю TQM

Бондаренко С.М.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту
Київського національного університету технологій та дизайну

Бондаренко Б.С.

студент
Київського національного університету технологій та дизайну

Соколовська К.В.

студентка
Київського національного університету технологій та дизайну

У статті розглянуто питання корпоративної культури організації як важливого елементу концепції загального управління якістю TQM. Корпоративна культура вирішальною мірою сприяє забезпеченню ділової репутації та конкурентоспроможності організації. Проаналізовано рівні корпоративної культури та розглянуто підходи до формування фірмового стилю організації.

Ключові слова: загальне управління якістю TQM, корпоративна культура, організація, рівні корпоративної культури, фірмовий стиль, фірмова символіка.

Bondarenko S.M., Bondarenko B.S., Sokolovskaya K.V. КОРПОРАТИВНАЯ КУЛЬТУРА ОРГАНИЗАЦИИ В СИСТЕМЕ ОБЩЕГО УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ TQM

В статье рассмотрены вопросы корпоративной культуры организации как важного элемента концепции всеобщего управления качеством TQM. Корпоративная культура в решающей степени способствует обеспечению деловой репутации и конкурентоспособности организации. Проанализированы уровни корпоративной культуры и рассмотрены подходы к формированию фирменного стиля организации.

Ключевые слова: общее управление качеством TQM, корпоративная культура, организация, уровни корпоративной культуры, фирменный стиль, фирменная символика.

Bondarenko S.M., Bondarenko B.S., Sokolovsky K.V. CORPORATE CULTURE ORGANIZATION IN THE TQM GENERAL MANAGEMENT SYSTEM

The article deals with corporate culture as an important element of TQM's overall quality management concept. Corporate culture contributes crucially to ensuring business reputation and competitiveness of the organization. The levels of corporate culture are analyzed and approaches to the formation of corporate style of the organization are considered.

Keywords: general quality management TQM, corporate culture, organization, levels of corporate culture, corporate identity.

Постановка проблеми. У світовій практиці прогресивним соціально-орієнтованим підходом, що спрямований на удосконалення науково-технічної, виробничої, фінансової, соціальної діяльності підприємства в умовах глобалізації є загальне управління якістю TQM (Total Quality Management). Ця концепція орієнтована на довготерміновий стабільний прибуток, забезпечення якості продукції і одночасне вирішення соціальних завдань. У TQM акцент робиться на так звані «м'які фактори успіху» – соціально-економічні і морально-психологічні аспекти, такі як корпоративна культура, мотивація персоналу, партнерські відносини, соціальна відповідальність бізнесу та ін.

Підприємство може розраховувати на довгостроковий, стабільний успіх тільки у тому випадку, коли його цілі погоджені з цілями стейкхолдерів (stakeholders), тобто всіх заінтересованих сторін, до яких відносять власний персонал, споживачів, постачальників, акціонерів, місцеві громади, державні органи, все суспільство в цілому. TQM – це інструмент для досягнення цілей, істотних як для підприємства, так і для суспільства. Важливими та актуальними питаннями є розуміння того, як виглядає компанія з точки зору заінтересованих сторін, яку ділову репутацію має. Корпоративна культура організації вирішальною мірою сприяє підвищенню позитивного іміджу,

ділової репутації та забезпеченню конкурентоспроможності організації. У зв'язку з цим дослідження питань даної проблематики стає актуальним як з точки зору теорії, так і практики управління підприємством. У подальшому значення корпоративної культури як елементу TQM тільки зростатиме.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У вітчизняній та зарубіжній економічній літературі питання корпоративної культури та загального управління якістю ще не достатньо висвітлені. Найбільш відомими є праці А. Ваймерскірх, О. Гирик, О. Денис, О. Дубовик, І. Жеребило, А. Зінченко, П. Калити, В. Лапідуса, О. Момота, Р. Колишко, К. Рамперсада, Н. Реверчук, М. Саприкіної, Р. Семів, З. Скринник, К. Телюк, С. Фомічева, М. Шаповала, О. Шубенкової та ін. Це свідчить про зростаючий інтерес до даної проблематики у зарубіжній та вітчизняній науці, що пов'язано з практичною цінністю та перспективністю даних підходів до управління.

Загальні теоретичні та методичні підходи до загального управління якістю сформовано у працях [2; 4; 5; 8; 9; 10]. Питання корпоративної культури організації розглянуто у роботі [7].

Впровадження стандартів управління якістю на підприємствах у повній мірі відповідає вимогам стратегічного підходу, основні етапи якого з урахуванням особливостей функціонування українських підприємств розкрито у роботі [6]. Питання забезпечення конкурентоспроможності та ділової репутації підприємств розглянуто у роботах [1; 3].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значні досягнення в теорії й практиці управління підприємством, є ряд проблем, які залишаються предметом дискусій і обговорень вчених-економістів. Так, питання ролі корпоративної культури у концепції загального управління якістю опрацьовані недостатньо повно.

Формулювання цілей статті. Метою статті є розгляд корпоративної культури та аналіз впливу елементів корпоративної культури на загальне управління якістю в організації.

Виклад основного матеріалу. Загальне управління якістю TQM – це підхід до управління організацією, який об'єднує основні існуючі методи управління і технічні засоби в науково обґрунтовану систему, метою якої є постійне поліпшення виробничої діяльності і результатів цієї діяльності. Концепція TQM охоплює всі структури підприємства, всі види виробничої діяльності і направлена на вико-

ристання матеріальних (технічних) і людських ресурсів для найбільш ефективного задоволення потреб споживачів, суспільства і співробітників підприємства. Концепція TQM може бути використана в організації будь-якого профілю діяльності і, як показує міжнародний досвід, сприяє підвищенню якості результатів трудової діяльності і поліпшенню фінансових показників [10].

TQM – це підхід до управління організацією, націлений на якість, який ґрунтується на участі всіх її членів (персоналу у всіх підрозділах і на всіх рівнях організаційної структури) і направлений на досягнення як довгострокового успіху шляхом задоволення вимог споживача, так і вигоди для членів організації і суспільства.

Еволюція підходів до трактування категорії «корпоративна культура» показує, що спостерігається тенденція її трансформації з спонтанного феномена в інструмент цілеспрямованого впливу управління підприємством.

У рамках соціокультурного підходу корпоративна культура являє собою сукупність корпоративних цінностей, звичаїв і традицій організації та ін. З точки зору психологічного підходу, корпоративна культура розглядається як властиві співробітникам організації моделі поведінки, стилі спілкування на вертикальних і горизонтальних рівнях, норми і правила поведінки співробітників, а також «легенди і міфи» про походження та етапи розвитку організації та ін. У менеджменті робиться акцент на вплив стилю керівництва з позицій ефективності управління організацією.

Корпоративна культура – це система цінностей, переконань, уявлень, вірувань, очікувань, а також ділових принципів, норм поведінки, традицій, ритуалів, які склалися в організації або в її підрозділах за час діяльності, та які сприймаються більшістю співробітників [7].

За допомогою корпоративної культури проявляються принципи організації, управлінський стиль, ділова і соціальна спрямованість.

Американські консультанти Томас Дж. Пітерс і Роберт Х. Уотерлік у процесі аналізу «наддосягнень» 62 американських фірм з'ясували: 88% серед високопродуктивних фірм мають спеціальні підрозділи, які відповідають за впровадження моральних цінностей; розробляють спеціальні програми культурної роботи серед персоналу. Українські реалії такі: 55 % сучасних українських керівників вважають, що в ідеалі корпоративна культура

має бути на підприємстві, 40% із них намагаються сформувати її за допомогою західних технологій; 35% визнають потребу в ній, але для цього не вистачає ні часу ні ресурсів; 25% вважають її взагалі не потрібною [7].

Корпоративна культура в організації існує в будь-якому випадку, незалежно від того, працюють над нею чи ні. Проте цілеспрямовано сформована керівництвом корпоративна культура буде більш сприяти забезпеченню конкурентоспроможності та діловій репутації організації. Тому на досконалих підприємствах створюються відділи та призначаються менеджери, які будуть нести відповідальність за формування та розвиток корпоративної культури.

Якщо підприємство не створює в себе відповідних відділів та не наймає менеджерів, які б відповідали за формування корпоративної культури на підприємстві, це не означає, що там не має принципів, цінностей, традицій. Щоправда, в такому разі досить часто реальні наявні цінності організації, принципи, правила, які усвідомлюються співробітниками компанії та сприймаються зовнішнім середовищем не відповідають прагненням керівників. Проте громадськість сприймає стихійні прояви корпоративної культури і робить відповідні висновки. 45% претендентів на робочі місця вагомим фактором оцінки привабливості пропозиції вважають систему цінностей організації.

Корпоративна культура не завжди приймає видиму форму, яку можна оцінити, провести аналіз відповідності до стандартів якості. Корпоративна культура – це переважно невидима частина організації. Але це не применшує її впливу на поведінку співробітників, а тільки ускладнює аналіз та управління нею.

Корпоративна культура організації є багаторівневою. Структуру корпоративної культури організації наведено на рис. 1.

Перший рівень (внутрішній) визначається латентними, прихованими атрибутами. До них можна віднести неписані правила взаємин співробітників, цінності працівників компанії, їхні переконання, установки, правила поведінки та ін. Особливістю цього рівня є те, що атрибути, які утворюють його, мають особистісний характер, тому більшість із них не підлягає регламентам і декларуванню. Другий рівень (базовий) визначається офіційними, задекларованими принципами діяльності установи. Це може бути місія, бачення організації, етичний кодекс, в яких прописуються концептуальні, соціальні та моральні правила

діяльності компанії. Ці регламенти потрібні для того, щоб досягти успіху, який кожна установа бачить по-своєму. Про це зазначається у місії, баченні, принципах, кодексах компанії. Базовий рівень має характер транзитного сервера між внутрішнім і зовнішнім рівнем корпоративної культури. Третій рівень (зовнішній) проявляється через фірмову символіку, корпоративні події, свідомі професійні традиції, які стають доступними не тільки для працівників підприємства, а й популяризуються у суспільстві. Це практично «одяг організації», з яким вона виходить у світ. Зрозуміло, що найлегше побачити зовнішній рівень корпоративної культури.

Фірмовий стиль – система стилістичних прийомів, яка забезпечує формування єдиного образу фірми на всіх напрямках її діяльності. Це те, що робить компанію унікальною, своєрідною і впізнаною.

Фірмовий стиль забезпечує організацію такими перевагами:

1. Сприяє підвищенню корпоративного духу, єдності співробітників, виробляє почуття причетності до загальної справи, «виховує фірмовий патріотизм».

2. Позитивно впливає на естетичний рівень, зовнішній вигляд товарів і приміщень фірми.

3. Допомогає споживачеві орієнтуватися у потоці інформації, швидко і безпомилково знаходити потрібну фірму, підвищує ефективність реклами.

4. Вказує споживачеві, що фірма бере на себе відповідальність за вироблений товар або послугу, тобто є гарантією його якості.

Розробка фірмового стилю, та як наслідок, комплексу фірмової символіки підприємства здійснюється для забезпечення ефективного процесу. Як відомо, комунікація здійснюється за формулою:

- 10% письмового тексту;
- 20% усного тексту (де важлива міміка та інтонація);
- 70% – зображення.

Саме тому фірмова символіка підприємства, яка є проявом неособистої комунікації, а, відповідно, позбавлена усного спілкування, має ефективно сполучати письмовий текст і зображення.

Створення фірмового стилю на підприємстві є складним процесом. Його розробляють після того, як сформується загальна концепція фірми, тому він відображає її філософію. До основних складових фірмового стилю традиційно відносять:



Рис. 1. Структура корпоративної культури організації

1. Марку (бренд).
2. Корпоративний прапор.
3. Фірмовий колір.
4. Фірмовий комплекс шрифтів.
5. Фірмові особливості дизайну продукції.
6. Фірмові сигнатури і піктограми.
7. Документи і посвідчення (перепустки, візитні картки, бейджики).
8. Елементи діловодства (фірмові бланки, конверти, календарі, записники, тощо).
9. Зовнішнє оформлення будівель.
10. Інтер'єри та їх елементи (настінні календарі, стенди).
11. Фірмовий одяг або фірмові елементи одягу (наприклад, краватка).

Марка (бренд) – це ім'я, знак, символ, малюнок або їх поєднання, призначені для ідентифікації установи, її товарів або послуг і диференціації їх від товарів конкурентів. Складові марки (бренду) наведено на рис. 2. Існує поняття товарного знаку – марки або її частини, забезпечені правовим захистом (авторським правом).

У сучасних умовах фірмовий стиль є важливою формою комунікації, за допомогою якої компанія впливає на зацікавлені сторони.

Споживач, який придбав товари (послуги) підприємства і отримав позитивні емоції від їх споживання, побачивши її фірмові атрибути, скоріше за все захоче зробити повторні покупки.

Висновки. На сьогоднішній день у концепції загального управління якістю TQM повинна особлива увага приділятися корпоративній культурі як системі цінностей, переконань, уявлень, вірувань, очікувань, а також ділових принципів, норм поведінки, традицій, ритуалів, які склалися в організації і підтримуються більшістю співробітників. Корпоративна культура характеризується багаторівневістю і є ефективним інструментом управління конкурентоспроможністю організації. Корпоративна культура в організації існує в будь-якому випадку, незалежно від того, працюють над нею чи ні. Проте цілеспрямовано сформована керівництвом корпоративна культура буде більш сприяти діловій репутації організації та забезпеченню її конкурентоспроможності. Тому на досконалих підприємствах створюються відділи та призначаються менеджери, які будуть нести відповідальність за формування та розвиток корпоративної культури.



Рис. 2. Складові марки (бренду)

ЛІТЕРАТУРА:

1. Бондаренко С.М. Моделювання стратегії конкуренції промислового підприємства / С.М. Бондаренко // Стратегія економічного розвитку України. – 2001. – Вип. 7. – С. 400-408.
2. Бондаренко С.М. Особливості використання соціально-орієнтованої концепції загального управління якістю TQM в Україні / С.М. Бондаренко, І.М. Строкач // Технології та дизайн. – 2014. – № 1 (10). – Режим доступу: http://www.irbisnbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?Z21ID=&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&S21STN=1&S21REF=10&S21FMT=njuu_all&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=0&S21P03=I=&S21COLORTERMS=0&S21STR=EJ000048%2F2014%2F1
3. Бондаренко С.М. Оцінка конкурентоспроможності підприємства / С.М. Бондаренко, А.А. Невмержицька // Технології та дизайн. – 2014. – № 2 (11). – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/td_2014_2_15.pdf
4. Бондаренко С.М. Система показників конкурентоспроможності, соціально-економічної ефективності для споживача та рейтингу виробу на ринку / С.М. Бондаренко // Проблеми науки. – 2001. – № 10. – С. 40-46.
5. Калита П. П'ять трактатів про сходження до кращого життя або як досягти стійкого розвитку держави за допомогою системного вдосконалення організацій. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://bigc.ru/publications/other/qm/uqarub/pub_9.php
6. Касич А.О. Втілення концепції стратегічного управління в практику вітчизняних підприємств / Касич А.О. // Бізнес-Інформ. – 2014. – № 11. – С. 290-294.
7. Корпоративна соціальна відповідальність: підручник/ О. Гирик, О. Денис, О. Дубовик, І. Жеребило, А. Зінченко, Н. Реверчук, М. Саприкіна, Р. Семів, З. Скринник, К. Телюк; за заг.ред. д-ра екон.наук, проф. Т.С. Смовженко, д-ра екон.наук, проф. А.Я. Кузнєцової. – К.: УБС НБУ, 2009. – 258 с.
8. Центральная и Восточная Европа. Лидеры качества 2015: альбом / П. Калита // К.: ООО «Компания ВАИТЭ», 2015. – 72 с.
9. Момот О. І. Менеджмент якості та елементи системи якості: Навч. посібник. – К.: Центр учбової літератури, 2007 – 368 с.
10. Фомичев С.К., Старостина А.А., Скрябина Н.И. Основы управления качеством: Учеб. Пособие. – К.: МАУП, 2000. – 196 с.

REFERENCES:

1. Bondarenko S.M. Modelyuvannya strategii konkurentsii promislovogo pidpriemstva / S.M. Bondarenko // Strategiya ekonomichnogo rozvitku Ukraini. – 2001. – Vip. 7. – S. 400-408.
2. Bondarenko S.M. Osoblivosti vikoristannya sotsial'no-oriyntovanoy kontseptsii zagal'nogo upravlinnya yakistyu TQM v Ukraini / S.M. Bondarenko, I.M. Strokach // Tekhnologii ta dizayn. – 2014. – № 1 (10). – Rezhim dostupu: http://www.irbisnbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?Z21ID=&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&S21STN=1&S21REF=10&S21FMT=njuu_all&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=0&S21P03=I=&S21COLORTERMS=0&S21STR=EJ000048%2F2014%2F1
3. Bondarenko S.M. Otsinka konkurentospromozhnosti pidpriemstva / S.M. Bondarenko, A.A. Nevmerzhits'ka // Tekhnologii ta dizayn. – 2014. – № 2 (11). – Rezhim dostupu: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/td_2014_2_15.pdf
4. Bondarenko S.M. Sistema pokaznikov konkurentospromozhnosti, sotsial'no-ekonomichnoi efektyvnosti dlya spozhivacha ta reytingu virobu na rinku / S.M. Bondarenko // Problemi nauki. – 2001. – № 10. – S. 40-46.

5. Kalita P. P'yat' traktativ pro skhodzhennya do krashchogo zhittya abo yak dosyagti stiykogo rozvitku derzhavi za dopomogoyu sistemnogo vdoskonalennya organizatsiy. [Elektronniy resurs]. – Rezhim dostupu: http://bigc.ru/publications/other/qm/uqapub/pub_9.php
6. Kasich A.O. Vtilennya kontseptsii strategichnogo upravlinnya v praktiku vitchiznyanikh pidpriemstv / Kasich A.O. // *Biznes-Inform.* – 2014. – № 11. – S. 290–294.
7. Korporativna sotsial'na vidpovidal'nist': pidruchnik / O. Girik, O. Denis, O. Dubovik, I. Zhrebilo, A. Zinchenko, N. Reverchuk, M. Saprikina, R. Semiv, Z. Skrinnik, K. Telyuk; za zag.red. d-ra ekon.nauk, prof. T.S. Smovzhenko, d-ra ekon.nauk, prof. A.Ya. Kuznetsovoi. – K.: UBS NBU, 2009. – 258 s.
8. Tsentral'naya i Vostochnaya Evropa. Lidery kachestva 2015: al'bom / P. Kalita // K.: OOO «Kompaniya VAITE», 2015. – 72 s.
9. Momot O. I. Menedzhment yakosti ta elementi sistemi yakosti: Navch. posibnik. – K.: Tsentr uchbovoi literaturi, 2007 – 368 s.
10. Fomichev S.K., Starostina A.A., Skryabina N.I. Osnovy upravleniya kachestvom: Ucheb. Posobie. – K.: MAUP, 2000. – 196 s.

УДК 334:005

Тайм-менеджмент як інструмент підвищення ефективності діяльності підприємства

Буняк Н.М.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту

Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки

У статті розкрито сутність тайм-менеджменту та його роль в системі управління підприємством. Розглянуто різні підходи до розуміння сутності поняття «тайм-менеджмент». Запропоновано його авторське тлумачення. Розкрито особливості особистого та корпоративного тайм-менеджменту. Проаналізовано сучасні технології часової організації професійної діяльності персоналу підприємства.

Ключові слова: час, тайм-менеджмент, корпоративний тайм-менеджмент, особистий тайм-менеджмент, технології тайм-менеджменту.

Буняк Н.М. ТАЙМ-МЕНЕДЖМЕНТ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье раскрыта сущность тайм-менеджмента и его роль в системе управления предприятием. Рассмотрены различные подходы к трактовке сущности понятия «тайм-менеджмент». Предложен авторский подход к его трактовке. Раскрыты особенности личного и корпоративного тайм-менеджмента. Проанализированы современные технологии временной организации профессиональной деятельности персонала предприятия.

Ключевые слова: время, тайм-менеджмент, корпоративный тайм-менеджмент, личный тайм-менеджмент, технологии тайм-менеджмента.

Buniak N.M. TIME MANAGEMENT AS A TOOL TO INCREASE THE EFFICIENCY OF ENTERPRISE ACTIVITY

The essence of time management and its role in the management system of enterprise are disclosed in the article. Different approaches to understanding the essence of concept "time management" are considered. The author's approach of its interpretation is proposed. The peculiarities of personal and corporate time management are disclosed. The modern technologies of time organization of professional activity of enterprise personnel are analyzed.

Keywords: time, time management, corporate time management, personal time management, technologies of time management.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Час – це найцінніший ресурс людини, який є абсолютно обмеженим та невідновним, його не можна замінити чи відшкодувати, однак його можна ефективно «конвертувати» – перетворюючи на певні життєві цінності. Основна проблема, з якою зіштовхується більшість керівників вітчизняних підприємств – це нестача часу. При цьому можна бути цілеспрямованим, організованим, ефективним, раціонально планувати свій робочий час, але потерпати від поганої організації часу своїх підлеглих та колег. Особиста ефективність кожного працівника безпосередньо залежить від того, як побудовані процеси управління часом в структурному підрозділі та підприємстві. Загалом правильне використання часу є запорукою успішного виконання професійних обов'язків, досягнення поставлених цілей.

У зв'язку з цим особливої актуальності набуває впровадження найбільш ефективних інструментів використання робочого часу

кожним зі співробітників, тобто сучасних технологій тайм-менеджменту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вирішенню теоретичних та практичних проблем, пов'язаних з раціональним використанням часу, присвятили свої наукові публікації такі науковці та практики, як Н. Алюшина, Г. Архангельский, А. Гаврилюк, В. Кулікова, Х. Плецан, С. Прентіс, Б. Трейсі, Н. Черненко та інші.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значну кількість наукових доробків, присвячених проблемам раціонального використання часу, багато питань, пов'язаних з використанням інструментів тайм-менеджменту в системі управління підприємством для підвищення ефективності його діяльності залишилось поза їхньою увагою. Швидкі зміни умов господарювання обумовлюють необхідність децентралізації управління, прийняття працівниками самостійних рішень щодо планування та організації своєї роботи у контексті досягнення бажаного

результату за відведений час. Власне, це і обумовлює доцільність проведення подальших досліджень у цьому напрямку.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті – розкрити сутнісні характеристики тайм-менеджменту як важливого інструменту підвищення ефективності діяльності підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах трансформаційних процесів, які сьогодні відбуваються в економіці України, важливою запорукою успішного функціонування підприємства є наявність ефективної системи управління часом.

Про тайм-менеджмент як відокремлений напрям менеджменту вперше було заявлено в 70-ті роки ХХ століття, коли з'явилися спеціалізовані курси для бізнесменів та службовців, на яких навчали планувати свій час, хоча сама ідея про доцільність управління часом виникла ще на початкових етапах формування людського суспільства.

Авторство цього поняття часто приписують компанії Time Management International, яка в 70-ті роки минулого століття запровадила у виробництво Time Manager – складно влаштований блокнот-щоденник, який є прототипом сучасного органайзера.

На початкових етапах свого становлення тайм-менеджмент розвивався у вигляді окремих практичних рекомендацій консультантів з управління щодо планування та ефективного використання часу.

Сьогодні багато науковців зазначають, що управління часом – це дещо абстрактна категорія. Свою думку вони обумовлюють тим, що основою будь-якого процесу управління є вплив, оскільки на час впливати неможливо, а тому ним не можна управляти. Єдине, що підвладне кожній людині навчитися будувати своє життя з врахуванням двох його основних особливостей: обмеженості та невідновності.

У сучасній літературі, присвяченій питанням теорії та практики менеджменту, існують суттєві розбіжності у трактуванні сутності поняття «тайм-менеджмент».

Так, С. Прентіс – розглядає інтегрований тайм-менеджмент як технології управління часом у реальних ситуаціях повсякденного життя, а також як безліч прикладів, прийомів і практичних рекомендацій, котрі роблять пропонувані концепції управління часом наочними і такими, що легко запам'ятовуються [1, с. 3].

Значно ширше трактує це поняття Б. Трейсі, зокрема зазначає, що тайм-менеджмент – це управління не тільки своїм часом, але й своїм

життям; це не просто спосіб краще організувати свій час, щоб більше зробити і більше заробити, це справжнє управління власним життям [2, с. 5].

Кулікова В.М. акцентує увагу на тому, що тайм-менеджмент – це не жорсткий режим дня, а система методик, з допомогою яких людина може досягнути відмінних результатів, не заганняючи себе в тісні рамки; це галузь знань, що вивчає проблеми та методи оптимізації витрат часу в різних сферах людської діяльності [3, с. 14].

Група російських науковців визначає тайм-менеджмент як управління людиною власною діяльністю, організацією виконання завдань та розподілом всіх ресурсів [4, с. 14]

На думку Алюшиної Н.О., тайм-менеджмент – це технологія, що дозволяє використовувати непоправний час життя у відповідності з особистими цілями та цінностями [5].

Черненко Н.М. під тайм-менеджментом розуміє управління собою, застосовуючи відповідні методики та механізми організації часу, які сприятимуть діагностиці тимчасових проблем в управлінні часом та формуванню індивідуальної технології, яка найбільше відповідає характеру, темпераменту, біологічним ритмам та роду занять [6].

Отже, незважаючи на існування різноманітних підходів до визначення сутності поняття «тайм-менеджмент» більшість науковців зазначають, що основою його філософії є успішне виконання усі професійних завдань, досягнення особистих цілей.

Аналіз та узагальнення сучасних трактувань сутності тайм-менеджменту дозволив сформулювати його авторське визначення. На нашу думку, тайм-менеджмент – це сукупність різноманітних технологій планування, розподілу та використання часу для підвищення власної ефективності, досягнення поставлених цілей. Іншими словами тайм-менеджмент – це сукупність різноманітних технологій щодо встановлення цілей та їх досягнення, розвитку навиків самоконтролю, раціонального використання особистого та робочого часу, залучення всіх доступних його резервів.

Основними принципами ефективного використання часу є: встановлення цілей, ранжування завдань за рівнем їх важливості та терміновості; боротьба з «поглиначами часу»; самоконтроль за виконанням всіх завдань у чітко відведений термін.

Очевидно, що найбільше значення тайм-менеджмент має для менеджерів незалежно від рівня управління, оскільки саме вони здій-

снюють управління не тільки своїм власним часом, але й робочим часом своїх підлеглих; ставлять цілі та розподіляють завдання за ознакою «важливість-терміновість» з тим, щоб якомога швидше та якісніше досягнути поставлених цілей. Безпосередньо менеджери планують діяльність своїх підлеглих, дають їм завдання та вимагають вчасного їх виконання. Важливою передумовою успішної діяльності керівника та очолюваного ним колективу є правильний розподіл робочого часу.

Як зазначає Г. Архангельский, особиста ефективність керівника на 30% залежить від його особистої організованості та на 70% – від грамотного делегування повноважень [7, с. 9]. Відтак важливою передумовою успішної діяльності підприємства є ефективна часова організація професійної діяльності всіх його працівників, а не тільки управлінського персоналу.

Сьогодні менеджер будь-якого рівня управління повинен уміти організувати свій час та час своїх підлеглих таким чином, щоб в стислі терміни і з найменшими витратами виконати поставленні завдання. Згідно загальновідомого принципу Парето, лише 20% усіх виконаних завдань забезпечують 80% бажаного результату. Відповідно необхідно організувати роботу працівників таким чином, щоб спрямувати основні зусилля на виконання саме тих 20% завдань, які забезпечують приріст ефективності діяльності підприємства на 80%.

У зв'язку з цим визначальною компетенцією ефективного менеджера має бути вміння ефективно організувати час на особистому, командному чи корпоративному рівні, а також уміння узгоджувати свої дії з діями своїх співробітників для досягнення загальних цілей підприємства.

До основних передумов впровадження тайм-менеджменту в систему управління підприємством слід віднести:

- зростання вимог до рівня професійного розвитку працівників, який є неможливим без уміння самостійно планувати та організувати свою роботу, розставляти пріоритети, визначати найбільш важливі цілі, а також досягати їх з найменшими витратами власних зусиль і часу [8];

- зростання питомої ваги нематеріальних активів у вартості підприємства, перетворення його персоналу на основну конкурентну перевагу;

- ускладнення зовнішнього контролю за діяльністю працівників, яка має творчий характер, і підвищення актуальності само-

стійної організації ними своєї роботи, самодисципліни та самоконтролю.

Проблема управління часом, насамперед, виникає там, де є альтернатива його використання, зокрема у працівників, які зайняті творчою роботою. У виробничих підрозділах підприємства доцільним є врахування психофізіологічних можливостей людини щодо виконання механічних операцій, що закріплені за її робочим місцем.

Сьогодні у контексті підвищення ефективності діяльності підприємства доцільно виокремити два рівні тайм-менеджменту:

- особистий тайм-менеджмент – це сукупність різних технік та технологій організації власної роботи працівника, яку він здійснює в особистих інтересах, не бажаючи при цьому даремно витрачати ресурси свого часу; охоплює технології особистого росту та тайм-менеджменту;

- корпоративний тайм-менеджмент основну увагу зосереджує на часовій організації роботи всіх працівників підприємства, наслідком якої є ефективне використання часу кожним з них; передбачає впровадження стандартів економного та результативного використання бюджету робочого часу.

Особистий тайм-менеджмент тісно пов'язаний з особистим саморозвитком та самовдосконаленням, здійснюється індивідуально кожною людиною, яка хоче підвищити ефективність своєї діяльності, досягнути успіху в житті.

Побудова ж системи корпоративного тайм-менеджменту, як правило, передбачає залучення консалтингових фірм з метою створення цілісного регламенту організації роботи всього підприємства, організації діяльності працівників таким чином, щоб вони чітко усвідомлювали свою мету та завдання, які стоять перед ними, правильно визначали пріоритети, ефективно виконували покладені на них обов'язки.

Таким чином, якщо корпоративний менеджмент – це шлях «зверху вниз», від побудови комплексної системи ефективного використання часу всіма працівниками підприємства, то особистий тайм-менеджмент – це шлях «знизу вгору», від особистої ефективності окремих працівників до підвищення ефективності діяльності підрозділу чи підприємства загалом.

На нашу думку, корпоративний тайм-менеджмент слід розглядати як сукупність технологій тайм-менеджменту «вбудованих» у систему управління підприємством; інструмент побудови всієї системи управління, який дозволяє зробити особистий тайм-менеджмент працівників знаряддям підви-

щення ефективності діяльності підприємства. Адже ефективність професійної діяльності кожного працівника безпосередньо залежить від того, як побудовані процеси управління часом в підрозділі та підприємстві.

Сьогодні існує велика кількість різних авторських методик «тайм-менеджменту», які дозволяють підвищити ефективність особистого тайм-менеджменту. Значного розповсюдження набули принцип Парето, система планування Франкліна, «АБВ-аналіз», принцип Ейзенхауера, метод «Альпи», система планування «60/20/20». Заразом слід відмітити, що в тайм-менеджменті не існує універсальної технології, яка підійде абсолютно всім і забезпечить бажаний результат.

Більшість розроблених технологій у сфері управління часом враховують індивідуальне відношення до часу особистості, однак поза увагою залишають особливості колективу, специфіку завдань, які ним вирішуються, а також сформовані групові норми відношення до часу. Загалом кожен менеджер повинен виробити власну систему управління часом, ефективно використовувати свої можливості та потенціал колективу, який він очолює.

Формування на підприємстві системи управління часом, передусім, має бути орієнтоване на розвиток у працівників трьох найважливіших складових часової компетентності, зокрема: усвідомлення часу, емоційного переживання часу і організації часу професійної діяльності, що в комплексі забезпечує їхню емоційну стабільність, стресостійкість та самоорганізацію [9, с. 14].

Процес управління часом охоплює широкий спектр діяльності: інвентаризацію часу та визначення непродуктивних його витрат («поглиначів часу»); систематичне планування часу та визначення часових обмежень; вибір пріоритетів, постійне розмежування та узгодження професійних та особистісних цілей; використання техніки виконання завдань 4D (видалення (delete), відкладання (delay), делегування (delegate), зменшення (diminish)).

На нашу думку, першим етапом впровадження корпоративного тайм-менеджменту на підприємстві має бути інвентаризація використання робочого часу кожним працівником. І лише після цього доцільно організувати та проводити відповідні тренінги з метою навчання персоналу раціонально використовувати свій час, а також забезпечувати їх супровід певними перед- та післятренінговими заходами.

Очевидно, що під час тренінгу можна одержати тільки певні знання, опанувати ж

навички раціонального використання часу (позбавлення від поглиначів часу, планування робочого дня, визначення пріоритетних справ; чергування роботи з відпочинком, перемикання (зміна виду діяльності)) та ефективної організації власної трудової діяльності можна лише в процесі практичної діяльності.

Важливою умовою побудови ефективної системи корпоративного тайм-менеджменту на підприємстві є формування єдиної системи координат, в якій працює весь персонал підприємства, тобто розробка та впровадження в корпоративну культуру стандартів з тайм-менеджменту (зафіксованих документально та доведених до відома персоналу правил, що регулюють питання його часової організації професійної діяльності). Зокрема, планування часу, управління задачами та комунікаціями, технологія проведення зборів та нарад тощо.

При впровадженні корпоративного тайм-менеджменту доцільним є використання різноманітних інформаційних технологій та локальних мереж для організації комунікаційного процесу, сучасних технічних засобів, а також відповідного програмного забезпечення, зокрема Microsoft Outlook – персонального інформаційного менеджера, що дозволяє планувати завдання, відстежувати роботу з документами, автоматично складати щоденник роботи та узгоджувати її з роботою інших працівників, володіє функціями поштового клієнта тощо.

Формування ефективної системи корпоративного тайм-менеджменту має також передбачати запровадження дворівневої системи прийняття рішень (на рівні керівництва та на рівні підлеглих), заміну особистих контактів засобами техніки і комунікації; забезпечення раціонального чергування часу роботи та відпочинку, а також створення сприятливих умов для особистого тайм-менеджменту.

Загалом корпоративний тайм-менеджмент повинен передбачати не тільки часову організації роботи всього трудового колективу, але й враховувати індивідуальні особливості використання часу кожним працівником, характер виконуваних робіт, бути важливим складовим елементом загальної системи управління підприємством.

Реалізуючи принципи тайм-менеджменту, менеджер може корегувати мету діяльності підприємства та цілі працівників, тим самим спрямувати їхні зусилля в потрібне русло, забезпечуючи при цьому нелінійне підвищення ефективності діяльності підприємства, його конкурентоспроможності.

Грамотно організований тайм-менеджмент також дає співробітникам усвідомлення того, що неефективне використання робочого часу – це не тільки втрати керівництва підприємства, а й їхні власні, які можуть призвести до значного скорочення ефективності діяльності і, як наслідок, до зменшення заробітної плати.

Висновки з цього дослідження. Отже, важливою передумовою ефективної діяльності підприємства є використання його керівництвом інструментів тайм-менеджменту та врахування характеру виконуваних робіт.

Розвиток будь-якого суб'єкта господарювання безпосередньо залежить від того, як його працівники планують та організують свою діяльність з врахуванням часових обмежень. Використання принципів та технологій тайм-менеджменту в практичній діяльності сприяє підвищенню ефективності діяльності підприємства, скорочує втрати часу і забезпечує досягнення бажаних результатів.

Перспективи подальших досліджень полягають в розробці технологій корпоративного тайм-менеджменту, які найбільше враховують особливості діяльності вітчизняних підприємств.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Прентис С. Интегрированный тайм-менеджмент / Стив Прентис; пер. с англ. – М. : Издательство «Добрая книга», 2007. – 288 с.
2. Трейси Б. Результативный тайм-менеджмент: эффективная методика управления собственным временем / Брайан Трейси; [пер. с англ. А. Евтеева]. – М. : SmartБук, 2007. – 79 с.
3. Куликова В. Н. Заставьте время работать на вас / В. Н. Куликова. – М. : ЗАО Центрполиграф, 2008. – 192 с.
4. Тайм-менеджмент. Полный курс : учебное пособие / Г. А. Архангельский, М. А. Лукашенко, Т. В. Телегина, С. В. Бехтерев; Под ред. Г.А. Архангельского. – М. : Альпина Паблишер, 2012. – 311 с.
5. Алюшина Н. О. Тайм-менеджмент посадовця: мистецтво управляти своїм часом [Електронний ресурс] / Н.О. Алюшина. – Режим доступу : <http://alyushina.com/content/presentation/TM.pdf>
6. Черненко Н. М. Тайм-менеджмент як засіб удосконалення професійної діяльності державних службовців [Електронний ресурс] / Н. М. Черненко // Публічне адміністрування: теорія та практика. – 2011. – Вип.2(6). – Режим доступу : [www.dridu.dp.ua/zbirnik/2011-02\(6\)/11cnndds.pdf](http://www.dridu.dp.ua/zbirnik/2011-02(6)/11cnndds.pdf)
7. Архангельский Г. А. Корпоративный тайм-менеджмент: Энциклопедия решений / Г. А. Архангельский. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2008. – 160 с.
8. Буняк Н. М. Самоменеджмент як мистецтво саморозвитку особистості / Н. М. Буняк // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2017. – Вип.18. – Режим доступу : <http://global-national.in.ua/archive/18-2017/36.pdf>
9. Гаврилюк А. М. Тайм-менеджмент як складова успішної комунікативної взаємодії в індустрії туризму України [Електронний ресурс] / А. М. Гаврилюк, Х. В. Плецан // Ефективна економіка. – 2016. – № 1. – Режим доступу : http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/1_2016/14.pdf

REFERENCES:

1. Prentis S. Integrirrovanny taym-menedzhment / Stiv Prentis; per. s angl. – M. : Izdatel'stvo «Dobraya kniga», 2007. – 288 s.
2. Treysi B. Rezul'tativnyy taym-menedzhment: effektivnaya metodika upravleniya sobstvennym vremenem / Brayan Treysi; [per. s angl. A. Evteeva]. – M. : SmartBuk, 2007. – 79 s.
3. Kulikova V. N. Zastav'te vremya rabotat' na vas / V. N. Kulikova. – M. : ZAO Tsentrpoligraf, 2008. – 192 s.
4. Taym-menedzhment. Polnyy kurs : uchebnoe posobie / G. A. Arkhangel'skiy, M. A. Lukashenko, T. V. Telegina, S. V. Bekhterev; Pod red. G.A. Arkhangel'skogo. – M. : Al'pina Pablisher, 2012. – 311 s.
5. Aliushyna N. O. Taim-menedzhment posadovtsia: mystetstvo upravliaty svoim chasom [Elektronnyi resurs] / N.O. Aliushyna. – Rezhym dostupu : <http://alyushina.com/content/presentation/TM.pdf>
6. Chernenko N. M. Taim-menedzhment yak zasib udoskonalennia profesiinoi diialnosti derzhavnykh sluzhbovtiv [Elektronnyi resurs] / N. M. Chernenko // Publichne administruvannia: teoriia ta praktyka. – 2011. – Vyp.2(6). – Rezhym dostupu : [www.dridu.dp.ua/zbirnik/2011-02\(6\)/11cnndds.pdf](http://www.dridu.dp.ua/zbirnik/2011-02(6)/11cnndds.pdf)
7. Arkhangel'skiy G. A. Korporativnyy taym-menedzhment: Entsiklopediya resheniy / G. A. Arkhangel'skiy. – M. : Al'pina Biznes Buks, 2008. – 160 s.
8. Buniak N. M. Samomenedzhment yak mystetstvo samorozvytku osobystosti / N. M. Buniak // Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky. – 2017. – Vyp.18. – Rezhym dostupu : <http://global-national.in.ua/archive/18-2017/36.pdf>
9. Havryliuk A. M. Taim-menedzhment yak skladova uspishnoi komunikativnoi vzaiemodii v industrii turizmu Ukrainy [Elektronnyi resurs] / A. M. Havryliuk, Kh. V. Pletsan // Efektivna ekonomika. – 2016. – #1. – Rezhym dostupu : http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/1_2016/14.pdf

Оцінка економічної стійкості підприємства

Бурбело О.А.

доктор економічних наук,
професор кафедри економіки та підприємництва
Інституту хімічних технологій (м. Рубіжне)
Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля

Носкова С.А.

кандидат економічних наук,
завідувач кафедри економіки та підприємництва
Інституту хімічних технологій (м. Рубіжне)
Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля

Стаття присвячена питанню визначення економічної стійкості діяльності сучасних підприємств. Розглянуто основні проблеми в розробці методичного апарату оцінки економічної стійкості підприємств. Запропоновано методику оцінки економічної стійкості підприємств, що базується на процедурах моделювання.

Ключові слова: економічна стійкість, критерії вибору, моделювання, управлінські рішення, стратегія.

Бурбело О.А., Носкова С.А. ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Статья посвящена вопросу определения экономической устойчивости деятельности современных предприятий. Рассмотрены основные проблемы разработки методического аппарата оценки экономической устойчивости предприятий. Предложена методика оценки экономической устойчивости предприятий, которая основывается на процедурах моделирования.

Ключевые слова: экономическая устойчивость, критерии выбора, моделирование, управленческие решения, стратегия.

Burbelo O.A., Noskova S.A. ASSESSMENT OF THE ECONOMIC SUSTAINABILITY OF THE ENTERPRISE

The article is devoted to the issue of determining the economic sustainability of modern enterprises. The main problems of developing a methodological apparatus for assessing the economic sustainability of enterprises are considered. A methodology for assessing the economic sustainability of enterprises, which is based on modeling procedures, is proposed.

Keywords: economic sustainability, the selection criteria, modeling, management decisions, strategy.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Важливим завданням аналізу діяльності підприємств як відкритих систем є обґрунтування критерію вибору, тобто розв'язання питання про те, яким чином порівнювати між собою різні варіанти управлінських рішень, що приймаються. Критерій, як ознака якості рішень, що приймаються, є адекватним відображенням інтересів суб'єктів і об'єктів управління. У моделі підприємства планової економіки як «закритої системи» варіанти рішень, що приймаються, відображали тільки народногосподарські інтереси, а як універсальний критерій використовувалася приведена вартість сукупних витрат. У сучасних підприємств, як суб'єктів системи ринкових відносин, істотно ускладнюються зв'язки з об'єктами і суб'єктами зовнішнього середовища. Необхідність обліку різних чинників, що носять складний випадковий і недетермінований характер, ускладнює процедуру оцінки

і вибору варіантів рішень настільки, що їх треба синтезувати по багатьох цілях альтернатив вибору. Цей синтез проводиться або на основі виявлення взаємозалежності показників, що аналізуються, або на основі експертних оцінок.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Зараз переважають два основних підходи до відповіді на питання, що розуміти під визначенням стійкості підприємства [1; 2; 3; 4; 5]. Згідно з першим підходом, зростання стійкості виробництва ототожнюється зі зменшенням коливань його результатів. Згідно з другим, суть стійкості зв'язується з цільовою спрямованістю відтворювання, а тому із задоволенням певного набору конкретних потреб при мінімальних витратах, виходячи з готівкових ресурсів і реальних можливостей їх ефективного використання. Для найбільш повного задоволення різних потреб необхідне дотримання певних пропорцій в розвитку виробни-

цтва, причому ця пропорційність повинна бути неперервною і змінюватися відповідно до зміни структури потреб. У такому випадку стійкість повинна розглядатися як здатність економічної системи безперервно підтримувати оптимальну пропорційність в розвитку на різних рівнях.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однією з основних проблем оцінки економічної стійкості сучасних підприємств є недостатня методична підтримка, відсутність у економістів підприємств якісного інструментарію вибору різних варіантів управлінських рішень.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є розробка методики оцінки економічної стійкості підприємств в сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження. В розробці методичного апарату оцінки економічної стійкості підприємства є декілька проблем [1, с. 23-24]:

1. Визначення набору індикаторів оцінки стійкості.
2. Відсутність граничних критичних значень показників стійкості.
3. Недостатня інформаційна статистична база для проведення аналізу стійкості.
4. Недосконалість методів розрахунку сукупного ризику втрати стійкості. Процедури, що застосовуються в цей час, здійснюють зважування основних показників діяльності підприємства при формуванні інтегрального показника, виключно суб'єктивні.
5. Інтерпретації отриманих результатів оцінки стійкості.

Як один з можливих варіантів розв'язання зазначеної проблеми, пропонується підхід, що дозволяє за допомогою процедур моделювання давати комплексну оцінку стійкості розвитку виробничої системи. Формально функціонування системи описується набором показників, в якому відбиваються об'ємні значення ресурсів (трудових, матеріальних, фінансових), що переробляються, і результатів, що отримуються (матеріальних, фінансових, соціальних). Природно, що для аналізу стійкості функціонування системи ці показники мають бути представлені у вигляді тимчасових рядів, оскільки саме поняття стійкості поза зв'язком з часом втрачає всіляке значення.

Суть підходу полягає в порівнянні реальних показників господарської діяльності виробничої системи з ідеально можливими (плановими, очікуваними), які формуються

на основі аналізу діяльності підприємства і прогнозних оцінок основних параметрів його функціонування. Порівняння відбувається через згортку всіх розрахункових показників в єдиний інтегральний показник, названий результативністю роботи. Перевагою підходу, що пропонується, відносно існуючих, є можливість отримання оцінки стійкості розвитку виробничої системи за будь-яким апріорно заданим критерієм і співвідношенням оцінок, що отримуються по різних критеріях.

Окремим питанням є формування інтегрального критерію оцінки стійкості виробничої системи. Як правило, критерій визначається метою дослідження і багато в чому залежить від тих питань, відповіді на які треба отримати. Формально заданий інтегральний критерій оцінки відображає порядок розташування локальних показників господарської діяльності в наборі, що характеризує той або інший її аспект. Розташування показників один відносно до одного визначається укладеним в них економічним значенням. Так очевидно, що зростання обсягів виробництва за певний період часу має випереджати зростання інвестицій в цю виробничу систему, а, наприклад, прибуток, що отримується, повинен рости більш швидкими темпами, ніж собівартість і величина інвестицій. Зіставляючи, таким чином, відібрані для аналізу показники по всій сукупності, одержуємо ранг кожного показника відносно всіх інших. Внаслідок ранжування формується ідеальний порядок (норматив) проходження показників, який формально відображає прийнятий критерій оцінки. Необхідно зазначити, що при зміні критерію весь порядок розрахунку підсумкової оцінки ефективності по моделі, що пропонується, зберігається незмінним, змінюється тільки взаємне положення показників в нормативі один відносно одного, а це дозволяє говорити про деяку універсальність підходу до оцінки стійкості виробничої системи.

Можливі наступні варіанти реалізації підходу, що пропонується. Перший – це оцінка стійкості розвитку виробничої системи на основі аналізу структури економічних і соціальних показників за певний період часу. Показники представляються у вигляді тимчасових рядів. Природно, що чим довший тимчасовий ряд, тим точніше оцінка, що отримується. Для кожного моменту часу визначається результативність роботи в залежності від стану структури системи показників, що розглядається. Це дозволяє згорнути різні показники,

які характеризують об'єкт дослідження, в один безрозмірний показник, що відображає якісну характеристику сукупності. Визначивши результативність роботи по заданому критерію для кожного моменту часу, можна отримати інтегральний показник результативності – міру реалізації виробничих можливостей. Залишається тільки співвіднести розраховане значення з нормативним – це і буде кількісна оцінка стійкості виробничої системи, яка розглядається. Природно, що ця оцінка буде відносною, але з урахуванням того, що дана методика застосована до виробничих систем різного масштабу, які функціонують в різних організаційних та інших умовах, оцінки, що отримуються, порівнянні між собою.

Інший варіант моделі дозволяє дати прогноз ефективності майбутньої господарської діяльності і стійкості системи. На основі існуючих методик визначаються значення показників, включених в набір для прогнозу, і виконується розрахунок, аналогічний попередньому варіанту для майбутніх періодів. За підсумковою оцінкою визначається ефективність передбачуваної стратегії розвитку і дається оцінка стійкості. Оскільки розглядається ефективність господарської діяльності в майбутніх періодах, то з'являється можливість моделювання процесу, пошуку кращих варіантів стратегії за критерієм стійкості.

Цілком природно, що підхід, який пропонується, не вільний від недоліків. Наприклад, важко врахувати численні аспекти ринкової кон'юнктури, її мінливість і слабку передбачуваність. Однак велика частина недоліків зумовлена не суттю підходу і інструментарію для його реалізації, а тим початковим матеріалом, який використовується для реалізації процедури оцінки рівня стійкості. Зокрема, це стосується показників, які застосовуються для

розрахунків. Більшість з них має вартісну природу, а, отже, і можливість неоднозначного і широкого тлумачення їх суті.

У цей час кожне підприємство вимушене визначити для себе найбільш відповідний набір критеріїв оцінки ефективності своєї діяльності і на його основі визначати міру її стійкості і розробляти заходи щодо управління стійкістю. Багато в чому вибір таких критеріїв залежить від фази життєвого циклу підприємства – на різних етапах життєвого циклу підприємства змінюється значущість, а також характер поведінки показників різних груп. Запропонований підхід дозволить акцентувати увагу керівників і фінансових аналітиків на тих показниках, аналіз яких найбільш важливий на конкретному етапі функціонування і розвитку підприємства. Значущість фінансових показників на різних етапах життєвого циклу підприємства представлена в табл. 1 [5].

Доцільно більш детально розглянути особливості аналізу фінансового становища підприємства на кожному етапі його життєвого циклу.

Етап зародження. Формування стратегічного потенціалу починається на етапі зародження підприємства шляхом пошуку найбільш конкурентоспроможних напрямів існування на ринку. Велику увагу на даному етапі потрібно приділяти впливу зовнішніх чинників, які мають бути сприятливі для ведення бізнесу, а також прибутковості вибраної місії. У розрізі фінансового аналізу особлива увага має бути приділена показникам ліквідності і фінансовій незалежності.

Показники ліквідності характеризують поточну платоспроможність підприємства шляхом порівняння в певні періоди величини оборотного капіталу з сумою взятих платіж-

Таблиця 1

Значущість фінансових показників

Фінансові показники	Етапи життєвого циклу				
	Зародження	Прискорення	Сповільнення	Зрілість	Спад
Показники ліквідності					
Показники фінансової незалежності					
Показники оборотності					
Показники прибутковості продажу					
Показники прибутковості капіталу					
	Використовуються насамперед		Використовуються у другу чергу		Використовуються в третю чергу

них зобов'язань, в тому числі з тими, які найближчим часом мають бути оплачені. Дуже високі показники свідчать про неефективне використання вкладених коштів, низькі показники – про можливу небезпеку виявитися неплатоспроможним.

Предметом розгляду показників фінансової незалежності є сукупність пасивів, тобто власних джерел і зобов'язань. Мова йде про сферу, в яку проникають інтереси власності, критерії максимізації прибутку, а також вплив податків. Оптимізація структури пасивів належить до найбільш важливих аспектів фінансової незалежності.

Таким чином, на етапі зародження підприємства при аналізі його фінансового становища найбільша увага повинна бути приділена показникам перших двох груп: ліквідності і фінансової незалежності. При цьому коефіцієнти, що розглядаються, повинні мати стійку тенденцію зростання і до кінця етапу досягти нормативних значень.

Етап прискорення зростання. Етап прискорення зростання характеризується істотним зусиллям стратегічного потенціалу підприємства при зростанні попиту на його продукцію. Окремі елементи потенціалу підприємства складаються в систему, між ними виникають стійкі зв'язки, що дозволяють отримувати ефект цілісності і істотно посилюють конкурентоспроможність. Крім того, посилюється взаємодія підприємства з родинними і підтримуючими галузями та підвищується міра агресивності конкурентної стратегії підприємства.

На етапі прискорення зростання важливим є стабільність показників ліквідності і незалежності. Якщо вони не стабілізувалися на попередньому етапі, це означає, що підприємство не досягло необхідної міри конкурентоспроможності і стоїть на грані банкрутства. Потрібне втручання на рівні перегляду місії фірми, або, як мінімум, її маркетингової стратегії. Однак основний акцент в фінансовому аналізі на етапі прискорення повинен бути зроблений на показниках оборотності.

Розглядаючи показники оборотності, слід постійно спостерігати за їх динамікою, оскільки використати тут універсальні нормативи неможливо (через вплив тривалості виробничого циклу та інших чинників). Показники оборотності на етапі прискорення мають постійно рости.

До кінця етапу прискорення зростання повинне вже спостерігатися зростання показників рентабельності.

Етап сповільнення зростання. Цей етап зростання може початися з проникненням на ринок як великого числа виробників-конкурентів, так і конкуруючих технологій. Одним з критеріїв успішної діяльності є стабілізація показників рентабельності продажу. Особливу увагу потрібно приділяти коефіцієнтам рентабельності – всіх операцій по балансовому і чистому прибутку як інтегрованим показникам.

Прибутковість всіх операцій по балансовому прибутку показує, наскільки ефективно і прибутково підприємство веде свою діяльність. Показник потрібно порівнювати з торішньою величиною, з показниками конкурентів, із середніми показниками по галузі. Компанії, що реалізують недорогі товари у великому об'ємі за готівковий розрахунок, будуть мати відносно невисоке значення цього показника (10%). Необов'язково, щоб цей показник зростав. Підприємство, у якого прибутковість продажу нижча, ніж у конкурентів, може збільшити свою частку ринку за їх рахунок.

Етап зрілості. На цьому етапі, маючи стабільні показники рентабельності продажу, необхідно домагатися стабільних і високих показників рентабельності капіталу. Слід також відстежувати інвестиційну діяльність підприємства, що і дозволяє аналізувати показники рентабельності капіталу. При цьому доцільно розглядати прибутковість сукупних активів, окремих частин, а також джерел формування. На цьому етапі всі коефіцієнти повинні мати стабільні значення. Якщо динаміка показників оборотності і рентабельності свідчить про стабільність або стійке зростання, то можна зробити висновок про нормальний розвиток підприємства. Якщо показники мають тенденцію до зниження або коливань, то слід вжити заходів по зміні стратегії підприємства, оскільки підприємство може виявитися на грані настання стадії спаду.

Етап спаду. Спад конкурентоспроможності настає в основному через агресивну політику підприємств-суперників, а також за рахунок старіння ресурсів підприємства. На цьому етапі зовнішні чинники знову набувають великого значення: параметри попиту, зв'язку з родинними галузями, суперництво з конкуруючими підприємствами, вплив державних реформ і інше. На цьому етапі вони виявляються грубіше, різкіше, а імовірність настання банкрутства стає більш реальною. На етапі спаду відбувається дестабілізація всіх фінансових показників, тому потрібно відстежувати всі групи показників.

Але не всі з них можуть сигналізувати про дестабілізацію діяльності підприємства в рівній мірі. Найбільш істотними показниками є показники ліквідності і рентабельності. На основі аналізу показників рентабельності можна зробити висновок про можливість або неможливість продовження діяльності підприємства у вибраному напрямі. Показники ліквідності можуть провіщати фінансову кризу або повне банкрутство підприємства.

У запропонованій системі фінансового аналізу показники проранжовані по значущості групи фінансових показників стосовно до етапів життєвого циклу підприємства, виявлені тенденції до їх зміни при нормальному розвитку підприємства на будь-якій стадії його функціонування. Її використання забезпечить більш точну фінансову оцінку підприємства. Система фінансового аналізу заснована на доступній інформації, не є трудомісткою, що

дозволяє застосовувати її для більш глибокої оцінки стану підприємства, яка потім може бути використана для розробки більш обґрунтованих заходів, направлених на забезпечення його стійкого функціонування.

У табл. 2 представлено групи показників стійкості.

На нижньому рівні тривірневої ієрархічної структури знаходиться мінімальний набір показників, що характеризує життєво важливі для будь-якого підприємства характеристики його функціонування. Показники розбиті на чотири групи: зовнішні показники (1) – прибуток, конкурентоспроможність підприємства, конкурентоспроможність продукції; внутрішні показники, в свою чергу, розбиті на три групи фінансово-економічні (2), виробничо-економічні (3) і організаційно-економічні (4) [3, с. 170].

На середньому рівні – агреговані показники U_i , що визначають стратегічні цілі під-

Таблиця 2

Індикатори оцінки зовнішніх і внутрішніх показників діяльності промислових підприємств в забезпеченні економічної стійкості

Група показників	Показник
Зовнішні показники стійкості	
1. Прибуток	1.1 Прибуток
	1.2. Рентабельність
	1.3. Об'єм продажу
2. Конкурентоздатність підприємства	2.1. Інноваційний потенціал підприємства
	2.2. Ринкова активність
	2.3. Стратегічні капіталовкладення
3. Конкурентоздатність продукції	3.1. Якість продукції
	3.2. Ціна продукції
	3.3. Післяпродажне обслуговування
Внутрішні показники стійкості	
1. Фінансово-економічні	1. Коефіцієнт автономії
	2. Коефіцієнт співвідношення позикових і залучених коштів
	3. Коефіцієнт забезпеченості власними коштами
	4. Коефіцієнт маневреності
	5. Коефіцієнт фінансування
2. Виробничо-економічні	1. Здатність підприємства до освоєння
	2. Час підготовки і освоєння нового виробу
	3. Час виробництва і реалізації нового виробу
	4. Коефіцієнт оновлення
3. Організаційно-економічні	1. Відповідність стратегічним пріоритетам розвитку підприємства
	2. Пристосованість для застосування сучасних інформаційних технологій
	3. Гнучкість і здібність до адаптації
	4. Забезпечення оперативності в реалізації управлінських рішень
	5. Пристосованість для застосування сучасних схем фінансового менеджменту
	6. Функціональна і структурна логічність
	7. Раціональна міра централізації (децентралізація)

приємства. Агрегування здійснюється за формулою:

$$U_i = w_{ij} \cdot u_{ij}, \quad (1)$$

де w_{ij} – вагові коефіцієнти, отримані експертним шляхом за результатами аналізу щомісячних даних;

u_{ij} – j -й показник економічної стійкості в i -й групі. На верхньому рівні знаходиться агрегований показник стійкості, що дорівнює 1.

Найбільшу складність в оцінці показників стійкості верхнього і середнього рівня являє собою визначення вагових коефіцієнтів, від яких залежить не тільки розрахункова величина стійкості, але і вибір подальших заходів щодо стабілізації діяльності підприємства. На виборі коефіцієнтів значущості для кожного локального і групового показника потрібно зупинитися більш детально.

Процедура оцінки економічної стійкості включає наступні етапи [3, с. 171]:

1. Визначення експертним шляхом вагових коефіцієнтів значущості локальних показників стійкості.

2. Завдання допустимого (u^{dn}), критичного (u^{kp}) і катастрофічного (u^{km}) рівнів стійкості на основі фази життєвого циклу підприємства, його тактичних і стратегічних цілей і задач.

3. Розрахунок окремих показників стійкості для випадку, коли сприятливе зростання показника (наприклад, прибуток):

$$u_i = 1 - \frac{a_i^{nn} - a_i}{a_i^{nn}}, \quad (2)$$

для випадку, коли сприятливе зниження показника (наприклад, витрати):

$$u_i = 1 - \frac{a_i - a_i^{nn}}{a_i^{nn}}. \quad (3)$$

4. Розрахунок окремих показників стійкості з урахуванням вагового коефіцієнта:

$$U_{ij} = w_{ij} \cdot u_{ij}. \quad (4)$$

5. Розрахунок окремих показників стійкості:

$$V_j = \sum_{i=1}^m w_{ij} \cdot u_{ij}. \quad (5)$$

6. Розрахунок інтегрального показника стійкості:

$$I = \sum_{j=1}^n w_j \cdot V_j. \quad (6)$$

Прийняття рішення про вибір керуючих впливів по стабілізації діяльності підприємства.

Оцінка рівня економічної стійкості була проведена для одного з промислових підприємств сходу України (табл. 3).

Після проведеної експертизи були отримані наступні оцінки значущості (вагові коефіцієнти) локальних і групових показників стійкості. Допустимий рівень стійкості $u^{dn} = 0,9$, критичний $u^{kp} = 0,7$ і катастрофічний $u^{km} = 0,5$.

В табл. 4 представлені розрахунки внутрішніх показників стійкості (показників фінан-

Таблиця 3

Показники рівня економічної стійкості підприємства

Показник	Фактичне значення	Очікуване значення	Розрахунок окремого показника стійкості	Вага	Розрахунок групового показника стійкості
Товарна продукція (в порівнянних цінах), тис. грн.	35540	50000	0,711	0,12	0,085
Виручка від реалізації (без ПДВ), тис. грн.	30955	45000	0,688	0,14	0,096
Освоєння капіталовкладень, тис. грн.	1310	1310	1,000	0,05	0,050
Використання виробничої потужності, %	10	25	0,392	0,12	0,047
Собівартість товарної продукції, тис. грн.	33024	33024	1,000	0,07	0,070
Рентабельність товарної продукції, %	12,597	13	0,969	0,08	0,078
Витрати на виробництво, тис. грн.	31560	31560	1,000	0,06	0,060
Балансовий прибуток (+), збитки (-), тис. грн.	-3602	2600	-1,385	0,18	-0,249
Результат від реалізації (+), збитки (-), тис. грн.	619	700	0,884	0,18	0,159
					0,396

Розрахунок внутрішніх показників стійкості

Показник	Фактичне значення	Очікуване значення	Розрахунок окремого показника стійкості	Вага	Розрахунок групового показника стійкості
Показники фінансово-економічної стійкості					
Коефіцієнт концентрації власного капіталу	0,69	>0,5	1,380	0,10	0,138
Коефіцієнт фінансової залежності	1,45	<2,0	1,275	0,10	0,128
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	0,08	>0,5	0,160	0,10	0,016
Коефіцієнт концентрації залученого капіталу	0,30	<0,4	1,250	0,10	0,125
Коефіцієнт структури довгострокових вкладень	0,10	<0,3	1,667	0,10	0,167
Коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів	0,09	<0,2	1,550	0,10	0,155
Коефіцієнт співвідношення залученого і власного капіталу	0,44	<0,4	0,900	0,10	0,090
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,01	<0,2	0,050	0,10	0,005
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,56	<0,8	0,700	0,10	0,070
Коефіцієнт покриття	1,25	<2,0	0,625	0,10	0,063
					0,956
Показники виробничо-економічної стійкості					
Рівень зношеності обладнання	0,5	0,8	0,625	0,20	0,125
Організаційно-технічний рівень виробництва	0,6	0,8	0,750	0,10	0,075
Наявність надмірних потужностей	0,8	0,9	0,889	0,25	0,222
Рівень автоматизації техпроцесу	0,8	0,8	1,000	0,05	0,050
Забезпеченість матеріально-сировинними і паливно-енергетичними ресурсами	0,5	0,9	0,556	0,05	0,028
Наявність матеріальних резервів	0,7	0,9	0,778	0,10	0,078
Кваліфікація персоналу	0,7	0,8	0,875	0,25	0,219
					0,797
Показники організаційно-економічної стійкості					
Вище керівництво	8	10	0,800	0,20	0,160
Фінанси	6	8	0,750	0,15	0,113
Розробки (НІОКР)	6	6	1,000	0,15	0,150
Маркетинг	8	8	1,000	0,20	0,200
Матеріально-технічне постачання	7	8	0,875	0,10	0,088
Кадри	5	8	0,625	0,20	0,125
					0,835

Таблиця 5

Розрахунок інтегрального показника стійкості

Показник	Вага	Значення	Розрахунок
Зовнішні	0,3	0,396	0,119
Фінансово-економічна стійкість	0,3	0,956	0,287
Виробничо-економічна стійкість	0,25	0,797	0,199
Організаційно-економічна стійкість	0,15	0,835	0,125
Інтегральний показник стійкості			0,730

сово-, виробничо- і організаційно-економічної стійкості).

Результати розрахунку інтегрального показника стійкості представлено в табл. 5.

Висновки з цього дослідження. Аналіз початкових даних, а також групових і інтегральних показників стійкості показав, що найбільш нестійкою є фінансово-економічна сфера діяльності підприємства: в цьому випадку груповий показник фінансово-економічної стійкості склав 0,956, тобто перевищив критичний поріг стійкості. Результати фінансово-економічної діяльності, в свою

чергу, позначилися на загальних показниках діяльності підприємства, знизивши рівень залежності від зовнішніх чинників до рівня нижче критичного – показник зовнішньої стійкості становив 0,396. Інтегральний показник стійкості становив 0,730, що свідчить про недостатній рівень економічної стійкості підприємства – перевищене значення критичного рівня в 0,7. Вдосконалена методика оцінки економічної стійкості підприємств має забезпечити реальну основу ефективного управління суб'єктами господарської діяльності.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Барановский В.К. Концепция перехода Украины на модель устойчивого развития // Проблемы теории и практики управления. – 1998. – № 5. – С. 23-24.
2. Гиг Дж.Ван. Прикладная общая теория систем. – М.: Мир, 1981. – 345 с.
3. Економічна безпека підприємства в умовах рейдерських загроз: колективна монографія [Текст] / [О.А. Бурбело, С.К. Рамазанов, О.М. Заєць, Т.С. Гудима, О.М. Кузьменко / за наук. ред. О.А. Бурбело, С.К. Рамазанова]. – Сєвєродонецьк: Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2015. – 282 с.
4. Ильичев А.В. Эффективность проектируемой техники: Основы анализа. – М.: Машиностроение, 1991. – 336 с.
5. Иванов В.Л. Управление экономической стійкістю промислових підприємств (на прикладі підприємств машинобудівного комплексу): Монографія. – Луганськ: Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2005. – 265 с.

REFERENCES:

1. Baranovskiy V.K. Kontseptsiya perekhoda Ukrainy na model' ustoychivogo razvitiya // Problemy teorii i praktiki upravleniya – 1998. – № 5. – S.23-24.
2. Gig Dzh.Van. Prikladnaya obshchaya teoriya sistem. – M.: Mir, 1981. – 345 s.
3. Ekonomichna bezpeka pidpriyemstva v umovakh reiderskykh zahroz: kolektivna monohrafiia [Tekst] / [O.A. Burbelo, S.K. Ramazanov, O.M. Zaiets, T.S. Hudyma, O.M. Kuzmenko / za nauk. red. O.A. Burbelo, S.K. Ramazanova]. – Sievierodonetsk: Vyd-vo SNU im. V. Dalia, 2015. – 282 s.
4. Il'ichev A.V. Effektivnost' proektiruemykh tekhniki: Osnovy analiza. – M.: Mashinostroenie, 1991. – 336 s.
5. Ivanov V.L. Upravlinnia ekonomichnoiu stiikistiu promyslovykh pidpriyemstv (na prykladi pidpriyemstv mashynobudivnoho kompleksu): Monohrafiia. – Luhansk: Vyd-vo SNU im. V. Dalia, 2005. – 265 s.

Система корпоративного управління промисловими холдингами

Васильківський Д.М.

доктор економічних наук, доцент,
завідувач кафедри міжнародних економічних відносин
Хмельницького національного університету

Стаття присвячена актуальним питанням вдосконалення корпоративного управління в промислових холдингах, які передбачають делегування відповідальності за прийняття і реалізацію корпоративних рішень бізнес-одинацям. Проаналізовано та систематизовано основні елементи корпоративної моделі. Розглянуто світовий досвід формування систем корпоративного управління. Запропоновано підходи до формування системи корпоративного управління в процесі ринкових перетворень в Україні.

Ключові слова: корпоративне управління, система, холдинг, принципи, елементи, модель.

Vasylykivskiy D.N. СИСТЕМА КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕННЯ ПРОМЫШЛЕННЫМИ ХОЛДИНГАМИ

Статья посвящена актуальным вопросам совершенствования корпоративного управления в промышленных холдингах, которые предусматривают делегирование ответственности за принятие и реализацию корпоративных решений бизнес-единицам. Проанализированы и систематизированы основные элементы корпоративной модели. Рассмотрен мировой опыт формирования систем корпоративного управления. Предложены подходы к формированию системы корпоративного управления в процессе рыночных преобразований в Украине.

Ключевые слова: корпоративное управление, система, холдинг, принципы, элементы, модель.

Vasylykivskiy D.M. SYSTEM OF CORPORATE MANAGEMENT OF INDUSTRIAL HOLDINGS

The article is devoted to the actual issues of improvement of corporate management in industrial holdings, which provide the delegation of responsibility for the adoption and implementation of corporate decisions to business units. The basic elements of the corporate model are analyzed and systematized. The world experience of forming corporate management systems is considered. Approaches to the formation of the corporate management system in the process of market transformation in Ukraine are offered.

Keywords: corporate management, system, holding, principles, elements, model.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Становлення інноваційної економіки України обумовлює більш високий рівень конкурентоспроможності промисловості як її ключової складової. Однією з ефективних форм виробничого управління вітчизняними підприємствами виступає система корпоративного управління, яка забезпечує реалізацію моделі довгострокового стійкого розвитку. Під корпоративним управлінням в акціонерних товариствах розуміється система відносин між органами управління і посадовцями емітента, власниками цінних паперів (акціонерами, власниками облігацій та інших цінних паперів), а також іншими зацікавленими особами, так чи інакше залученими до управління емітентом як юридичною особою.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В умовах сучасного індустріального зростання відбувалося формування принципів ефективного керівництва, які були сформульовані класиками теорії управління: Г. Емерсоном, Ф. Тейлором, А. Файодем.

Найбільш комплексні і складні концепції управління, розроблені в минулому столітті, пов'язані з системним і ситуаційним підходами до управління.

Значимий внесок у розвиток наукових уявлень про спрямованість і характер корпоративного управління внесли представники зарубіжних економічних шкіл – І. Ансофф, Р. Брейлі, С. Майерс, О. Фішер, К. Холт та ін.

Теоретичні основи корпоративного управління розглядалися в працях таких дослідників, як А. Аганбегян, В. Бандурін, В. Бородін, Ю. Вінслав, Т. Гаврилова, Є. Губіна, В. Іноземців, В. Ковальов, Е. Коротков, І. Мазур, В. Млинців, П. Наймушин, Н. Ольдерогге, І. Самойлов, А. Рожков, О. Романова, В. Тітов, І. Ткаченко, В. Шапіро, В. Шейн та ін.

Сучасні проблеми корпоративного управління досліджувалися багатьма вітчизняними ученими, серед них А. Астапович, О. Бестужева, Д. Вайнштейн, Г. Галобурда, Д. Голубков, М. Гутброда, А. Єрмолін, Д. Ісаєв, Б. Коваленко, Л. Лукачева, О. Писарєва,

А. Чернявський та ін, які розглядають поступове становлення корпорацій починаючи від стародавніх часів та закінчуючи сучасним етапом. Ми зупинимось лише на окремих факторах створення корпорацій в різних країнах.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значне число наукових робіт і публікацій, присвячених проблемі корпоративного управління, недостатньо уваги в дослідженнях зарубіжних і вітчизняних економістів приділена питанням формування і розробки організаційно-економічного механізму корпоративного управління складних інтегрованих структур промисловості.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Узагальнити теоретико-методологічні уявлення про корпоративне управління в промислових холдингах, розглянути основні підходи до моделювання системи корпоративного управління в промислових холдингах і визначити чинники ефективності управління.

Виклад основного матеріалу дослідження. До сфери корпоративного управління відносяться усі питання, пов'язані із забезпеченням ефективності діяльності компанії та із захистом інтересів її власників, у тому числі регулювання внутрішніх і зовнішніх ризиків. Система корпоративного управління (СКУ) – це комплекс правив, культура, що забезпечує таке управління корпорацією і контроль над нею, при яких вона діє чітко в інтересах акціонерів та інших зацікавлених сторін: співробітників, населення довколишніх населених пунктів, клієнтів і постачальників.

У 90-і роки ХХ століття з'явилися наступні концепції корпоративного управління: концепція «співучасників»; концепція вартості капіталу акціонерів.

Концепція «співучасників» розглядається в найбільш широкому трактуванні корпоративного управління – це врахування і захист інвесторів, як фінансових, так і нефінансових, які вносять свій внесок у діяльність корпорації. При цьому до нефінансових інвесторів можуть відноситися службовці (специфічні навички для корпорації), постачальники (специфічне устаткування), місцева влада (інфраструктура і податки в інтересах корпорації). Корпорації, управління якими здійснюється відповідно до концепції вартості капіталу акціонерів, концентруються на діяльності, здатній підвищити вартість корпорації (тобто вартість капіталу акціонерів), і скорочують масштаби діяльності або продають підрозділи, які не можуть сприяти підвищенню вартості компанії [4, с. 132].

З точки зору підприємства в цілому, добросовісне корпоративне управління складається з трьох елементів:

- етичних основ діяльності компанії, що полягає в дотриманні інтересів акціонерів;
- досягнення довгострокових стратегічних завдань його власників – наприклад, високої прибутковості в довгостроковій перспективі, більш високих показників прибутковості, ніж у лідерів ринку, або ж прибутковості, яка перевищує середній показник по галузі;
- дотримання усіх юридичних і нормативних вимог, що пред'являються до компанії [5, с. 73].

Якщо не вважати дотримання компанією юридичних і нормативних вимог більшою мірою, ніж органів влади, контроль за корпоративним управлінням здійснює ринок. При невиконанні правил добросовісного корпоративного управління компанії загрожують не штрафи, а втрата репутації на ринку капіталів. Ця втрата приведе до зниження інтересу інвесторів і падіння фондових котирувань. Крім того, це обмежить можливості для подальших операцій і капіталовкладень в компанію з боку зовнішніх інвесторів, а також завдасть збитку перспективам емісії нових цінних паперів. Тому в цілях збереження інвестиційної привабливості західні компанії надають велике значення дотриманню норм і правил корпоративного управління. Захист прав інвесторів за рахунок вдосконалення корпоративного управління дає ефект, що виходить за рамки власне корпоративних ризиків [2, с. 246]. Вдосконалення корпоративного управління впливає також на корпоративну політику в цілому, скорочуючи макроекономічні ризики. Одним з найважливіших напрямів такого роду зусиль стала розробка рекомендацій, що стосуються практики корпоративного управління в акціонерних компаніях. Прикладом можуть служити принципи корпоративного управління, розроблені «Організацією економічного співробітництва і розвитку» (ОЕСР) [3, с. 150].

Згодом в окремих країнах були розроблені власні зведення, принципи і кодекси корпоративного управління, які покликані переконати інвесторів (передусім міноритарних) в тому, що компанії діятимуть в інтересах акціонерів і створюватимуть їм можливості для оперативного отримання достатньої інформації про стан справ в компаніях. Міжнародними організаціями, об'єднаннями інвесторів, урядами різних країн і компаніями було прийнято близько 90 кодексів корпоративного управління, що є зведенням стандартів, які

добровільно приймаються, і внутрішніх норм, що встановлюють порядок корпоративних відносин. Основу кодексів корпоративного управління складають рекомендації з основних питань корпоративних відносин. Не існує єдиної моделі ефективного корпоративного управління. Тим часом робота, проведена в ОЕСР, дозволила виявити деякі загальні елементи, що лежать в основі корпоративного управління [7, с. 209].

У рекомендаційному документі ОЕСР («Принципи корпоративного управління») визначені принципові позиції місії корпорацій, які ґрунтуються на цих загальних елементах. Вони сформульовані так, щоб охопити різні існуючі моделі. Ці «Принципи» зосереджені на проблемах управління, що виникли в результаті відділення власності від управління. Деякі інші аспекти, що стосуються процесів ухвалення рішень в компанії, такі, як екологічні і етичні питання, також взяті до уваги, але в детальнішій формі вони розкриті в інших документах ОЕСР (включаючи «Керівництво» для транснаціональних підприємств, «Конвенцію» і «Рекомендацію по боротьбі з хабарництвом»), а також в документах інших міжнародних організацій. Ступінь дотримання корпораціями базових принципів належного корпоративного управління стає все більш важливим чинником при ухваленні рішень з питань інвестицій. Особливе значення мають відношення між практикою управління корпораціями і можливостями компаній знаходити джерела фінансування, використовуючи набагато ширше коло інвесторів. На корпоративне управління також впливають відношення між учасниками системи управління. Акціонери, що мають контрольний пакет акцій, якими можуть бути фізичні особи, сім'ї, альянси або інші корпорації, що діють через холдингову компанію або через взаємне володіння акціями, можуть істотно вплинути на корпоративну поведінку [6, с. 296].

Фінансові кризи останніх років підтверджують, що принципи прозорості і підзвітності є найважливішими в системі ефективного управління корпорацією. Структура корпоративного управління повинна забезпечувати своєчасне і точне розкриття інформації з усіх істотних питань, що стосуються корпорації, включаючи фінансовий стан, результати діяльності, власність і управління компанією.

Публічне розкриття інформації зазвичай потрібно, як мінімум раз на рік, хоча в деяких країнах таку інформацію необхідно представляти раз на півроку, раз на квартал або навіть

ще частіше у разі істотних змін, що сталися в компанії.

Серед найбільш важливих специфічних проблем формування моделей корпоративного управління і контролю слід виділити: відносно нестабільну макроекономічну і політичну ситуацію; несприятливий фінансовий стан великої кількості новостворених корпорацій; недостатньо розвинене і відносно суперечливе законодавство в цілому; домінування в економіці великих корпорацій і проблема монополізму; у багатьох випадках значна первинна «розпиленість» володіння акціями; проблема «прозорості» емітентів і ринків і як наслідок – відсутність (нерозвиненість) зовнішнього контролю за менеджерами колишніх державних підприємств; слабкі внутрішні і зовнішні інвестори, що побоюються багатьох додаткових ризиків; відсутність (забуття) традицій корпоративної етики і культури; корупція та інші кримінальні аспекти проблеми [1, с. 303].

Характер і особливості системи корпоративного управління визначаються в цілому рядом загальноекономічних чинників макроекономічною політикою, рівнем конкуренції на ринках товарів і чинників виробництва. Система управління корпорацією в конкретній країні визначається декількома чинниками: законодавством і різними нормативними актами, що регулюють права і обов'язки усіх учасників корпоративних відносин; структурою управління, що фактично склалася, і звичаями ділового обігу в країні тощо. Попри те, що принципи функціонування системи управління можуть бути різними, багато чинників «де-факто» і «де-юре» здійснюють на корпорації практично однаковий вплив.

Фахівці в галузі корпоративного права виділяють три основні моделі корпоративного управління в країнах з розвиненими ринковими відносинами: англо-американська, японська і німецька. Кожна з цих моделей формувалася впродовж історично тривалого періоду і відбиває, передусім, специфічні національні умови соціально-економічного розвитку, традиції, ідеологію (рис. 1).

Англо-американська модель характеризується наявністю індивідуальних акціонерів і постійно зростаючим числом незалежних, тобто не пов'язаних з корпорацією, акціонерів (вони називаються «зовнішні» акціонери або «аутсайтери»), чітко розробленою законодавчою основою, що визначає права і обов'язки трьох ключових учасників: керівників, директорів і акціонерів, а також порівняно простим

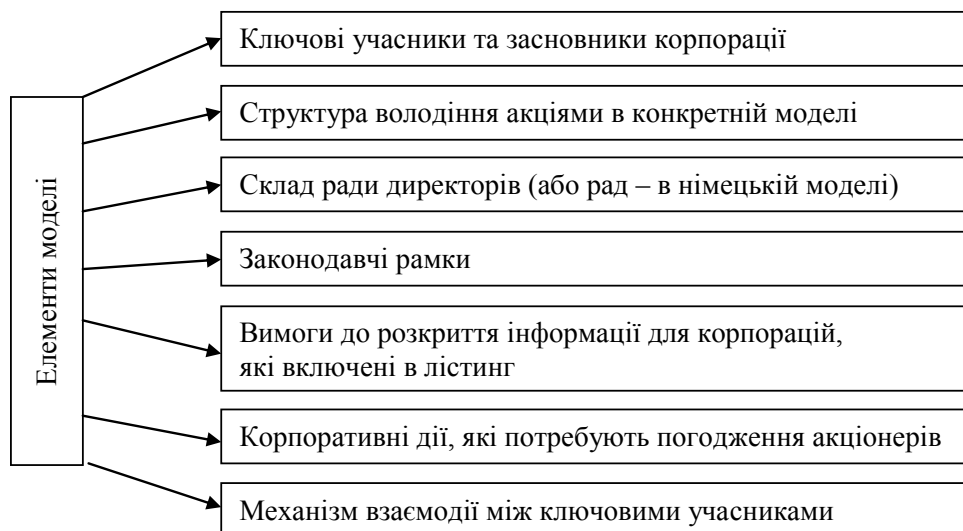


Рис. 1. Основні елементи корпоративної моделі

механізмом взаємодії між корпорацією та акціонерами, між самими акціонерами як на щорічних загальних зборах, так і в проміжках між ними [6, с. 23].

США є найбільшим ринком капіталу і одночасно місцем найбільш розвиненої системи голосування за дорученням і небувалій активності незалежних (інституціональних) інвесторів. Останні також відіграють важливу роль на ринку капіталу і в корпоративному управлінні Великобританії. Учасниками англо-американської моделі є керівники, директори, акціонери (в основному, інституціональні інвестори), урядові структури, біржі, саморегулюючі організації, консалтингові фірми, які надають консультаційні послуги корпораціям і акціонерам з питань корпоративного управління і голосування за дорученням. Три основні учасники – це менеджери, директори і акціонери. Важливу роль в англо-американській моделі відіграють фондові біржі, які визначають вимоги по лістингу, рівень розкриття інформації та інші вимоги. В англо-американській моделі чітко визначені питання відносин акціонерів між собою і взаємовідносин акціонерів з корпорацією. Важливу роль в управлінні акціонерним товариством (корпорацією) відіграють незалежні і саморегулюючі організації. У японській і німецькій моделях багато з цих функцій, як правило, виконує один банк. Тобто, в цих моделях існує сильний взаємозв'язок між корпорацією і її основним банком. Японська модель характеризується високим відсотком банків і різних корпорацій у складі акціонерів; банківська система відрізняється міцними зв'язками «банк – корпорація»; законодавство, громадська думка і

промислові структури підтримують «кейрецу» (групи корпорацій, об'єднаних спільним володінням позикових коштів і власного капіталу); Ради директорів таких груп складаються переважно з «внутрішніх» членів; відсоток незалежних членів надзвичайно низький, а в деяких корпораціях вони взагалі не є присутніми, що пов'язано з існуючими складнощами голосування. При безумовній важливості акціонерного фінансування у більшості японських корпорацій основними власниками акцій є інсайдери. Тому вони відіграють важливу роль в окремих корпораціях і в усій системі [6, с. 224].

Японська система корпоративного управління є багатосторонньою і базується навколо ключового банку і фінансово-промислової мережі або кейрецу. Основний банк і кейрецу – це два різних, але доповнюючих один одного елементи японської моделі. Практично усі японські корпорації мають тісні відношення зі своїм основним банком. Банк надає своїм корпоративним клієнтам кредити і послуги з випуску облігацій, акцій, веденню розрахункових рахунків і консалтингові послуги. Основний банк, як правило, є головним утримувачем акцій корпорації. Ключовими учасниками японської моделі є: головний банк (основний внутрішній акціонер), пов'язана з корпорацією (афільована) корпорація або кейрецу (ще один основний внутрішній акціонер), правління і уряд. Слід звернути увагу на те, що взаємодія між учасниками спрямована на встановлення ділових контактів, а не на встановлення балансу сил, як в англо-американській моделі. На відміну від англо-американської моделі, незалежні акціонери практично

не в змозі вплинути на справи корпорації. В результаті цього дійсно незалежних акціонерів, тобто директорів, що представляють незалежних (зовнішніх) інвесторів, мало. Рада директорів японських корпорацій практично повністю складається з внутрішніх учасників, тобто виконавчих директорів, керівників, керівників великих відділів корпорації. У японській моделі механізм взаємодії між ключовими учасниками сприяє зміцненню відносин між ними. Це основна відмінна риса японської моделі. Японські корпорації зацікавлені в довгострокових, переважно, афілійованих акціонерах [6, с. 305].

Німецька модель управління акціонерними товариствами істотно відрізняється від англо-американської і японської моделей, хоча деяка подібність з японською моделлю все-таки існує. Банки є довгостроковими акціонерами німецьких корпорацій і, подібно до японської моделі, представники банків вибираються в Раду директорів. Проте, на відміну від японської моделі, де представники банків залучаються в раду тільки в кризових ситуаціях, в німецьких корпораціях представництво банків в раді постійне. Найбільші універсальні банки (тобто банки, які надають широкий діапазон послуг) грають в них основну роль, а в деяких землях країни державні банки є ключовими акціонерами корпорацій [6, с. 149].

Існують три основних особливості німецької моделі, які відрізняють її від інших моделей. Це склад Ради директорів і права акціонерів. По-перше, німецька модель передбачає двопалатну Раду, яка складається з Правління (виконавчої ради) (чиновники корпорації, тобто внутрішні члени) і наглядової ради (представники робітників, службовців корпорації і акціонерів). Ці дві палати абсолютно роздільні: ніхто не може бути одночасно членом Правління і наглядової ради. По-друге, чисельність наглядової ради встановлюється законом і не може бути змінена акціонерами. По-третє, в Німеччині та інших країнах, що використовують німецьку модель, узаконені обмеження прав акціонерів в частині голосування, тобто обмежується число голосів, яке акціонер має на зборах і яке може не співпадати з числом акцій, якими володіє цей акціонер.

Розвиток національної моделі корпоративного управління не може розглядатися поза сучасними глобалізаційними тенденціями. Одночасно, прагнення виробити певний стандарт «корпорації XXI століття» на світовому рівні загострило дискусії про найбільш загальні

принципи функціонування сучасної великої компанії, які часто ототожнюються з «американським» підходом і спробами нав'язати світу англо-американську модель бізнесу.

На сучасному етапі, ми вважаємо, можна погодитися з твердженням про неможливість застосування єдиного підходу (моделі) в умовах існування певних національних особливостей.

Інституціональні та інтеграційні тенденції в процесі ринкових перетворень в Україні привели до формування корпоративного сектора, що включає великі промислові і промислово-торгові акціонерні підприємства, фінансово-промислові групи, холдингові і транснаціональні компанії, які усе більшою мірою визначають провідну роль в забезпеченні економічного зростання країни (рис. 2).

Відмінними ознаками системи корпоративного управління в Україні, на наш погляд, нині являються наступні: відносно висока в порівнянні зі світовою практикою частка менеджерів на великих підприємствах; досить низька частка банків та інших фінансових інституціональних інвесторів; фактично відсутня така національна група інституціональних інвесторів, як пенсійні, акціонерні фонди, що є найважливішими суб'єктами ринку в розвинених країнах з ринковою економікою. Нерозвинений ринок цінних паперів забезпечує низьку ліквідність акцій більшості підприємств і неможливість залучення інвестицій зі сфери малого бізнесу.

У багатьох випадках відносини з кредиторами або акціонерами важливіші для керівників підприємства, ніж відносини з власниками.

Найважливішою особливістю залишається «непрозорість» відносин власності: характер приватизації і постприватизаційного періоду привели до того, що фактично неможливо провести чітку межу між реальним і номінальним власником.

Серед важливих чинників, які впливають на формування національної моделі корпоративного управління, необхідно виділити:

- структуру володіння акціями в корпораціях;
- специфіку фінансової системи в цілому як механізму трансформації заощаджень в інвестиції (типи і розподіл фінансових контрактів, стан фінансових ринків, типи фінансових інститутів, роль банківських інститутів);
- співвідношення джерел фінансування корпорації;
- макроекономічну та економічну політику в країні;

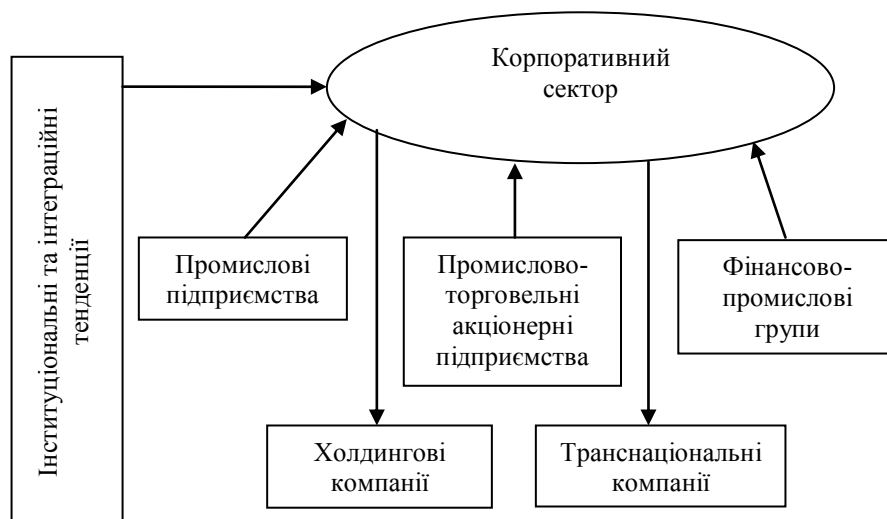


Рис. 2. Формування корпоративного сектора в процесі ринкових перетворень в Україні

– політичну систему.

Необхідно підкреслити той факт, що для України нині характерні тільки формувальні і проміжні моделі корпоративного управління, які залежать від вибраної моделі приватизації. Для них типові запекла боротьба за контроль в корпорації, недостатній захист акціонерів (інвесторів), недостатньо розвинене правове і державне регулювання.

В українській моделі корпоративного управління рада директорів (наглядова рада), здійснюючи функцію контролю над менеджментом, повинна сама залишатися об'єктом контролю. Для більшості великих українських акціонерних товариств можна виділити наступні групи учасників відносин, що становлять зміст поняття «корпоративне управління» :

- менеджмент, у тому числі одноосібний виконавчий орган емітента;
- великі акціонери (власники контрольного пакету голосуючих акцій суспільства);
- акціонери, що володіють незначним числом акцій (так звані «міноритарні» (дрібні) акціонери);
- органи державної влади (України та її суб'єктів), а також органи місцевого самоврядування;
- власники інших цінних паперів емітента;
- кредитори, що не є власниками цінних паперів емітента.

Корпоративний контроль в Україні умовно можна розділити на акціонерний, управлінський і фінансовий, кожен з яких може бути реалізований юридичними і фізичними особами. Акціонерний контроль це можливість прийняти або відхилити ті або інші рішення

акціонерами, які мають необхідну кількість голосів. Він є первинною формою контролю і відбиває інтереси акціонерів суспільства. Здійснення корпоративного контролю – в першу чергу акціонерного – дозволяє без участі кредитних організацій здійснити процес інвестування максимально прямим. Проте розвиток прямих форм інвестування ускладнює індивідуальний інвестиційний вибір, примушує потенційного інвестора шукати кваліфікованих консультантів, додаткову інформацію. Управлінський контроль є можливістю фізичних і (або) юридичних осіб забезпечувати управління господарською діяльністю підприємства, спадкоємність управлінських рішень і структури. Він є похідною формою від акціонерного контролю. Фінансовий контроль є можливістю впливати на рішення акціонерного товариства шляхом використання фінансових інструментів і спеціальних засобів. В українських умовах протиріччя у сфері корпоративних відносин традиційно найбільш гострі. В результаті масової приватизації в Україні склалася своєрідна структура капіталу акціонерних товариств, яка ґрунтується на розподілі дрібних пакетів акцій серед великого кола дрібних акціонерів, а також на наявності «ексклюзивних» відносин між великими акціонерами і менеджментом таких товариств.

В Україні на так давно започатковано впровадження корпоративного управління в практику компаній. На ранніх етапах впровадження даної системи управління компанії стали створювати комітети рад директорів, в їх штатних розписах з'явилася посада кор-

поративного секретаря. Вони приступили до розробки політики у сфері виплат дивідендів, до складу рад директорів частіше стали залучатись незалежні директори. Робота рад директорів в переважній більшості випадків почала набувати планового характеру. Визначилось коло питань, що підлягають обов'язковому обговоренню на раді директорів. Усе це дозволило компаніям набувати власного досвіду корпоративного управління.

Якщо розглядати корпоративне управління в Україні як набір інструментів, що дозволяють розділяти функції контролю та управління і погоджувати між собою інтереси власників і менеджерів, інтереси ради директорів і генерального директора як керівника компанією, то стає очевидним, що в нашій країні воно отримало широке розповсюдження. У компаній, що пройшли період структурної перебудови системи управління, виникла потреба приступити до нового етапу – організації заходів по оптимізації системи корпоративного управління. Заходи по оптимізації системи корпоративного управління включають: вдосконалення внутрішніх процесів і процедур; формування нової корпоративної культури, налагодження результативних відносин між акціонерами, радою директорів, генеральним директором; розробку продуманої кадрової політики; активнішу роботу комітетів ради директорів; формування ради директорів, працюючої на «постійній» основі; вибудовування ефективної комунікації з широким колом акціонерів, тобто інформаційної політики.

Ефективне корпоративне управління допомагає упорядковувати управлінські процеси усередині компанії, а потім розвивати бізнес на якісно новому рівні. У будь-якій компанії незалежно від її розміру, перед власником стоїть завдання збільшення доходів шляхом оптимізації використання вже наявних активів, а для цього необхідно створювати адекватну систему управління. Метою корпоративного управління має бути запобігання серйозним помилкам при ухваленні рішень.

Якість корпоративного управління – фактор більш важливий ніж показники поточної діяльності окремих компаній. Крупні інвестори, як правило, віддають пріоритет якості корпоративного управління ніж фінансово-економічним показникам. При низькій якості корпоративного управління інвестиції невеликі або відсутні зовсім. Корпоративне управління визначає культуру ведення бізнесу. Для України успіхи в сфері корпоративного управління особливо важливі. Прогрес можливий, якщо

свої зусилля об'єднують компанії, зацікавлені в підвищенні власної ефективності і формуванні цивілізованого ринку, організації бізнес-співтовариства і владні структури. Співпраця українських і зарубіжних фірм, залучення іноземних інвестицій, здатність вітчизняних компаній переймати позитивний міжнародний досвід – усе це безпосередньо пов'язано з корпоративним управлінням. Багато українських компаній вже працюють в умовах глобального ринку. Існує два типи залучення країни в глобалізаційні процеси. У першому випадку інтеграція в глобальний ринок відбувається по усіх напрямках, у тому числі у сфері промисловості, фінансів, послуг, стандартів, юридичних норм, корпоративної культури тощо. Сировинна спеціалізація при цьому не заважає користуватися усіма плодами глобального розвитку, включаючи прогресивні технологічні і структурні зміни, розширення споживчого ринку і зростання життєвого рівня. Другий тип інтеграції пов'язаний виключно з вивезенням сировини або сільгосппродуктів. Внутрішня структура суспільства не міняється і зрештою є несумісною з глобальними вимогами. Більше того, часто експортні надходження спрямовуються на штучну консервацію неконкурентоспроможної економіки і неефективних громадських відносин. В зв'язку з цим наслідування загальноприйнятих стандартів корпоративного управління може розглядатись з точки зору підвищення рейтингів окремих компаній і поліпшення інвестиційного клімату в цілому. Приватизація першої половини 1990-х років зробила вирішальний вплив на характер управління українськими підприємствами. Як відомо, історично світовий бізнес розвивався від простих форм до складних: спочатку – індивідуальні і сімейні фірми, потім – партнерства підприємців, і тільки пізніше з'явилася корпорація – вища форма організації підприємницької діяльності. Український бізнес в 1990-ті фактично пройшов цей шлях наново і спочатку був погано підготовлений до справжніх корпоративних відносин. Більшість акціонерних товариств були «індивідуальними» фірмами або партнерствами, які в процесі приватизації були втілені в правову форму корпорації. Невідповідність форми і змісту породила численні конфлікти. По суті, сформувалося своєрідне «корпоративне управління», коли менеджери не працюють в інтересах неафілійованих акціонерів, а протистоять їм. Керівництво численних акціонерних товариств всіляко перешкоджало появі нових інвесторів і переходу акцій в руки

«чужаків». На той момент в країні були відсутні значимі сили, зацікавлені в реальній співпраці з інвесторами, а отже, в залученні інвестицій і формуванні сприятливого інвестиційного клімату. У другій половині 1990-х років ситуація стала змінюватися на краще. Компанії розвивалися прискореними темпами – як ті, що контролювалися ефективними менеджерами колишніх держпідприємств, так і ті, якими керували підприємці, що організували фінансові або торгові структури і ресурси, які отримали, для впровадження в інші види бізнесу. Маючи конкурентні переваги (передусім в сфері управління), такі компанії швидко розширювалися і прагнули до оздоровлення інвестиційного клімату.

Криза завдала відчутного удару по розвитку корпоративного управління, оскільки, по-перше, багато бізнес-структур опинилися не в стані повністю виконати зобов'язання перед інвесторами та іншими діловими партнерами, а по-друге, було втрачено декілька років на реструктуризацію і відновлення репутації. Проте, подальші роки відмічені вражаючим прогресом в сфері корпоративного управління. Багато компаній переходять на міжнародні стандарти фінансової звітності, підвищується їх прозорість, особливо у рамках підготовки до розміщення акцій і облігацій на міжнародних фондових ринках. Після того, як більшість великих бізнес-груп в цілому завершили консолідацію власності, їх власники виявилися зацікавлені в підвищенні якості управління і залученні зовнішнього фінансування (на початковому етапі увага була зосереджена на придбанні, утриманні і реструктуризації активів). Крім того, багато великих і середніх компаній досягли піку ефективності використання власних ресурсів; для подальшого розширення і розвитку потрібні були додаткові кошти інвесторів. Ефективні українські компанії зацікавлені у формуванні нового бізнес-клімату, який ґрунтується на цивілізованих правилах ведення справ і новій етиці взаємовідносин. Ефективні компанії досягають найбільшого успіху у рамках чесної ринкової конкуренції. У рішення цих проблем активно включилися громадські організації підприємців, зокрема Український союз промисловців і підприємців. Одна з найважливіших проблем полягає в тому, що менеджмент багатьох українських компаній діє або виключно у власних інтересах, або в інтересах крупного акціонера (групи афілійованих акціонерів), але не в інтересах усіх акціонерів. Для подолання цієї тенденції необхідно усунути адміністративні бар'єри на

шляху розвитку конкурентного ринку в сфері житлово-комунального господарства, а також ліквідувати інші важелі необґрунтованого тиску місцевої влади на бізнес. Класичні механізми корпоративного контролю працюють в Україні поки незадовільно. Наприклад, у більшості компаній рада директорів представляє інтереси виконавчих органів акціонерного товариства, а не акціонерів. Крім того, у деяких керівників приватизованих підприємств зберігається негативне відношення до контролю, як такого, з боку акціонерів. Негативну роль в розвитку корпоративних відносин зіграли некоректні способи консолідації акціонерного контролю, коли домінуючий власник прагнув збільшити свою частку. Це привело до частих порушень прав міноритарних акціонерів і створило негативну репутацію українського бізнесу. Первинні кроки по зміні корпоративного управління можна назвати «етапом наведення елементарного ладу». На першому етапі поліпшення корпоративного управління керівництво компанії отримало можливість реально здійснювати управління і контроль, проводити єдину політику, що спирається на інформацію про структуру доходів і витрат. Наступний етап – перехід на «єдину акцію», без чого залучення інвестицій на фондовому ринку було б практично неможливе. Крім того, приведення правового статусу дочірніх підрозділів у відповідність з їх реальним положенням також підвищувало керованість компанії в цілому.

Висновки з цього дослідження. Після закінчення реструктуризації і завершення «корпоративних воєн» багато власників змогли відійти від оперативного управління, делегуючи повноваження професійним менеджерам. Розділення функцій менеджменту і власності було свідомим кроком керівництва ряду великих компаній по вдосконаленню управлінської структури.

Корпоративне управління не може розвиватися без підвищення ефективності функцій держави, а якість державного регулювання, у свою чергу, залежить по ряду аспектів від відносин, що склалися в діловому середовищі. Національна рада з корпоративного управління повинна стати одним з важливих майданчиків для діалогу бізнесу і влади – адже підприємці і владні структури практично одночасно прийшли до розуміння того, що питання корпоративного управління висувуються на перший план. Якісне корпоративне управління – фундаментальна потреба бізнес-співтовариства в Україні.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Балашов А.П. Антикризисное управление / А.П. Балашов. – Новосибирск, 2010. – 346 с.
2. Виханский О.С. Менеджмент / О.С. Виханский, А.И. Наумов ; 3-е изд. – М. : Гардарики, 2010. – 371 с.
3. Гевко І.Б. Методи прийняття управлінських рішень / І.Б. Гевко. – К.: Кондор, 2009. – 187 с.
4. Задохайло Д.В. Корпоративне управління / Д.В. Задохайло, О.Р. Кібенко, Г.В. Назарова. – Х. : Еспада, 2003. – 688 с.
5. Майєр К. Корпоративне управління в ринкових та перехідних економіках / К. Майєр; пер. з англ. С. Синиця. – К. : Основи, 1996. – 189 с.
6. Мальська М.П. Корпоративне управління: теорія та практика / М.П. Мальська, Н.Л. Мандюк, Ю.С. Занько. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 360 с.
7. Шершньова З. Стратегічне управління / З. Шершньова, С. Оборська. – К. : КНЕУ, 2010. – 384 с.
8. Drucker P.F. Management: Tasks, Responsibilities, Practices / P.F. Drucker. – N.-Y. : Harper&Row, 1994. – 840 p.

REFERENCES:

1. Balashov A.P. (2010) Antikrizisnoe upravlenie [Anti-crisis management]. Novosibirsk. (in Russian).
2. Vikhanskiy O.S. (2010) Menedzhment [Management]. Moscow: Gardariki. (in Russian).
3. Hevko I.B. (2009) Metody pryiniattia upravlinskykh rishen [Methods of making management decisions]. Kyiv: Kondor. (in Ukrainian).
4. Zadykhailo D.V. (2003) Korporatyvne upravlinnia [Corporative management]. Kharkiv: Espada. (in Ukrainian).
5. Maiier K. (1996) Korporatyvne upravlinnia v rynkovykh ta perekhidnykh ekonomikakh [Corporative management in market and transition economies]. Kyiv: Osnovy. (in Ukrainian).
6. Malska M.P., Mandiuk N.L., Zanko Yu.S. (2012) Korporatyvne upravlinnia: teoriia ta praktyka [Corporative Management: Theory and Practice]. Kyiv: Tsentr uchbovoi literatury. (in Ukrainian).
7. Shershnova Z., Oborska S. (2010) Stratehichne upravlinnia [Strategic management]. Kyiv: KNEU. (in Ukrainian).
8. Drucker P.F. (1994) Management: Tasks, Responsibilities, Practices. New York: Harper&Row.

УДК 330.341:338.24

Проблеми формування сприятливого середовища для інноваційного розвитку підприємств

Довбенко В.І.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємства та інвестицій
Національного університету «Львівська політехніка»

У статті проведено дослідження існуючих проблем створення умов для успішного інноваційного розвитку підприємств шляхом формування належної інноваційної інфраструктури та сприяння активній взаємодії учасників інноваційного процесу з метою своєчасної комерціалізації результатів наукових розробок. Проаналізовано стан справ у сфері трансферу технологій. Обґрунтовано підходи до вибору напрямків інноваційного розвитку підприємств. Розроблено рекомендації щодо покращення взаємодії учасників інноваційного процесу з урахуванням інтересів зацікавлених сторін.

Ключові слова: інновації, інноваційна інфраструктура, трансфер технологій, інноваційний розвиток, комерціалізація результатів наукових розробок.

Довбенко В.И. ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ БЛАГОПРИЯТНОЙ СРЕДЫ ДЛЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье проведено исследование существующих проблем создания условий для успешного инновационного развития предприятий путем формирования надлежащей инновационной инфраструктуры и обеспечения активного взаимодействия участников инновационного процесса с целью своевременной коммерциализации и распространения результатов научных разработок. Проанализировано состояние дел в сфере трансфера технологий. Обоснованы подходы к выбору направлений инновационного развития предприятий. Разработаны рекомендации по улучшению взаимодействия участников инновационного процесса с учетом интересов заинтересованных сторон.

Ключевые слова: инновации, инновационная инфраструктура, трансферт технологий, инновационное развитие, коммерциализация результатов научных разработок.

Dovbenko V.I. THE PROBLEMS OF CREATION THE CONDUCIVE ENVIRONMENT CONTRIBUTING INNOVATIVE DEVELOPMENT OF ENTERPRISES

In this article the existing problems of creating conditions for successful innovation development of enterprises through the formation of properly innovation infrastructure and promotion of active interaction the innovation process participants with the purpose of timely commercialization the results of scientific developments were reviewed. The circumstances in the field of technology transfer were analyzed. The approaches to the choice of directions of innovative development of enterprises were substantiated. Recommendations for improving the interaction of the innovation process participants considering the interests of interested parties were developed.

Keywords: innovation, innovation infrastructure, technology transfer, innovative development, commercialization of R & D results.

Постановка проблеми у загальному вигляді. У сучасній економіці швидкими темпами відбуваються процеси її переорієнтації на рейки інтенсифікації, що вимагає відповідних змін в управлінні інноваційною діяльністю. Потреби у нових товарах, продуктах та послугах видозмінюються у результаті впливу багатьох чинників, які у кінцевому випадку відображають якісно вищі вимоги до функціональних характеристик і дизайну відповідних продуктів. Однак науково-технологічний прогрес має свої особливості у різних галузях та сферах діяльності. Особливо загрозливою тенденцією останніх років є втрата провідної ролі науки у формуванні нових підходів до роз-

витку економіки, які мали б орієнтуватись на передові тенденції вирішення як техніко-технологічних, так і соціальних та екологічних проблем. За останні десятиліття внаслідок хибної економічної, науково-технічної та освітньої політики Україна втратила суттєву частину свого науково-технічного, промислового, технологічного та інтелектуального потенціалу, що призвело до серйозних труднощів у функціонування економіки. Сама економіка держави з індустріальної стрімко перетворюється в аграрну, де панують низькі технологічні уклади. Для подолання даної загрозливої ситуації необхідно чітке бачення шляхів виходу з неї, незважаючи на існуючі загрози і труднощі. І одним із най-

важливіших чинників подолання існуючих кризових явищ в економіці є її розвиток на засадах інноваційно-інвестиційної моделі, а отже швидких і радикальних структурних змін на користь галузей, що визначають науково-технічний прогрес. Тому у процесі неминучої активізації інноваційної діяльності за прикладом багатьох успішних країн у нашій країні важливо забезпечити ефективну цілеспрямовану взаємодію усіх учасників інноваційного процесу для виконання поставлених завдань розвитку і залучити необхідні інвестиції в реалізацію відповідних проектів. Досягнення даних амбітних цілей вимагає особливої уваги до проблем формування сприятливого для поширення інновацій середовища, у якому чільні місця посідають стимули до пропонування перспективних ідей, створення та своєчасного застосування нових продуктів і технологій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Інноваційний розвиток сприяє значній економії ресурсного потенціалу, що має велике значення для швидкого отримання конкурентних переваг. Вагомий внесок у вивчення проблем інноваційної діяльності зробили зарубіжні і вітчизняні вчені, зокрема, П.Ф. Друкер, К.М. Крістенсен, Р.Р. Нельсон, К.К. Прахалад, Ф.А. Хайск, Г. Хемел, Г.В. Чесбро, Й.А. Шумпетер, О.І. Амоша, С.В. Войтко, В.М. Геєць, В.В. Козик, Краус Н.М., Є.В. Лазарева, Г.І. Лановська, Ю.О. Мазур, О.Б. Мрихіна, Л.І. Федулова, Н.І. Чухрай, Ю.С. Шипуліна, Л.М. Шульгіна. Однак серед дослідників немає єдиної думки щодо способів формування середовища, яке сприятиме активізації інноваційної діяльності. Тому дані питання потребують уточнення з метою підвищення ефективності процесів трансферу знань і технологій, налагодження плідної взаємодії учасників інноваційного процесу у процесі реалізації інноваційних проектів. Порушені в їх працях проблеми, що виникають у процесі формування середовища прийняття інновацій вимагають подальших досліджень, а висловлені ними пропозиції потребують свого уточнення з метою їх ефективного застосування на практиці за умов конкретної економічної ситуації в Україні.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Дослідження теоретичних основ та прикладних проблем щодо формування сприятливого середовища для активізації інноваційної діяльності підприємств за умов трансформації економічних відносин зумовлює постановку таких цілей:

- обґрунтування теоретичних засад формування моделі інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств та їх об'єднань;

- аналізування механізму та інструментів активізації інноваційної діяльності на базі трансферу технологій у процесі комерціалізації наукових розробок,

- розроблення заходів, спрямованих на покращення взаємодії учасників інноваційного процесу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Прогрес в економіці і житті суспільства неможливий без інновацій, які є основою для розроблення і застосування передових технологій на практиці. За умов нестабільного економічного середовища, загострення конкуренції ключовими чинниками успіху стають інновації. Однак на сьогодні в Україні вплив інноваційних факторів на економічне зростання є вкрай незначним.

На думку авторів Національної доповіді «Інноваційна Україна 2020» стан інноваційної діяльності в Україні важко вважати задовільним. Незважаючи на наявність значного наукового потенціалу та досвід створення технологічно складної продукції, країна з року в рік втрачає свої позиції на ринках високотехнологічних товарів і послуг. Ідея економіки, заснованої на знаннях, рушійною силою котрої є інновації, в українському суспільстві була значною мірою дискредитована через неефективні та непослідовні дії влади [1, с. 8]. Старий індустриальний потенціал значною мірою вичерпано. Тому у найближчі роки важливо «започаткувати процеси, які нарощуватимуть інноваційний потенціал, створюватимуть механізми інноваційного розвитку, поступово переводячи економіку на інноваційну основу» [1, с. 12].

Відповідно до положень Стратегії економічного та соціального розвитку України на 2004–2015 рр. «Шляхом європейської інтеграції» важливо було домогтися ефективного поєднання інвестиційного та інноваційного процесів розвитку (коли щонайменше 70–80% інвестицій мають бути інноваційними і сприяти прогресивним структурним змінам) і забезпечити переважно стійкий випереджальний характер економічного зростання з метою реалізації завдань європейської інтеграції (при середньорічних темпах зростання ВВП в Україні в 1,5–2 рази вищими, ніж загалом у країнах ЄС та не меншими рівня 6–7%) [2]. Однак у силу дії ряду негативних чинників, поставлені у даній стратегії цілі не було досягнуто.

Існуючий стан справ в інноваційній діяльності в Україні ілюструють дані табл. 1, де наведено основні показники інноваційної активності промислових підприємств.

Дані табл. 1 підтверджують поглиблення рівня відставання України в інноваційній сфері діяльності від європейських країн, зокрема, сусідів, які з року в рік нарощують свій інноваційний потенціал. Частка ж інноваційно активних підприємств та реалізованої інноваційної продукції у декілька разів нижча за відповідні середньоєвропейські показники.

Як справедливо зазначає Є.В. Лазарєва впровадження інноваційних розробок безпосередньо впливає на розвиток промислових підприємств. Проте зростання ВВП на основі нових технологій становить лише 0,7%, в той час як середньоєвропейський показник становить 25–35%, а в Китаї сягнув 40% [4, с. 35].

Підводячи підсумки свого дослідження існуючого стану інноваційного потенціалу України С.В. Войтко зазначає, що високий інноваційний потенціал національної економіки втрачено та підтримується лише його незначний рівень; позиції України значно поступаються країнам G7. У той же час позиції нашої держави за показниками економічного розвитку наближені до нових індустріальних країн, що за сприятливих умов може бути поштовхом до кардинальних змін у інноваційному розвитку, для чого важливо провести укрупнення підприємств, оновити основні фонди та суттєво наростити рівень високотехнологічного експорту [5, с. 73].

Щоб знайти відповіді на питання шляхів виходу з кризової ситуації у сфері економіки та створити середовище активного генерування та сприйняття інновацій важливо здійснити екскурс у результати досліджень проблем інноваційного розвитку. Вважають, що

термін «інновація» в економічну науку ввів саме Й. Шумпетер, під якою він розумів кількісні зміни продукту з урахуванням змін в усій сукупності діючих на нього факторів. При цьому він чітко окреслив види інноваційних змін [6, с. 159-160]:

1. Випуск нового продукту або нового продукту нової якості.
2. Впровадження нового, досі не відомого в даній галузі методу виробництва.
3. Проникнення на новий ринок збуту відомий чи невідомий.
4. Отримання нових джерел сировини чи напівфабрикатів.
5. Організаційна перебудова.

Й. Шумпетер визначав інновацію як нову науково-організаційну комбінацію виробничих чинників, яка створюється підприємцями. При цьому нововведення супроводжується творчим руйнуванням економічної системи, обумовлюючи її перехід із одного стану рівноваги до іншого.

На відміну від Й. Шумпетера, у якого підприємець відіграє дестабілізуючу роль, порушуючи шляхом «творчого руйнування» існуючу рівновагу економічної системи, Л. Мізес і Ф. Хайек та їх послідовники вважали, що місія підприємця обумовлюється креативним пошуком можливостей одержання прибутку і спрямуванням системи економічних відносин до рівноваги. На думку Ф. Хайєка, підприємництво, ініційоване учасниками економічних взаємодій, здатне координувати великий обсяг розпорошеної й мінливої інформації економічних агентів щодо смаків, виробничих потужностей, витрат тощо. У рамках своєї теорії інтелектуальної технології він дослідив процес трансформації знань у підприємницьку ідею та стимулювання інноваційного розвитку. Вплив на сприйнятливність інно-

Таблиця 1

Показники інноваційності підприємств України та Європи

Показники	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
1. Частка інноваційно активних промислових підприємств, %	13,8	16,2	17,4	16,8	16,1	17,3	18,9
2. Частка реалізованої інноваційної продукції, %	3,8	3,8	3,3	3,3	2,5	1,4	н.д.
3. Питома вага витрат на виконання R & D у ВВП, %	0,75	0,65	0,67	0,70	0,60	0,55	0,48
те ж п. 3 в ЄС-28 загалом	1,93	1,97	2,01	2,03	2,04	2,03	н.д.
в т. ч.: Німеччина	2,71	2,80	2,87	2,82	2,89	2,87	н.д.
Польща	0,72	0,75	0,88	0,87	0,94	1,00	н.д.
Словаччина	0,62	0,66	0,80	0,82	0,88	1,18	н.д.
Угорщина	1,15	1,19	1,27	1,39	1,36	1,38	н.д.

Джерело: складено на основі даних [3]

вацій він пояснював впливом формальних (законодавство) та неформальних (традиції, звичаї, мораль) чинників. Основним же чинником інноваційного розвитку промисловості він вважав ринкову інформацію. У той же час ринкова конкуренція є способом відкриття нових продуктів та технологій, які забезпечують динамічний розвиток економічних систем у результаті виявлення виробниками нових потреб, а споживачами – нових засобів їх задоволення [7, с. 6-14].

Всесвітньовідомий економіст П. Друкер дійшов висновку, що двома основними віхами економічного розвитку є інноваційна економіка та підприємницьке суспільство («суспільство знань»). Зміст його теорії полягає у розкритті характерних американської моделі інноваційного розвитку промисловості 90-х рр. ХХ ст., якій притаманні, по-перше, значний розвиток малого і середнього бізнесу, а, по-друге, перетворення знань у вирішальну продуктивну силу економічного розвитку. У своїй відомій праці «Інновації та підприємництво» П. Друкер визначає інновацію як специфічний інструмент підприємництва, який наділяє ресурси новими можливостями для формування економічної цінності та створення багатства [8, с. 30]. Вчений особливо наголошує на тому, що підприємцям важливо постійно здійснювати моніторинг джерел інноваційних можливостей, серед яких несподівані події, невідповідності між дійсністю і бажаним розвитком подій, потреби урахування процесних змін, структурні зміни (в межах підприємства), а також демографічні показники, суспільні настрої та очікування та нові знання (зовнішні можливості). Найважливіші ж нововведення виникають у результаті масового застосування нових знань у ході наукових проривів.

Вершиною теорії інноваційного розвитку економіки в сучасному її трактуванні є концепція національних інноваційних систем (НІС), яка бере свій початок з 70-х років ХХ ст. з дослідження технологічних систем Д. Кларком, Л. Соєте і К. Фріменом та праць А. Ромена, С. Девіса, Е. Менсфілда, присвячених дифузії нововведень. У подальшому концепції НІС розроблялись Р. Нельсоном, С. Уінтером, К. Фріменом, Б.-А. Лундваллом. Так К. Фрімен робить акцент на інституціональному контексті інноваційної діяльності, при цьому вказуючи на її залежність від державної наукової та технологічної політики, яку досліджував Р. Нельсон [9, с. 42]. Спираючись на наукові висновки інституціональної теорії Т. Веблена,

Г. Саймона (H. Simon) та Р. Коуза, англійський економіст К. Фрімен підкреслював, що національна інноваційна система представляє собою свого роду мережу інституціональних структур в приватному і державному секторі економіки. Він довів, що їх взаємодія створює, модифікує, ініціює та сприяє дифузії нових технологій.

Р. Нельсон наголошував на особливих якостях технічного прогресу, які роблять неможливим жорстке централізоване управління і планування у сфері інноваційної діяльності [10, с. 335-337]. Передбачити результат інноваційної діяльності важко, так як це часто пов'язане з великими витратами фірм-новаторів. У той же час фірми-імітатори нерідко опиняються у вигаші. Подекуди переможцями у конкурентній боротьбі стають фірми-консерватори, які не впроваджують ризикових інновацій [9, с. 44]. Дані чинники часто демотивують підприємства щодо вибору шляху інноваційного розвитку.

Щоб успішно конкурувати за майбутнє, на думку Гаррі Хемела, керівники повинні розуміти, чим конкуренція за майбутнє, відрізняється від конкуренції за існуючі ринки. Конкуренція за майбутнє вимагає не тільки визначення стратегії, але й перегляду ролі топ-менеджменту під час формування стратегії і має стати корпоративною відповідальністю. Компетенції, необхідні для доступу до нових можливостей, мають бути чітко розподілені по конкретних бізнес-одинацях, щоб сфокусувати ці компетенції на відповідну точку росту всередині компанії [11, с. 290-296].

Порівняно із потужними західними корпораціями вітчизняні підприємства мають на порядок гірші умови щодо організації повноцінного фінансування науково-дослідних розробок, а тим більше комерціалізації отриманих в результаті їх проведення результатів (моделей, дослідних взірців тощо). Підприємствам необхідно радикально змінити відношення до споживача, думка та перспективні потреби якого, як правило, не цікавлять виробника на етапах підготовки товару до випуску. У результаті процес спільного творення цінності має отримати пріоритет над процесом обміну. Попередні і нові підходи до сприйняття інновацій компаніями і споживачами наведено у табл. 2.

Подібні трансформації можливі за умов налагодження сприятливого середовища сприйняття інновацій та високої інноваційної культури. Це передбачає формування нових ринків та комерційно успішних інновацій з допо-

Таблиця 2

Трансформація підходів до ведення інноваційної діяльності

Підходи до ведення інноваційної діяльності	
Попередні	Нові (сучасні)
Створення умов для інноваційної діяльності	
Створює компанія при фокусуванні на якість продуктів і послуг та попит споживача	Спільне створення сприятливих умов разом зі споживачем, запити якого мають пріоритет
Напрямки інноваційного розвитку	
Зосередження на ланцюжках цінності та якості внутрішніх процесів, технологічних, продуктових та процесних інноваціях, логістичних ланцюжках	Зосередження на оновленні якості взаємодії «споживач – компанія», середовища та мережі досвіду

Джерело: розроблено автором з урахуванням [12, с. 14-15]

могою нових методів управління та спільного творення цінності на основі відкритого діалогу сторін, безперешкодного доступу до інформації та взаємовигідних відносин сторін, які базуються на взаємній довірі та відповідальному ставленні до партнерських взаємовідносин.

Проблеми пошуку нових радикальних шляхів інноваційного розвитку ґрунтовно обговорені у працях Клейтона Крістенсена. Так у праці «Дилема інноватора» він ретельно на прикладах ряду компаній розглядає питання, що постають перед їх керівництвом у ході господарської діяльності. Компаніям не завжди вдається завчасно переконати споживача про доцільність переходу на нові види продуктів з кращими характеристиками. У багатьох випадках на шляху активізації інноваційної діяльності стоїть персонал компанії, який не готовий освоювати нові методи та технології роботи. Також нерідко існують проблеми з пошуком нових більш привабливих ринків для виходу на них з новою продукцією. Також компанії мають обмежені можливості щодо застосування певних нових технологій на конкретних ринках залежно від їх місткості, привабливості попиту на конкретні продукти і вимог щодо темпів його задоволення. Часто компанії не готові йти на високий ризик впровадження проривних інновацій. Проте завжди необхідно бачити й позитивні моменти освоєння нових ринків, виходу на ринок з новими продуктами і технологіями, адже це дозволяє вийти на лідерські позиції у конкурентній боротьбі. При цьому важливо налагоджувати взаємовигідну співпрацю з потенційними партнерами та інвесторами [13, с. 172-174].

З метою вирішення багатьох із зазначених вище проблем було проведено ряд досліджень, в результаті яких було створено концепцію «потрійної спіралі» (державна-наука (університети)-бізнес) Г. Етцковича та концепцію відкритих інновацій Г. Чесбро. Остання

концепція постійно удосконалюється, має широке коло послідовників і дістала достатньо широке прикладне застосування.

Сучасна економіка потребує інтенсивного розвитку процесів трансферу технологій. Результати наукових досліджень повинні своєчасно передаватися у сферу виробництва, щоб забезпечувати його високу ефективність та сприяти своєчасній появі на ринку нових конкурентоспроможних продуктів. Полегшує доступ до результатів перспективних наукових розробок і дозволяє зменшити витрати на досягнення запланованих результатів трансфер технологій. На ринку трансферу технологій виділяють сегменти патентів і ліцензій; науково-дослідних розробок; наукомісткої та високотехнологічної продукції та послуг; спонсорського та венчурного капіталу; високотехнологічного обладнання; висококваліфікованих науковців, дослідників, інженерів. Дані сегменти взаємодіють між собою, проте все частіше відчувається дефіцит їх належної якості. Це призводить до переорієнтації інноваційної діяльності на відкриті форми співпраці з потенційними партнерами з метою досягнення поставлених цілей, так як витрати на доступ до знань про нові технології та самостійне здійснення масштабних НДДКР постійно зростають. Недостатність коштів на комерціалізацію серйозних прикладних розробок призводить до виділення наявних ресурсів на інновації, пов'язані з невеликим покращенням параметрів кінцевого продукту. А це у подальшому нерідко призводить до втрат конкурентних позицій на ринку.

Для протидії зазначеним тенденціям з'явилася концепція відкритих інновацій Г. Чесбро, яка передбачає використання зовнішніх ідей, підходів та розробок. При цьому зростає потреба в інтенсивному трансфері технологій.

Характерні ознаки відкритих інновацій наведено у табл. 3.

Характерні ознаки відкритих і традиційних (закритих) інновацій

Традиційні (закриті) інновації	Відкриті інновації
Забезпеченість власними фахівцями	Взаємодія з фахівцями поза межами компанії
Самостійна дослідницька робота	Співпраця на ринку з партнерами, що ведуть НДДКР
Самостійний вихід з новими продуктами на ринок	Спільний з партнерами вихід з новими продуктами на ринок
Генерування власних ідей для отримання конкурентних переваг	Для отримання конкурентних переваг потрібно скористатися зовнішніми ідеями
Заборона співпраці з конкурентами, промисловий шпіонаж	Налагодження співпраці з партнерами відповідно до обраної бізнес-моделі
Нарощування власних інноваційних витрат в експериментальну базу	Встановлення контактів з інноваційною спільнотою, передача невластивих функцій на аутсорсинг

Джерело: складено автором з урахуванням [14]

Відкриті інновації прискорюють швидкість опрацювання нових ідей і комерціалізації результатів, зменшують ризики і сприяють притоку ресурсів для досягнення поставлених цілей. При цьому зовнішні можливості поєднуються із внутрішнім потенціалом розвитку, тобто суб'єкт господарювання отримує додаткові шанси для розвитку за рахунок ефективних форм зовнішньої кооперації. Відкритий тип інновацій пов'язаний із розвитком аутсорсингу, активною участю споживачів в інноваційному процесі і у значній мірі залежить від розвитку ринків трансферу технологій.

У праці «Нові межі відкритих інновацій» Г. Чесбро разом із В. Вангавербеком і Ж. Вестом запропонували механізм запуску моделі відкритих інновацій, який включає такі етапи [15, с. 40]:

1) Визначення вихідних умов (формулювання проблеми, укладення угод з партнерами, визначення зобов'язань сторін, пошук та виділення ресурсів);

2) Пошук учасників (підбір учасників за обраними критеріями, забезпечення мотивації учасників та їх підготовка до співпраці);

3) Організування співпраці (управління процесом співпраці, визначення платформи та інструментів взаємодії, визначення організаційних структур)

4) Використання результатів реалізації спільних проектів.

Функції інноваційного посередництва у США взяли на себе Innocentive.com, vet2.com, Ninesigma, YourEncore та IdeaConnection, які в якості провайдерів пропонують свої послуги компаніям у процесі розроблення та реалізації стратегій пошуку перспективних інновацій. Вони організують конкурси оригінальних ідей і рішень, допомагають широко розповсюджу-

вати їх результати серед потенційних винахідників та відіграють посередницьку роль у процесі передачі технології [15, с. 146].

На відміну від ситуації з інноваційною активністю передових компаній розвинутих зарубіжних країн в Україні, як вже зазначалося, стан справ у сфері інноваційної діяльності є плачевним. Так, Л.І. Федулова зазначає, що основною проблемою в інноваційній діяльності підприємства є підвищена складність організаційних процесів, а кадровий потенціал часто залишається недооціненим і незадіяним. Підприємства ж надають перевагу рутинній низькоефективній діяльності в боротьбі за виживання. Тому важливо покращити взаємовідносини учасників інноваційного процесу, що забезпечить не лише поетапне створення, виробництво й поширення інновацій в усі сфери економічної діяльності, а й формування попиту на інноваційні продукти й технології [16, с. 126].

Для зміни існуючого стану справ у сфері інноваційної діяльності в Україні важливо кардинально переглянути підходи до бачення існуючої ситуації та шляхів виходу з неї. Так Л.М. Шульгіна та В.В. Юхименко, опираючись на висновки К. Прахалада та Г. Хемела стверджують, що «ера прогресу», лінійного еволюційного розвитку і неперервних поетапних змін завершилась у ХХ ст. У нових умовах успішними стануть компанії, що освоюють нові види бізнесу, приймають нестандартні рішення, використовують нелінійні інновації. Їм потрібно буде розробити план дій з виявлення нових можливостей, підвищити ефективність вкладень у проекти розвитку і змінити корпоративне мислення, що пришвидшить створення високоефективних інновацій, які не вимагають великих початко-

вих інвестицій [17, с. 15-18]. Найкращим способом збереження прибутку має стати або створення по-справжньому оригінальних конкурентних переваг своєї продукції, або вихід на такі ринки, де немає жорсткої конкуренції. Обидва способи передбачають використання ефективного у сьогоднішній економіці методу конкурентної боротьби, відомого як застосування інновацій у бізнесі, що буде сприяти виникненню нових знань, нових потреб, нових способів їх задоволення та скорочення життєвих циклів продуктів [17, с. 35].

Вітчизняному бізнесу і науці та державі важливо об'єднати свої зусилля з метою подолання існуючої ситуації в економіці і створити середовище, сприятливе для інноваційної діяльності. Актуальною є думка Г.І. Лановської про створення інноваційної екосистеми у вигляді синергії зусиль держави, підприємницького та дослідницького середовища з використанням необхідних ресурсів для передачі знань з метою їх трансформації в інноваційні продукти. Дана екосистема мала б включати такі складові як [18, с. 258-260]:

1) наука, інженерно-технічні співтовариства, вищі навчальні заклади, які відіграють роль основних постачальників інноваційних ідей для комерціалізації;

2) індустрія венчурних інвестицій, яка забезпечує залучення в екосистему фінансових ресурсів і бізнес-компетенції, необхідної для становлення інноваційних компаній і перетворення їх у повноцінні бізнес-структури;

3) інфраструктура, яка забезпечує функціонування інноваційних компаній, (технопарки, бізнес-інкубатори, інститути розвитку, різноманітні сервіси, спеціально пристосовані до потреб і специфіки інноваційних компаній, що надають послуги із захисту інтелектуальної власності, просування інноваційної продукції на закордонні ринки);

4) стійкий попит на високотехнологічну продукцію, технології та стартапи та інноваційні компанії разом з усіма їхніми розробками та інтелектуальною власністю (як перспективні об'єкти для придбання);

5) законодавче правове поле, яке забезпечує комфортні умови для інноваторів.

В усьому світі держава бере активну участь у формуванні такої екосистеми.

В.В. Козик, О.Б. Мрихіна справедливо зазначають, що у нинішніх умовах зростає актуальність якісної організації трансферу технологій, який стає сполучною ланкою у системі «університет – влада – бізнес». В Україні домінує німецька модель функціонування

університетів, за якої університети ініціюють передові науково-освітні програми, які передбачають подальший трансфер технологій у сферу виробництва. Завдяки новітнім інформаційним технологіям змінюються підходи до концепції функціонування університетів, за яких легше досягти рівноваги між ринковими запитами і можливостями університетів, які все впевненіше стають на шлях академічного підприємництва [19, с. 32].

Н.І. Чухрай та І.І. Новаківський звертають увагу зростання ролі мережевих структур, які забезпечують взаємодію учасників інноваційного процесу. Це важливо з огляду на явище зростання сукупних трансакційних витрат внаслідок ускладнення економічної координації, яке засвідчує той факт, що економічно ефективніше не те суспільство, яке виробляє більше продукції з меншими затратами сировини і матеріалів, а те, яке виробляє продукцію з меншим питомим навантаженням трансакційних витрат. Тому управління діяльністю підприємств в мережах зовнішнього середовища вимагає органічного поєднання логістики та проектного менеджменту [20, с. 3]. У своїй іншій праці зазначені автори підкреслюють актуальність питань формування середовища взаємної поваги, солідарності та співпраці, відкритості та партнерства, що створює принципово інший план взаємодії між партнерами-компаніями, виробниками та клієнтами, а також між конкуруючими компаніями. Якісне поле взаємодії всередині внутрішньої мережі створює нове розуміння вищих цінностей в економіці, відкриває нові перспективи, які породжують формування нової економічної культури [21, с. 60].

Проте реалії сучасної вітчизняної економіки є достатньо суворими і не сприяють вирішенню зазначених вище завдань, так як орієнтують суб'єктів господарської діяльності на виживання. Так автори монографії «Інноваційна економіка: теоретичні та практичні аспекти» стверджують, що за умови збереження існуючої структури виробництва та експорту, потенційне зростання української економіки не зможе перевищити 3% на рік. Щоб почати наздоганяти розвинуті економіки і досягнути, за стратегічним сценарієм, ВВП на душу населення 9 163 дол. США у 2025 році, темпи зростання економіки мають складати понад 7% щорічно. Для цього необхідно змінити структуру експорту у напрямку підвищення частки високотехнологічних товарів, і, відповідно, провести структурну перебудову виробництва та економіки загалом [22, с. 153].

З метою досягнення стратегічних цілей слід використати високотехнологічну експорт-орієнтовану модель розвитку, яка передбачає поділ галузей української економіки на чотири групи: стратегічні лідери, потенційні лідери, поточні лідери та проблемні сфери. Дані групи відрізняються між собою часткою генерованої доданої вартості, яка є високою тільки за умов широкого використання інноваційних рішень (комп'ютерне програмування, високотехнологічні галузі).

З метою вирішення існуючих проблем вітчизняної економіки важливо сконцентрувати зусилля на пріоритетних напрямках розвитку. На цьому наголошує академік О.І. Амоша. «Індустрія 4.0» передбачає концентрацію ресурсів на розвитку супертехнологій. Нещодавня спроба вкладень коштів у масове впровадження інновацій у видобувній промисловості себе не виправдала. Не кращою є й справа в інших «старих» галузях. Нашій державі, особливо в нинішній її ситуації, має сенс зробити ставку на народну смарт-промисловість, озброєну 3D-принтерами, іншими новаціями. При цьому було б абсурдно заперечувати й необхідність високих технологій на металургійних і машинобудівних заводах. Не потрібно зводити ні те, ні інше в абсолют... У сучасному світі слід мислити нестандартно. Так месенджер WhatsApp, яким зараз користується більш як мільярд чоловік по світу, винайшов народжений в Україні американець Ян Кум. У 2014 р. його винахід було продано компанії Facebook за 22 млрд. дол., а до даного покупця в результаті перейшли десятки мільярдів доларів, втрачених операторами стільникового зв'язку на SMS-відправленнях [23].

Для виходу з ситуації, що склалася на вітчизняному ринку інновацій та інноваційних послуг важливо чітко сформулювати цілі розвитку економіки держави, розробити відповідну стратегію, обов'язково доповнивши її стратегією інноваційних перетворень. Для здійснення радикальних структурних зрушень в економіці і забезпечення її динамічного розвитку необхідно також розробити ефективні механізми формування інноваційно-сприятливого середовища як на підприємствах, так і у сфері державного управління, освіти та науки. Вагомий крок у напрямку створення подібних механізмів був зроблений Ю.С. Шипуліною. У її працях достатньо детально розроблено механізми формування інноваційно-сприятливого розвитку на підприємстві та їх сутність, серед яких слід відзначити такі механізми [24, с. 78]:

- управління змінами (прогнозування майбутнього розвитку подій і спрямування їх у потрібному напрямку);
- управління знаннями (використання, просування, комерціалізація знань);
- мотивації персоналу (економічна, моральна, етична, організаційна);
- фінансування інноваційної діяльності (мобілізація та залучення коштів);
- випереджальго розвитку (вибір перспективних напрямків розвитку);
- управління інноваційними ризиками (діагностика і запобігання);
- формування інноваційної культури (регулювання поведінки і взаємовідносин персоналу, спрямованих на активну інноваційну діяльність);
- організації інноваційної діяльності (формування організаційних структур для інноваційного бізнесу, зокрема, венчурних).

Активізувати інноваційну діяльність та скерувати в потрібне русло неможливо без запровадження механізму стимулювання учасників інноваційного процесу. Як зазначає Ю.О. Мазур в Україні діючий механізм податкового стимулювання інновацій є обмеженим та недостатнім для залучення інвестиційно активних підприємств до ефектної діяльності у сфері НДДКР, а основними принципами запровадження механізму податкового стимулювання НДДКР в Україні мають бути простота і стабільність правил щодо використання податкових стимулів НДДКР, прозорість звітності про використання, а також жорсткий контроль за діяльністю органів державної влади та управління у зв'язку з високим рівнем їх корумпованості [25, с. 41-46].

Є.В. Лазарева, аналізуючи зарубіжний досвід стимулювання інноваційної діяльності зазначає, що у розвинених країнах сформувалися і чітко функціонують системи стимулювання різних етапів інноваційного процесу, починаючи з досліджень і закінчуючи ринковим просуванням нових технологій, товарів і послуг. Вони використовують цілий спектр податкових пільг, серед яких можна виділити [26, с. 190-193]:

- зниження податкових ставок на прибуток, що йде на фінансування НДДКР, придбання високотехнологічного устаткування та інші цілі, пов'язані з інноваційною діяльністю;
- зменшення бази оподаткування на величину витрат, спрямованих на проведення НДДКР, які, наприклад, в Сінгапурі можуть складати до 200%;

- дослідницький (інвестиційний) податковий кредит, що надає відстрочення по податкових платежах з прибутку, що йде на інноваційні цілі;

- включення витрат на НДДКР в собівартість продукції;

- податкові канікули на прибуток від впроваджених інноваційних проектів;

- встановлення пільг по оподаткуванню прибутку, отриманого в результаті використання патентів на винаходи, корисні моделі, ноу-хау;

- зменшення оподаткування прибутку на суми внесків до фондів, кошти яких йдуть на інноваційну діяльність тощо.

У розвинених країнах створені системи підтримки і мотивації малих і середніх підприємств до інноваційної діяльності. Наявність різних форм стимулювання дозволяє вибрати ті з них, які в найбільшій мірі відповідають специфіці діяльності і відповідному етапові життєвого циклу конкретної інновації. У результаті формують механізми залучення капіталу в інноваційні проекти, орієнтованого на технологічну модернізацію, створення виробництв, заснованих на нових знаннях, технологіях і технічних рішеннях.

Вдалою організаційною формою поєднання зусиль багатьох учасників інноваційного процесу є кластер. У кластерній концепції органічно поєднуються інтереси підприємств, освітні і наукових закладів, громадських організацій та усіх зацікавлених в інноваційному розвитку сторін. Навчання, розвиток навичок, комерціалізацію наукових розробок забезпечує розгалужена мережа компаній, дослідницьких закладів та навчальні установ, комунальні підприємства, постачальники і споживачі ресурсів, фінансово-кредитні інституції, торговельні заклади. При цьому обов'язковим атрибутом процесів інноваційного розвитку є реальні заходи, спрямовані на підтримку бізнесу, починаючи з консультаційних послуг і закінчуючи проведенням конкурсів бізнес-ідей та бізнес-проектів з подальшим супроводом переможців. До даних процесів залучають наукові та освітні заклади, що створює умови для функціонування прозорого бізнес-середовища, де існує довіра партнерів і особливий клімат стратегічного партнерства. В ідеальному варіанті національна інноваційна система має гармонійно поєднуватися з відповідною регіональною і тісно взаємодіяти з інноваційними кластерами.

Отже для формування ефективного інноваційного середовища в економіці важ-

ливо творчо підійти до вирішення завдань активізації інноваційної діяльності на базі вивільнення ініціативи учасників інноваційно процесу та спрямувати її на вирішення актуальних завдань підвищення ефективності використання всіх видів ресурсів на основі створення умов для взаємовигідної взаємодії учасників процесів трансферу знань і технологій та комерціалізації результатів наукових розробок. Важливо забезпечити переведення вітчизняної економіки на інноваційну модель розвитку, створивши необхідні умови для швидкого й ефективного здійснення необхідних перетворень у продуктивних силах та існуючому виробничому і науково-технологічному потенціалі країни.

Висновки із цього дослідження. Проблеми формування середовища, сприятливого для інноваційного розвитку вітчизняних підприємств вимагають свого невідкладного вирішення. Проведений аналіз чинників впливу на інноваційну діяльність виявив недостатню увагу до інноваційної активності підприємств з боку держави, відсутність цілеспрямованих дій, спрямованих на виправлення ситуації з хронічним недофінансуванням науки і особливо сфери НДДКР, недостатню вмотивованість потенційних учасників інноваційного процесу. Для виправлення існуючого стану справ важливо перейняти кращий досвід зарубіжних країн щодо налагодження співпраці сторін на усіх етапах інноваційного процесу, формування механізмів генерування ідей згідно концепції відкритих інновацій, забезпечення максимальної прозорості процедур отримання коштів на проведення НДДКР та своєчасне внесення коректив у плани розвитку конкретних галузей та регіонів. З метою активізації процесів інноваційного розвитку підприємств розроблено ряд рекомендацій, спрямованих на заохочення учасників інноваційних процесів взаємодіяти між собою на принципах довіри і партнерства та гармонійного поєднання зусиль науки, бізнесу і державних органів, що дозволить успішно вирішувати завдання трансферу технологій і своєчасної комерціалізації результатів наукових розробок. Для цього важливо сконцентрувати увагу на стимулюванні наукомістких виробництв і запровадженні дієвих механізмів залучення інвестицій в НДДКР та подальшу комерціалізацію кращих розробок. У подальших дослідженнях передбачається визначити характер зв'язків окремих чинників, які впливають на результативність інноваційної діяльності підприємств з огляду на стан інноваційної інфраструктури.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Інноваційна Україна 2020 : національна доповідь / за заг. ред. В.М. Гейця та ін. ; НАН України. – К., 2015. – 336 с.
2. Стратегія економічного та соціального розвитку України на 2004-2015 рр. Електронний ресурс. – Режим доступу: http://www.gov.lica.com.ua/b_text.php?type=3&id=200656&base=1%5D.
3. Дані офіційного веб-сайту Державної служби статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
4. Лазарева Є. Дослідження закономірностей інноваційних перетворень у регіональній економіці / Є. Лазарева // Економіст. – 2009. – № 9. – С. 35–37.
5. Войтко С.В. Компаративний та динамічний аналіз інноваційного розвитку України, країн «великої сімки» та нових індустріальних країн / С.В. Войтко // Економічний вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут». – 2013. – № 10. – С. 68-74.
6. Шумпетер Й. Теория экономического развития: исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредиты, проценты и циклы конъюнктуры / Й. Шумпетер. – М: Прогресс, 1982. – 454 с.
7. Хайек Ф. Конкуренция как процедура открытия / Ф. Хайек // Мировая экономика и международные отношения. – 1989. – № 12. – С. 6-14.
8. Druker P.F. Innovation and Entrepreneurship: Practice and Principles /Peter F. Druker. HarperBusiness Edition, 1993. – 293 pp.
9. Краус Н. М. Становлення інноваційної економіки в умовах інституціональних змін: монографія. – Київ: ЦУЛ, 2016. – 596 с.
10. Нельсон Р. Р. Эволюционная теория экономических изменений / Р. Р. Нельсон, С. Дж. Уинтер ; пер. с англ. М. Я. Каждана. – М. : Дело, 2002. – 536 с.
11. Hamel Gary. Competing for the Future / Gary Hamel C.K. Prahalad – Harvard Business School Press, 1996. – 358 p.
12. Прахалад К.К. Майбутнє конкуренції. Творення унікальної цінності спільно з клієнтами / К.К. Прахалад, В. Рамасвами. Пер. з англ. – К.: Видавництво Олексія Капусти (Підрозділ «Агенція «Стандарт»»), 2005. – 258 с.
13. Christensen, Clayton M. The innovator's dilemma : when new technologies cause great firms to fail / Clayton M. Christensen. Harvard Business School Press. – Boston, Massachusetts, 1997. – 179 pp.
14. Chesbrough H. Open Business Models: How to Thrive in the New Innovation Landscape. Cambridge, Massachusetts: Harvard Business Press, 2006. – 256 pp.
15. Chesbrough H. New Frontiers in Open Innovation / Henry Chesbrough, Wim Vanhaverbeke, Joel West. Oxford University Press, 2014. – 345 pp.
16. Федулова Л.І. Концептуальні засади управління інноваційним розвитком підприємств / Л.І. Федулова. Маркетинг і менеджмент інновацій, 2014, № 2. – С. 122-135.
17. Шульгіна, Л.М. Інноваційний розвиток підприємств: формування стратегій: монографія / Л.М. Шульгіна, В.В. Юхименко; Нац. техн. ун-т України «КПІ». – К.: Univest PrePress, 2015. – 212 с.
18. Лановська Г.І. Інноваційна екосистема: сутність та принципи /Г.І. Лановська. Економіка і суспільство. – 2017. – Вип. 11 – С. 257-262.
19. Козик В.В. Актуалізація ролі трансферу технологій у системі «університет – влада – бізнес» в Україні / В.В. Козик, О.Б. Мрихіна // Економічні науки. Вісник Київського національного університету технологій та дизайну. – 2017. – № 2 (109). – С. 29-35.
20. Чухрай Н.І. Застосування методів логістики і проектного менеджменту для побудови моделі управління бізнес-процесами в мережі / Н.І. Чухрай, І.І. Новаківський // Вісник Національного технічного університету «ХПІ». Серія: Стратегічне управління, управління портфелями, програмами та проектами. – 2016. – № 2. – С. 3-8.
21. Chukhrai N. I. Consulting support of the project management development in conditions of society informatization /N. I. Chukhrai, I. I. Novakivsky Economics, Entrepreneurship, Management. – 2015. – Vol. 2, No. 1. 59-66 pp.
22. Інноваційна економіка: теоретичні та практичні аспекти: монографія Вип. 2 / за ред. д.е.н., доц. Ковтуненко К.В., д.е.н., доц. Є.І. Масленнікова. – Херсон: Гринь Д.С., 2017. – 906 с.
23. Амоша О.І. Щоб змінилася погода, потрібний не поривчастий вітер, а загальна зміна клімату / О.І. Амоша. Дзеркало тижня, № 48–50, 28 грудня 2017 р. – 13 січня 2018 р.
24. Шипуліна Ю.С. Механізми формування інноваційно-сприятливого середовища на підприємстві /Ю.С. Шипуліна. Інноваційна економіка № 8, 2013. – С. 77-83.
25. Мазур Ю.О. Перспективи податкового стимулювання НДДКР в Україні: досвід інноваційно розвинутих країн / Ю.О. Мазур // Економіка промисловості. – 2016. – № 2 (74). – С. 33-48.
26. Лазарева Є.В. Зарубіжний досвід підтримки малого інноваційно активного підприємництва / Є. В. Лазарева, А. О. Попова, А. І. Бутенко // Економічні інновації. – 2014. – Вип. 57. – С. 188-194.

REFERENCES:

1. Innovacijna Ukraina 2020: Natsionalna Dopovid' / za zah. red. V.M. Hejcia ta in. ; NAN Ukrainy. – K., 2015. – 336 pp.
2. Stratehia ekonomichnoho ta sotsialnoho rozvytku Ukrainy na 2004-2015 rr. [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://www.gov.lica.com.ua/b_text.php?type=3&id=200656&base=1%5D.
3. Dani oficijnoho web-saitu Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
4. Lazareva E. Doslidzhennia zakonmirnostey innovacijnykh peretvoren' u regionalnij ekonomici / E. Lazareva // *Economist*. – 2009. – № 9. – P. 35–37.
5. Vojtko S.V. Komparatyvnyj ta dynamichnyj analiz innovacijnoho rozvytku Ukrainy, krayin "velykoyi simky" ta novykh industrialnykh krayin /S.V. Vojtko // *Ekonomichnyj visnyk Natsionalnogo technichnogo universytetu Ukrainy "Kyivs'kyj politechnichnyj instytut"*. – 2013. – № 10. – P. 68-74.
6. Shumpeter J. Teorija ekonomicheskoho razvittia: issledovanie predprinimatel'skoj pribyli, kapitala, kredyty, protsenty I cykly konjunktury /J. Shumpeter. – M: Progress, 1982. – 454 pp.
7. Hayek F. Konkurencija kak procedura otkrytiya / F. Hayek // *Mirovaya ekonomika I meshdunarodnye otnoshenia*. – 1989. – № 12. – P. 6-14.
8. Druker P.F. Innovation and Entrepreneurship: Practice and Principles /Peter F. Druker. HarperBusiness Edition, 1993. – 293 pp.
9. Kraus N.M. Stanovlennia innovatsijnoi ekonomiky v umovach instytutsionalnykh zmin: monohrafia. – Kyiv: CUL, 2016. – 596 pp.
10. Nelson R.R. Evolusionnaya teorija ekonomicheskikh izmenenij /R.R. Nelson, S. Dzh. Uinter ; per. s angl. M.Y. Kazhdana. – M. : Delo, 2002. – 536 pp.
11. Hamel Gary. Competing for the Future / Gary Hamel C.K. Prahalad – Harvard Business School Press, 1996. – 358 p.
12. Prachalad K.K. Majbutnie konkurencii. Tvorennia unikalnoi cinnosti spil'no z klientamy / K.K. Prachalad, V. Ramasvami. Per. z anhl. – K.: Vydavnytstvo Oleksia Kapusty (Pidrozdil "Ahencia "Standart", 2005. – 258 c.
13. Christensen, Clayton M. The innovator's dilemma : when new technologies cause great firms to fail / Clayton M. Christensen. Harvard Business School Press. – Boston, Massachusetts, 1997. – 179 pp.
14. Chesbrough H. Open Business Models: How to Thrive in the New Innovation Landscape. Cambridge, Massachusetts: Harvard Business Press, 2006. – 256 pp.
15. Chesbrough H. New Frontiers in Open Innovation / Henry Chesbrough, Wim Vanhaverbeke, Joel West. Oxford University Press, 2014. – 345 pp.
16. Fedulova L.I. Kontseptualni zasady upravlinnia innovatsijnym rozvytkom pidpryjemstv / I.I. Fedulova. *Marketyng I menedzhment innovatsij*, 2014, № 2. – P.122-135.
17. Shulhina L.M. Innovatsijnyj rozvytok pidpryjemstv: formuvannia stratehij: monohrafia / L.M. Shulhina, V.V. Juchymenko; Nats. techn. un-t Ukrainy «KPI». – K.: Univest PrePress, 2015. – 212 pp.
18. Lanovs'ka H.I. Innovatsijna ekosystema: sutnist' ta pryncypy /H.I. Lanovs'ka. *Ekonomika I suspil'stvo*. – 2017. – Vyp. 11 – P. 257-262.
19. Kozyk V.V. Aktualizatsia roli transferu tehnologij u systemi "universytet-vlada-biznes" v Ukraini / V.V. Kozyk, O.B. Mrychina // *Ekonomichni nauky. Visnyk Kyivs'koho natsional'nogo universytetu tehnolohij ta dyzajnu*. – 2017. – № 2 (109). – P. 29-35.
20. Tchuchraj N.I. Zastosuvannia metodiv lohistyky I proektneho menedzhmentu dl'a pobudovy modeli upravlinnia biznes-procesamy v merezhi / N.I. Tchuchraj, I.I. Novakivsk'kyj // *Visnyk Natsionalnogo technichnogo universytetu "HPI"*. Serija: Stratehichne upravlinnija, upravlinnija portfelijamy, prohramamy, proektamy. – 2016. – № 2. – P. 3-8.
21. Chukhrai N. I. Consulting support of the project management development in conditions of society informatization /N. I. Chukhrai, I. I. Novakivsky *Economics, Entrepreneurship, Management*. – 2015. – Vol. 2, No. 1. 59-66 pp.
22. Innovatsijna ekonomika: teoretychni ta praktychni aspekty: monohrafia. Vyp. 2 / za red. d.e.n., doc. Kovtunenکو K.V., d.e.n., doc. Maslennikova E.I. – Cherson: Hrin' D.S., 2017. – 906 pp.
23. Amosha O.I. Stchob zminyлася pohoda, potribnyj ne poryvvtcgasty viter, a zahalna zmina klimatu /O.I. Amosha. *Dzerkalo tyzhnia*, № 48–50, 28 hrudnia 2017 r. – 13 sitchnia 2018 r.
24. Shypulina J.S. Mechanizmy formuvannia innovatsijno-spryjatlyvoho seredovyshtsha na pidpryjemstvi /J.S. Shypulina. *Innovatsijna ekonomika* № 8, 2013. – P. 77-83.
25. Mazur J.O. Perspektyvy podatkovoho stymuliyvannia NDDKR v Ukraini: dosvid innovatsijno rozvynutykh krayin / J.O. Mazur // *Ekonomika promyslovosti*. – 2016. – № 2 (74). – P. 33-48.
26. Lazareva E.V. Zarubizhnyj dosvid pidrymky maloho innovatsijno aktyvnoho pidpryjemnytstva / E.V. Lazareva, A. O. Popova, A. I. Butenko // *Ekonomichni innovatsii*. – 2014. – Vyp. 57. – P. 188-194.

Удосконалення стратегічного аналізу: інтегральний підхід

Довбня С.Б.

доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри економіки та підприємництва імені Т.Г. Беня
Національної металургійної академії України

Письменна О.О.

асистент
Національної металургійної академії України

Чабанець Т.М.

здобувач
Національної металургійної академії України

Розроблено удосконалений методичний підхід до проведення стратегічного аналізу, який дозволяє отримати кількісні оцінки впливу на діяльність підприємства факторів зовнішнього середовища, а також значущості його сильних та ризикованості слабких сторін з урахуванням як поточного їх стану, так і прогнозу зміни. Запропоновано метод визначення комплексних оцінок по кожному напрямку зовнішнього та внутрішнього середовища, формування інтегральної оцінки впливу на підприємство позитивних та негативних факторів, що забезпечує обґрунтованість розробки стратегії.

Ключові слова: зовнішнє середовище, внутрішнє середовище, стратегічний аналіз, SWOT-аналіз, можливості, загрози, сильні сторони, слабкі сторони, інтегральна оцінка, стратегія підприємства.

Довбня С.Б., Письменная О.О., Чабанець Т.М. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО АНАЛИЗА: ИНТЕГРАЛЬНЫЙ ПОДХОД

Разработан усовершенствованный методический подход к проведению стратегического анализа, позволяющий выполнять комплексную оценку влияния на деятельность предприятия факторов внешней среды, а также значимости его сильных и рискованности слабых сторон с учетом их текущего состояния и прогноза изменения. Предложен метод определения комплексных оценок по каждому направлению внешней и внутренней среды, формирования интегральной оценки влияния на предприятие положительных и отрицательных факторов, что обеспечивает обоснованность разработки стратегии.

Ключевые слова: внешняя среда, внутренняя среда, стратегический анализ, SWOT-анализ, возможности, угрозы, сильные стороны, слабые стороны, интегральная оценка, стратегия предприятия.

Dovbnya S.B., Pysmenna O.O., Chabanets T.N. IMPROVEMENT OF STRATEGIC ANALYSIS: INTEGRAL APPROACH

Advanced methodical approach of strategic analysis's conduction, which allows to take quantitative estimations of effect to enterprise of external environment's factors as well as significance it's strong sides and risk of it's weak sides with accounting of their current state and their change's prediction has developed. Method of complex estimations' formation about each direction of external and internal environment as well as integral estimation of positive and negative factors effect to enterprise, which provides foundation of strategy formation has offered.

Keywords: external environment, internal environment, strategic analysis, SWOT-analysis, abilities, risks, strong sides, weak sides, integral estimation, strategy of enterprise.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Динамічні, конкурентні та складні умови функціонування вітчизняних підприємств вимагають інноваційно-перспективного мислення менеджерів та переходу до стратегічного управління. Першим обов'язковим етапом такого управління є стратегічний аналіз, в межах якого оцінюється стан зовнішнього та внутрішнього середовища суб'єкта господарювання. Саме від якості його виконання залежить обґрунтованість цілей та стратегії

розвитку підприємства. Враховуючи динамічність зовнішнього середовища, що характеризується підвищенням швидкості змін, його складність, яка пов'язана з сукупним впливом різних факторів, а також непередбаченість, слідством якої є недостатність або навіть відсутність достовірної інформації, забезпечення об'єктивності стратегічного аналізу є доволі складним науковим завданням, що має велике практичне значення та підвищену актуальність.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Важливість стратегічного аналізу як невід'ємної складової стратегічного управління підприємством обумовила увагу науковців до цього питання [1, с. 190-193; 4, с. 45; 5, с. 97-98]. Аналіз літературних джерел та сучасної практики свідчить про те, що при проведенні стратегічного аналізу, головним чином, використовуються методи, які базуються на експертних оцінках та прогнозах, такі як: PEST – аналіз, SWOT – аналіз та інші [2, с. 45-47; 3, с. 47]. Оскільки результати такого аналізу суттєво залежать від компетентності експертів особливої важливості набуває розробка процедури експертизи та формування висновків, яка забезпечила б їх об'єктивність та коректність.

Формулювання цілей статті. Метою статті є удосконалення стратегічного аналізу за рахунок підвищення достовірності результатів шляхом визначення кількісного впливу факторів на перспективи розвитку підприємства, формування інтегральної оцінки, яка дозволить обґрунтувати доцільний тип стратегії, а також раціоналізації процедури проведення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Одним із найбільш розповсюджених методів стратегічного аналізу є SWOT-аналіз, який передбачає дослідження зовнішніх факторів (можливостей і загроз) та внутрішніх факторів (сильних і слабких сторін) функціонування підприємства, а також встановлення взаємозв'язків між ними [2, с. 57-59]. Особливості проведення SWOT-аналізу, зокрема, альтернативність сценаріїв розвитку зовнішнього середовища та недостатність об'єктивної інформації, обумовлюють переважне здійснення його експертним шляхом, що, безумовно, підвищує суб'єктивізм отриманих результатів, водночас знижуючи їх якість і конкретність. Для подолання зазначених недоліків розроблено методичний підхід, який передбачає кількісну поточну та прогнозну оцінку впливу факторів зовнішнього та внутрішнього середовища, а також формування узагальнюючих оцінок по кожному аналітичному напрямку та інтегральної оцінки стану підприємства з урахуванням можливостей та загроз зовнішнього середовища, його сильних та слабких сторін. Запропонований модифікований підхід до стратегічного аналізу полягає в реалізації наступних логічно пов'язаних етапів.

Етап 1 – визначення напрямків аналізу зовнішнього середовища та формування най-

більш важливих факторів по кожному з них. Слід відзначити, що якість стратегічного аналізу в значній ступені визначається повнотою та коректністю розгляду всіх факторів. У зв'язку з цим розроблено систематизований перелік напрямків зовнішнього середовища та по кожному з них сформовано групи факторів, які необхідно розглядати в процесі аналізу (табл. 1).

Етап 2 – визначення сильних і слабких сторін підприємства та формування їх первинного переліку. Для забезпечення раціональної реалізації цього етапу досліджено та систематизовано сильні та слабкі сторони підприємств, що характерні для сучасного етапу розвитку вітчизняної економіки (табл. 2).

Етап 3 – оцінка можливостей та загроз зовнішнього середовища. Особливістю запропонованого підходу є кількісний вимір важливості кожного фактору по двох критеріях: оцінка впливу в поточному періоді та імовірність зміни сили впливу фактора в майбутньому. Для визначення кількісної оцінки поточного впливу зовнішнього середовища запропоновано використовувати метод експертних оцінок та табличну форму представлення результатів. Важливою відмінною рисою запропонованої методики є оцінка вірогідності зміни сили впливу фактора в майбутньому. Її пропонується здійснювати у частках одиниці, як підвищуючий або понижуючий коефіцієнт. Якщо очікується підвищення сили впливу фактору, то відповідний коефіцієнт буде перевищувати одиницю. І, навпаки, при зниженні сили впливу, коефіцієнт буде менше 1. Таким чином в межах кожного напрямку експерти оцінюють силу впливу та імовірність її зміни по окремих факторах, формуючи при цьому масив вихідної інформації для прийняття подальших рішень щодо їх важливості при розробці стратегії.

Наступним кроком цього етапу є визначення узагальненої оцінки кожної можливості та кожної загрози зовнішнього середовища як добутку оцінки впливу та оцінки імовірності зміни впливу за формулою:

$$O_{ij} = OB_{ij} * OM_{ij}, i = 1...n, j = 1...m \quad (1)$$

O_{ij} – узагальнена оцінка впливу і-го фактора j-го напрямку на діяльність підприємства;

OB_{ij} – оцінка поточного впливу і-го фактора j-го напрямку на діяльність підприємства;

OM_{ij} – оцінка імовірності зміни впливу і-го фактора j-го напрямку на діяльність підприємства в майбутньому.

Систематизація можливостей та загроз зовнішнього середовища

Можливості	Загрози
1	2
Політичний напрямок	
Ефективні політичні та економічні міжнародні зв'язки Сприятлива політична ситуація в країні Компетентний та дієвий уряд Стабільне та мотивуюче законодавче поле Ефективна судова система Відсутність корупції Відсутність втручання в діяльність підприємства	Нестабільна політична ситуація в світі Слабка гілка виконавчої влади Нестабільне та неякісне законодавче поле Слабка судова система Корупція та її негативні прояви Втручання з боку державних наглядових органів
Економічний напрямок	
Підйом світової економіки Високий рівень ВВП та національного доходу Раціональна система оподаткування Забезпеченість сировинними та енергетичними ресурсами по доступним цінам	Світові та регіональні кризи Низький рівень ВВП та національного доходу Завищені ставки оподаткування Недостатність сировинних та енергетичних ресурсів Висока вартість енергоресурсів
Ринковий напрямок	
Конкурентоспроможність продукції на світових ринках Значний обсяг експорту продукції Відсутність торгових бар'єрів Розвинутість маркетингових технологій	Низький рівень конкурентоспроможності продукції вітчизняних виробників Слабка присутність вітчизняних товаровиробників на світових ринках Торгівельні бар'єри на світових ринках Недостатній розвиток маркетингових технологій
Фінансовий напрямок	
Високий кредитний рейтинг країни Присутність на фінансовому ринку міжнародних установ Наявність достатньої кількості дешевих фінансових ресурсів Розвиненість фінансово-кредитної системи Різноманітність інструментів фінансового ринку Стабільна та низька ставка рефінансування Стабільність банківського сектору Низький рівень ставки рефінансування	Низький кредитний рейтинг країни Незначна присутність на фінансовому ринку міжнародних установ Обмеженість фінансових ресурсів та інструментів вітчизняного фінансового ринку Слабкість фінансово-кредитної системи Висока вартість залучення зовнішніх ресурсів на ринку Нестабільна банківська система, ненадійність банківських установ Висока ставка рефінансування
Виробничо-технологічний напрямок	
Високий науковий потенціал країни, в т.ч. наявність та ефективне функціонування науково-дослідних установ Висока частка робітників з науковими ступнями, з вищою освітою Високий рівень науково-технічного розвитку держави Сучасні галузеві технології Високий рівень інвестування фундаментальної та галузевої науки, а також освіти	Техніко-технологічна відсталість, використання застарілих технологічних процесів Зменшення частини населення, що мають наукові ступені, вищу освіту Недостатнє фінансування закладів вищої освіти Недостатність інвестицій в розвиток науково-технічного прогресу Зменшення (недостатність) науково-дослідних установ
Управлінський напрямок	
Впровадження стандартів управління якістю Ефективність систем менеджменту і контролю на всіх рівнях державного управління Розвиток інноваційних технологій і методів управління Широке використання електронних технологій	Не ефективна система менеджменту та контролю Використання застарілих методів та технологій управління Низьке впровадження електронних технологій в управлінську діяльність

Закінчення таблиці 1

1	2
Соціальний напрямок	
Рациональна вікова структура населення Високий рівень доходів населення Висока соціальна захищеність всіх верств населення Висока середня тривалість життя	Нераціональна вікова структура Низький рівень доходів населення Суттєва диференціація населення по рівню доходів Низькі соціальні стандарти Невисока середня тривалість життя населення
Екологічний напрямок	
Наявність еколого-орієнтованих стратегій та державних програм Контроль додержання норм забруднення навколишнього середовища Високий рівень інвестицій в захист довкілля	Відсутність державних програм захисту навколишнього середовища Недостатній контроль додержання екологічних норм Недостатність інвестування захисту довкілля

В подальшому визначається комплексна сила впливу всіх факторів окремого напрямку як їх сума (або середня величина)

$$KO_j = \sum_{i=1}^n O_{ij}, \text{ або} \quad (2)$$

$$KO_j = \frac{\sum_{i=1}^n O_{ij}}{n}, \quad (3)$$

де KO_j – комплексна оцінка впливу j -го напрямку на діяльність підприємства, яка враховується при формуванні його стратегії.

Комплексні оцінки розраховуються по кожній можливості (KM_j), та по кожній загрозі (KZ_j), що мають місце в діяльності підприємства. Для визначення загального впливу можливостей та загроз розраховуються відповідні узагальнюючі показники по кожному напрямку можливостей та кожному напрямку загроз як різниця між комплексними оцінками його можливостей та загроз:

$$UO_j = KM_j - KZ_j \quad (4)$$

де UO_j – узагальнююча оцінка впливу можливостей та загроз j -го напрямку на діяльність підприємства;

KM_j , KZ_j – відповідно, оцінка впливу можливостей та загроз j -го напрямку на діяльність підприємства.

Інтегральна оцінка впливу факторів зовнішнього середовища визначається як сума комплексних оцінок всіх можливостей та всіх загроз.

$$I3 = \sum_{j=1}^m UO_j, \text{ або} \quad (5)$$

$$I3 = M - 3 = \sum_{j=1}^m KM_j - \sum_{j=1}^n KZ_j, \quad (6)$$

де $I3$ – інтегральна оцінка впливу факторів зовнішнього середовища з урахуванням всіх можливостей та загроз.

UO_j – узагальнююча оцінка впливу можливостей та загроз j -го напрямку на діяльність підприємства.

$M, 3$ – відповідно, сукупна оцінка всіх можливостей (всіх загроз) зовнішнього середовища;

KM_j , KZ_j – відповідно, оцінка впливу можливостей та загроз j -го напрямку на діяльність підприємства.

Слід зазначити, що при розрахунку інтегрального показника в деяких випадках має сенс врахування значущості окремих напрямків по їх впливу на діяльність підприємства. Це може забезпечити підвищення обґрунтованості формування стратегії підприємства за рахунок прийняття до уваги найбільш вагомих напрямків роботи підприємства. Всі оцінки заносяться у таблицю 3, що забезпечує наочність отриманих результатів.

Запропоновані оціночні показники мають наступну інтерпретацію:

– чим більше значення показника KM_j , тим більше можливостей має підприємство по цьому напрямку, які доцільно використовувати при формуванні стратегії підприємства. Не високе значення цього показника свідчить про обмежені можливості розвитку підприємства в j -му напрямку;

– чим більше значення показника KZ_j , тим більше загроз у зовнішньому середовищі, які необхідно врахувати при формуванні стратегії. В свою чергу низьке значення цього показника свідчить про невеликий вплив загроз;

– позитивне значення узагальнюючого показника UO_j свідчить про те, що фактори-можливості j -го напрямку перевищують існуючі загрози. Підприємство повинно максимально використовувати цю позитивну ситуацію;

Систематизація сильних та слабких сторін підприємства

Сильні сторони	Слабкі сторони
1	2
Економічний напрямок	
Високий рівень ділової активності Низький рівень собівартості продукції Високий рівень рентабельності Висока ефективність використання основних фондів (висока фондovіддача)	Низька ділова активність Високий рівень витрат Низька фондovіддача та висока фондоємність продукції Низька рентабельність
Фінансовий напрямок	
Достатність власного капіталу Доступність кредитних та інших залучених ресурсів Висока інвестиційна привабливість Фінансова незалежність Висока ліквідність активів	Нестійкий фінансовий стан Висока залежність від кредиторів Недостатність власних фінансових ресурсів Низька інвестиційна привабливість Наявність великого рівня неліквідних активів
Операційний напрямок	
Раціональна організація операційних процесів Відсутність (низький рівень) простоїв обладнання Повне і своєчасне забезпечення сировинно-енергетичними ресурсами. Висока якість сировини та матеріалів Раціональна організація праці робітників Наявність науково-обґрунтованих норм, в т.ч.: праці, запасів, розходу сировини та матеріалів Велика швидкість обертності матеріальних запасів Наявність системи контролю запасів	Нераціональна організація операційних процесів Великі простої обладнання Проблеми з забезпеченням ресурсами Нераціональна організація праці Сировина та матеріали недостатньої якості Необґрунтованість норм запасів, розходу матеріалів Великі матеріальні запаси Низький рівень обертності матеріальних запасів
Техніко-технологічний напрямок	
Сучасні технологічні процеси Раціональне використання виробничих площ Раціональна система планово-попереджувальних ремонтів Низький рівень матеріало - та енергоємності продукції Наявність системи контролю якості продукції	Застаріле обладнання з високим рівнем зносу Значні витрати на ремонт обладнання Високий рівень енерго - та матеріалоємності продукції Низький рівень завантаження виробничих потужностей Наявність надлишкових основних фондів
Конкурентний напрямок	
Висока ділова репутація Раціональна цінова політика Ефективна реклама та стимулювання збуту Наявність післяпродажного обслуговування Високий рівень лояльності споживачів до продукції підприємства Значна частка постійних клієнтів Диференціація продукції Велика частка ринку	Слабка ділова репутація Наявність великої кількості сильних конкурентів та втрата клієнтів Недостатньо широкий асортимент продукції Зростання частки конкурентів на ринку Неконкурентна ціна продукції Недостатня ефективність реклами Відсутність додаткових післяпродажних послуг Обмеженість каналів збуту та методів продаж Наявність великої кількості посередників Віддаленість від споживачів
Інноваційний напрямок	
Високий рівень науково-дослідницьких розробок Високий рівень інвестицій в сучасні технології Використання інноваційних технологій	Відсутність або недостатність науково-дослідницької діяльності Низький рівень інвестицій в техніко-технологічний розвиток Використання застарілих технологій та методів управління

Закінчення таблиці 2

1	2
Управлінський напрямок	
Стратегічний підхід до управління Висока кваліфікація персоналу Сучасна система планування Дієва організаційна структура управління Сучасна система управління персоналом, в т.ч. дієва система мотивації і плани розвитку персоналу Високий рівень інвестицій в людський капітал Комплексна система управлінської діагностики Наявність сучасних управлінських технологій, в т. е. електронних	Високий рівень плинності кадрів Низький рівень заробітної плати в порівнянні з конкурентами Відсутність стратегії (стратегічного управління) Не дієва система мотивації Застарілий тип ОСУ Неефективна організація системи комунікацій Використання застарілих методів планування Відсутність сучасної системи моніторингу реалізації стратегії і планів, а також дотримання норм праці, запасу і розходу матеріалів
Соціальний напрямок	
Ефективна система соціального захисту працівників Розвиток на підприємстві атмосфери колективізму Наявність та додержання корпоративної культури	Неефективна система соціального захисту працівників Відсутність психологічної роботи з персоналом Відсутність корпоративних традицій, правил
Екологічний напрямок	
Наявність системи контролю виконання екологічних норм Впровадження заходів охорони навколишнього середовища	Відсутність природозахисного обладнання Підвищення забруднення зовнішнього середовища

– від’ємне значення узагальнюючого показника УО_і свідчить про те, що фактори-загрози j-го напрямку перевищують існуючі можливості. Підприємству необхідно намагатися, в першу чергу, мінімізувати існуючі загрози в своїй діяльності;

– при позитивному значенні інтегрального показника підприємство має більше можливостей ніж загроз, що дає йому кращі перспективи розвитку і є підґрунтям використання більш «агресивних» стратегій. При від’ємному значенні ІЗ загрози зовнішнього середовища домінують над можливостями. Як правило, в таких випадках частіше використовують «обережні» стратегії.

Етап 4 – кількісна оцінка сильних та слабких сторін підприємства і визначення переліку пріоритетних, що повинні бути враховані при формуванні стратегії. Для забезпечення об’єктивності та стратегічної цілеспрямованості таку оцінку запропоновано здійснювати також з урахуванням двох аспектів: а) наявності та фактичного стану відповідних характеристик, що можуть розглядатись як сильна або слабка сторона підприємства в поточному періоді; б) можливості розвитку сильних та усунення слабких сторін, тобто підвищення ефективності використання потенціалу підприємства. Реалізація цього етапу відбувається анало-

гічно попередньому етапу у наступній послідовності кроків:

– оцінка сили та слабкості підприємства по окремих аспектах його діяльності;

– оцінка можливості підвищення ефективності використання потенціалу підприємства та посилення його сильних (слабких) сторін, що визначається як коефіцієнт;

– узагальнена оцінка кожної сильної та слабкої сторони підприємства з урахуванням поточного та прогнозного стану;

– визначення комплексної оцінки сили та слабкості підприємства в окремому напрямку;

– узагальнююча оцінка по кожному напрямку з урахуванням сильних та слабких сторін;

– інтегральна оцінка всіх сильних та слабких сторін підприємства.

Відповідно, якщо показник інтегральної оцінки впливу факторів внутрішнього середовища перевищує одиницю, сильні сторони підприємства домінують над слабкими, що свідчить про позитивні перспективи його розвитку. Значення інтегрального показника менше одиниці є свідченням перевищення сили впливу слабких сторін на діяльність підприємства. В такому випадку перегляд стратегії підприємства є обов’язковим.

Етап 5 – завершальний – розробка рекомендацій щодо формування стратегії під-

Таблиця 3

Оцінка впливу факторів зовнішнього середовища підприємства

Напрямок (група факторів)	Можливості підприємства			Загрози підприємства			Загальна оцінка напрямку $УО_j$
	Оцінка впливу факторів, бали $ОВ_{ij}$	Оцінка імовірності зміни впливу, част. од. $ОМ_{ij}$	Узагальнена оцінка впливу $О_{ij}$	Напрямок (група факторів)	Оцінка вплив, бали $ОВ_{ij}$	Оцінка імовірності зміни, част. од. $ОМ_{ij}$	
1	2	3	4	5	6	7	8
1. Політичний напрямок							
Фактор 1.1							
.....							
Фактор 1, n_1		$КМ_1$	Разом:		$КЗ_{oj}$	$КЗ_1$	$УО_1$
.....							
.....			Разом:		$КЗ_2$		
2. Ринковий напрямок							
Фактор 2.1					$УО_2$
.....					
8. Екологічний напрямок							
Фактор 8.1							
.....							
Фактор 1, n_8		$КМ_m$	Разом:		$КЗ_m$		$УО_8$
$M = \sum_{j=1}^m KM_j$			$3 = \sum_{j=1}^m KZ_j$				
$I3 = M - 3 = \sum_{j=1}^n УО_j$							

Таблиця 4

Матриця зв'язків між тенденціями розвитку зовнішнього та внутрішнього середовищ

Сторони	Можливості	Загрози
Сильні сторони	Поле «СМ» Стратегія використання сильних сторін для найбільш повної реалізації можливостей зовнішнього середовища.	Поле «СЗ» Стратегія використання сильних сторін роботи підприємства для нівелювання загроз зовнішнього середовища
Слабкі сторони	Поле «СЛМ» Стратегія подолання слабких сторін за рахунок можливостей зовнішнього середовища	Поле «СЛЗ» Стратегія одночасного подолання слабких сторін та нівелювання впливу загроз

приємства і визначення напрямів діяльності, на які підприємство повинно звернути увагу для посилення конкурентних позицій на ринку або запобігання їх втрати. Рекомендації повинні базуватися на спільному аналізі оцінок сильних і слабких сторін роботи підприємства, поточного стану та можливих змін в його оточуючому середовищі. З урахуванням виявлених можливостей та загроз виокремлюються групи впливу «Можливості – Сильні/слабкі сторони», «Загрози – Сильні/слабкі сторони» та формується матриця (табл. 4), в яку заносяться найбільш важливі фактори згідно отриманих на попередньому етапі оцінок.

Таким чином на перетині утворюються чотири поля «Можливості – Сильні сторони», «Можливості – Слабкі сторони», «Загрози – Сильні сторони», «Загрози – Слабкі сторони», на кожному з яких необхідно розглянути всі альтернативи та виокремити ті варіанти, які доцільно враховувати при розробці стратегії підприємства.

Важливе значення при розробці стратегії має врахування інтегральних оцінок впливу факторів зовнішнього середовища та його сильних і слабких сторін. Якщо обидві інте-

гральні оцінки мають значення, що перевищують одиницю, підприємство має добрі перспективи для розвитку і може вибирати більш активні стратегії. При від'ємних значеннях інтегральних оцінок, як правило, доцільними будуть обережні (захисні) стратегії.

Висновки з дослідження. Розроблений методичний підхід проведення SWOT-аналізу дозволяє отримати кількісні оцінки щодо впливу на діяльність підприємства можливостей та загроз, а також значущості його сильних та ризикованості слабких сторін з урахуванням прогнозу їх зміни, що є край важливим при прийнятті перспективних рішень щодо формування стратегії.

Розрахунки комплексних оцінок по кожному напрямку зовнішнього та внутрішнього середовища, дозволяють визначити сукупну перевагу тих чи інших факторів впливу. Важливою є можливість інтегральної оцінки підприємства з урахуванням поточного та майбутнього впливу факторів зовнішнього середовища, фактичного внутрішнього стану підприємства та перспектив його зміни. Використання цього підходу підвищить прозорість та достовірність стратегічного аналізу та обґрунтованість розробки стратегії підприємства.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Грабовецький Б.Є., Краєвська А.С. Стратегічний аналіз в управлінні виробництвом / Б.Є. Грабовецький, А.С. Краєвська // Економічний простір. – 2013. – № 76. – С. 187-199.
2. Довбня С.Б., Найдовська А.О., Хитько М.М. Стратегія підприємства. Частина 1: Навч. посібник. – Дніпропетровськ: НМетАУ, 2011. – 70 с.
3. Дьолог Т.І. Стратегічний аналіз середовища підприємства / Т.І. Дьолог // Інвестиції: практика та досвід. – 2013. – № 15. – С. 46-48.
4. Демиденко С.Л. Стратегічний аналіз як інструмент управління підприємством / С.Л. Демиденко, О. В. Кулинич // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Сер. : Економічні науки. – 2012. – Вип. 30(1). – С. 43-47.
5. Шурпенкова Р.К. Стратегічний аналіз як складова процесу управління підприємством / Р.К. Шурпенкова // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. – 2015. – Вип. 2 (112). – С. 96-99.

REFERENCES:

1. Hrabovetskyi B.Ye., Kraievska A.S. Stratehichniy analiz v upravlinni vyrobnytstvom / B.Ye. Hrabovetskyi, A.S. Kraievska // Ekonomichniy prostir. – 2013. – № 76. – S. 187-199.
2. Dovbnia S.B., Naidovska A.O., Khytko M.M. Stratehiia pidpriemstva. Chastyna 1: Navch. posibnyk. – Dnipropetrovsk: NMetAU, 2011. – 70 s.
3. Doloh T.I. Stratehichniy analiz seredovyshcha pidpriemstva / T.I. Doloh // Investytsii: praktyka ta dosvid. – 2013. – № 15. – S.46-48.
4. Demydenko S.L. Stratehichniy analiz yak instrument upravlinnia pidpriemstvom / S.L. Demydenko, O.V. Kulynych // Zbirnyk naukovykh prats Cherkaskoho derzhavnogo tekhnolohichnoho universytetu. Ser. : Ekonomichni nauky. – 2012. – Vyp. 30(1). – S. 43-47.
5. Shurpenkova R.K. Stratehichniy analiz yak skladova protsesu upravlinnia pidpriemstvom / R.K. Shurpenkova // Sotsialno-ekonomichni problemy suchasnoho periodu Ukrainy. – 2015. – Vyp. 2 (112). – S. 96-99.

УДК 004.738.5:339.138

Ретроспективний аналіз інтернет-реклами в структурі рекламного ринку України

Дорошкевич Є.С.

студент економічного факультету
Дніпровського національного університету
імені Олеся Гончара

Могилова А.Ю.

доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри економічної теорії та маркетингу
Дніпровського національного університету
імені Олеся Гончара

На основі ретроспективного аналізу основних видів реклами на українському ринку визначено місце інтернет-реклами та її відмітні конкурентні переваги. Проаналізовано сутність окремих видів інтернет реклами і визначено особливості та межі їх застосування. В аспекті формування оптимального комплексу рекламних засобів визначено переваги інтернет-реклами порівняно до традиційних засобів просування.

Ключові слова: інтернет реклама, контекстна реклама, банерна реклама, відео реклама, реклама у соціальних мережах.

Дорошкевич Е.С., Могилова А.Ю. РЕТРОСПЕКТИВНЫЙ АНАЛИЗ ИНТЕРНЕТ-РЕКЛАМЫ В СТРУКТУРЕ РЕКЛАМНОГО РЫНКА УКРАИНЫ

На основе ретроспективного анализа основных видов рекламы на украинском рынке определено место интернет-рекламы и ее отличительные конкурентные преимущества. Проанализирована сущность отдельных видов интернет рекламы и определены особенности и границы их применения. В аспекте формирования оптимального комплекса рекламных средств определены преимущества интернет-рекламы по сравнению с традиционной рекламой.

Ключевые слова: интернет реклама, контекстная реклама, баннерная реклама, видео реклама, реклама в социальных сетях.

Doroshkevych Y.S., Mogilova A.Yu. RETROSPECTIVE ANALYSIS OF INTERNET-ADVERTISING IN THE STRUCTURE OF THE ADVERTISING MARKET OF UKRAINE

Based on a retrospective analysis of the main types of advertising on the Ukrainian market, the place of Internet advertising and its distinctive competitive advantages has been determined. The essence of certain types of Internet advertising is analyzed. The peculiarities of their application are determined. In the aspect of the formation of an optimal set of advertising tools, the advantages of Internet advertising in comparison with the traditional one.

Keywords: internet advertising, contextual advertising, banner advertising, video advertising, advertising on social networks.

Постановка проблеми. Інтернет-реклама є відносно новим засобом просування, який виник у процесі розвитку мережі Інтернет на початку 90-х років двадцятого століття, а великої популярності набув вже у двадцять першому. З того часу він поступово збільшував власну частку у загальному об'ємі рекламного ринку, поступово наздоганяючи та випереджаючи класичні засоби просування.

Зважаючи на це, варто дослідити реальне місце інтернет-реклами в загальній структурі рекламного ринку України, розглянути динаміку зміни витрат на інтернет-рекламу у порівнянні з іншими видами реклами, проаналізувати структуру інтернет-реклами та роз-

глянути її переваги перед класичними засобами рекламування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різні аспекти інтернет-активності підприємств висвітлені в роботах таких вчених-науковців: Годин А.А., Годин А.М., Комаров В.М., Царевський Ф.Л., Жильцов О.Н., Литовченко І.Л.

Формулювання мети роботи. Метою даної статті є визначення місця інтернет-реклами у загальній структурі рекламного ринку України, виділення її ключових переваг у розширенні ринкової представленості підприємства.

Виклад основного матеріалу. На сьогоднішній день інтернет-реклама є найдинамічнішим та другим за об'ємом ринку засобом

просування в Україні. Не зважаючи на свою молодість вона стабільно зростає із року в рік та розгалужується, набуваючи нових форм та засобів реалізації.

У звітах Всеукраїнської рекламної коаліції відображено зміни у витратах на різні види реклами за останні 10 років (табл. 1) [4].

За даними табл. 1 видно, що інтернет-реклама є єдиним видом просування, який упродовж останніх дев'яти років жодного разу не зменшив власні об'єми у порівнянні із попереднім роком, тобто навіть у найбільш кризові роки для рекламного бізнесу зокрема та України в цілому (2009 рік та 2014 рік), інтернет-реклама продовжувала нарощувати власні об'єми. На графіку рис. 1, можна візуально побачити, як розвивалась інтернет-реклама у порівнянні із 3 найпопулярнішими видами реклами в Україні.

Якщо ж подивитись на структуру рекламного ринку та на долю в ньому різних видів реклами у 2007 та 2016 роках (рис. 2 та 3), то можна побачити, що інтернет-реклама за дев'ять років відіграла 26% ринку, зрісши з 60 мільйонів до більш ніж 3 мільярдів гривень, обійшовши такі види реклами як:

- зовнішня реклама;
- внутрішня реклама;
- транспортна реклама;
- спонсорство ТВ трансляцій;
- радіо реклама;
- реклама у пресі.

То що ж таке інтернет-реклама і за рахунок чого відбулось її стрімке зростання.

Взагалі, інтернет-реклама – це оповіщення споживачів різними засобами, представленими в мережі Інтернет, про діяльність підприємства, компанії або фізичної особи, спрямо-

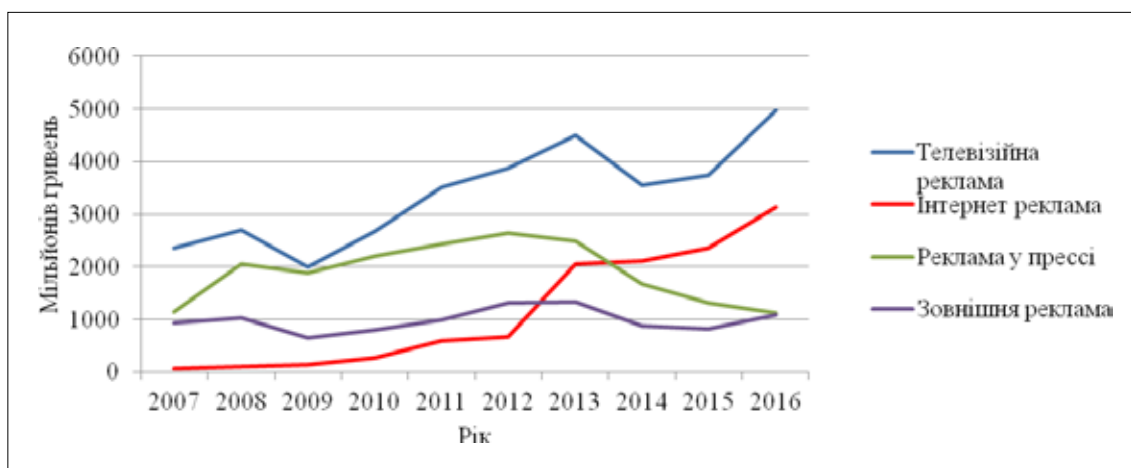


Рис. 1. Розвиток чотирьох найпопулярніших в Україні засобів рекламування

Таблиця 1

Зміни у витратах за видами реклами з 2007 по 2016 роки

Вид реклами	Витрати у млн. грн.									
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Телевізійна реклама	2360	2700	2000	2680	3521	3867	4490	3555	3733	4965
Спонсорство ТВ трансляцій	375	400	280	336	370	400	500	375	431	711
Реклама у пресі	1150	2052	1892	2210	2436	2647	2495	1670	1320	1130
Зовнішня реклама	945	1035	650	800	1000	1317	1330	875	821	1081
Транспортна реклама	155	156	100	108	108	120	125	70	64	77
Внутрішня реклама	45	135	68	81	80	100	110	85	68	82
Радіо реклама	170	160	120	200	271	312	340	290	304	400
Реклама в кінотеатрах	40	45	25	40	32	35	40	30	24	35
Інтернет реклама	60	100	145	280	590	680	2050	2115	2355	3140
Усього	5300	6783	5280	6735	8408	9478	11480	9065	9120	11621

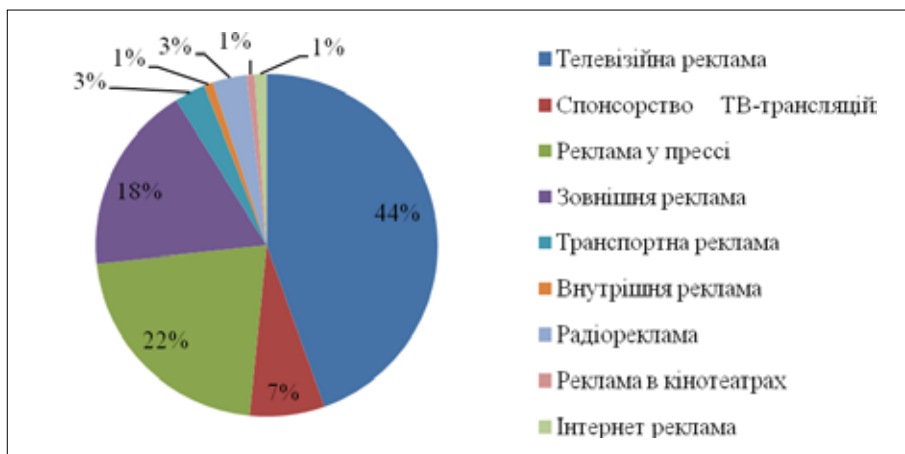


Рис. 2. Структура рекламного ринку у 2007 році

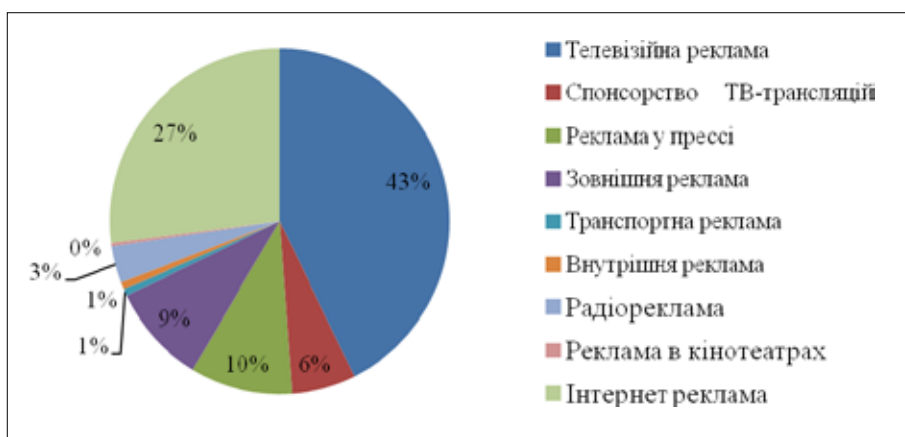


Рис. 3. Структура рекламного ринку у 2016 році

ване на досягнення кінцевої мети – продажу товарів і послуг [1].

Виділяють наступні види реклами в Інтернеті:

- Контекстна реклама;
- Банерна реклама;
- Відео реклама;
- Реклама у соціальних мережах.

Розглянемо детальніше основні види інтернет-реклами та випадки, коли споживачам демонструються об'яви.

Контекстна реклама – це реклама в Інтернеті, яка відображається користувачам на основі їх поведінки і пошукових запитів, а також з'являється на сторінках сайтів із суміжною тематикою. Виділяють два основних види контекстної реклами: пошукова та контекстно-медійна [6].

Пошукова реклама приймає вигляд текстового повідомлення, що відображається у пошуковій системі (на зразок Google) у відповідь на певний запит споживача. Вона розміщується над та (або) під звичайними результатами та

містить підпис, що сповіщає споживачів про те, що дана об'ява є рекламою. Така реклама показується у тому випадку, коли пошуковий запит споживача містить слово або фразу, яку рекламодавець визначив у якості цільової [5].

Контекстно-медійна реклама приймає вигляд текстового або текстово-графічного повідомлення, яке розміщується на певних сторінках сайтів, які обрані рекламодавцем особисто, є суміжними за тематикою продукцією рекламодавця або відповідають інтересам цільової аудиторії.

Цільова аудиторія – умовна група людей з певними загальними ознаками, потребами, проблемами, які є потенційними клієнтами. Для кожного бізнесу навіть в одній ніші ці групи можуть сильно відрізнятися [6].

Банерна реклама – один з переважаючих форматів інтернет-реклами. Він являє собою графічне зображення та здатний утримувати анімовані і відео елементи. Також він є гіперпосиланням на сайт рекламодавця або сторінку з додатковою інформацією. На відміну

від динамічних об'яв у контекстно-медійній рекламі, коли оголошення змінюють одне одного в залежності від інтересів окремих споживачів, банерна реклама є статичною, тобто рекламодавець купує певне місце на сайті, на якому банери розміщуються на певний строк.

Відеореклама – це контекстні рекламні відеоролики, що відображаються при пошуку на відеохостингу (на зразок youtube.com) на сайтах у контекстно-медійній мережі або у мобільних додатках [2].

Дані відеоролики можуть мати різну довжину та засоби націлювання на певну аудиторію споживачів: слова, які вводять у пошуку споживачі, певні канали, та інтереси цільової аудиторії.

Реклама у соціальних мережах. Соціальна мережа – це віртуальна мережа, що є засобом забезпечення сервісів, пов'язаних з встановленням зв'язків користувачів між собою, а також зв'язків між користувачами і відповідними їх інтересам інформаційними ресурсами в Інтернеті [4].

Реклама у соціальних мережах представляє собою відокремлений сервіс, у межах якого можна створювати текстово-графічні повідомлення, та розміщувати їх у межах певних спільнот, рекламних блоках або стрічках із персональними новинами для кожного споживача. Показ рекламних об'яв відбувається, якщо споживач входить у межі аудиторії визначеної рекламодавцем як цільова.

Отримані з дослідження Всеукраїнської рекламної коаліції дані свідчать, що різні засоби інтернет-реклами розвивались не однаково і це можна побачити на графіку

рис. 4. Так найпершими і відповідно найактивнішими були медійна та контекстна реклама, але починаючи з 2011 року почали залучати інші канали. Зокрема, активного розвитку зазнали соціальні мережі, а крім того з медійної реклами виділили відео рекламу, як окремий особливий вид. Це призвело до того, що найбільшу долю отримала пошукова – контекстна реклама.

Як видно, інтернет-реклама розвивається активно та різнобічно витісняючи інші засоби реклами та поступово збільшуючи власну долю ринку. Виходячи з цього, можна зробити висновок про наявність переваг у інтернет-реклами в порівнянні з традиційною, тому далі визначимо їх.

1. Бар'єри при виході на ринок. Для того, аби повісити рекламний банер у межах міста необхідно: створити макет, що буде відповідати спеціальним умовам, замовити його друк, орендувати одне незмінне місце та замовити його монтаж. Все це в середньому складатиме більше 3000 грн. При цьому вам не гарантують, що ваш банер побачить цільова аудиторія, або що зображення не зіпсують. Для того, аби розпочати банерну рекламну кампанію в мережі Google необхідно: підібрати малюнок, скласти невеликий текст та обрати сайти або аудиторії людей, яким ви хочете показувати власні об'яви. При бюджеті в 3000 грн. ви отримаєте більше 10 000 показів аудиторії, що зацікавлена у вашій продукції. При цьому, платити ви будете виключно за умови, якщо споживачі натиснуть на вашу об'яву і перейдуть на ваш сайт. Таким чином, реклама у мережі інтернет є значно доступ-

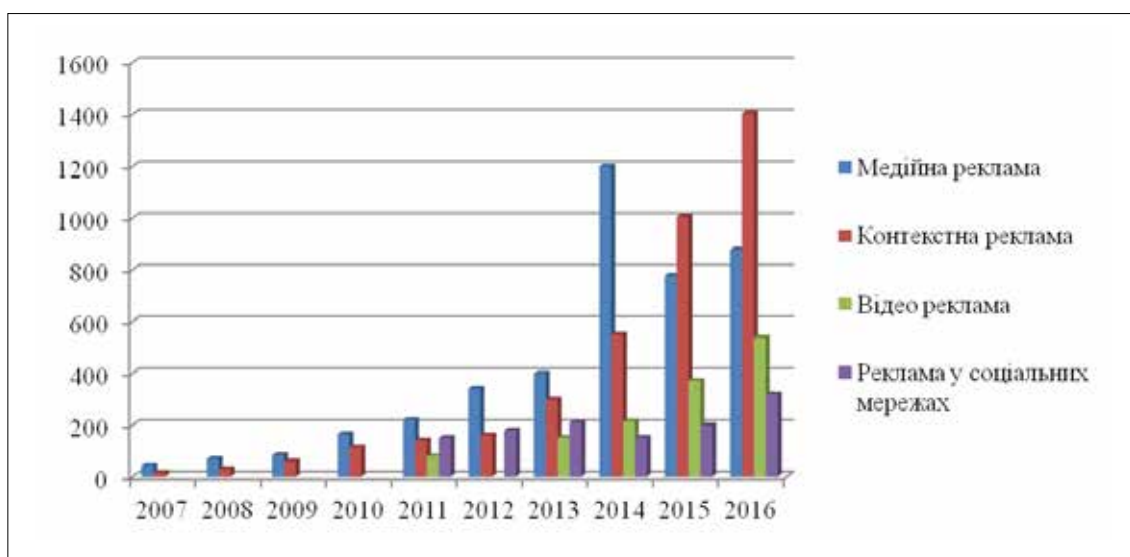


Рис. 4. Частка різних видів інтернет реклами у межах загального об'єму даного сегменту з 2009 по 2017 роки

нішою, особливо для представників малого і середнього бізнесу, оскільки дозволяє за значно коротший термін охопити зацікавлену аудиторію у визначених вами межах.

2. Націлювання. При використанні класичних засобів реклами, ви лише умовно контролюєте хто і коли побачить ваше повідомлення, оскільки телевізійну рекламу, зображення на транспорті та об'яву по радіо може почути фактично будь хто. Коли ж ми використовуємо рекламу в Інтернеті ми чітко можемо обрати характеристики людей, які побачать наші об'яви: стать, вік, географічне положення у межах кількох кілометрів, інтереси, мову та більше того, ми можемо демонструвати наші об'яви у відповідь на конкретні запити споживачів. Таким чином ми точно розуміємо хто, де, коли та як шукає товари чи послуги та можемо задовольнити потреби споживача найкращим чином.

3. Відстеження результатів. Традиційні засоби реклами мають вкрай обмежені можливості щодо відстеження результатів власної діяльності. Так зазвичай використовують опитування споживачів або анкетування, засоби що не є достатньо надійними, крім того існують матеріальні засоби підтвердження, такі як купони, флаєри зі знижками та унікальні номери телефонів, що відповідають різним каналам комунікацій. Реклама в Інтернеті, натомість, дозволяє чітко відстежити результативність. Оскільки за допомогою налаштування цілей можна дізнатись: скільки разів споживачі здійснювали покупки після того, як переходили на сайт по рекламі, яка вартість залучення одного покупця, які канали інтернет-комунікацій залучають більш якісну аудиторію, дізнатись що об'єднують ваших споживачів та багато іншого. Таким чином, інтернет-реклама дозволяє чітко оцінити на ефективність її залучення та віднайти методи її удосконалення.

4. Можливість повторного звернення. Класичні засоби реклами мають достатньо обмежені можливості щодо побудови відносин із споживачами, шляхом постійного звернення до однієї і тієї ж аудиторії. Оскільки це вимагає або значних фінансових ресурсів – для запуску масштабних рекламних кампаній, або стосується вкрай обмеженої аудиторії – ті хто залишили певні контактні дані, при чому в обох варіантах показники якості є вкрай низькими. Реклама в Інтернеті, натомість, має дуже гнучкий інструмент, що дозволяє повторно звертатись до аудиторії, яка вступила в контакт з вашим сайтом, який отримав

назву ремаркетинг. За рахунок спеціальних кодів відстеження, які ви може встановити на своєму сайті, ви отримаєте доступ до інформації про те скільки людей відвідали ваш сайт та які саме сторінки, скільки часу вони на ньому провели, якими товарами або послугами вони цікавились, а які купили, їх стать, вік та багато інших подробиць. Зрештою, ви можете виділити цікаву вам аудиторію та демонструвати рекламу виключно їй. Наприклад, споживачам, що додали товар до кошика, але не придбали його – нагадати про це та надати знижку, а тим що придбали певний товар – запропонувати товари комплементи. Крім того, усім споживачам, що цікавляться вашою продукцією, ви можете розказати про розпродажі або появу нового товару, який їм може бути цікавий. Таким чином, за допомогою даного інструменту в інтернет-рекламі, ви можете вибудувати якісні відносини з вашою цільовою аудиторією.

5. Різноманітність каналів звернення. Не зважаючи на те, що реклама в Інтернеті обмежена мережею, вона пропонує велике розмаїття засобів звернення. Так можна налаштувати: текстову рекламу для показу об'яв у пошукових мережах, текстову, графічну та текстово-графічну рекламу для показу у контекстно-медійній мережі, відео рекламу, поштову рекламу, рекламу у соціальних мережах, рекламу у іграх та мобільних додатках, та торгівельну рекламу. Кожен з даних видів реклами має специфічні та достатньо гнучкі засоби налаштування, які допомагають використовувати їх найкращим чином.

6. Допомога у налаштуванні. При використанні будь-якого класичного засобу реклами – ви фактично оплачуєте можливість розміщення рекламної об'яви та повністю покладаєтесь на досвід рекламних агентів щодо її реального створення. Коли ж ви використовуєте рекламу в мережі Інтернет, то вам пропонують велику кількість необхідної інформації, аби ви самостійно, виходячи з власних потреб, могли налаштувати рекламну кампанію. Так, наприклад, у пошуковій мережі Google існує довідка, яка надає відповіді на майже всі питання, які можуть виникнути при налаштуванні реклами. А в тих випадках, коли ви не можете знайти відповідь на власне запитання у довідці ви завжди можете зателефонувати до технічної підтримки, яка спробує надати більш розгорнуту відповідь виходячи з вашої особливої ситуації та запропонує можливості для покращення роботи вашої кампанії. Таким

чином, здійснюючи рекламування в мережі Інтернет, ви безкоштовно отримуєте підтримку у вигляді навчених спеціалістів, що постійно готові допомогти.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Інтернет-реклама на сьогоднішній день є одним із провідних засобів рекламування, що постійно росте та розгалужується. За останні 9 років цей вид реклами неодмінно показував найбільші темпи зростання, при цьому витрати на нього жодного разу не зменшувались у порівнянні із попередніми роками. В загальній структурі інтернет-реклама посідає друге місце, поступаючись лише рекламі на телебаченні, та вже обійшовши такі класичні види просування, як реклама у пресі та зовнішня реклама. Ключовими видами інтернет-реклами на сьогодні є контекстна, медійна, відео реклама, а також реклама у соціальних мережах. Що ж до переваг, то

інтернет-реклама переграє класичні засоби рекламування майже за всіма параметрами, зокрема серед найважливіших були зазначені наступні: доступність виходу на ринок, детальні можливості для націлювання, відстеження результатів, можливість повторного звернення до визначеної аудиторії, розмаїття каналів звернення, безкоштовна допомога при налаштуванні. Таким чином, інтернет-реклама виправдано займає ключові позиції на ринку та має великий потенціал до подальшого зростання.

Визначивши специфічні особливості інтернет-реклами, наступним кроком дослідження даної проблеми стане розробка оптимального комплексу засобів інтернет-реклами в межах підприємств певної галузі із врахуванням останніх досягнень науково-технічного прогресу та психологічних аспектів поведінки споживачів.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Годин А.А. Інтернет-реклама: Учебное пособие / А.А. Годин, А.М. Годин, В.М. Комаров. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2009. – 168 с.
2. Жильцов О.Н. Інтернет-маркетинг : учебник для академического бакалавриата ; под общ. ред. О. Н. Жильцовой. – М.: Издательство Юрайт, 2014. – 288 с.
3. Литовченко І.Л. Методологічні аспекти Інтернет-маркетингу: Монографія. – К.: Наукова думка, 2008. – 196 с.
4. Режим доступу: <http://www.adcoalition.org.ua/news/417> [Електронний ресурс] – Офіційний сайт Всеукраїнської рекламної коаліції.
5. Режим доступу: <https://support.google.com/adwords/> [Електронний ресурс] – Офіційний сайт компанії Google.
6. Царевский Ф.Л. Яндекс.Директ. Как получают прибыль, а не играть в лотерею Питер 2016. – 260 с.

REFERENCES:

1. Godin A.A. Internet-reklama: Uchebnoe posobie / A.A. Godin, A.M. Godin, V.M. Komarov. – M.: Izdatel'sko-torgovaya korporatsiya «Dashkov i K», 2009. – 168 s.
2. Zhil'tsov O.N. Internet-marketing: uchebnik dlya akademicheskogo bakalavriata ; pod obshch. red. O. N. Zhil'tsovoy. – M.: Izdatel'stvo Yurayt, 2014. – 288 s.
3. Litovchenko I.L. Metodologichni aspekti Internet-marketingu: Monografiya. – K.: Naukova dumka, 2008. – 196 s.
4. Rezhim dostupu: <http://www.adcoalition.org.ua/news/417> [Elektronniy resurs] – Ofitsiyiniy sayt Vseukraïns'koï reklamnoï koalitsii.
5. Rezhim dostupu: <https://support.google.com/adwords/> [Elektronniy resurs] – Ofitsiyiniy sayt kompanii Google.
6. Tsarevskiy F.L. Yandeks.Direkt. Kak poluchat' pribyl', a ne igrat' v lotereyu Piter 2016. – 260 s.

УДК 640.41.009.12

Комплексна діагностика економічного потенціалу готельних підприємств

Дружиніна В.В.

доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри туризму
Кременчуцького національного університету
імені Михайла Остроградського

Кривонос Н.Ю.

магістр
Кременчуцького національного університету
імені Михайла Остроградського

У даній статті обґрунтовано необхідність комплексної діагностики економічного потенціалу готельного підприємства з урахуванням ключових потенціалоутворюючих складових (комерційної, фінансової, трудової, маркетингової, інформаційної). Сформовано алгоритм оцінювання економічного потенціалу готельного підприємства, який складається з визначення структурних елементів економічного потенціалу, оцінки окремих його складових і динаміки зміни інтегральної його величини. На підставі отриманих даних пропонуються рекомендації перспективної діяльності готельного підприємства.

Ключові слова: економічний потенціал готельного підприємства, фінансова, трудова, комерційна, маркетингова та інформаційна складові, стратегія управління готельним підприємством.

Дружиніна В.В., Кривонос Н.Ю. КОМПЛЕКСНАЯ ДИАГНОСТИКА ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ГОСТИНИЧНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

В данной статье обоснована необходимость комплексной диагностики экономического потенциала отельного предприятия с учетом ключевых потенциалосоставляющих элементов (коммерческого, финансового, трудового, маркетингового, информационного). Сформирован алгоритм оценивания экономического потенциала отельного предприятия, который состоит из определения структурных элементов экономического потенциала, оценки отдельных его составляющих и динамики изменения интегральной его величины. На основании полученных данных предлагаются рекомендации по перспективной деятельности гостиничного предприятия.

Ключевые слова: экономический потенциал гостиничного предприятия, финансовая, трудовая, коммерческая, маркетинговая и информационная составляющие, стратегия управления гостиничным предприятием.

Druzhynina V.V., Krivonos N.Y. COMPLEX DIAGNOSTICS OF THE ECONOMIC POTENTIAL OF THE HOTEL ENTERPRISE

This article substantiates the need for a comprehensive diagnosis of the economic potential of the hotel enterprise, taking into account key potential-building elements (commercial, financial, labor, marketing, information). An algorithm for estimating the economic potential of a hotel enterprise is formed, which consists of determining the structural elements of the economic potential, estimating its individual components and the dynamics of the change in its integral value. Based on the data obtained, recommendations are offered on the prospective activity of the hotel company.

Keywords: economic potential of hotel enterprise, financial, labor, commercial, marketing and information components, management strategy for hotel enterprises.

Постановка проблеми. Особливістю сучасного етапу розвитку туризму є орієнтація та наявність забезпечення якості обслуговування туристів, в тому числі якості готельного сервісу. Індустрія гостинності є потужною системою господарства регіону або туристичного центру, де важливу роль відведено складовій економіці туризму. Поведінка підприємства готельного господарства на ринку і його ефективність залежать від його економічного

потенціалу, який представляє собою синтез фінансової, трудової, комерційної, маркетингової та інформаційної складових.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню сутності та змісту економічного потенціалу підприємств приділено достатньої уваги в роботах вітчизняних та зарубіжних вчених. Лапін Є. В. [1], Ігнатівський П. А. [2], Балацький О. Ф. [3] та інші в своїх роботах розглядали сутність та зміст економічного

потенціалу як економічної категорії, наводили приклади організаційних факторів оптимізації економічного потенціалу, а також досліджували методологію оцінки економічного потенціалу підприємства. Рзаєва Т. Г. довела необхідність дослідження питань щодо формування потенціалу підприємства та його вагомих складових, навела існуючі методичні підходи до формування й оцінки потенціалу підприємства та визначила їх переваги і недоліки [4]. Маслак О. І. та Безручко О. О. розглянули особливості управління потенціалом підприємства з урахуванням клімату стадії його життєвого циклу, дослідили основні підходи, функції та механізми управління економічним потенціалом [5]. Проте у наукових працях базою дослідження є переважно промислові підприємства, а змістовне наповнення і оцінка економічного потенціалу підприємств невиробничої сфери, зокрема підприємств готельного господарства, залишається поза уваги, що зумовило актуальність і вибір теми дослідження.

Постановка задачі. Одночасно вчені і фахівці в області індустрії туризму, а також готельного бізнесу не в повному обсязі розглянули питання діагностування рівня економічного потенціалу готельних підприємств, що і визначило вибір дослідження.

Мета статті – діагностувати рівень економічного потенціалу готельних підприємств, а також визначитися з перспективами підвищення найбільш проблемних складових як важливих елементів розвитку готельних підприємств в сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Щорічно в Україні досить швидкими темпами зростає кількість готелів, що відповідно, створює на ринку жорстку конкуренцію.

В даний час в містах різного територіального рівня спостерігається високий рівень конкуренції між готельними підприємствами, що надають послуги різного класу. У зв'язку з постійно зростаючою конкуренцією між готелями і готельними мережами, неминучим є необхідність підвищення результативності роботи готельних комплексів, впровадження інноваційних методів та технологій в діяльність готелів та управління ними, підвищення якості обслуговування клієнтів, підвищення професіоналізму співробітників. Все це дозволить адміністрації готелю досягти конкурентних переваг.

Успішний розвиток бізнесу – це результат раціонального менеджменту, заснованого на використанні інформації про можливості

підприємства. Від можливостей підприємства залежить динамічність розвитку бізнесу. Крім того, діяльність економічного суб'єкта являє собою складну систему, яка оцінюється комерційними, соціальними, фінансовими, інформаційними, екологічними показниками і спрямована на підтримку, а частіше на підвищення свого економічного потенціалу. Економічний потенціал необхідний для підтримки конкурентоспроможності підприємства.

Ефективність діяльності підприємства обумовлена формуванням складу та структури економічного потенціалу. Для того, щоб оцінити економічний потенціал готельних підприємств на рис. 1 представлена діаграма Ісікави.

Економічний потенціал підприємства розглядається на основі фінансових, трудових, комерційних, маркетингових та інформаційних складових. Фінансова складова включає потенціал власних джерел фінансових ресурсів, а також потенційні можливості суб'єкта для отримання фінансових коштів з позикових і залучених джерел. Трудова складова – це гранична величина можливої участі працівників у виробництві з урахуванням їх психологічних особливостей, рівня професійних знань і накопиченого досвіду. Комерційна складова підприємства – це сукупність ресурсів, наявних у розпорядженні підприємства, і здатності його співробітників до використання ресурсів з метою створення товарів, послуг і отримання максимального доходу. Маркетингова складова – це система пристосування функціонування підприємства до суспільного попиту і вимог ринку з урахуванням особливостей сучасної конкуренції, підвищення конкурентоспроможності послуги та максимізацію прибутку [6]. Інформаційна складова – це сукупність інформаційних ресурсів підприємств, що забезпечують реалізацію основних функцій управління і процесів підготовки рішень.

За базу оцінювання економічного потенціалу готельних підприємств був обраний готель «Дніпровські зорі 3*» міста Кременчука, який є промисловим та інтелектуальним центром Полтавської області. Вибір бази оцінювання обґрунтований такими перевагами: вигідним розташуванням готелю щодо торговельної, спортивної та розважальної інфраструктури, зокрема близьке розташування до залізничного та автовокзалів, крім цього, до центру міста можна без проблем дістатися пішки за 10 хвилин, але поруч з готелем для відвідувачів закладу, які не люблять піших прогулянок, розташовані транспортні зупинки, що

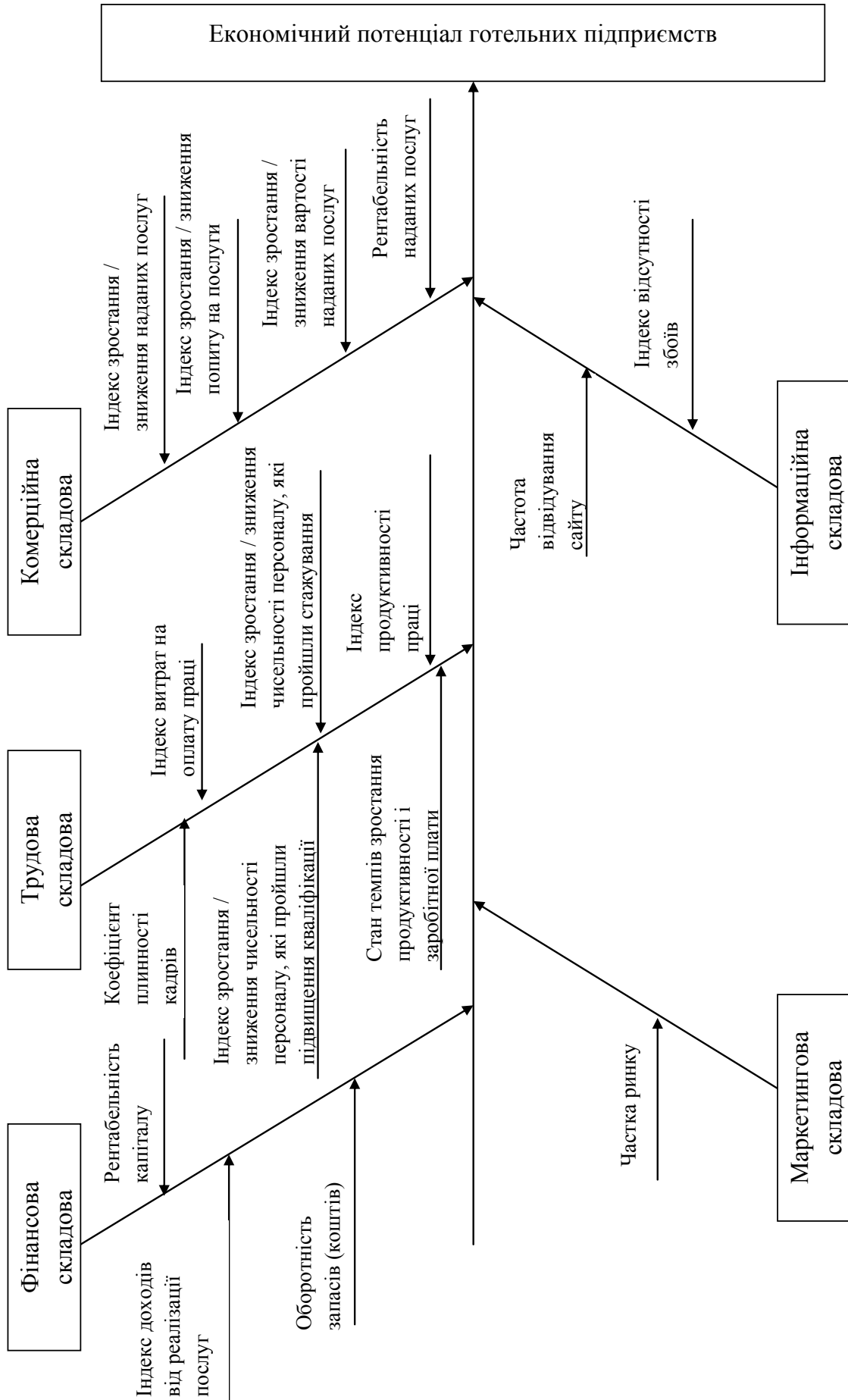


Рис. 1. Діаграма Ісікаві для оцінювання економічного потенціалу готельних підприємств

забезпечують можливість дістатися на громадському транспорті в будь-яку точку міста в межах 30-40 хвилин з урахуванням пробок на дорогах. Алгоритм оцінювання економічного потенціалу готельного підприємства представлений на рис. 2.

На початковому етапі оцінювання необхідно визначитися з набором показників, що відображають основні складові економічного потенціалу.

Наступним кроком є формування бази даних для розрахунку складових інтегральних індексів: фінансових (Іф), трудових (Ітр), комерційних (Ік), маркетингових (Ім) та інформаційних (Іінф) складових. В якості інформаційної бази використані статистичні дані звітів: № 1 готель «Звіт про роботу готелю», баланс підприємства (форма № 1 за ДКУД за періоди з 2008–2015 рр.), звіт про фінансові результати (форма № 2 за ДКУД квартальної звітності), звіт про фінансово-майновий стан підприємства (форма № 3 за ДКУД річної звітності), звіт про кількість працівників, їх якісний склад та професійне навчання форма (форма № 6-ПВ (річна)). Крім цього для визначення маркетингової та інформаційної складової використовувалися дані Інтернет ресурсів: <https://www.booking.com/searchresults.ru.html>, <http://www.zori.pl.ua/>, <http://top.kremenchug.ua/>.

Третім кроком є розрахунок індексів: фінансової, трудової, економічної, маркетингової та інформаційної складових, з урахуванням бальних характеристик складових загального економічного потенціалу готельного підприємства (на основі експертного методу).

Заключним етапом є визначення інтегрального показника економічного потенціалу готельного підприємства за формулою:

$$I_{\text{еп}}^{\text{ТМ}} = \sum_{k=1}^5 \sum_{j=1}^5 i_k \times \mathcal{L}_{kj},$$

де i_k – вага k -ї складової економічного потенціалу;

\mathcal{L}_{kj} – бальна оцінка k -ї складової j -експертом;

$k=1\dots 5$ – кількість складових економічного потенціалу;

$j=1\dots 5$ – кількість експертів.

Аналіз показників складових економічного потенціалу готельного підприємства «Дніпровські зорі 3*» за допомогою експертних оцінок представлено в табл. 1. До складу експертної групи входять: директор, бухгалтер, фахівець з кадрів, комп'ютерний аналітик, а також головний маркетолог.

З отриманих в ході аналізу результатів експертного оцінювання (табл. 1) можна відзначити, що готельне підприємство «Дніпровські зорі 3*» приділяє багато уваги фінансовій складовій, яка має найбільшу вагу (0,35) в загальній сукупності економічного потенціалу готелю за рахунок індексу доходів від реалізації послуг, рентабельності послуг, оборотності запасів (коштів), бо це ті кошти, що знаходяться в розпорядженні готелю і призначені для виконання фінансових зобов'язань і здійснення витрат по забезпеченню розширеного підприємства [7].

Готель «Дніпровські зорі 3*» приділяє багато уваги на поліпшення послуг, що надаються, а також збільшенню їх кількості, що в підсумку збільшує рівень доходів від реалізації послуг. Починаючи з 2008 року рівень доходів від реалізації послуг становив 87976 грн., а вже в 2015 році він становив 105447 грн. Це наочно демонструє розвиток готелю. В результаті для готельного підприємства «Дніпровські зорі 3*» фінансова складова за результатами аналізу має найбільш важливе значення серед інших складових.

Другою за значимістю, на думку експертів, є трудова складова, яка оцінюється через: коефіцієнт плинності кадрів, індекс доходів на оплату праці, індекс зростання / зниження чисельності персоналу, які пройшли стажування, індекс зростання / зниження чисельності персоналу, які пройшли підвищення кваліфікації, індекс продуктивності праці, співвідношення темпів зростання продуктивності і заробітної плати.

Аналіз трудової складової готельного підприємства демонструє, що коливання здійснюються під впливом плинності кадрів, коефіцієнт якої зріс з 0,2 в 2008 році до 0,21 у 2015 році, що пояснюється покращенням умов праці (зміст і організації праці, система морального і матеріального стимулювання, організація виробництва і управління, стиль керівництва і взаємовідносини в колективі, система професійного просування, санітарно-гігієнічні умови праці тощо).

Навчання персоналу є ще одним компонентом трудової складової для більшості підприємств, що набуває особливого значення. Брак компетентного персоналу на ринку праці, все більше змушує керівництво компаній думати про необхідність утримувати, навчати та розвивати вже наявний персонал, що означає для організації професійну підготовку співробітників, що пов'язують свою діяльність із завданнями і цілями компанії.

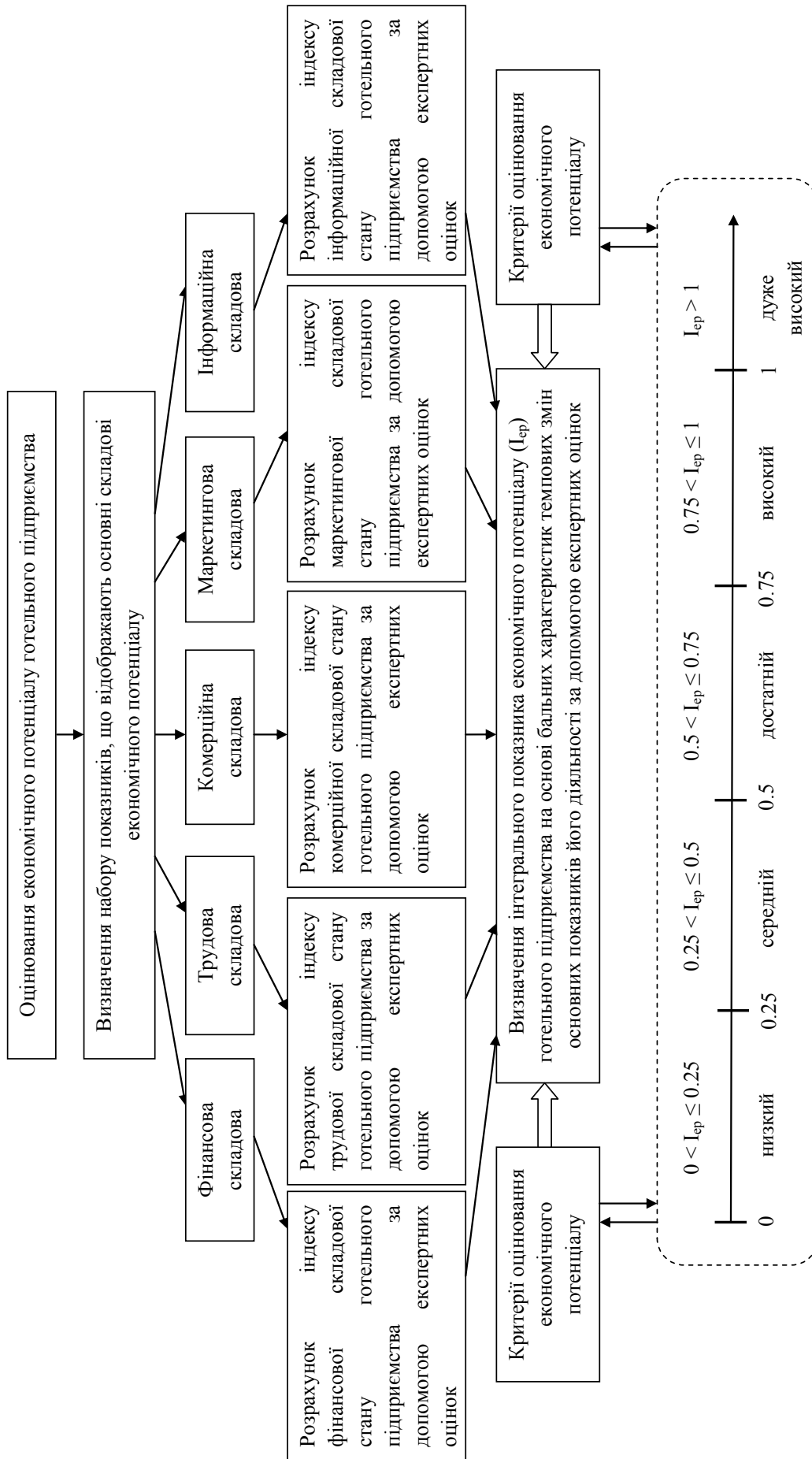


Рис. 2. Алгоритм оцінювання економічного потенціалу готельного підприємства

Інтегральний показник складових економічного потенціалу готельного підприємства «Дніпровські зорі 3*» з урахуванням експертних оцінок

Складові	Роки								Бали	Роки							
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015		2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
I_{ϕ}	1,03	0,75	0,95	1,07	0,93	0,94	1,01	1,03	0,35	0,36	0,26	0,33	0,37	0,33	0,33	0,35	0,36
$I_{\text{тр}}$	1,18	0,98	0,96	1,03	1,13	0,81	1,17	1,07	0,3	0,35	0,29	0,29	0,31	0,34	0,24	0,35	0,32
$I_{\text{к}}$	2,97	2,63	2,61	2,70	2,39	2,85	2,49	2,31	0,2	0,59	0,53	0,52	0,54	0,48	0,57	0,50	0,46
$I_{\text{м}}$	1,22	0,81	1	0,65	0,65	0,06	0,04	0,07	0,1	0,12	0,08	0,10	0,07	0,07	0,01	0,00	0,01
$I_{\text{інф}}$	1,58	1,53	1,91	1,73	1,33	1,69	1,34	1,62	0,05	0,08	0,08	0,10	0,09	0,07	0,08	0,07	0,08
Σ	–	–	–	–	–	–	–	–	1	1,51	1,24	1,34	1,38	1,27	1,23	1,27	1,23

Джерело: складено за власними розрахунками

Для цього пропонується кілька способів, які тільки в сукупності призведуть до результату: зробити навчання персоналу постійним і систематичним; заповнити робочий простір персоналу можливостями для навчання і надати їм право вибору; навчити персонал ефективно управляти собою і планувати час; перейти від щорічного або піврічного аналізу роботи до моментальної оцінки дій; щодня хвалити за результати.

Інвестування в знання і навички співробітників – це прямі інвестиції в розвиток готельного підприємства «Дніпровські зорі 3*». У 2008 р. 50 осіб або 100% штатного персоналу готелю пройшли перепідготовку, а в 2015 р. весь штатний склад (85 чоловік) відповідає кваліфікаційним вимогам, що пред'являються за посадою і професійним компетентностям.

Комерційна складова є третя за важливістю, яка оцінюється через: індекс зростання / зниження обсягів наданих послуг, індекс зростання / зниження попиту на послуги, індекс зростання / зниження вартості послуг, що надаються, рентабельність послуг, що надаються. Комерційна складова готельного підприємства являє собою сукупність всіх засобів виробництва, що є в організації і можливість їх розвитку з урахуванням безперервності науково-технічного прогресу. Іншими словами, комерційна складова відображає виробничі можливості готелю «Дніпровські зорі 3*» з надання основних і додаткових видів послуг, продажу супутніх товарів. На 2008 рік комерційна складова готелю становить 0,59, а в 2015 році 0,46, що говорить про нестабільність сукупності всіх видів ресурсів

і умов здійснення громадських послуг готелю «Дніпровські зорі 3*».

В кінцевому підсумку готельне підприємство «Дніпровські зорі 3*» приділяє занадто мало уваги маркетинговій (0,1) і особливо інформаційній (0,05) складовій. Якість і кількість послуг, що надаються, реклама самого готелю головні атрибути привабливості готельного підприємства.

Основна мета маркетингу в готельно-туристичному сервісі полягає в тому, щоб виявити потреби і переваги гостей (туристів) і створити привабливі готельно-туристичні продукти (послуги), а також ознайомити з ними потенційних споживачів. Маркетинг і інформаційна складова в останні кілька років дуже важливі для готельних підприємств, адже понад 80% потенційних споживачів готельних послуг шукають інформацію за допомогою двох провідних пошукових систем Інтернету: «Яндекс» і «Google» [8]. Реклама готелів в пошукових системах стає все більш актуальною. По-перше, така реклама дешевше традиційної зовнішньої реклами, по-друге, на порядок ефективніше.

Маркетингова складова спрямована на пристосування функціонування підприємства до суспільного попиту і вимог ринку з урахуванням особливостей сучасної конкуренції, підвищення конкурентоспроможності послуги та максимізацію прибутку. За своєю суттю, даний потенціал є однією з найважливіших функцій підприємства в умовах його ринкової діяльності. Але на превеликий жаль готельне підприємство «Дніпровські зорі 3*» приділяє занадто мало уваги цій проблемі, що згубно може вплинути на їх діяльність надалі. Індекс

маркетингової складової готелю у 2008 рік становив 0,12, а у 2015 році знизився на 0,11, що вказує на не стабільність роботи закладу з урахуванням фактору сезонності. Це пояснюється тим, що готельне підприємство «Дніпровські зорі 3*» в порівнянні з конкуруючими з ним готелями, яких на місцевому ринку налічується близько п'яти (Кремінь, Європейський, Гелікоптер і Онтаріо), надає меншу кількість послуг, а також на старіння технічного обладнання в номерах [9], що відбивається у відгуках відвідувачів готелю.

Готельне підприємство «Дніпровські зорі 3*» активно використовує свої додаткові послуги не тільки для гостей, які зупиняються в готелі, а й місцевим жителям міста. Оцінити ефективність роботи готельного підприємства можливо не тільки на підставі показника прибутку, а й через показник рентабельності. Рентабельність як відносний показник характеризує процентне відношення суми прибутку до одного з показників (наприклад, до виручки, товарообігу, витрат, капіталу, фондів і т.д.). У готельному підприємстві «Дніпровські зорі 3*» рентабельність послуг, що надаються на 2008 р. становила 121,01%, а в 2015 р. різко скоротилася на 71,25%, що пояснюється недостатнім рівнем вивчення ситуації на ринку готельних підприємств, що призводить до зниження чисельності відвідувачів.

Готельне підприємство «Дніпровські зорі 3*» має приділити увагу розвитку маркетингової та інформаційної складової, адже з розвитком нових технологій, величезна кількість людей вважають за краще знаходити готель і послуги, що надаються їм саме через соціальні мережі, а при відсутності якісної реклами в соціальних мережах готель на сьогоднішній день, втрачає свою можливість в подальшому розвитку. Також не завадило б керівництву готелю

«Дніпровські зорі 3*» мотивувати своїх працівників перш за все за рахунок матеріального заохочення. Для того, щоб вийти на рівень попередніх років необхідно притримуватися і вдосконалювати стратегію управління готельним підприємством з урахуванням сучасності. У процесі вдосконалення стратегії домінуючим елементом має бути стратегічне мислення, спрямоване на стимулювання готельного підприємства до постійного творчого пошуку, втілення нових творчих ідей в усіх аспектах діяльності. Основна увага керівництва має зосередитися на тих складових, показники яких знизилися в порівнянні з 2008 на 2015 рік (табл. 1). До цих складових належать: трудова, економічна і маркетингова.

За результатами проведеного дослідження можна стверджувати, що економічний потенціал готельного підприємства «Дніпровські зорі 3*» все ж таки залишається на дуже високому рівні, хоча підсумкові показники за період 2008–2015 роки знизилися на 0,28 пунктів, що в майбутньому, якщо не застосовувати реанімаційні дії з боку адміністрації готелю може привести до втрати конкурентних позицій на ринку готельних послуг.

Висновки. Таким чином, вище викладені дослідження дозволяють зробити наступні висновки: по-перше, розроблено алгоритм оцінювання, і на підставі методу експертних оцінок визначено зниження інтегрального показника економічного потенціалу за аналізований період; по-друге, виявлено основні складові, які знижують ефективність роботи готельного підприємства; по-третє, на підставі отриманих експертних даних надано рекомендацій по необхідності вдосконалення діючої стратегії розвитку готельного підприємства, а економічне її обґрунтування буде базою майбутніх досліджень.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Лапін Є. В. Економічний потенціал підприємства промисловості: формування, оцінка, управління: автореф. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук: спеціальність 08.07.01 «економіка промисловості» / Є. В. Лапін. – Харків: НТУ «Харківський політехнічний ін-т», 2006. – 37 с.
2. Ігнатівський П. А. Економічний потенціал і умови дієвості господарського механізму / П. А. Ігнатівський // Планове господарство. – 2002. – № 2. – С. 76–86.
3. Экономический потенциал административных и производственных систем: монография / под общей ред. О. Ф. Балацкого. – Сумы: ИТД «Университетская книга», 2006. – 973 с.
4. Рзаєва Т. Г. Підходи до оцінки потенціалу підприємства: їх переваги та недоліки / Т. Г. Рзаєва // Вісник Хмельницького національного університету. – 2014. – № 3, Т.3. – С. 150–155.
5. Маслак О. І. Особливості оцінювання економічного потенціалу підприємства в умовах циклічних коливань / О. І. Маслак, О. О. Безручко // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2013. – № 1(48). – С. 121–127.
6. Савенкова І. В. Конкурентний потенціал підприємства з позиції ресурсної концепції / І. В. Савенкова, М. І. Кулиш. – С.: Молодий вчений. – 2014. – № 20. – С. 404–409.

7. Финансы гостиничного предприятия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://mybiblioteka.su/6-111698.html>.
8. Печерица Е. В. Особенности рекламы в гостиничном бизнесе / Е. В. Печерица // Российское предпринимательство. – 2012. – № 12 (210). – С. 118–123.
9. Дружиніна В. В. Оцінка стану туристичної інфраструктури з урахуванням особливостей розвитку регіону / В. В. Дружиніна, О. М. Залуніна // Науковий вісник Херсонського державного університету. Економічні науки. – 2015. – Випуск 10, Ч. 2. – С. 37–41.

REFERENCES:

1. Lapin Ye. V. (2006) Ekonomichnyi potentsial pidpriemstva promyslovosti: formuvannia, otsinka, upravlinnia [Economic potential of industrial enterprises: formation, evaluation, management] (PhD Thesis), Kharkiv: NTU «Kharkiv Polytechnic Institute».
2. Ihnatovskiy P. A. (2002) Ekonomichnyi potentsial i umovy diievist hospodarskoho mekhanizmu [Economic potential and conditions of the efficiency of the economic mechanism]. Planned economy, no. 2, pp. 76–86.
3. Balatsky O. F. (ed.) (2006) Ekonomicheskii potentsial administrativnykh i proizvodstvennykh sistem [Economic potential of administrative and production systems], Sumy: IUE University Book.
4. Rzaieva T. H. (2014) Pidkhody do otsinky potentsialu pidpriemstva: yikh perevahy ta nedoliky [Approaches to the assessment of the potential of an enterprise: their advantages and disadvantages]. Bulletin of the Khmelnytsky National University, vol. 3, no.3, pp. 150–155.
5. Maslak O. I., Bezruchko O. O. (2013) Osoblyvosti otsiniuvannia ekonomichnoho potentsialu pidpriemstva v umovakh tsyklichnykh kolyvan [Features of estimation of economic potential of the enterprise in the conditions of cyclic oscillations]. Bulletin of socio-economic research, vol.48, no. 1, pp. 121–127.
6. Savenkova I. V., Kulysh M. I. (2014) Konkurentnyi potentsial pidpriemstva z pozytsii resursnoi kontseptsii [Competitive potential of the enterprise from the standpoint of the resource concept]. Young scientist, no. 20, pp. 404–409.
7. Finansy gostinichnogo predpriyatiya [Finance of a hotel company] [Elektronnyy resurs]. – Rezhim dostupa: <http://mybiblioteka.su/6-111698.html>.
8. Pecheritsa E. V. (2012) Osobennosti reklamy v gostinichnom biznese [Features of advertising in the hotel business]. Russian Entrepreneurship, vol. 210, no. 12, pp. 118–123.
9. Druzhynina V. V., Zalunina O. M. (2015) Otsinka stanu turystychnoi infrastruktury z urakhuvanniam osoblyvostei rozvytku rehionu [Assessment of the status of tourism infrastructure taking into account the specifics of the region's development]. Scientific Herald of Kherson State University. Economic sciences, vol. 10, no. 2, pp. 37–41.

УДК 331.55:387

Класифікація поняття ефективності та її оцінки в розрізі інноваційної діяльності підприємств

Дун Сін'їн

аспірант кафедри фінансів та інноваційного менеджменту
Вінницького національного технічного університету

У роботі запропоновано залежність визначення терміну «ефективність» від стратегічної мети розвитку інноваційного підприємства і, на основі цього, розроблено класифікацію поняття ефективності, яка дозволяє вибрати оптимальні методи вимірювання ефективності як окремих інноваційних проектів, так і інноваційної діяльності підприємства в цілому. Також в роботі, на основі проведеного ґрунтовного критичного аналізу було виявлено переваги та недоліки найбільш розповсюджених методів оцінювання ефективності інноваційної діяльності підприємств та надано рекомендації щодо доцільності їх практичного застосування.

Ключові слова: ефективність, класифікація, оцінювання, метод, інновації, інноваційна діяльність, аналіз.

Дун Синьин. КЛАССИФИКАЦИЯ ПОНЯТИЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ И ЕЁ ОЦЕНКА В КОНТЕКСТЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

В работе предложено зависимость определения термина «эффективность» от стратегической цели развития инновационного предприятия и на основе этого, разработана классификация понятия эффективности, которая позволяет выбрать оптимальные методы измерения эффективности как отдельных инновационных проектов, так и инновационной деятельности предприятия в целом. Также в работе, на основе проведенного детального критического анализа было выявлено преимущества и недостатки наиболее распространенных методов оценки эффективности инновационной деятельности предприятий и даны рекомендации по целесообразности их практического применения.

Ключевые слова: эффективность, классификация, оценка, метод, инновации, инновационная деятельность, анализ.

Dong Xinying. CLASSIFICATION OF THE CONCEPT OF EFFICIENCY AND ITS EVALUATION IN THE CONTEXT OF INNOVATION ACTIVITY OF ENTERPRISES

The paper proposes the dependence of the definition of the term “efficiency” on the strategic goal of the development of an innovative enterprise. On the basis of this, a classification of the notion of efficiency has been developed, which allows choosing the best methods for measuring the efficiency of both individual innovation projects and the innovation activity of the enterprise as a whole. Also in the work, based on the detailed critical analysis, the advantages and disadvantages of the most common methods for assessing the effectiveness of innovative activities of enterprises were revealed and recommendations were made on the expediency of their practical application.

Keywords: efficiency, classification, evaluation, method, innovation, innovation activity, analysis.

Постановка проблеми. Високорозвинені країни особливу увагу приділяють механізму оцінки та підвищенню ефективності діяльності інноваційних підприємств, оскільки саме підприємства, що займаються старт-апами та іншою інноваційною діяльністю забезпечують не лише швидшу окупність вкладених інвестицій, але й найвищу рентабельність проектів. Інноваційні підприємства також активно формують мобільне конкурентне середовище, що швидко реагує на зміни вподобань потенційних покупців та сприяє зниженню цін та підвищенню якості товарів, за рахунок впровадження найновітніших технологій та результатів НТП.

Українська держава також зазначає, що її основним пріоритетом є спрямованість на побудову нової інноваційної економіки

[1]. Проте, на жаль, більшість українських інноваційних підприємств нині відчуває значний дефіцит власних ресурсів, а залучення інвестицій є проблематичним та, як правило, неефективним для самого підприємства [2]. Прикладом таких фінансових джерел можуть слугувати кредити комерційних банків та різних кредитних спілок під дуже високі відсоткові ставки, що відразу робить їх неефективними та нерентабельними [3].

Слід зауважити, що у сучасній науці існує багато підходів до класифікації ефективності, а різноманітність визначень поняття «ефективність» свідчить про поліморфний характер даного визначення, так як кожне з трактувань характеризує термін «ефективність» з різних аспектів, важливість яких формується у відповідності до об'єкта та цілей дослідження.

З огляду на це постає актуальне питання класифікації найбільш розповсюджених трактувань поняття «ефективність» та його раціонального визначення в розрізі інноваційної діяльності підприємств. Також, в процесі огляду науково-методичної літератури з питання ефективної оцінки інноваційної діяльності та розвитку підприємства в сучасних умовах розвитку економіки були виявлені багато численні та різноманітні методичні підходи до окресленої проблематики, що також потребує відповідного критичного, який і був проведений в даній роботі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання щодо поняття та формулювання категорії «ефективність» досліджувались науковцями як зарубіжної та і вітчизняної класичних шкіл [4–8] та набули подальшого розвитку в працях сучасних науковців [9–15]. За останні десятиліття погляди вчених і практиків щодо сутності ефективності як економічної категорії стали більш односторонніми, але багато питань ще залишаються достатньо дискусійними. Те саме стосується і питання щодо методів оцінювання ефективності впровадження інновацій та оцінки інноваційної діяльності підприємства в цілому. Даному питанню присвячені роботи таких науковців, як Сотнікова Ю.В. та Політанська О.Л. [13], Маслак О.І. та Квятковська Л.А. [14], Кужда Т.І. [15], Малюта Л.Я. [16], Капітан І.В. [17], Кавецький В.В., Нікіфорова Л.О. [18], Жихор О.Б. [19] та ін. Науковці виділяють різні методи оцінки ефективності інновацій та інноваційної діяльності підприємства входячи з різних критеріїв, важливість яких формується у відповідності до об'єкта та необхідних цілей оцінки, тому деякі питання щодо доцільності використання тих чи інших методів оцінювання залишаються ще достатньо дискусійними.

Формулювання цілей статті. Метою статті є дослідження залежності визначення терміну «ефективність» від стратегічної мети розвитку інноваційного підприємства і, на основі цього, розроблення класифікації поняття ефективності, яка дозволить обрати оптимальні методи вимірювання ефективності як окремих інноваційних проектів, так і інноваційної діяльності підприємства в цілому.

Основні результати дослідження. Насамперед, слід зазначити, що здійснення об'єктивного та комплексного оцінювання ефективності інноваційної діяльності будь-якого підприємства неможливо без визначення сутності основоположної категорії «ефективність», без дослідження її змісту та

основних підходів до її визначення, без виділення особливостей її прояву саме в інноваційній сфері діяльності. Виходячи з цих позицій, доцільно дослідити існуючі точки зору відомих науковців щодо сутності поняття «ефективність».

В процесі еволюції дослідження даної проблеми науковцями були виділені різноманітні підходи, представлені на рис. 1 [4-6, 10-12, 20], кожен з яких трактував ефективність з різних точок зору.

Проведене дослідження змісту поняття «ефективність» свідчить про полі-морфний характер даного визначення, так як кожне з трактувань характеризує термін «ефективність» з різних аспектів, важливість яких формується у відповідності до об'єкта та цілей дослідження. Разом з тим, багатогранність представлених підходів до визначення змісту категорії «ефективність» визначає деяку складність в дослідженні ефективності інноваційного розвитку підприємства.

У сучасній науці існує багато підходів до класифікації ефективності. Види ефективності виокремлюються, як правило, за різноманітністю отриманих ефектів від діяльності підприємств [20].

Провівши детальний аналіз наукових праць таких вчених як Олійник О. В., Ковзел М. О., Маркіна І. А., Харченко В. А., Рац О. М., Б. Райана та інших щодо класифікації ефективності [21-24] можна констатувати, що не існує принципової розбіжності при визначенні видів ефективності. Як правило, виділяють економічну та соціальну ефективності [21, 22], але різні науковці відносять їх до окремих класифікаційних ознак: Ковзель М. О. – за наслідками [22], Харченко В. А. – за одержаним результатом [21]. А науковці Олійник О. В. та Чибісов Ю. В. [23] до основних видів ефективності також відносять і організаційну ефективність. Що ж до праці Раца О. М., то ним було виділяються також технологічну, екологічну, правову, психологічну, політичну та етичну види ефективності [24]. Класифікація поняття «ефективність» за різними ознаками подана в табл. 1.

Економічна ефективність розглядається ними як результативність економічної діяльності, реалізації економічних заходів, що характеризується відношенням отриманого економічного ефекту (результату) до витрат ресурсів, які зумовили отримання цього результату.

Соціальна ефективність розглядається як результативність соціальної діяльності,

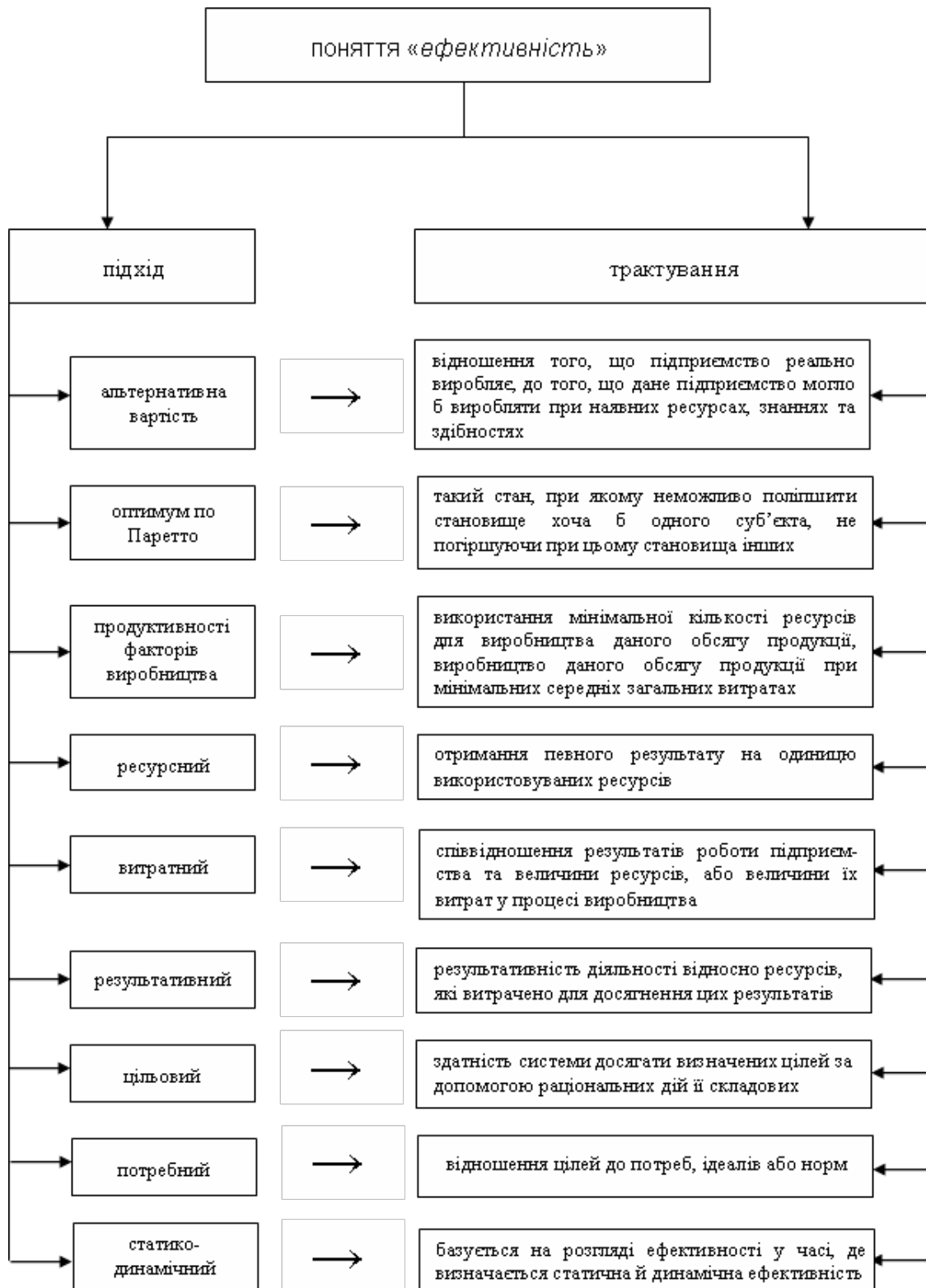


Рис. 1. Основні підходи щодо визначення поняття «ефективність»

Джерело: складено автором на основі опрацьованих джерел [4-6, 10-12, 20]

що відображає відповідність соціального ефекту і витрат цілям і соціальним інтересам суспільства.

В дослідженні Маслак О. І. та Квятковської Л. А. [14] виділяються такі специфічні види

ефективності щодо оцінювання інноваційної діяльності підприємства як: виробнича ефективність науково-технічних заходів, фінансової ефективності науково-технічних заходів, інвестиційної ефективності науково-технічних

Класифікація поняття «ефективність» за різними ознаками

класифікаційна ознака	назва ефективності	сутність поняття
1	2	3
за ступенем збільшення ефекту [22, 23, 25]	первісна	отримання одноразового ефекту від впровадження на підприємстві будь-яких заходів
	мультиплікативна	носить накопичувальний характер и визначається на основі розрахунку мультиплікативного ефекту
за методами розрахунку [18, 22, 24].	абсолютна	за всіма ресурсами і витратами підприємства
	порівняльна	за варіантами використання ресурсів і витрат
залежно від взаємодії з середовищем [20, 23, 24]	внутрішня ефективність класифікується в залежності від масштабів виробництва: - рівень фірми, - рівень філії, - рівень організаційної одиниці, - рівень виробництва, - рівень продукції.	відображає продуктивність на основі співвідношення витрат і результату підприємства.
	зовнішня	показує долю підприємства на ринку, можливість створення нових сфер підприємства, потенційні можливості підприємства.
за місцем одержання [22], за рівнем виникнення [23], за сферою застосування [20].	загальноекономічна	визначається в цілому по підприємству
	локальна	за стадіями виробництва, споживання
за методами розрахунку [20, 22].	абсолютна	визначається за всіма ресурсами і витратами підприємства
	порівняльна	визначається за варіантами використання ресурсів і витрат.
за об'єктами визначення [20, 26-28].	діючого виробництва	використання мінімальної кількості ресурсів для виробництва даного обсягу продукції
	капітальних вкладень	виробництво заданого обсягу продукції при мінімальних загальних капіталовкладеннях
	розвитку науки і техніки	характеризує приріст нових наукових знань, призначених для подальшого розвитку науки і техніки
	зовнішньоекономічних зв'язків	кількісне відображення переваг від здійснення проектів на закордонних ринках чи за участю зарубіжних партнерів
	охорони навколишнього середовища	підвищення екологічності продукції, що випускається та скорочення споживання природних ресурсів на одиницю продукції
залежно від витрачених ресурсів [20]	ресурсна	отримання певного результату на одиницю використовуваних ресурсів
	витратна	співвідношення результатів роботи підприємства та величини ресурсів, або величини їх витрат у процесі виробництва

Закінчення таблиці 1

1	2	3
з погляду часу [24].	статична	оцінюється на короткому відрізку часу, коли вирішуються оперативні й тактичні питання.
	динамічна	припускає досягнення більш високих результатів шляхом гнучкого варіювання ресурсами і зміни технології в довгостроковому періоді
залежно від цілі [20]	потрібнісна	відношення цілей до потреб, ідеалів і норм
	результативна	відношення досягнутого результату до намічених цілей
	витратна	відношення досягнутих результатів до витрат
залежно від виду результату [29]	проміжна	формується на основі проміжних результатів і витрат
	кінцева	розраховується на основі кінцевих показників ефективності результатів і витрат
	змішана	синтез показників проміжної та кінцевої ефективності

Джерело: складено автором на основі зазначених літературних джерел

заходів. Проте більшість науковців [20, 22-24] підкреслює, що для підприємства особливого значення набуває досягнення саме економічної та соціальної ефективностей, а для інноваційного підприємства, особливо важливим є показник комерційної ефективності від впровадження інноваційних проектів на підприємстві.

З нашої точки зору, комерційну ефективність від впровадження інноваційних проектів слід розглядати як різновид економічної ефективності, результатом якої є комерційний ефект від впровадження тих чи інших інновацій на підприємстві, який розраховується як відношення отриманих доходів в (прибутків) від конкретного інноваційного проекту до величини затрачених на нього матеріальних та інтелектуальних ресурсів.

Дослідження критеріїв оцінки ефективності інноваційної діяльності виявило, що в науковій літературі [10-14, 18-21, 29-35] існує широкий спектр критеріїв оцінки. Слід зазначити, що більшість науковців [13, 18, 30, 31, 33], а також рекомендації Організації об'єднаних націй з промислового розвитку (ЮНІДО) [32] визначають в якості головного критерію оцінки інноваційної діяльності підприємства визначають критерій саме економічної ефективності.

Науковець Федоренко В. Г. [33] поряд з критерієм економічної ефективності зазначає необхідність обов'язкового врахування кон-

курентного середовища, в якому перебуває інноваційне підприємство. У роботі Зубенко В. О. [34] також пропонується враховувати окрім критерію економічної ефективності критерій відповідності довготривалим стратегічним цілям, що дозволить забезпечити конкурентоспроможність підприємств в умовах конкурентної боротьби. А в роботі Кужди Т. І. [15] були запропоновано поєднання основних критеріїв двох окремо взятих видів оцінки ефективності – економічної та соціальної. Таке поєднання визначається на основі інтегрального показника, який характеризується як «результат оцінювання соціально-економічних показників розвитку підприємства, що ґрунтується на визначенні узагальнюючих показників шляхом застосування системи часткових показників та методу експертного опитування» [15].

Аналіз наукових джерел [10, 12, 20, 26, 27, 35] показав, що основною проблемою формування критеріїв оцінки ефективності інноваційної діяльності та інноваційного розвитку підприємства є відсутність чіткого визначення критеріїв та показників, які до них відносяться. Так, в дослідженні Фатхудінова Р.А. [35] зазначається, що критерієм ефективності інноваційного проекту є показник загальної економічної ефективності. В праці Федоренко В. Г. [33] визначено такі критерії оцінки ефективності інновацій: якісні параметри інновацій; обсяги робіт, виконаних з використан-

ням нових методів; рівень цін, тарифів, умов оплати праці; чинник часу та ризику впровадження інноваційних проектів.

В процесі огляду науково-методичної літератури з питання ефективної оцінки інноваційного розвитку підприємства в сучасних умовах розвитку економіки були виявлені різні методичні підходи до окресленої проблематики.

Так, вітчизняний науковець Малюта Л.Я. запропонувала свою модель комплексної оцінки ефективності інноваційної діяльності підприємства, за допомогою якої можна визначити інтегральний показник рівня його інноваційного розвитку [16]. Під інтегральним показником рівня інноваційного розвитку підприємства науковцем розуміється «результат оцінювання основних техніко-економічних показників діяльності підприємства, який ґрунтується на визначенні узагальнюючих показників шляхом застосування системи часткових показників та методу експертного опитування».

Значної уваги заслуговують дослідження Зайчикової В.В. та Войтко С.В. [36, 37], в яких надано глибокий аналіз щодо обґрунтування критеріїв ефективності та надані системи показників до них. Так, в дослідженні Зайчикової В.В. [36] визначені такі критерії оцінки ефективності як науково-технічний; виробничий; ринковий; фінансово-економічний; соціальний та екологічний. У роботі Войтко С.В. [37] виділяються наступні критерії оцінки інноваційної ефективності діяльності підприємства: критерій наукомісткості виробництва, критерій якості конкурентоспроможності інноваційної продукції, критерій інноваційності виробництва, термін самоокупності інноваційної продукції, критерій техніко-економічного рівня продукції, критерій експортоспроможності продукції, критерій оновлення запасів та показник технічного розриву.

Науковець Кужда Т.І. [15] в якості критеріїв оцінки ефективності інноваційного розвитку підприємства використовує три основні групи показників ефективності, до кожного з яких є свій набір коефіцієнтів, які ув'язані в узагальнену систему економіко-соціального оцінювання інноваційного розвитку підприємства, а саме:

– до першої групи показників відносять виробничо-технологічні, науково-технічні, фінансово-економічні та трудові, які оцінюють рівень інноваційного потенціалу розвитку підприємства ($УП_{IP}$);

– до другої групи показників відносять систему маркетингових показників, які оці-

нюють рівень ефективного маркетингового забезпечення інноваційного розвитку підприємства ($УП_{МЗП}$);

– до третьої групи показників відносять показники гуманізації праці, соціальних гарантій персоналу, безпеки та охорони праці, корпоративної відповідальності, які оцінюють соціальний рівень ефективного інноваційного розвитку підприємства ($УП_{CP}$).

А загальний рівень ефективності інноваційного розвитку підприємства Кужда Т. І. пропонує розраховувати за формулою середнього геометрично-го [16]:

$$IP_{IP} = \sqrt[3]{УП_{IP} \cdot УП_{МЗП} \cdot УП_{CP}} \quad (1)$$

Відповідно до формули (1) зміна інтегрального показника від 0 до 1 відповідає стійкому ефективному інноваційному розвитку підприємства, а саме:

- при значенні показника в межах від 0 до 0,4 – підприємство має низькі темпи розвитку;
- від 0,4 до 0,7 – середні;
- від 0,7 до 1 – високі темпи інноваційного розвитку [15].

Науковці Сотнікова Ю.В. та Політанська О.Л. [13] повністю ототожнюють критерії та показники визначення ефективності. На їх думку, критеріями оцінки ефективності інноваційної діяльності є термін окупності, індекс дохідності, внутрішня норма дохідності, чистий приведений дохід, приведені витрати.

Науковці Маслак О.І. та Квятковська Л.А. також в якості критеріїв оцінювання ефективності інноваційної діяльності на підприємстві пропонують наступні якісні показники, а саме [14]:

– показника інтегрального ефекту (чистий дисконтований дохід): цей показник представляє «собою інтегральну оцінку фінансових потоків проекту з урахуванням «тимчасової вартості» засобів (Time Value), суть якої полягає в тім, що гривна, витрачена або отримана сьогодні, не дорівнює гривні, що буде брати участь у фінансових потоках проекту завтра»;

– показника внутрішньої норми прибутковості (дохідності) – IRR (Internal Rate of Return), який «представляє собою максимально можливу ставку дисконтування інвестицій, при якій проект не стає збитковим (IRR визначається як корінь рівняння $NPV(r) = 0$)»;

– показника рентабельності інвестицій в інноваційний проект – PI (Profitability Index), який «розраховується як відношення приведених результатів до приведених витрат, повинний бути більше або дорівнює одиниці»;

– показника періоду окупності: «цей показник дозволяє експертові відволіктися від конкретного наповнення проекту і, разом з деякими іншими параметрами, охарактеризувати ефективність і динаміку бізнесу».

Колектив вітчизняних науковців [18] в своїй науковій праці, присвяченій економічній оцінці інноваційних рішень на підприємстві, в якості основних показників оцінки ефективності інноваційних проектів, які є невід'ємною частиною інноваційної діяльності та інноваційного розвитку підприємства, пропонує використовувати наступних п'ять основних показників: показник чистого дисконтованого прибутку (Net Present Value, *NPV*), індекс дохідності (прибутковості) (I_d) з урахуванням дисконтування теперішньої та майбутньої вартості грошей, термін окупності та показник внутрішньої норми доходності (Internal Rate of Return, *IRR*).

Вітчизняний науковець Жихор О.Б. у своїй науковій зробив узагальнення сучасних методів оцінки ефективності інноваційних проектів з позиції оцінки процесу інвестування, що дозволило йому провести відповідне ранжування цих методів. Так, «для оцінки ефективності окремого інноваційного проекту належить застосовувати такі основні методи: *NPV*, *IRR*, *PP (DPP)*, *PI*, *ARR*, *BEPA* і *MIRR*, як такі, що мають найбільш високі ранги» [19].

Цікавою є позиція, викладена в дослідженні О.О. Маслак [38]. Науковець виділяє два набори критеріїв оцінки ефективності інновацій: локальні та глобальні. Локальні критерії охоплюють комерційний ефект інновацій, а глобальні критерії формуються з різних сфер впливу і відповідальності держави. Глобальні критерії можуть мати економічну оцінку або не мати такої. Проте вчений не визначає, які саме критерії відносяться до кожної з груп та наводить одразу класифікацію показників, не відносячи її до жодного з них.

Єдиний критерій оцінки ефективності інноваційної діяльності, який виділяє в своєму дослідженні науковець Капітан І. В. [17] є критерій новизни, який полягає у тому, що нова продукція повинна відрізнитися від існуючої. Однак науковець не наводить показники, які мають відображати ступінь відмінності нової продукції, та не підкреслює чи то він мав на увазі абсолютно нову продукцію, оновлену чи модернізовану.

Для того, щоб сформувати критерії оцінки ефективності інноваційної діяльності, доцільно звернутися до базових вимог критеріїв оцінки ефективності. На нашу думку,

критерії оцінки ефективності повинні мати такі характеристики, як простоту виміру кількісної оцінки показника; легкість одержання інформації, на основі якої даний показник конструюється й оцінюється; однозначність трактування отриманої інформації. Також критерії оцінки ефективності інноваційної діяльності мають відображати комплексний підхід до визначення ефективності, тому автор вважає, що основним критерієм оцінки ефективності інноваційної діяльності підприємства є критерій комерційної ефективності. Узагальнена система критеріїв та відповідних їм показників ефективності інноваційної діяльності та розвитку підприємства представлено в табл. 2.

З огляду на те, що кінцевим результатом інноваційної діяльності є розробка та реалізація інноваційних програм і проектів, які, як правило, потребують значних коштів, і з урахуванням того, що інвестиційна діяльність здійснюється в умовах невизначеності, особливо, коли приймається рішення про впровадження нових технологій і розширення основної діяльності підприємства на новій технічній базі, новому ринку тощо, слід чітко визначитися з методом оцінки економічної або комерційної ефективності, які, на нашу думку, надають найбільш точну, коректну та чітку оцінку того чи іншого проекту в частності, або оцінюють інноваційну діяльність підприємства в цілому.

У зв'язку з цим, на нашу думку, в практичному використанні оцінки ефективності інновацій на підприємстві доцільно застосовувати методи, представлені в табл. 3.

Після проведеного аналізу найпоширеніших методів оцінки ефективності інновацій, можна зробити висновок, що не дивлячись на широке коло різноманітних критеріїв та показників оцінки ефективності, всі методи оцінки можна поділити на дві фундаментальні групи: статичні та динамічні методи і кожна з цих груп має свої переваги та недоліки.

З нашого погляду, перша група методів – статичні – не враховує впливу чинника часу на цінність платежів. До цієї групи, з найпоширеніших методів, які використовуються в сучасному світі, можна віднести: метод порівняння прибутків (чистих доходів), метод порівняння витрат, метод розрахунку інтегрального ефекту, метод порівняння прибутковості (рентабельності), метод окупності, метод розрахунку зростання обсягів доходу у порівнянні з аналогом. Ці методи відображають різні наслідки інвестиційних

**Узагальнена система критеріїв та відповідних їм показників
ефективності інноваційної діяльності**

№	Критерії	Показники
1	Економічна ефективність	Приріст обсягів продажу, покращення використання виробничих потужностей, прискорення процесу капітального будівництва, зростання продуктивності праці ПВП та зменшення показника плинності кадрів на підприємстві, підвищення ефективності використання матеріальних та нематеріальних ресурсів, прискорення процесу оборотності обігових засобів.
2	Комерційна ефективність	Прибуток від ліцензійної та патентної діяльності, прибуток від впровадження винаходів, корисних моделей та ноу-хау, прибуток від реалізації нових ідей, зниження собівартості продукції за рахунок впровадження раціоналізаторських ідей та модернізації обладнання.
3	Фінансово-економічна ефективність	Збільшення частки використання позиченого капіталу при інтенсивній інноваційній діяльності, збільшення ефективності показника самофінансування інновацій, підвищення ефективності придбаних у сторонніх осіб результатів НДВКР, підвищення показника рентабельності інвестиційної діяльності, збільшення показника рентабельності реалізованої інноваційної продукції.
4	Маркетингова ефективність	Збільшення показника ринкової частки, збільшення ефективності показників передпродажної підготовки та зміни обсягів продажу, збільшення показника доведення нового продукту до кінцевого споживача, підвищення ефективності рекламної діяльності, збільшення ефективності показника використання зв'язків із громадськістю.
5	Соціальна ефективність	Зростання рівня оплати праці, зростання рівня задоволеності фізіологічних, соціальних та духовних потреб працівників, підвищення показника участі підприємства у соціальній підтримці працівників, підвищення частки новостворених робочих місць за рахунок реалізації інноваційних проектів, динаміка кількості робочих місць.
6	Ефективність гуманізації праці	Підвищення рівня кваліфікації працівників, підвищення ефективності показника витрат на навчання персоналу, підвищення показника саморозвитку працівників та їх професійного та творчого зростання, зниження показника соціальної напруженості та конфліктності в колективі, підвищення показника активної участі працівників в управлінні підприємством.
7	Ефективність системи безпеки та охорони праці	Підвищення показника відповідності робочих місць санітарно-гігієнічним вимогам, підвищення показника рівня безпеки та охорони праці на підприємстві, підвищення показника ергономічності виробництва
8	Екологічна ефективність	Підвищення показника ефективності екологізації виробництва, зменшення шкідливого впливу виробничих процесів, задіяних у реалізації інноваційного проекту, на навколишнє середовище, зменшення розмірів шкідливих викидів у воду, ґрунт та повітря при реалізації проекту, збільшення показника екологічності інноваційних товарів, відповідність реалізації інноваційного проекту нормам санітарно-гігієнічних, радіаційних, екологічних, архітектурних, установлених законодавством України, збільшення штрафних санкцій за порушення екологічного законодавства України.
9	Виробничо-технологічна ефективність	Збільшення показників оновлення продукції та основних виробничих фондів, підвищення показника фондівіддачі та зниження показника матеріалоємності інноваційної продукції, підвищення показників автоматизації та комп'ютеризації інноваційного виробництва, збільшення показника прогресивності технологій.
10	Науково-технічна ефективність	Збільшення показника наукомісткості, збільшення частки співробітників з науковим ступенем, які задіяні в реалізації проекту, збільшення ефективності науково-дослідних та експериментальних лабораторій та відділів, збільшення кількості об'єктів права інтелектуальної власності, на які є відповідні документи; підвищення показників обсягів науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт, які виконувалися за проектом протягом звітного періоду, з наведенням ступеня завершеності робіт та конкретних результатів; збільшення ефективності робіт з розвитку, модернізації та реконструкції науково-технологічної та дослідно-промислової бази.

Джерело: складено автором на основі опрацьованих джерел [15, 20, 39, 40]

Таблиця 3

Критичний аналіз методів оцінки ефективності інновацій на підприємстві

№	Назва методу	Переваги та недоліки методу
1	Розрахунок зростання обсягів доходу у порівнянні з аналогом	Передбачається розрахунок загального обсягу доходу (корисного ефекту), який отримується за весь термін корисного використання інновацій. При використанні даного методу також застосовується теорія порівняльної оцінки ефективності і теорія абсолютної ефективності, що збільшує трудомісткість при його використанні
2	Оцінювання ефективності інновацій за показниками терміну корисного використання	Передбачається, що показники оцінювання витрат розраховуються, як коефіцієнти дисконтування та коефіцієнти нарощування до початкового року впровадження інновацій на підприємстві, які визначаються на всіх рівнях реалізації інноваційного проекту. Але при цьому нарощування ефективності інновацій необхідно визначати, як у порівнянні з аналогом, так і за рівнем ефективності, який був досягнутий підприємством в попередньому періоді інноваційної активності.
3	Застосування системи різних оціночних показників, які враховують інтереси всіх учасників інноваційного процесу (держави, розробників, виробників та споживачів інноваційної продукції чи послуг)	Передбачається, що такий підхід дозволяє оцінити інноваційний проект не лише з позиції зацікавленості одного інвестора, як відбувається при застосуванні методів класичної оцінки ефективності інвестицій в інноваційні проекти, а і з позицій всіх залучених до інноваційного процесу учасників, що потребує використання методів та моделей узгодженості інтересів різних сторін.
4	Розрахунок інтегрального ефекту від створення, виробництва та експлуатації інновацій	Передбачається, що цей метод дозволить надати не тільки узагальнену оцінку ефективності інновацій, але й визначити питому вагу кожного з учасників інвестиційної діяльності в процесі інноваційних дій на підприємстві.
5	Застосування методів компаундінгу та анuitету у поєднанні з методом дисконтування	Передбачається, що в цьому випадку з'явиться можливість розрахувати економічний ефект по кожному року корисності використання інновацій і узгодити показники ефективності з реальним господарським процесом на підприємстві. Разом з тим, метод дисконтування при оцінці ефективності інновацій на підприємстві не дозволяє проектувати майбутні показники з урахуванням їх ефективності на перспективу.
6	Використання двох норм доходу на капітал	Передбачається, що приведення одноразових витрат до розрахункового року покаже норму прибутку, яку гарантує банк власнику грошових коштів, вкладених в депозитний розрахунок. З іншого боку буде використана норма доходу на капітал, яка досягається для узгодження інтересів інвесторів та виробників при отриманні доходу від реалізації інноваційної продукції чи послуг.
7	Методи порівняння прибутку, витрат і рентабельності	Дані методи є найпростішими і обмеженими одним обраним періодом. В той же час витрати та доходи розподіляються на протязі життєвого циклу нерівномірно і після великого відтоку коштів, пов'язаних з інвестуванням мають місце доходи від реалізації продукції чи послуг, які на наступних етапах збільшуються. Обмеження одним періодом не дозволить врахувати цю динаміку і складно сказати, який з відрізків часу є репрезентативним, що обумовлює використання усередненої характеристики, яка зрівнює результат незалежно від тенденції.
8	Метод чистої дисконтованої вартості	Передбачається, що даний метод дозволяє визначити узагальнюючий підсумок платежів на початку планового горизонту.
9	Метод внутрішньої ренти	Передбачається, що даний метод надасть характеристику доходності інвестиції.
10	Метод анuitетів	Передбачається, що даний метод охарактеризує підсумки доходів і витрат у середньому за один часовий період.
11	Метод окупності (з врахуванням часової структури платежів)	Передбачається, що даний метод врахує часову структуру платежів за декілька періодів
12	Метод кінцевої вартості капіталу	Передбачається, що даний метод дозволить визначити узагальнюючий підсумок платежів в кінці планового горизонту. Даний метод використовується переважно для побудови фінансового плану інвестиції.

Джерело: складено автором на основі опрацьованих джерел [13, 18, 25, 39, 40]

процесів і мають свої критерії для обґрунтування доцільності капіталовкладення. Також методи цієї групи слід також розподілити в залежності від охоплення часового періоду. Так оцінки, надані методами порівняння прибутку, витрат і рентабельності, є одноперіодними і лише метод окупності вважається багатоперіодним, бо відображає часовий результат процесу компенсації, який може охоплювати різні терміни. Обмеженість розрахунків одним періодом не показує динаміку платежів і тому складно сказати, який з відрізків часу є репрезентативним. Таким чином, статичні методи не надають можливості врахування фактору часу: не відображають часовий пріоритет платежів і часову структуру, тенденції їх зміни, розмір коливань. Окрім того, при порівнянні варіантів інвестування з різним терміном дії проектів ці недоліки призводять до обмежених можливостей використання статичних показників. В той же час статичні методи характеризуються простими математичними розрахунками і потребують незначних витрат на інформаційне забезпечення.

Другу групу складають динамічні методи оцінки економічної ефективності. В їх основу покладено динамічний підхід, який суттєво знижує недоліки статичних методів, що забезпечується за допомогою врахування фактору часу. Група динамічних методів включає: метод внутрішньої ренти, метод ануїтетів, метод оцінювання ефективності інновацій за показниками терміну корисного використання, метод окупності (з врахуванням часової структури платежів), метод чистої дисконтованої вартості; метод кінцевої вартості капіталу, та метод методів компаундінгу. Орієнтування динамічних методів на врахування фактору часу може призвести до рішень, неідентичних статичним. Різниця посилюється також неоднаковими підходами до врахування плати за придбання інновацій. В динамічних методах вони розглядаються як конкретні платежі на початку періоду, а в статичних методах ці витрати відображаються в якості фіксованих амортизаційних відрахувань, які компенсують вартість інновацій. Окрім того конструкція динамічних методів дозволяє гнучко враховувати умови залучення капі-

талу з джерел, що використовуються для фінансування та схему його повернення; вводити інструменти додаткових інвестицій та додаткового фінансування; відобразити зміни процентних ставок, що відбуваються протягом аналізованого періоду.

Висновки. Отже, в статті представлено класифікацію поняття ефективності та проведена її оцінка в розрізі інноваційної діяльності підприємства. Слід зауважити, що в процесі еволюції дослідження даної проблеми науковцями були виділені різноманітні підходи, представлені на рис. 1. У сучасній науці також існує багато підходів до класифікації ефективності за різними ознаками, основні з яких представлені в табл. 1. Також види ефективності виокремлюються за різноманітністю отриманих ефектів від діяльності підприємств. Основними з яких є економічний, соціальний та екологічний ефекти. В процесі проведення дослідження нами було виділено також комерційний ефект, як різновид економічного в розрізі інноваційної діяльності підприємства. Узагальнена система критеріїв та відповідних їм показників ефективності інноваційної діяльності представлена в табл. 2 даної роботи. А в табл. 3 наведено критичний аналіз методів оцінки ефективності інновацій на підприємстві, де коротко подано їх суть, переваги та недоліки.

Як кінцевий результат в статті запропоновано залежність визначення терміну «ефективність» від стратегічної мети розвитку інноваційного підприємства і, на основі цього, розроблено класифікацію поняття ефективності, яка дозволяє вибрати оптимальні методи вимірювання ефективності окремих інноваційних проектів, так і інноваційної діяльності підприємства в цілому. Використання результатів роботи в сучасних умовах розвитку інноваційного сектору економіки України надасть можливість усвідомлено вибрати оптимальні методи для вимірювання ефективності інноваційної діяльності підприємства в розрізі окремих інноваційних проектів в залежності від його стратегічної мети, що дозволить обрати найбільш рентабельні з проектів, а також зацікавити більш широке коло потенційних інвесторів, включаючи іноземних.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Дрогомирецька Ю. В. Актуальність державного регулювання інноваційної діяльності в контексті сучасних умов господарювання / Ю. В. Дрогомирецька, О. В. Семчук // [Електронний ресурс], режим доступу: http://www.rusnauka.com/17_APSN_2009/Economics/48233.doc.htm
2. Зянько В.В. Сутність та джерела фінансового забезпечення інноваційної діяльності малих підприємств / В.В. Зянько, Стасюк Н.Л., Дун Сін'їн // Вісник Вінницького політехнічного інституту. – 2015. – № 4 – С. 57-62.
3. Zianko V. Model of financial support for innovative Activities of small enterprises / V. Zianko, L. Nikiforova, X. Dong // Scientific bulletin of Uzhhorod University. Series «Economics». – Issue 2(50). – 2017. – С. 267-272.
4. Друкер П. Эффективность управления. Экономические задачи и оптимальные решения / П. Друкер: [пер. с англ.]. – М.: ФАИР–ПРЕСС, 1998. – 288 с.
5. Mescon, M. H. & Albert, M. & Khedouri, F. Management (1988). Business & Economics.
6. Maital, Sh. Executive Economics: Ten Essential Tools for Managers (2011). Retrieved from: <https://jambooks.ga/pdf/free-download-online-executive-economics-ten-essential-tools-for-managers-by-shlomo-maital-pdf.html>
7. McConnell, C. R. & Brue, St. L. & Masaki, S. F. & McGraw-Hill, Ir. Economics: Principles, Problems, and Policies (2009). Business & Economics.
8. Schumpeter, J. A. Capitalism, Socialism and Democracy (1976). Business & Economics.
9. Червяненко А. В. Теоретичні підходи до визначення ефективності соціально-економічної системи та її видова класифікація / А. В. Червяненко // Механізм регулювання економіки. – 2006. – № 1(37). – С. 46-48.
10. Чорна М. В. Обґрунтування підходу до визначення ефективності діяльності підприємств торгівлі як основи їх конкурентостійкості / М. В. Чорна // Формування ринкових відносин в Україні. – 2009. – № 7-8. – С. 25-34.
11. Безкоровайна Л. В. Організаційно-економічний механізм ефективної операційної діяльності підприємства: автореф. дис. канд. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.06.01 «Економіка підприємств і організація виробництва» / Л. В. Безкоровайна. – Харків, 2005. – 20 с.
12. Височина М. В. Функціонально-орієнтований підхід до оцінювання ефективності управління діяльністю машинобудівного підприємства: автореф. дис. на здобуття наук ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами екон. діял.)» / М. В. Височина. – Луганськ, 2008. – 20 с.
13. Політанська О. Л. Економічне оцінювання інноваційної продукції машинобудування у випадку ануїтетів / О. Л. Політанська // Вісник Національного університету "Львівська політехніка". – 2009. – № 611. – С. 48-53.
14. Маслак О. І. Система оцінки показників інноваційного потенціалу промислового підприємства / О.І. Маслак, Л.А. Квятковська // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка» [Електронний ресурс]: – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=298>.
15. Кужда Т.І. Соціально-економічне оцінювання та планування інноваційного розвитку машинобудівних підприємств : автореферат дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами» (за видами економічної діяльності) / Кужда Т.І. – Львів, 2009. – 23 с.
16. Малюта Л.Я. Оцінювання рівня інноваційного розвитку промислового підприємства / Малюта Л.Я. // Соціально-економічні проблеми і держава [Електронний ресурс]. – 2011. – Вип. 1 (4). – Режим доступу до журн.: <http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2011/11mlyrpp.pdf>.
17. Капітан І. В. Принципи і методи аналізу в управлінні інноваційною діяльністю при виведенні нових товарів на ринок / І. В. Капітан // Економіка та управління підприємствами. – 2007. – № 7(73). – С. 54-62.
18. Кавецький В. В. Економічне обґрунтування інноваційних рішень: навчальний посібник / В. В. Кавецький, І. В. Причепя, Л. О. Нікіфорова – Вінниця: ВНТУ, 2016. – 113 с.
19. Жихор О.Б. Оцінка ефективності інноваційних проектів підприємства : автореферат дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.06.01 «Економіка, організація та управління підприємствами» / Жихор О.Б. – Харків, 2002. – 18 с.
20. Чорна М. В. Оцінка ефективності інноваційної діяльності підприємств : монографія / М. В. Чорна, С. В. Глухова. – Харків : ХДУХТ, 2012. – 210 с.
21. Харченко В. А. Економічна сутність ефекту і ефективності виробництва / В. А. Харченко // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2009. – № 1. – С. 341-344.
22. Ковзель М. О. Соціально-економічна ефективність експорту транспортних послуг України: [монографія] / М. О. Ковзель. – К.: Книжкове видавництво НАУ, 2008. – 308 с.
23. Олійник О. В. Ефективність функціонування системи бюджетування: теоретичні засади та методи оцінки / О. В. Олійник, Ю. В. Чибісов // Вісник Донбаської державної машинобудівної академії. – 2006. – № 1 (6). – С. 263-271.
24. Рац О. М. Визначення сутності поняття «ефективність функціонування підприємства» / О. М. Рац // Економічний простір. – 2008. – № 15. – С. 275-286.

25. Якісна економічна теорія – [Електронний ресурс], режим доступу: www.uaeconomic.com/ulens-189-1.html
26. Ефективність наукових досліджень – [Електронний ресурс], режим доступу: <http://dspace.udpu.org.ua:8080/jspui/bitstream.pdf>
27. Економічна ефективність зовнішньоекономічних зв'язків – [Електронний ресурс], режим доступу: <http://www.ukr.vipreshebnik.ru/entsiklopediya/51-e/1324-ekonomichna-efektivnist-zovnishnoekonomichnikh-zv-yazkiv.html>
28. Екологія та охорона навколишнього природного середовища – [Електронний ресурс], режим доступу: <http://www.info-library.com.ua/books-text-8355.html>
29. Турило А. М. Дальнейшее исследование сущности экономической эффективности и классификация ее видов / А. М. Турило, А. А. Турило // *Актуальні проблеми економіки*. – 2004. – № 3. – С. 152–157.
30. Скалюк Р. В. Ефекти та ефективність інноваційної діяльності промислових підприємств / Р. В. Скалюк, О. В. Декалюк // *Вісник Хмельницького національного університету*. – 2009. – № 1. – С. 149-154.
31. Шершенюк О. М. Оцінка інтегрального ефекту від впровадження інновацій: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.02.02 «Економіка та управління науково-технічним прогресом» О. М. Шершенюк. – Харків, 2006. – 20 с.
32. Behrens W. & Hawranek P. M. Manual for the Preparation of Industrial Feasibility Study / W. Behrens, P. M. Hawranek. – Vienna, UNIDO, 1991.
33. Основи інвестиційно-інноваційної діяльності: [навч. посіб.] / За наук. ред. В. Г. Федоренко. – К. : Алерта, 2004. – 431 с.
34. Зубенко В. О. Визначення пріоритетності реалізації інноваційних проектів / В. О. Зубенко // *Науково-технічний збірник «Комунальне господарство городов*. – 2008. – № 80. – С. 38–45.
35. Фатхутдинов Р. А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент: монографія / Р. А. Фатхутдинов. – М. : Издательско-книготорговый центр «Маркетинг», 2002. – 892 с.
36. Зайчикова В. В. Принципи забезпечення ефективності та прозорості в органах місцевого самоврядування / В. В. Зайчикова // *Наукові праці НДФІ*. – 2008. – № 4 (45). – С. 10-22.
37. Войтко С.В. Критерії оцінки інноваційного рівня промислового підприємства / С.В. Войтко, О.А. Козлова // *Вісник Донецького інституту економіки та господарського права*. – 2008. – № 1-2. – С. 130-139.
38. Маслак О. О. Оцінювання інноваційності технологічних процесів машинобудівних підприємств та визначення їх економічної ефективності / О.О. Маслак, В. Й. Жежуха // *Науковий вісник НЛТУ України: Збірник науково-технічних праць*. – Львів : НЛТУ України. – 2008. – Вип. 185 – С. 266-270.
39. Нікіфорова Л.О. Управління процесами прийняття інноваційних рішень в сфері high technologies : навчальний посібник / Л. О. Нікіфорова, А. А. Шиян – Вінниця : ВНТУ, 2018. – 87 с.
40. Пілявоз Т. М. Методологічні підходи щодо оцінювання інноваційного розвитку підприємства / Т. М. Пілявоз // *Ефективна економіка [Електронний ресурс]*. – 2012. – № 4. – Режим доступу до журн.: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1085#>

REFERENCES:

1. Drogomiretska, Yu. V. & Semchuk, O. V. (2009). Aktualnist derzhavnogo reguluyannya innovatsiynoyi diyalnosti v konteksti suchasniy umov gospodaryuvannya [The urgency of state regulation of innovation activity in the context of modern economic conditions]. Retrieved from: http://www.rusnauka.com/17_APSN_2009/Economics/48233.doc.htm. [in Ukrainian].
2. Zyanko, V. V. & Stasyuk, N. L. & Dong Xinying (2015). Sutnist ta dzherela finansovogo zabezpechennya innovatsiynoyi diyalnosti malih pidpriemstv [Essence and sources of financial support of innovation activity of small enterprises]. *Visnik Vinnitskogo politehnichnogo institutu – Bulletin of the Vinnytsia Polytechnic Institute*, 4, 57-62 – 2015. [in Ukrainian].
3. Zianko, V. & Nikiforova, L. & Dong X. (2017). Model of financial support for innovative Activities of small enterprises. *Scientific bulletin of Uzhhorod University. Series «Economics*, 2(50), 267-272 – 2017.
4. Druker P. (1998). *Effektivnost upravleniya. Ekonomicheskie zadachi i optimalnyie resheniya* [per. s angl.] [Efficiency of management. Economic objectives and optimal solutions]. M.: FAIR–PRESS. [in Russian].
5. Mescon, M. H. & Albert, M. & Khedouri, F. *Management* (1988). Business & Economics.
6. Maital, Sh. *Executive Economics: Ten Essential Tools for Managers* (2011). Retrieved from: <https://jambooks.ga/pdf/free-download-online-executive-economics-ten-essential-tools-for-managers-by-shlomo-maital-pdf.html>
7. McConnell, C.R. & Brue, St. L. & Masaki, S. F. & McGraw-Hill, Ir. *Economics: Principles, Problems, and Policies* (2009). Business & Economics.

8. Schumpeter, J. A. *Capitalism, Socialism and Democracy* (1976). *Business & Economics*.
9. Chervianenko, A. V. (2006). *Teoretychni pidkhody do vyznachennia efektyvnosti sotsialno-ekonomichnoi systemy ta yii vydova klasyfikatsiia* [Theoretical approaches to determining the effectiveness of the socio-economic system and its type classification]. *Mekhanizm rehuliuвання ekonomiky – Mechanism regulation of the economy*, 1(37), 46-48 – 2006. [in Ukrainian].
10. Chorna, M. V. (2009). *Obgruntuvannya pidkhodu do vyznachennia efektyvnosti diialnosti pidpriemstv torhivli yak osnovy yikh konkurentostiikosti* [Substantiation of the approach to determining the efficiency of the enterprises of the trade as a basis for their competitiveness]. *Formuvannya rynkovykh vidnosyn v Ukraini – Formation of market relations in Ukraine*, 7-8, 25-34 – 2009. [in Ukrainian].
11. Bezkorovaina, L. V. (2005). *Orhanizatsiino-ekonomichnyi mekhanizm efektyvnoi operatsiinoi diialnosti pidpriemstva: avtoref. dys. kand. na zdobuttia nauk. stupenia kand. ekon. nauk: spets. 08.06.01 «Ekonomika pidpriemstv i orhanizatsiia vyrobnytstva»* [Organizational and economic mechanism of effective operational activity of the enterprise]. Kharkiv. [in Ukrainian].
12. Vysochyna, M. V. (2008). *Funktsionalno-orientovanyi pidkhid do otsiniuvannya efektyvnosti upravlinnia diialnistiu mashynobudivnogo pidpriemstva: avtoref. dys. na zdobuttia nauk stupenia kand. ekon. nauk: spets. 08.00.04 «Ekonomika ta upravlinnia pidpriemstvamy (za vydamy ekon. diial.)»* [Functional-oriented approach to the evaluation of the efficiency of the management of the activity of the machine-building enterprise]. Lugansk. [in Ukrainian].
13. Politanska, O. L. (2009). *Ekonomichne otsiniuvannya innovatsiinoi produktsii mashynobuduvannya u vypadku anuitetiv* [Economic evaluation of innovative products of machine building in the case of annuities]. *Visnyk Natsionalnoho universytetu "Lvivska politehnika" – Bulletin of the National University "Lviv Polytechnic"*, 611, 48-53 – 2009. [in Ukrainian].
14. Maslak, O. I. *Systema otsinky pokaznykiv innovatsiinoho potentsialu promysloвого pidpriemstva* [System of estimation of indices of innovative potential of industrial enterprise]. *Elektronne naukovе fakhove vydannia «Efektyvna ekonomika» – Electronic scientific special edition "Effective economy"*. Retrieved from: <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=298>. [in Ukrainian].
15. Kuzhda, T. I. (2009). *Sotsialno-ekonomichne otsiniuvannya ta planuvannya innovatsiinoho rozvytku mashynobudivnykh pidpriemstv* : avtoreferat dys. na zdobuttia nauk. stupenia kand. ekon. nauk : spets. 08.00.04 «Ekonomika ta upravlinnia pidpriemstvamy» (za vydamy ekonomichnoi diialnosti) [Socio-economic evaluation and planning of innovative development of machine-building enterprises]. Lviv. [in Ukrainian].
16. Maljuta, L. Ya. (2011). *Otsinyuvannya rivnya innovatsiynoho rozvytku promysloвого pidpriemstva* [Estimation of the level of innovative development of an industrial enterprise]. *Sotsialno-ekonomichni problemy i derzhava – Socio-economic problems and the state*. Retrieved from: <http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2011/11mlyrpp.pdf>. [in Ukrainian].
17. Kapitan, I. V. (2007). *Pryntsypy i metody analizu v upravlinni innovatsiynoyu diyalnistyu pry vyvedeni novykh tovariv na rynek* [Principles and methods of analysis in the management of innovation activities when introducing new products to the market]. *Ekonomika ta upravlinnya pidpriemstvamy – Economics and management of enterprises*, 7(73), 54-62 – 2007. [in Ukrainian].
18. Kavetsky, V. V. & Prychepa, I. V. & Nikiforova, L. O. (2016). *Ekonomichne obgruntuvannya innovatsiynykh rishen* [Economical substantiation of innovative solutions]. Vinnytsya: VNTU. [in Ukrainian].
19. Zhykhor, O. B. (2002). *Otsinka efektyvnosti innovatsiynykh proektiv pidpriemstva* : avtoreferat dys. na zdobuttia nauk. stupenya kand. ekon. nauk : spets. 08.06.01 «Ekonomika, orhanizatsiia ta upravlinnya pidpriemstvamy» [Estimation of efficiency of innovative projects of the enterprise]. Kharkiv. [in Ukrainian].
20. Chorna, M. V. & Hlukhova S. V. (2012). *Otsinka efektyvnosti innovatsiynoyi diyalnosti pidpriemstv: monohrafiya* [Estimation of the efficiency of innovation activity of enterprises: monograph]. Kharkiv : KHDUKHT. [in Ukrainian].
21. Kharchenko, V. A. (2009). *Ekonomichna sutnist efektu i efektyvnosti vyrobnytstva* [The economic essence of the effect and efficiency of production]. *Teoretychni i praktychni aspekty ekonomiky ta intelektualnoyi vlasnosti – Theoretical and practical aspects of economics and intellectual property*, 1, 341-344 – 2009. [in Ukrainian].
22. Kovzel, M. O. (2008). *Sotsialno-ekonomichna efektyvnist eksportu transportnykh posluh Ukrainy: monohrafiya* [Socio-economic efficiency of export of transport services in Ukraine: monograph]. K.: Knyzhkove vydavnytstvo NAU. [in Ukrainian].
23. Oliynyk, O. & Chybisov Yu. (2006). *Efektyvnist funktsionuvannya systemy byudzhetuvannya: teoretychni zasady ta metody otsinky* [Efficiency of Budgeting System Functioning: Theoretical Foundations and Methods of Evaluation]. *Visnyk Donbaskoyi derzhavnoyi mashynobudivnoyi akademiyi – Bulletin of the Donbas State Machine-Building Academy*, 1(6), 263-271 – 2006. [in Ukrainian].

24. Rats, O. M. (2008). Vyznachennya sutnosti ponyattya «efektyvnist funktsionuvannya pidpryyemstva» [Determination of the essence of the concept of "the efficiency of the operation of the enterprise"]. *Ekonomichnyy prostir – Economic space*, 15, 275-286 – 2008. [in Ukrainian].
25. Yakisna ekonomichna teoriya [Qualitative Economic Theory]. Retrieved from: www.uaeconomic.com/ulens-189-1.html. [in Ukrainian].
26. Efektyvnist naukovykh doslidzhen [Efficiency of scientific research]. Retrieved from: <http://dspace.udpu.org.ua:8080/jspui/bitstream.pdf>. [in Ukrainian].
27. Ekonomichna efektyvnist zovnishnoekonomichnykh zvyazkiv [Economic efficiency of foreign economic relations]. Retrieved from: <http://www.ukr.vipreshebnyk.ru/entsiklopediya/51-e/1324-ekonomichna-efektivnist-zovnishnoekonomichnykh-zv-yazkiv.html>. [in Ukrainian].
28. Ekolohiya ta okhorona navkolyshnoho pryrodnoho seredovyshcha [Ecology and Environmental Protection]. Retrieved from: <http://www.info-library.com.ua/books-text-8355.html>. [in Ukrainian].
29. Turilo, A. M. & Turilo, A. A. (2004). Dalneysheye issledovaniye sushchnosti ekonomicheskoy effektivnosti i klassifikatsiya yeye vidov [Further study of the essence of economic efficiency and classification of its species]. *Aktualni problemi yekonomik – Actual problems of economics*, 3, 152–157 – 2004. [in Russian].
30. Skalyuk, R. V. & Dekalyuk, O. V. (2009). Efekty ta efektyvnist innovatsiyanoi diyalnosti promyslovykh pidpryyemstv [Effects and Efficiency of Innovative Activities of Industrial Enterprises]. *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu – Bulletin of the Khmelnytsky National University*, 1, 149-154 – 2009. [in Ukrainian].
31. Shershenyuk, O. M. (2006). Otsinka intehralnoho efektu vid vprovadzhennya innovatsiy: avtoref. dys. na zdobuttya nauk. stupenya kand. ekon. nauk: spets. 08.02.02 «Ekonomika ta upravlinnya nauково-tekhnichnym prohresom» [Estimation of the integral effect from the introduction of innovations]. Kharkiv. [in Ukrainian].
32. Behrens W. & Hawranek P. Manual for the Preparation of Industrial Feasibility Study. (1991). UNIDO.
33. Fedorenko, V. H. (2014). Osnovy investytsiyno-innovatsiyanoi diyalnosti [Fundamentals of investment and innovation activity]. K. : Alerta. [in Ukrainian].
34. Zubenko, V. O. (2008). Vyznachennya pryoritetnosti realizatsiyi innovatsiynykh [Determination of Priority in the Implementation of Innovation Projects]. *Nukovo-tekhnichnyy zbirnyk «Komunalnoe khozyaystvo horodov» – Nukovo-technical collection «Utilities of cities»*, 80, 38–45 – 2008. [in Ukrainian].
35. Fatkhutdinov, R. A. (2012). Konkurentosposobnost organizatsii v usloviyakh krizisa: ekonomika, marketing, menedzhment: monografiya [Competitiveness of the organization in crisis conditions: economics, marketing, management: monograph]. M. : Izdatel'sko-knigotorgovyy tsentr «Marketing». [in Russian].
36. Zaychukova, V. V. (2008). Pryntsypy zabezpechennya efektyvnosti ta prozorosti v orhanakh mistsevoho samovryaduvannya [Principles of ensuring efficiency and transparency in local self-government bodies]. *Naukovi pratsi NDFI – Scientific works of NDFI*, 4 (45), 10-22 – 2008. [in Ukrainian].
37. Voytko, S.V. & Kozlova, O. A. (2008). Kryteriyi otsinky innovatsiynoho rivnya promyslovoho pidpryyemstva [The evaluation criteria of innovative industrial enterprises]. *Visnyk Donetskoho instytutu ekonomiky ta hospodarskoho prava – Bulletin of the Donetsk Institute of Economics and Business Law*, 1-2, 130-139 – 2008. [in Ukrainian].
38. Maslak, O. O. & Zhezhukha, V. Y. (2008). Otsinyuvannya innovatsiynosti tekhnolohichnykh protsesiv mashynobudivnykh pidpryyemstv ta vyznachennya yikh ekonomichnoyi efektyvnosti [Estimation of innovativeness of technological processes of machine-building enterprises and determination of their economic efficiency]. *Naukovy visnyk NLTU Ukrainy: Zbirnyk nauково-tekhnichnykh prats – Scientific Bulletin of NLTU of Ukraine: Collection of Scientific and Technical Works.*, 185, 266-270 – 2008. [in Ukrainian].
39. Nikiforova, L. O. & Shiyan, A. A. (2018). Upravlinnya protsesamy pryynyattya innovatsiynykh rishen v sferi high technologies [Management of the processes of making innovative decisions in the field of high technologies]. *Vynnytsya : VNTU*. [in Ukrainian].
40. Pilyavoz, T. M. (2012). Metodolohichni pidkhody shchodo otsinyuvannya innovatsiynoho rozvytku pidpryyemstva [Methodological approaches to evaluation of innovative enterprise development]. *Efektivna ekonomika – Effective economy*, 4 – 2012. – Retrieved from: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1085#>. [in Ukrainian].

УДК 658.711:004.9

Інформаційні технології в закупівельній діяльності

Ерфан Є.А.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин
ДВНЗ «Ужгородський національний університет»

Мушка Д.В.

студентка факультету міжнародних економічних відносин
ДВНЗ «Ужгородський національний університет»

У даній статті проведено характеристику застосування ІТ-технологій при здійсненні закупівельної діяльності пов'язаної з автоматизацією замовлень на продукцію постачальників. Проаналізовано роль і значення інформації та інформаційних технологій для сучасних підприємств. Розглянуто механізм використання ІТ-технологій у матеріально-технічному постачанні промислових підприємств у взаємозв'язку з організаційними і управлінськими перетвореннями.

Ключові слова: інформаційні технології, комунікаційні технології, закупівельна логістика, електронні закупівлі, електронний обмін даними, електронне постачання, електронні каталоги.

Erfan E.A., Mushka D.V. ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ЗАКУПОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В данной статье проведено характеристику применения ИТ-технологий при осуществлении закупочной деятельности связанной с автоматизацией заказов на продукцию поставщиков. Проанализированы роль и значение информации и информационных технологий для современных предприятий. Рассмотрены механизмы использования ИТ-технологий в материально-техническом снабжении промышленных предприятий во взаимосвязи с организационными и управленческими преобразованиями.

Ключевые слова: информационные технологии, коммуникационные технологии, закупочная логистика, электронные закупки, электронный обмен данными, электронные поставки, электронные каталоги.

Erfan E.A., Mushka D.V. INFORMATION TECHNOLOGIES IN PROCUREMENT ACTIVITIES

This article presents a description of the use of IT technologies in procurement activities connected with the cybernation of orders for suppliers' products. The role and importance of the information and information technologies for modern enterprises is analyzed. The article considers the mechanism of using IT technologies in the material and technical procurement of industrial enterprises in connection with organizational and managerial transformations.

Keywords: information technologies, communication technologies, procurement logistics, electronic purchases, electronic data exchange, electronic procurement, electronic catalogs.

Постановка проблеми. Останні десятиліття багаті подіями, що істотно трансформували сучасну економічну й соціокультурну реальність. Мова йде про активне впровадження у життя суспільства новітніх інформаційних і комунікаційних технологій, що відбулося в результаті бурхливого розвитку електронної техніки й цифрових технологій, а також про формування й поширення особливого типу поведінки, пов'язаного із широким доступом до інформації й мережною взаємодією.

Сучасні інформаційні технології, під якими розуміється вся сукупність методів обробки інформації в рамках обґрунтування прийнятих управлінських рішень, спрямовані на задоволення певних вимог, що залежать від практики їх обробки і умов експлуатації.

Як показує практика, застосування інформаційних технологій здатне генерувати не

тільки значне зростання продуктивності праці й капіталу, а й перетворити організацію роботи як усередині компанії, так і з бізнес-партнерами, з усіма учасниками ринку, між урядом і платниками податків тощо.

Таким чином, інформація і інформаційні технології, що забезпечують її збирання, зберігання, обробку і трактування, стають важливим чинником виробництва в постіндустріальній економіці, яка розвивається відповідно до концепцій «економіки знань» і «нової економіки».

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання впливу інформаційних технологій на ефективність діяльності підприємств є темою дослідження ряду вітчизняних та закордонних учених, таких як Ананьїн В.І., Вайз Р., Вебстер Д., Слівотски А. та ін. Так, Слівотські А. і Вайз Р. вважають, що «сьогодні бурхливий розвиток цифрових техноло-

гій створює ряд нових стратегічних можливостей і відкриває дорогу до святого Граалю диференціації» [1, с. 94].

Саме інформаційна сфера є джерелом нових ідей в організації та веденні бізнесу, менеджменту, нових організаційних рішень тощо. За темпами зростання вона посідає одне з перших місць у світі. Для неї є характерними стрімке економічне зростання або банкрутство, миттєве збагачення, нетрадиційні методи та підходи до вирішення економічних проблем. Тому вивчення закономірностей, застосовуваних методів і прийомів є надзвичайно важливим.

Проте питання вдосконалення інформаційного забезпечення механізмів закупівельної логістики на підприємстві, а також ефективні моделі використання ІТ-технологій для бізнес-процесів освітлені недостатньо.

Формування цілей статті. Метою даної статті є проведення аналізу ролі і значущості інформації і інформаційних технологій для сучасних підприємств, розкриття механізму використання ІТ-технологій у матеріально-технічному постачанні промислових підприємств у взаємозв'язку з організаційними і управлінськими перетвореннями.

Даний механізм призначений, по-перше, для ефективного виконання функцій матеріально-технічного постачання, по-друге, для сприяння зміцненню господарських зв'язків між підприємством і його постачальниками.

Виклад основного матеріалу дослідження. Закупівельна логістика вивчає управління матеріальними потоками в процесі забезпечення підприємств необхідною продукцією. Здійснення закупівель і постачання – одна з основних функцій будь-якої організації [2, с. 66].

Застосування ІТ-технологій при здійсненні закупівельної діяльності пов'язано з автоматизацією замовлень на продукцію постачальників, збільшення швидкості збору і обробки інформації. Це призводить до підвищення продуктивності процесу закупівлі. Сфера використання ІТ пов'язана, насамперед, з електронним обміном даними з постачальниками, кодуванням інформації і автоматизованим введенням даних. Використання ІТ при переговорах і укладанні договорів дозволяє максимально скоротити час логістичного циклу в результаті використання електронної пошти та факсу.

Основним кроком у вдосконаленні постачання на сучасному етапі стають електронні закупівлі. Електронний обмін даними

(electronic data interchange, EDI) дозволяє автоматизувати процес закупівлі.

Організація «зводить» свою інформаційну систему з системою постачальника, і у визначений час її система автоматично відправляє повідомлення про замовлення. Такий варіант підходить для невеликих регулярних замовлень. Існує кілька варіантів автоматизованого постачання, але всі вони мають загальну назву «електронне постачання» (e-procurement) або «електронні закупівлі» (e-purchasing) [3, с. 49-50].

Ці варіанти постачання можуть виконуватися в різних фірмах, але в будь-якому випадку в їх основі лежить прямий обмін даними між комп'ютерами постачальника і замовника. Принципово можна виділити два типи електронного постачання; їх позначають B2B (бізнес-бізнесу – коли одна організація закуповує матеріали у іншої) і B2C (бізнес-споживачу – коли в підприємства продукцію купує кінцевий споживач).

До основних вигод, забезпечуваних електронним постачанням, відносяться наступні: миттєвий доступ до постачальників, розташованих в будь-якій точці світу; прозорий ринок, на якому товари легкодоступні, а умови їх отримання прийнятні; автоматизація закупівель за допомогою стандартних процедур; істотне зменшення часу, необхідного для трансакцій; зниження витрат, використання аутсорсингу в деяких видах діяльності з постачання; інтеграція власної інформаційної системи з аналогічними системами постачальників.

Сфера закупівель є початковою частиною загального товаропровідного ланцюга, тому від якості закупівель (визначення потреб в матеріалах, вибір постачальника, точність і своєчасність доставки, спрощення та стандартизація процедур подання та оформлення замовлень та ін.) залежить робота всієї логістичної системи підприємств. Використання ІТ дозволяє забезпечити своєчасну доставку якісних товарів і в замовленій кількості.

Серед інноваційних інструментів ведення бізнесу особливе місце займає організація постачання товарами і послугами через Інтернет за схемою B2B («підприємство-підприємство»), що отримала назву e-Procurement. На взаємні постачання між підприємствами доводиться понад 70 відсотків товарообігу в традиційній економіці, а обсяги Інтернет-торгівлі за схемою «підприємство-підприємство» вже зараз значно перевершують товарообіг на споживчому ринку.

За даними Boston Consulting Group (BCG), американські фірми вже понад 10 років тому здійснювали чверть всіх своїх закупівель в режимі он-лайн. BCG оцінює сукупну вартість таких операцій в 2,8 трильйона доларів в рік [4].

Тенденції розвитку електронної комерції показують взаємне переплетення різних схем організації постачань у міру накопичення фірмами досвіду взаємодії в цій галузі і автоматизації комерційних процесів.

Впровадження систем постачання через Інтернет ставить перед покупцями і постачальниками такі завдання, як перегляд традиційної методики ведення бізнесу і модернізація інформаційної інфраструктури, а постачальників до того ж примушує шукати нові способи представлення товарів покупцям.

З огляду на все вищезазначене, варто виділити чотири основні способи зниження витрат підприємства в результаті організації системи постачання через Інтернет [5, с. 21-23]:

1. Нарощування ефективності за рахунок внутрішніх резервів. Розміщення каталогів в Інтернеті і впровадження автоматизованих систем розміщення, прийому і обробки замовлень усувають необхідність у виданні каталогів друкарським способом і в мало-ефективній системі оформлення замовлень вручну. Значна економія часу досягається і шляхом впровадження програмних систем електронних платежів. Не дивлячись на всі складності обліку вартості обробки замовлень на постачання, більшість фірм оцінюють її в 75-150 доларів на кожне замовлення залежно від кількості підписів, які потрібно зібрати для його затвердження. Усунення документообігу з системи обробки замовлень забезпечує економію і підвищення якості роботи, що, безумовно, позначається на підсумкових результатах діяльності підприємства.

2. Зведення до мінімуму «іншодумців» в закупівлях. Іншодумцями прийнято називати людей, що не вписуються в загально-прийнятну манеру поведінки. У сфері бізнесу іншодумцями іноді звать співробітників, що здійснюють закупівлі поза рамками укладених підприємством контрактів. Фірми, організації закупівель, що користуються системою, через Інтернет, оцінюють знижки, що надаються через такі системи, як максимальні, оскільки крупні обсяги закупівель призводять до різкого зниження накладних витрат постачальників. Для забезпечення рентабельності капіталовкладень керівництву слід проявляти

наполегливість відносно впровадження системи закупівель через Інтернет.

3. Розширення можливостей постачальників укласти операції на вигідних для себе умовах. Коли фірма переймає на себе зобов'язання зі здійснення закупівель у пріоритетних постачальників, функції постачальників вже не зводяться до простого оформлення замовлень, але розширюються до ведення переговорів про надання оптових знижок залежно від сукупного бюджету підприємства. Система організації закупівель через Інтернет надає їм більше часу на пошук нових постачальників і здійснення контролю за виконання ними договірних зобов'язань.

4. Зміцнення партнерських взаємин з постачальниками. Шляхом переговорів можна добитися не тільки максимального зниження витрат. Не менше, а можливо, куди значнішу вигоду приносить оперативний обмін з постачальниками інформацією, наприклад, про майбутнє різке збільшення закупівель або, навпаки, про швидке зняття тих або інших компонентів з виробництва.

Система електронного постачання дозволяє понизити витрати не тільки покупцям, але і постачальникам. Серед таких можна назвати наступні: зниження витрат завдяки впровадженню електронних каталогів, зниження вірогідності помилок при оформленні замовлень, широке розповсюдження інформації про пропозицію товарів і послуг, просування у нові ринкові ніші.

Розсилка електронних каталогів вже наявним замовникам сприяє розширенню збуту за рахунок товарів і послуг, про які ці ж замовники раніше інформовані не були. З іншого боку, розміщення електронних каталогів на Web-вузлах допомагає розширити круг замовників, зокрема шляхом проникнення на ринки інших географічних регіонів.

Існують три моделі організації закупівель через Інтернет [6, с. 62-66]:

1. Організація закупівель за каталогами постачальника.

За цією моделлю постачальники товарів і послуг категорії TOPE розробляють і розміщують в Інтернеті електронні каталоги або вітрини, звідки користувачі можуть здійснювати покупки. Такі Web-вузли надають покупцям зручну форму обслуговування у вигляді "купівельної кошика", а також різні можливості оплати в захищеному режимі, наприклад, по кредитній карті.

У цілях подальшого підвищення ефективності і зниження витрат постачальник може

здіяяти систему автоматичного поповнення товарних запасів, підключивши її до служб складування і постачання.

Механізм прийому і обробки замовлень також може бути підключений до систем контролю товарних запасів і організації постачань, наприклад, через служби Federal Express або UPS, з тим щоб інформувати покупця в режимі реального часу про наявність тих або інших товарів і про стан замовлення. Так, скажімо, у момент відвантаження товару зі складу система постачальника може направити покупцеві електронною поштою повідомлення з відомостями про доставку.

2. Організація закупівель на підставі запиту покупця.

Дана модель організації закупівель через Інтернет заснована на задоволенні запиту покупця, який розміщує каталоги продукції різних постачальників в своїй власній Інтернет-мережі. Процес автоматизований за допомогою програмного забезпечення, що надає можливості електронного оформлення замовлень. Така система надає замовникові вичерпну інформацію про продукцію і ціни відповідно до заздалегідь обумовлених контрактів, а оскільки запити про наявність товарів прямують безпосередньо в систему управління товарними запасами постачальника, відповідь може бути отримана негайно.

Прикладом організації закупівель на підставі запиту покупця може служити система електронного постачання (e-Procurement) корпорації Intel. На першому етапі співробітники мають доступ до 10-ти постачальників, що пропонують понад 250 000 найменувань продукції, а також пряме підключення до вузлів ще двох постачальників. Коло постачальників може бути розширене у міру укладання відповідних угод і розробки електронних каталогів.

Асортимент продукції включає весь діапазон необхідних товарів – від скріпок до лабораторних осцилографів. Програма навчання призначена для чотирьох груп співробітників: що ініціюють придбання, затверджують запит, провідних закупівлі і контролюючих фінансові операції. Навчання проводиться в декількох режимах, зокрема у власних аудиторіях Intel, за допомогою комп'ютерного моделювання і виїзних демонстрацій.

3. Модель електронного торгового майданчика.

Третя модель отримала назву електронного торгового майданчика – порталу, або, у разі вертикального ринку, "вортала". Елек-

тронні торгові майданчики можуть включати безліч постачальників, що пропонують різні товари, або, у разі об'єднуючих вертикальні ланцюжки систем, постачальників, що спеціалізуються на певному вузькому ринку, – наприклад, на медичному устаткуванні. Такі компанії, як Cisco і Dell, привертають увагу прямими продажами корпоративним клієнтам. Багато компаній, що пропонують корпоративні рішення Інтернет-постачання, виступають і як вузли електронного торгового майданчика.

Системи, об'єднуючі горизонтальні ланцюжки, пропонують товари і послуги для підприємств різних типів, – наприклад, товари категорії TOPE. Такі майданчики привертають технологічно підготовлених клієнтів, готових придбати певний тип продукції. Це благо для постачальників, які дістають можливість скоротити витрати на залучення клієнтів. Для покупців же такі майданчики забезпечують можливість швидкого і простого порівняльного аналізу пропозицій.

Остання модель в свою чергу поділяється на два види: системи вертикальних та горизонтальних ланцюжків.

Системи, об'єднуючі вертикальні ланцюжки відіграють роль вузлів для співтовариства компаній, що належать до однієї галузі або працюють в одній ринковій ніші. Приклади вертикально орієнтованих систем – Altra Energy (енергетика), BAND-X (телекомунікації) і Cattle Offerings Worldwide (м'ясомолочна продукція). Загальна риса всіх цих служб – те, що вони надають покупцям доступ до прямих постачальників, що скорочує витрати на посередницькі послуги і таким чином знижує ціни.

Системи горизонтальних ланцюжків об'єднують постачальників, чиї послуги зазвичай можуть бути використані в різних галузях. Ці системи можна розглядати як обслуговуючі фірми або компанії, що спеціалізуються на підтримці бізнесу. Такі компанії, починаючи від служб купівлі-продажу уживаного устаткування (iMark.com) і закінчуючи службою управління соціальними пакетами (Employeas.com), завдяки участі в горизонтально орієнтованих системах значно збільшують свою популярність і обсяги продажів. Як і вертикально орієнтовані системи, ці майданчики дають потенційним покупцям доступ до прямих постачальників, дозволяючи заощаджувати засоби.

Подальше впровадження у сферу закупівельної логістики ІТ-технологій виводить на перший план нові завдання як для покупців, так і для постачальників. Серед нових

завдань, що виникають у покупців можна виділити наступні:

1) перегляд застарілих уявлень. Компанія не повинна зупинятися на створенні сайту, що виконує тільки представницьку роль. Сайт повинен бути інтерактивним, забезпечуючи клієнта не тільки інформацією про продукцію, але і можливістю її придбання.;

2) перебудова технології ведення бізнесу. Системи Інтернет-постачання дають можливість економити засоби за рахунок автоматизації процесів узгодження, спостереження за роботою постачальників і переходу до роботи з постачальниками на обумовлених контрактами пільгових умовах.

3) інвестиції в інформаційну інфраструктуру. Щоб ефективно скористатися перевагами Інтернет-постачання, компаніям необхідно вкласти додаткові засоби в свою інформаційну інфраструктуру.

Серед нових завдань, що виникають у постачальників варто виділити такі:

1) перебудова технології ведення бізнесу. Для забезпечення клієнтів можливістю здійснення закупівель за допомогою Інтернету постачальникам недостатньо просто поміняти процес ухвалення замовлень. Необхідно модернізувати всі стадії процесу продажу.

2) занесення товарів і послуг в електронний каталог. Призвавши на допомогу уяву і сучасні технології, практично будь-який бізнес може з успіхом працювати в Інтернеті;

3) вибір торгового майданчика. Електронні торгові майданчики – місце зустрічі безлічі постачальників і покупців. Компаніям, що підготували електронні каталоги, потрібно вибрати найбільш вигідні варіанти їх розміщення.

Висновки. Таким чином, у сучасній логістиці інформація є одним із ключових чинників збереження конкурентоспроможності компанії, причому сьогодні для цього мало просто мати логістичну інформаційну систему.

Різноманіття форм і напрямів руху інформаційних потоків підприємства, розвиток і вдосконалення інформаційних технологій, вимагає застосування наукового підходу до управління інформацією як провідним елементом закупівельної діяльності, зокрема, визначення підходящої моделі організації Інтернет-закупівель.

В якості перспективи подальших досліджень ми бачимо деталізацію механізмів виконання завдань успішного електронного постачання суб'єктами для різних галузей промисловості з урахуванням їх специфіки та спектру матеріальних ресурсів, які можуть закуповуватися.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Slywotzky A. J. An Unfinished Revolution / A. J. Slywotzky, R. Wise // MIT Sloan Management Review. – 2003. – № 44 (3). – P. 94–95.
2. Логистика : теория и практика / Г. Г. Левкин. – Ростов н/Д: Феникс, 2009. – 221 с.
3. Тардаскіна Т.М. Електронна комерція: Навчальний посібник / Тардаскіна Т.М., Стрельчук Є.М., Терешко Ю.В. – Одеса: ОНАЗ ім. О.С. Попова, 2011. – 244 с.
4. Ringel M., Bringing Outside Innovation Inside, - [Електронний ресурс]: <https://www.bcg.com/publications/2017/growth-bringing-outside-innovation-inside.aspx>
5. Колодізева Т.О. Логістична підтримка інноваційної діяльності – Харків: ХНЕУ, 2009.– 98 с.
6. Інтернет-технології в бізнесі: навч. посіб. /О.І. Щедрина, М. М. Агутін. – Київ: КНЕУ, 2012. – 303 с.

REFERENCES:

1. Slywotzky A. J. An Unfinished Revolution / A. J. Slywotzky, R. Wise // MIT Sloan Management Review. – 2003. – № 44 (3). – P. 94–95.
2. Levkin G.G. (2009) Logistika: teoriia i praktika [Logistics: Theory and Practice] Rostov on Don : Fenix.
3. Tardaskina T.M., Strelchuk Y.M., Tereshko Y.V (2011) Elektronna komertsiiia [E-commerce]: Tutorial / Odessa: ONAZ named by Popov.
4. Ringel M., Bringing Outside Innovation Inside [Electronic source]: <https://www.bcg.com/publications/2017/growth-bringing-outside-innovation-inside.aspx>
5. Kolodizeve T.O. (2008) Lohistychna pidtrymka innovatsiyanoi diialnosti [Logistic support of innovative activities]. Kharkiv : KhNEU.
6. Shchedrin O.I., Agutin M.M. (2012) Internet-tehnolohii v biznesi [Internet technologies in business]: Tutorial./ Kyiv: KNEU.

Інноваційний потенціал підприємства: сутність, складові та фактори впливу

Епіфанова І.Ю.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів та інноваційного менеджменту
Вінницького національного технічного університету

Гладка Д.О.

студентка
Вінницького національного технічного університету

Стаття присвячена дослідженню основних підходів до визначення сутності інноваційного потенціалу підприємства. Узагальнено та доповнено поняття «інноваційний потенціал підприємства». Визначено основні складові інноваційного потенціалу, систематизовано фактори зовнішнього та внутрішнього середовища, які здійснюють вплив на формування інноваційного потенціалу підприємства, проаналізовано показники оцінки інноваційного потенціалу. В контексті вирішення проблеми визначено, що ефективний інноваційний потенціал є ключовим фактором успіху діяльності підприємства.

Ключові слова: інноваційний потенціал, підприємство, інноваційний клімат, розвиток, ефективність.

Епіфанова И.Ю., Гладка Д.А. ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ПРЕДПРИЯТИЯ: СУЩНОСТЬ, СОСТАВЛЯЮЩИЕ И ФАКТОРЫ ВЛИЯНИЯ

Статья посвящена изучению основных подходов к определению сущности инновационного потенциала предприятия. Обобщено и дополнено понятие «инновационный потенциал предприятия». Определены основные составляющие инновационного потенциала, систематизированы факторы внешней и внутренней среды, которые оказывают влияние на формирование инновационного потенциала предприятия, проанализированы показатели оценки инновационного потенциала. В контексте решения проблемы определено, что эффективный инновационный потенциал является ключевым фактором успеха деятельности предприятия.

Ключевые слова: инновационный потенциал, предприятие, инновационный климат, развитие, эффективность.

Yepifanova I.Yu., Hladka D.A. INNOVATIVE POTENTIAL OF THE ENTERPRISE: ESSENCE, COMPONENTS AND FACTORS OF INFLUENCE

The article is devoted to the study of the main approaches to the definition of the essence of the innovative potential of the enterprise, the concept of the "innovative potential of the enterprise" is generalized and supplemented. The main components of the innovative potential are determined, the factors of the external and internal environment systematizing the formation of the innovative potential of the enterprise are systematized, the indicators of the innovation potential estimation are analyzed. In the context of solving the problem, it is determined that an effective innovative potential is a key factor in the success of the enterprise.

Keywords: innovative potential, enterprise, innovative climate, development, efficiency.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Активне впровадження у виробництво новітніх досягнень науки і техніки набуває особливої популяризації у сучасній світовій економіці. Глобалізація ставить перед урядами більшості країн проблемні завдання пошуку нових форм та методів адаптації національного, економічного та політико-правового середовища. У період світової економічної кризи конкурентоспроможними є підприємства та галузі, що активно впроваджують та використовують інноваційні технології. Разом з тим, залежність України від імпорту, значні масштаби якого створюють умови для вимивання коштів з економіки країни, знищують

перспективу створення нових робочих місць та сприяння інноваційному розвитку. Позитивні тенденції хоча й спостерігалися протягом кількох років, але вони мають переважно короткостроковий характер і змінювалися протилежними зрушеннями в економіці. Ці процеси характеризують інноваційний процес в Україні як нестійкий та позбавлений чітких довгострокових стимулів для інноваційної діяльності. Становлення держави, як високотехнологічної конкурентоспроможної, неможливе без впровадження новітніх технологій в рині галузі діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження сутності та структури іннова-

ційного потенціалу, факторів впливу, формування методичних підходів до його оцінювання є предметом дослідження таких вчених як В.М. Гейця, М.П. Войнаренка, Є.С. Галушка, В.Н. Гуніна С.М. Ілляшенка, Н.С. Краснокутської, М.О. Кравченко, А.А. Кутейнікова, Н.І. Лапіна, І.В. Новікової, А.І. Пригожина, О.С. Федоніна, С.В. Філіппової, Й. Шумпетер, Н.І. Чухрай та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значну кількість досліджень за даною темою, досі існують протиріччя щодо змісту, структури інноваційного потенціалу та факторів впливу.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою даної статті є систематизація підходів до визначення сутності інноваційного потенціалу підприємства, його складових та факторів зовнішнього та внутрішнього середовища, які здійснюють вплив на формування рівня інноваційного потенціалу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інноваційний потенціал складається з двох основних понять – це «інновація» та «потенціал». Усі визначення сутності дефініції «інновація» ґрунтуються на визначенні Й. Шумпетера, який розумів під інноваціями використання нових комбінацій існуючих про-

дуктивних сил для вирішення комерційних завдань [1]. Потенціал можна розглядати двосторонньо: з однієї сторони він є результатом використання потенційних можливостей, проте з іншої – фактором подальшого саморозвитку в результаті здійснення діяльності.

В науковій літературі поняття «інноваційний потенціал» характеризується різноманітністю існуючих підходів, які узагальнено в таблиці 1.

Таким чином, як видно з табл. 1, існує декілька підходів до визначення інноваційного потенціалу:

- з точки зору наявних ресурсів;
- з точки зору можливості використання ресурсів

У загальному розумінні, виходячи з вищевикладених значень, під інноваційним потенціалом варто вважати сукупність наявних інтелектуальних, технологічних, фінансово-економічних, науково-виробничих ресурсів з відповідним їх інфраструктурним забезпеченням, які здатні створювати нові знання та ефективний механізм комерціалізації та сприяти розвитку.

Виділяють базові складові для здійснення інноваційної діяльності (рис. 1), які є сукупністю елементів, необхідних для вирішення

Таблиця 1

Систематизація підходів до визначення сутності інноваційного потенціалу (на основі [2-8])

Автор	Інноваційний потенціал підприємства – це
Шилова О.Ю., Чермошенцева Є.С. [2]	результат наявності ресурсів (що характеризують кількість і якість факторів виробництва в певних умовах), залучених для досягнення поставлених цілей за допомогою існуючих методів регулювання і координації діяльності суб'єкта господарювання на засадах соціального менеджменту.
Хмизова О.В. [3]	інтегральна сукупність взаємопов'язаних у певних соціально-економічних формах ресурсів, яка характеризує можливість (здатність) підприємства під дією зовнішніх і внутрішніх факторів створювати й ефективно впроваджувати інновації з метою досягнення інноваційних стратегічних змін, підвищення економічної ефективності та конкурентоспроможності підприємства
Закон України «Про інноваційну діяльність» [4]	сукупність науково-технологічних, фінансово-економічних, виробничих, соціальних та культурно-освітніх можливостей країни (галузі, регіону, підприємства тощо), необхідних для забезпечення інноваційного розвитку економіки
Федулова Л.І. [5]	міра готовності організації виконати завдання, → що забезпечують досягнення поставленої інноваційної мети, → тобто міра готовності до реалізації проекту чи програми інноваційних стратегічних змін
Гурочкіна В.В. [6]	здатність до змін, покращення, прогресу, це джерело розвитку
Володін С.А., Чекамова О.І. [7]	наявність та го-товність до використання системи засобів і ресурсів при веденні інноваційної діяльності з метою одержання конкурентних переваг
Глушенкова А.А. [8]	наявність ресурсів у поєднанні з умовами, які забезпечують сукупну можливість підприємства генерувати нові знання та впроваджувати інновації

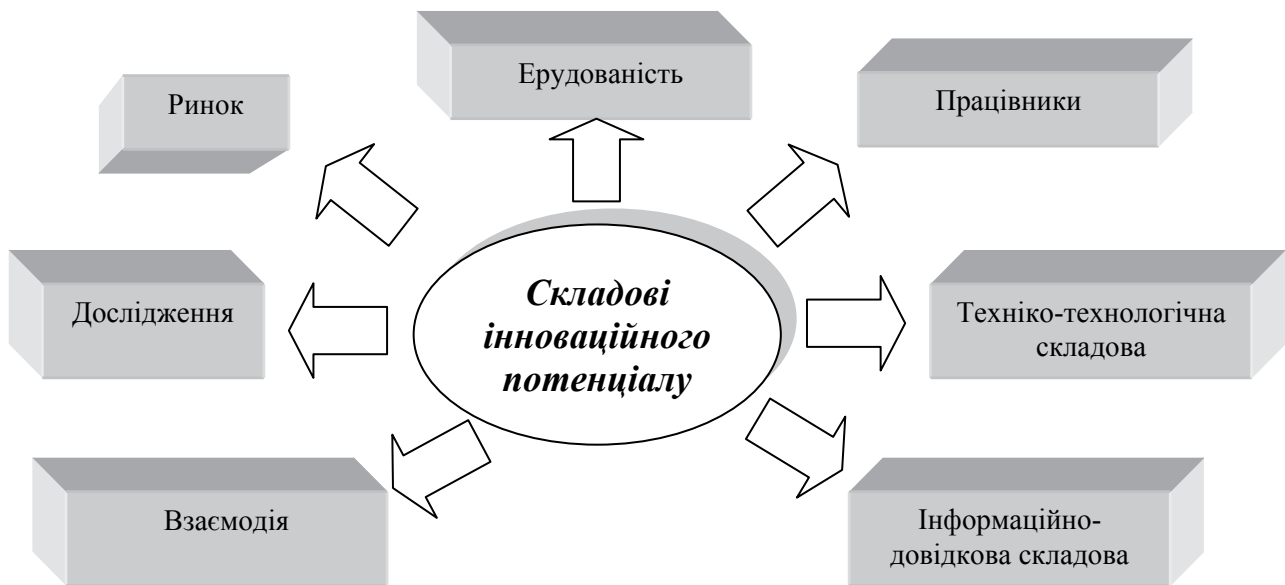


Рис. 1. Складові інноваційного потенціалу підприємства

конкретних виробничих завдань та відображають готовність підприємства для їх рішення. Складовими інноваційного потенціалу є [9-12]:

1. Ринок – характеризує відповідність можливостей підприємства зовнішнім ринковим потребам інновацій, які формуються ринковим середовищем;

2. Ерудованість – визначає можливості до створення та прийняття ідей, задумів, новацій і доведення їх до рівня нових технологій, конструкцій, організаційних і управлінських рішень;

3. Працівники – визначається чисельністю персоналу, його розподілом за фаховою підготовкою, підрозділами на рівні, що відповідає сучасному розвитку науки та техніки;

4. Техніко-технологічна складова – показує здатність гнучкості та оперативності реагування виробничих потужностей підприємства потребам ринку;

5. Інформаційно-довідкова – є показником інформаційної забезпеченості підприємства, ступінь повноти і точності інформації, необхідної для прийняття ефективних інноваційних рішень;

6. Взаємодія – визначає можливості приведення у відповідність різноспрямованих інтересів суб'єктів інноваційного процесу (рівень надійності взаємодії з суб'єктами інноваційного процесу);

7. Дослідження – характеризує наявність запасу результатів науково-дослідних робіт достатнього для утворення нових знань, можливість проведення досліджень з метою пере-

вірки ідей інновацій і оцінки застосування інновацій у процесі виробництва нової продукції.

На рівень інноваційного потенціалу впливають не лише наявні та перспективні ресурси, можливості та здатності, проте й вплив середовища господарювання. В цілому, вплив середовища господарювання на інноваційний потенціал розрізняють в розрізі ендогенних та екзогенних факторів.

Ендогенна складова інноваційного потенціалу – це фактор, що забезпечує дієздатність й ефективність функціонування інших його елементів (рис. 2). Ендогенні фактори прямо діють на інноваційний потенціал та визначають його, тому потребують особливої уваги зі сторони керівництва. До них можна віднести можна віднести [6-13]:

- історію та імідж підприємства;
- стратегічні пріоритети;
- якість менеджменту;
- маркетинг;
- виробництво,
- фінансовий стан;
- економічний стан.

Підприємства повинні концентрувати увагу не тільки на внутрішніх справах, але й виявляти та враховувати у своїй діяльності вплив зовнішнього середовища. При розкритті інноваційного потенціалу виникає проблема в подоланні зовнішніх бар'єрів, яким можна дати означення інноваційний клімат. Інноваційний клімат (країни, регіону, підприємства) можна розглядати як всі фактори зовнішнього середовища, що впливають на інноваційний потенціал підприємства (рис. 3).

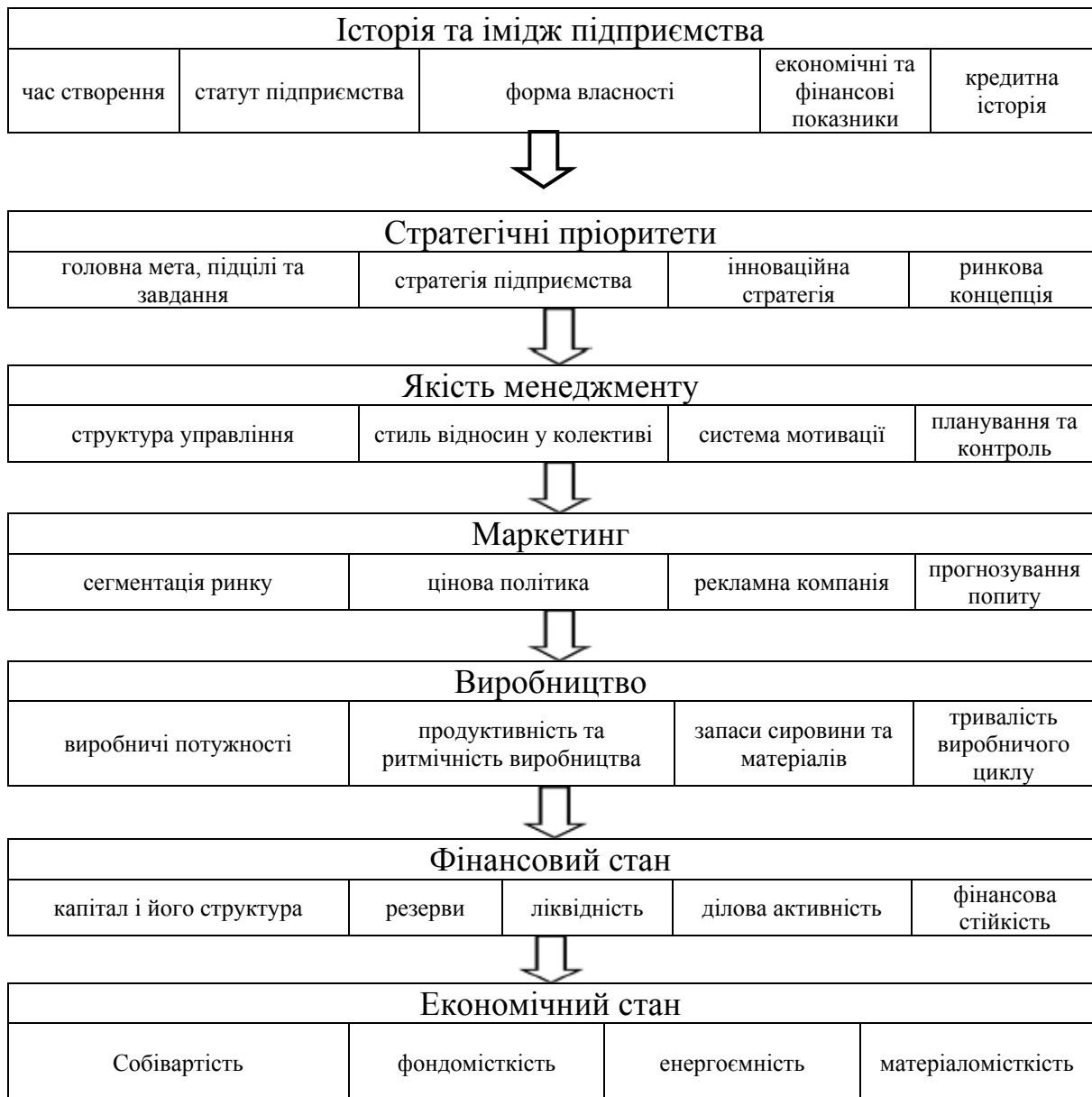


Рис. 2. Ендогенні фактори інноваційного потенціалу

Кожен з наведених факторів прямо чи опосередковано може здійснювати як позитивний, так і негативний вплив у певний період часу та за певних обставин, а також зумовлює появу нових можливостей для підприємства. Необхідно відзначити, що екзогенні фактори не мають такого сильного впливу, як ендогенні. Разом з тим, за відсутності реагування керівництва підприємства на певні зміни в зовнішньому середовищі, можна суттєво погіршити інноваційний потенціал.

Таким чином, для успішного управління інноваційним потенціалом підприємства повинні постійно відслідковувати зміни інноваційного клімату, а також систематично

працювати над покращенням внутрішнього середовища на підприємстві.

Висновки з цього дослідження. Отже, систематизація підходів до сутності інноваційного потенціалу підприємства показала, що ним є сукупність наявних інтелектуальних, технологічних, фінансово-економічних, науково-виробничих ресурсів з відповідним їх інфраструктурним забезпеченням, які здатні створювати нові знання та ефективний механізм комерціалізації та сприяти розвитку. Інноваційний потенціал формується під впливом низки екзогенних та ендогенних факторів і включає в себе різні складові, управління якими сприятиме підвищенню економічного розвитку підприємства.

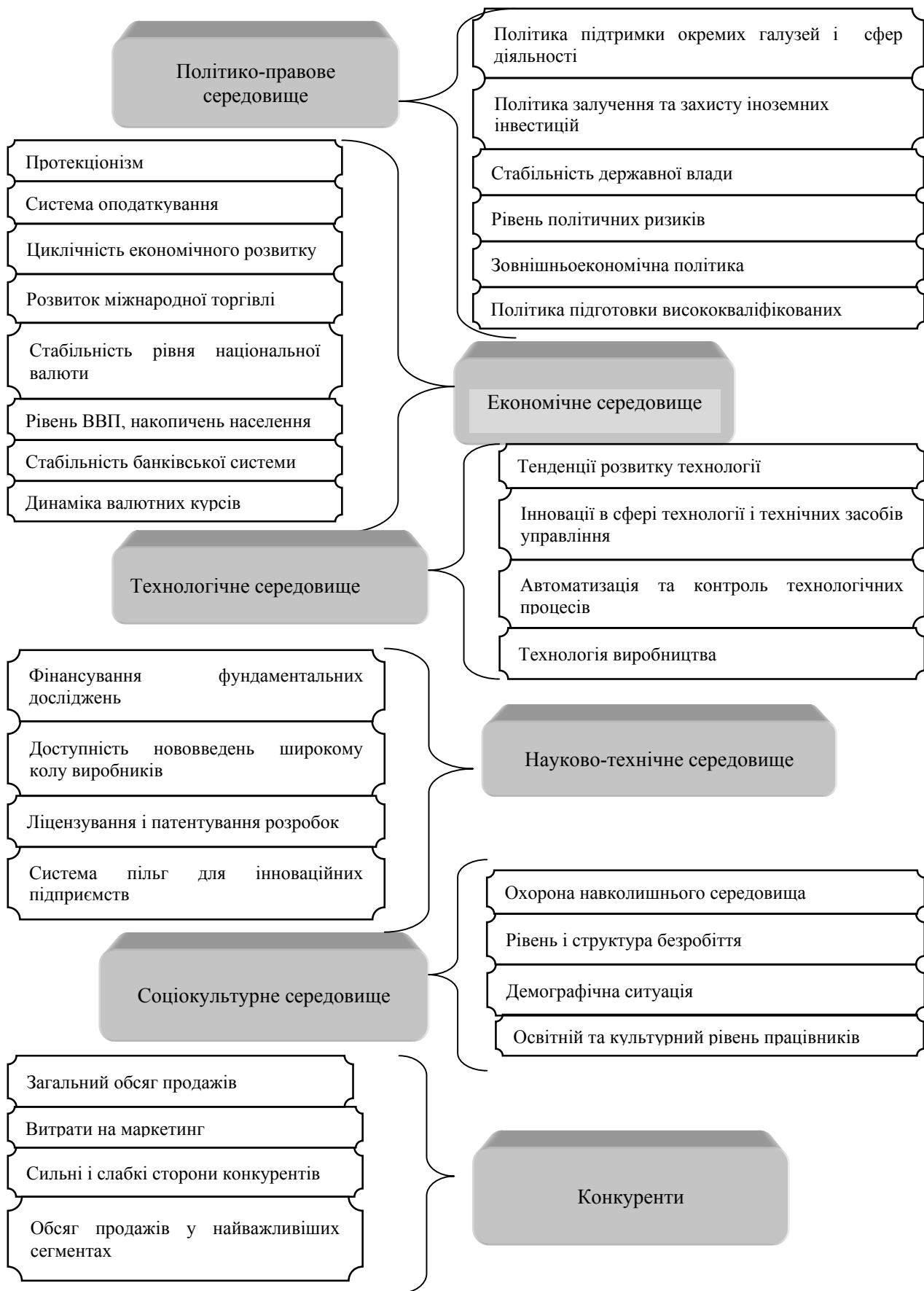


Рис. 3. Фактори впливу екзогенного середовища на інноваційний потенціал (розроблено за даними [6-13])

ЛІТЕРАТУРА:

1. Шумпетер Й. Теория экономического развития / Й. Шумпетер ; пер. с нем. В. С. Автономова, М. С. Любского, А. Ю. Чепуренко. – М. : Прогресс, 1982. – 456 с.
2. Шилова О. Ю. Інноваційний потенціал підприємства: сутність і механізм управління / Шилова О. Ю., Чермошенцева Є. С. // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2012. – № 1. – С. 220-227.
3. Хмизова О. В. Напрями розвитку інноваційного потенціалу підприємства / Хмизова О. В., Сисан О. М. // Наукові праці. Економіка. – 2016. – Т. 285. – № 273. – С. 83-88.
4. Про інноваційну діяльність [Електронний ресурс]: Закон України № 40-IV від 4.07.2002 із змінами, внесеними згідно із Законами від 16.10.2012. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/40-15>
5. Федулова Л.І. Інноваційний потенціал підприємства як фактор забезпечення результативності реструктуризації / Л.І. Федулова, М.О. Колош // Наукові праці МАУП. – 2007. – Вип. 3. – С. 48.
6. Інноваційний потенціал підприємства: сутність та система захисту [Електронний ресурс] / В.В. Гурочкіна // Економіка: реалії часу. Науковий журнал. – 2015. – № 5 (21). – С. 51-57. – Режим доступу: <http://economics.opu.ua/files/archive/2015/No5/51.pdf>.
7. Володін С. А. Теоретичні засади формування і реалізації інноваційного потенціалу в розвитку економіки / С. А. Володін, О. І. Чекамова // Економіка АПК. – 2017. – № 5. – С. 65-72. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/E_apk_2017_5_12.
8. Глушенкова А.А. Структура інноваційного потенціалу підприємств сфери телекомунікацій та інформатизації / Глушенкова А.А. // Економіка. Менеджмент. Бізнес». – 2016. – № 4 (18). – С. 100-106.
9. Сиротинська Н. М. Сутність інноваційного потенціалу промислових підприємств / Н. М. Сиротинська // Економічний простір. – 2011. – 55. – С. 255-260.
10. Ареф'єва О.В., Коренков О. В. Управління потенціалом розвитку підприємства: монографія / О. В. Ареф'єва, О. В. Коренков. – К.: ГРОТ, 2004.
11. Ілляшенко С. М. Управління інноваційним розвитком: проблеми концепції, методи: навч. посіб. / С. М. Ілляшенко. – Суми: Університетська книга, 2003. – 278с.
12. Джеджула В. В. Інноваційна діяльність як чинник конкурентоспроможності підприємств // Джеджула В. В., Єпіфанова І. Ю., Цвик О. Г. // Інвестиції: практика та досвід. – 2017. – № 4. – С. 5–8.
13. Джеджула В. В. Особливості формування інноваційної стратегії вітчизняними підприємствами / І. Ю. Єпіфанова, В. В. Джеджула // Інноваційні, фінансові та технічні аспекти діяльності підприємств: колективна монографія / за заг. ред. Л.М. Савчук, Марія Фіс. – Дніпро: Пороги, 2017. – С. 33-42.

REFERENCES:

1. Shumpeter Y. Teoriya ekonomicheskogo razvitiya / Y. Shumpeter ; per. s nem. V. S. Avtonomova, M. S. Lyubskogo, A. Yu. Chepurenko. – M. : Progress, 1982. – 456 s.
2. Shilova O. Yu. Innovatsiyinyi potentsial pidpriemstva: sutnist' i mekhanizm upravlinnya / Shilova O. Yu., Chermoshentseva E. S. // Marketing i menedzhment innovatsiy. – 2012. – № 1. – S. 220-227.
3. Khmizova O. V. Napryami rozvitku innovatsiyynogo potentsialu pidpriemstva / Khmizova O. V., Cisan O. M. // Naukovi pratsi. Ekonomika. – 2016. – T. 285. – № 273. – S. 83-88.
4. Pro innovatsiyynu diyal'nist' [Elektronniy resurs]: Zakon Ukraini № 40-IV vid 4.07.2002 iz zminami, vnesenimi zgidno iz Zakonami vid 16.10.2012. – Rezhim dostupu: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/40-15>
5. Fedulova L.I. Innovatsiyinyi potentsial pidpriemstva yak faktor zabezpechennya rezul'tativnosti restrukturyzatsii / L.I. Fedulova, M.O. Kolosh // Naukovi pratsi MAUP. – 2007. – Vip. 3. – S. 48.
6. Innovatsiyinyi potentsial pidpriemstva: sutnist' ta sistema zakhistu [Elektronniy resurs] / V.V. Gurochkina // Ekonomika: realii chasu. Naukoviy zhurnal. – 2015. – № 5 (21). – S. 51-57. – Rezhim dostupu: <http://economics.opu.ua/files/archive/2015/No5/51.pdf>.
7. Volodin S. A. Teoretichni zasady formuvannya i realizatsii innovatsiyynogo potentsialu v rozvitku ekonomiki / S. A. Volodin, O. I. Chekamova // Ekonomika APK. – 2017. – № 5. – S. 65-72. – Rezhim dostupu: http://nbuv.gov.ua/UJRN/E_apk_2017_5_12.
8. Glushenkova A.A. Struktura innovatsiyynogo potentsialu pidpriemstv sferi telekomunikatsiy ta informatyzatsii / Glushenkova A.A. // Ekonomika. Menedzhment. Biznes». – 2016. – № 4 (18). – S. 100-106.
9. Sirotins'ka N. M. Sutnist' innovatsiyynogo potentsialu promislivikh pidpriemstv / N. M. Sirotins'ka // Ekonomichniy prostir. – 2011. – 55. – S. 255-260.
10. Aref'eva O.V., Korenkov O. V. Upravlinnya potentsialom rozvitku pidpriemstva: monografiya / O. V. Aref'eva, O. V. Korenkov. – K.: GROТ, 2004.

11. Ilyashenko S. M. Upravlinnya innovatsiyim rozvitkom: problemi kontseptsii, metodi: navch. posib. / S. M. Ilyashenko. – Sumi: Universitets'ka kniga, 2003. -278s.
12. Dzhedzhula V. V. Innovatsiyna diyal'nist' yak chinnik konkurentospromozhnosti pidpriemstv // Dzhedzhula V. V., Epifanova I. Yu., Tsvik O. G. // Investitsii: praktika ta dosvid. – 2017. – № 4. – S. 5–8.
13. Dzhedzhula V. V. Osoblivosti formuvannya innovatsiynoi strategii vitchiznyanimi pidpriemstvami / I. Yu. Epifanova, V. V. Dzhedzhula // Innovatsiyni, finansovi ta tekhnichni aspekti diyal'nosti pidpriemstv: kolektivna monografiya / za zag. red. L.M. Savchuk, Maria Fic. – Dnipro: Porogi, 2017. – S. 33-42.

УДК 005.342,339.16.012.23

Розвиток креативності персоналу на засадах інноваційної культури

Захарчин Г.М.

доктор економічних наук, професор,
Національний університет «Львівська політехніка»

Любомудрова Н.П.

кандидат економічних наук, доцент,
Національний університет «Львівська політехніка»

Висвітлено основні засади розвитку креативності персоналу в контексті інноваційної культури. Обґрунтовано, що креативність є особливою цінністю розвитку інтелектуально-інформаційного суспільства. Акцентовано на концептуальній, організаційній, методичній складових розвитку креативності персоналу. Зазначено, що ефективний інноваційний розвиток економіки уможливується завдяки стратегії, яка окреслює ідеологічні перспективи розвитку, концепції розвитку, в основі якої лежить філософія економічної безпеки, фінансових можливостей розвитку і, звичайно, людського фактора, без якого сформувати інноваційний потенціал неможливо.

Ключові слова: креативність, креативний простір, креативний менеджмент, інноваційна культура, технологічна творчість, синектика, цінності.

Захарчин Г.М., Любомудрова Н.П. РАЗВИТИЕ КРЕАТИВНОСТИ ПЕРСОНАЛА НА ПРИНЦИПАХ КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ

Освещены основные принципы развития креативности персонала в контексте инновационной культуры. Обосновано, что креативность является особой ценностью развития интеллектуально-информационного общества. Акцентируется на концептуальной, организационной, методической составляющих развития креативности персонала. Отмечено, что эффективное инновационное развитие экономики становится возможным благодаря стратегии, определяющей идеологические перспективы развития, концепцию развития, в основе которой лежит философия экономической безопасности, финансовых возможностей развития и, конечно, человеческого фактора, без которого сформировать инновационный потенциал невозможно.

Ключевые слова: креативность, креативное пространство, креативный менеджмент, инновационная культура, технологическое творчество, синектика, ценности.

Zakharchyn G.M., Lyubomudrova N.P. PERSONNEL CREATIVITY DEVELOPMENT ON THE BASIS OF INNOVATIVE CULTURE

The main principles of personnel creativity development in the context of innovation culture are highlighted. It is substantiated that creativity is a special value of the development of intellectual-informative society. It focuses on the conceptual, organizational, and methodical components of the personnel creativity development. It is noted that effective innovative development of the economy is possible due to a strategy that outlines the ideological prospects of development, the concept of development, which is based on the philosophy of economic security, financial development opportunities and, of course, the human factor, without which it is impossible to form innovative potential.

Keywords: creativity, creative space, creative management, innovative culture, technological creativity, synectics, values.

Постановка проблеми. В умовах дефіциту природних ресурсів, викликів глобального й локального характеру, стрімкого розвитку нових технологічних укладів та зменшення ринкових ніш вижити в конкурентному середовищі можна завдяки постійному пошуку нових комбінацій ресурсів, нестандартних управлінських рішень і прогресивній динаміці інноваційних процесів. Ефективний інноваційний розвиток економіки уможливується завдяки стратегії, що окреслює ідеологічні перспективи розвитку, концепції розвитку, в основі якої лежить філософія економічної

безпеки, фінансових можливостях розвитку і, звичайно, людського фактора, без якого сформувати інноваційний потенціал неможливо. Саме людський фактор є вирішальним, оскільки охоплює ідеї, знання, креативну насагу, технології, і ціннісні орієнтації, тобто, все те, що формує культурне поле інноваційного розвитку. Якщо в епоху екстенсивного шляху розвитку домінувала стабілізаційна культура, то сьогодні актуальною є розвивально-інноваційна культура, яка наповнює сучасним сенсом і змістом цілі, філософію й стратегію розвитку підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій показує, що в науковому світі особливої актуальності набувають питання, пов'язані із механізмами активізації інноваційної діяльності в умовах інтелектуалізації економіки, загострення конкуренції в світовому масштабі, модернізації систем менеджменту та інших викликів сьогодення. Креативність та інноваційна культура як взаємопов'язані категорії цілком вписуються в цю тематику, тому маємо багате суцвіття публікацій, присвячених різним аспектам креативності та інноваційності. Креативність є категорією багатоаспектною, тому науковці розглядають її або в контексті якості соціального капіталу [1], або в рамках концепції управління талантами [7], або в структурі креативного менеджменту [4]. Поєднання креативності й інноваційності як сучасних складових нового вектора розвитку економіки й суспільства представлено у публікаціях [2; 11]. Актуальні аспекти мотивації креативності новаторів – розробників продуктових і технологічних нововведень – з погляду менеджменту інноваційно активного підприємства ґрунтовано висвітлено у монографії [5].

Оскільки креативність персоналу є одним із чинників примноження інтелектуального капіталу, а поєднання таланту із знаннями є передумовою створення інтелектуальної організації, то науковці логічно розглядають концепції управління талантами в системі менеджменту знань [6-9].

Інноваційній культурі як сучасній категорії інноваційного розвитку присвячена авторська монографія [3] та низка інших публікацій, зокрема у публікаціях [1; 10] висвітлюються питання сутності, структури, функцій інноваційної культури та підходів до її оцінювання.

Незважаючи на широке представлення зазначеної проблеми в науковому середовищі, аспекти взаємозв'язку креативності персоналу та інноваційної культури як основи розвитку національної економіки досліджуються поверхнево.

Постановка цілей. Мета статті полягає у висвітленні основних засад розвитку креативності персоналу в контексті інноваційної культури.

Виклад основного матеріалу. Інноваційна культура заохочує нові ідеї, стимулює потік нових пропозицій, нестандартних рішень, від яких значною мірою залежить інноваційний поступ вітчизняної економіки. Об'єднуючи інтелектуальний потенціал і креативний менеджмент, інноваційна культура

закладає підвалини розвитку творчого стилю мислення, трансформуючи свою енергію в інтелектуальний капітал та актив підприємства. Носіями креативності й інтелектуального потенціалу є персонал підприємства. З огляду на це, на думку науковців, «одним з основних напрямів збільшення віддачі від персоналу є розвиток і використання прихованих здібностей особистості, до яких можна віднести креативність. Креативність персоналу в цих умовах визначається можливістю використовувати інтелектуальний капітал і отримувати результат у вигляді нового продукту, процесу, послуги (інновації)» [1, с. 194].

У загальному розумінні креативність трактується як здатність до створення, продукування якісно нових форм в будь-якому вигляді. На нашу думку, креативність поєднує творчий імпульс людини із бажанням створити певні новації. Без бажання його реалізувати на практиці з користю для суспільства креативність залишається пасивною формою стану людини. Творчий імпульс є або закладеним природою людини, або розвинутим. І, коли мова йде про розвиток креативності персоналу, то необхідно брати до уваги ці дві складові, використовуючи різні механізми активізації творчої діяльності та мотивування розвитку бажання щось створити. Таким чином, завдяки інноваційній культурі якраз і появляється усвідомлення причетності до процесу творення в різних аспектах діяльності та формування колективних творчих процесів, розвиток технологічної творчості.

За своєю сутнісною ознакою креативність поєднує інноваційні ідеї, технології і культуру. Однак, вона не замикається тільки на технологічній творчості. В умовах конкуренції ідей, технологій, знань вона набуває також світоглядного характеру. Інноваційна культура є основним чинником формування креативного класу людей, здатного працювати в креативному просторі і розвивати цей простір. З огляду на це, ми повторюємо свою думку, висловлену в авторській монографії, що «інноваційна культура є результатом соціально-економічної взаємодії суб'єктів інноваційної діяльності, вона охоплює відносини, які складаються на всьому ланцюжку життєвого циклу зародження, формування і комерціалізації інновацій. Ці відносини опосередковуються відповідною системою цінностей, етичними орієнтаціями і системою відповідальності, тому інноваційній культурі властива якісна визначеність, як особлива ознака системи [3, с. 120]. Поняття системності через

відносини креативних людей та основного ядра культури – цінностей є ключовими у сутнісно-змістовому наповненні інноваційної культури.

Стосовно цінностей, то особливою цінністю розвитку інтелектуально-інформаційного суспільства провідні компанії визнають креативність. Креативність, як цінність сьогодення, вже стала основою діяльності багатьох успішних іноземних та вітчизняних компаній. Зокрема, компанія Viessman, що є провідним міжнародним виробником опалювальних, холодильних та кліматичних систем, визначає інноваційність та креативність ключовими цінностями в своїй діяльності. Компанія «Кока-кола» основним принципом роботи називає пробудження креативності. Інновації, креативні ідеї і творчий процес є важливими цінностями для компанії «Universal Logistic», яка працює в сфері фармацевтичної логістики понад 10 років. Аналогічні цінності притаманні й компанії «Макоша» – виробнику міндобриг, а саме: творча ініціатива, креативний підхід як запорука успіху та джерело заохочення до активізації інноваційної діяльності. Найбільший оператор телекомунікацій України Київстар серед цінностей компанії називає інноваційність, як і «Концерн Галнафтогаз», провідна українська компанія, лідер на ринку нафтопродуктів.

Розвиток креативності персоналу передбачає наявність концепції розвитку та виконання обов'язкових функцій – організаційних, методичних, навіть економічних для фінансової підтримки творчих процесів і стимулювання креативного персоналу.

Концептуальна складова визначає інноваційну культуру як основу розвитку креативності персоналу і спрямована на системну роботу в цьому напрямі. Системність полягає не тільки в систематичному сприянні розвитку творчих здібностей персоналу, але й у диференційованому виборі методики креативного розвитку відповідно до категорії персоналу. Це може бути загальний розвиток креативності людини, що охоплює розвиток безпосередньо особистості, її соціальну активність, творчу діяльність взагалі, та професійно-компетентнісний розвиток, який враховує специфіку професійної діяльності в межах виконання функціональних обов'язків.

Щодо організаційних функцій, то з метою підвищення інноваційної активності підприємства повинні певним чином впорядковувати процес творення нових ідей та їх реалізації, не втручаючись у внутрішній світ творця. Для

цього необхідно створювати інформаційний банк даних про успішне вирішення інноваційних проблем як один із інструментів розвитку креативності. Крім того, необхідно враховувати часово-вартісні аспекти цього процесу і завчасно планувати ресурси на інноваційний процес та розвиток креативності персоналу, визначати функціональні обов'язки і відповідальність усіх задіяних у інноваційному ланцюжку на основі цінностей інноваційної культури, дотримуючись морально-етичних норм. У цьому сенсі постає дилема – як поєднати свободу творчості і відповідальність, оскільки феномен креативності опозиційний до функції контролю та регулювання. Отже, завдяки інноваційній культурі, яка об'єднує людей навколо спільних цінностей і підвищує рівень свідомості персоналу, завдяки прагненню працювати на одну ціль, це питання вирішується позитивно. У організаційному плані важливим є створення креативних підрозділів, здатних акумулювати всю роботу і в цьому сенсі можна скористатися порадами науковців щодо структури такого підрозділу. Зокрема, зустрічається пропозиція, що «організаційну побудову креативних структур необхідно здійснювати на основі творчої інтеграції функціонально-орієнтованого (притаманного класичному підходу до управління), процесно-орієнтованого (характерного для ринкового підходу) і системно-цільового (що дозволяє об'єднати основні внутрішні змінні організації на основі реалізації соціальної відповідальності, удосконалення та навчання) підходів до організаційного проектування при реалізації ідеї максимально можливого впровадження командної роботи» [4, с. 69].

Методична складова передбачає наявність методичного інструментарію, здатного забезпечити процес розвитку персоналу, тобто, створення програм розвитку персоналу відповідно до інноваційних завдань підприємства, розроблення методики проведення тренінгових вишколів, популяризація літератури з питань розвитку персоналу, участь у різноманітних заходах, використання модерних форм кар'єрного зростання – кайзен-бліц, коучинг, тощо. До цієї складової відносимо і пошук методів, які підтримують креативний стан людини на достатньому рівні, не допускаючи професійного чи емоційного вигорання. З цією метою використовують різні методи розвитку креативного мислення. Популярним методом, що стимулює креативне мислення, є синектика, яка є своєрідною наукою навчання творчості. Технологічно цей метод

передбачає об'єднання людей, які мають різнобічну освіту і працюють у різних сферах для вирішення нестандартних завдань і отримання творчого результату. Залучення до команди людей із гнучким мисленням, широким діапазоном знань, умінням працювати з аналогіями значно підвищує ефективність творчої співпраці для вирішення бізнес-проблеми. Практика підтверджує, що саме на стику галузей народжуються цікаві інноваційні ідеї. Розвивати креативність можна за допомогою відповідних тестів, формування яких є завданням методичної складової, однак, при цьому необхідно брати до уваги специфіку діяльності підприємства і його місію. З цього приводу погоджуємося з думкою науковців, що «...оскільки креативність та мотивація креативності – це результат комбінації багатьох факторів, то необхідні не окремі тести і навіть не «батарея тестів», а ціла методика, яка б взаємопов'язувала процеси оцінки, мотивації та розвитку креативності новаторів на підприємстві. Концепція компетенцій враховує взаємозв'язок мотивації новатора та результативного креативного процесу. Проте для застосування цього підходу в управлінні новаторами необхідна його адаптація до особливостей мотивації креативності» [5, с. 42].

Інноваційна культура розвиває спроможність підприємства прогнозувати несприятливі наслідки помилкових інноваційних рішень та організаційних недоліків, мінімізуючи ризик. Важлива роль інноваційної культури у розвитку креативності персоналу проявляється також в тому, що завдяки ціннісній основі культури у працівників зменшується опір до нововведень, будь-яких змін, особливо в період перехідних процесів та трансформацій. Будь-які інновації за своєю природою несуть зміни, тому інноваційна культура органічно вплітається в природу інноваційного розвитку.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Трансформаційні процеси і кардинальні зміни в економічному й суспільному

житті висувають на порядок денний завдання пошуку управління цими процесами. Активні форми приходять на зміну пасивному пристосуванню до змін, тому на зміну адаптаційній культурі приходять інноваційна культура, яка формує середовище креативних людей, здатних якісно зміцнити інноваційний потенціал підприємства. З огляду на це, важливим завданням топ-менеджменту є максимально сприяти розвитку креативності персоналу, тобто «перетворити працівника на креативну особистість, здатну до постійного пошуку більш досконалих способів реалізації виробничих програм» [6, с. 361].

Вплив інноваційної культури на розвиток креативності персоналу відбувається через такі складові:

- засадничі цінності, до яких відносять креативність;
- сформовані закономірності та моделі поведінки, поведінкові ролі в процесі творення інноваційного продукту;
- ідеологію поведінки стосовно розвитку персоналу;
- культурне поле, яке формує інноваційне середовище креативних людей;
- ціннісно-регулятивну парадигму, спрямовану на вирішення проблем ефективної взаємодії всіх учасників інноваційного ланцюжка та креативних команд.

До постійного пошуку нових ідей та їх матеріалізації спонукають мотиваційна та креативна функції інноваційної культури. Інноваційна культура впливає на процеси креативного розвитку, оскільки заохочує до кар'єрного зростання, до креативної праці, стимулюючи творчу думку і прагнення досягати успіху завдяки творчості.

Подальші дослідження доцільно спрямовувати на пошук ефективних моделей підвищення креативності персоналу для вирішення конкретних інноваційних завдань в умовах формування нового технологічного укладу та оцінювання соціально-економічної ефективності діяльності креативних команд.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Грабовська І. В. Інноваційний розвиток підприємства на засадах управління креативністю персоналу / І. В. Грабовська // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2017, – № 2. Том 2. С. 192-197.
2. Буковинська М. П. Креативність персоналу як необхідна якість формування соціального капіталу / М. П. Буковинська, О. Л. Нечаєв // Наукові праці Національного університету харчових технологій. – 2013. – № 51. – С. 122-128.
3. Захарчин Г. М. Механізм формування організаційної культури машинобудівного підприємства: Монографія. – Львів: В-во національного університету «Львівська політехніка», 2009. – 278 с.

4. Креативний менеджмент як запорука сучасного ефективного управління [Електронний ресурс] / О. І. Продіус // Економіка: реалії часу. Науковий журнал. – 2012. – № 2 (3). – С. 67-72. – Режим доступу до журн.: <http://economics.opu.ua/files/archive/2012/n4-5.html>
5. Ястремська О. М. Мотивація креативності новаторів: монографія / О. М. Ястремська, О. І. Бардадим. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2013. – 212 с.
6. Марчук Л. П. Механізм управління творчою активністю персоналу підприємства як засіб інноваційної трансформації виробництва / Л. П. Марчук // Актуальні проблеми економіки. – № 1(151). – 2014, – С. 359-367.
7. Кузнецова Н. Б. Концепція управління талантами в системі менеджменту знань / Н. Б. Кузнецова // Соціально-трудові відносини: теорія та практика. – 2014. – № 2(8). – С. 181–187.
8. Мартиненко М. В. Управління організаційними знаннями підприємства: теоретичний аспект: монографія / М. В. Мартиненко. – Харків: ІНЖЕК, 2013. – 218 с.
9. Новікова М. М., Боровик М. В. Організація системи управління знаннями / М. М. Новікова, М. В. Боровик // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія Економічні науки. Випуск 7. Частина 3. – 2014, – С. 134–137.
10. Шипуліна Ю. С. Інноваційна культура організації: сутність, структура, підходи до оцінки / Ю. С. Шипуліна // Маркетинг і менеджмент інновацій, 2010. – № 2. – С. 134.
11. Кліпкова О. І. Креативність та інноваційність як основні складові нового вектора в управлінні підприємством. / О. І. Кліпкова // Науковий вісник Мукачівського державного університету. Серія Економіка. – Випуск 2(4). Частина 2. – 2015. – С. 76-79.

REFERENCES:

1. Grabovska I.V. Innovatsiyni rozvytok pidpriemstva na zasadakh upravlinnia kreatyvniystiu personalu [Innovative development of the enterprise on the basis of creativity management of personnel]. Bulletin of the Khmelnytsky National University. Economic sciences, 2017, vol.2, no. 2, pp. 192-197.
2. Bukovynska M. P. Kreatyvniystiu personalu yak neobkhidna yakist formuvannia sotsialnoho kapitalu [Creativity of staff as a necessary quality of social capital formation]. Scientific works of the National University of Food Technologies, 2013, no.51, pp. 122-128.
3. Zakharchyn G. M. (2009) Mekhanizm formuvannia orhanizatsiinoi kultury mashynobudivnoho pidpriemstva: Monohrafiia [Mechanism of formation of organizational culture of machine-building enterprise: Monograph]. Lviv: National University "Lvivska politechnika" Publishing.
4. Prodius O.I. (2012) Kreatyvnyi menedzhment yak zaporuka suchasnoho efektyvnoho upravlinnia [Creative management as a pledge of modern, effective management] Ekonomika: realii chasu. Naukovyi zhurnal [Economics: realities of time. Scientific Journal] (electronic journal), vol.3, no.2, pp. 67-72. Available at: <http://economics.opu.ua/files/archive/2012/n4-5.html> (accessed (25/01/18)).
5. Yastremska O. M. (2013) Motyvatsiia kreatyvniosti novatoriv: monohrafiia [Motivation of creativity of innovators: a monograph]. Kharkiv: KhNEU Publishing (Видавництво ХНЕУ).
6. Marchuk L. P. Mekhanizm upravlinnia tvorchoiu aktyvnistiou personalu pidpriemstva yak zasib innovatsiinoi transformatsii vyrobnytstva [Mechanism of management of creative activity of the personnel of the enterprise as a means of innovative transformation of production]. Actual problems of the economy, vol.151, no.1, pp. 359-367.
7. Kuznetsova N. B. Kontsepsiia upravlinnia talantamy v systemi menedzhmentu znan. [The concept of talent management in the knowledge management system]. Social-Labor Relations: Theory and Practice, vol. 8, no. 2, pp.181-187.
8. Martynenko M. V. (2013) Upravlinnia orhanizatsiinyimi znanniamy pidpriemstva: teoretychnyi aspekt: monohrafiia [Management of organizational knowledge of the enterprise: theoretical aspect: monograph]. Kharkiv: ІНЖЕК (ІНЖЕК).
9. Novikova M. M., Borovyk M. V. Orhanizatsiia systemy upravlinnia znanniamy [Organization of knowledge management system]. Scientific Herald of Kherson State University. Series of Economic Sciences, vol. 7, no.3, pp. 134-137.
10. Shypulina Yu. S. Innovatsiina kultura orhanizatsii: sutnist, struktura, pidkhody do otsinky [Innovative culture of organization: essence, structure, approaches to evaluation]. Marketing and innovation management, no.2, pp.134-137.
11. Klipkova O. I. Kreatyvniystiu ta innovatsiyniystiu yak osnovni skladovi novoho vektora v upravlinni pidpriemstvom [Creativity and innovation as the main components of a new vector in enterprise management]. Scientific bulletin of Mukachevo State University. Series Economics, vol.2(4), no.2, pp. 76-79.

Особливості застосування методів прогнозування для оцінки потенційних обсягів збуту

Звонар Й.П.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту
та управління економічними процесами
Мукачівського державного університету

Фецинець В.В.

магістр
Мукачівського державного університету

Стаття присвячена питанням вибору методів та процедур прогнозування стану ринку та потенційних обсягів збуту. У статті визначено доцільність поділу методів прогнозування на дві групи: кількісні та якісні. Здійснена коротка характеристика найбільш поширених методів розробки прогнозів. Визначено основні переваги та недоліки кожного з названих методів.

Ключові слова: прогнозування, кількісні методи прогнозування, якісні методи, метод сценаріїв, екстраполяція.

Звонар Й.П., Фецинець В.В. ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ МЕТОДОВ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ДЛЯ ОЦЕНКИ ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ ОБЪЕМОВ СБЫТА

Статья посвящена вопросам выбора методов и процедур прогнозирования состояния рынка и потенциальных объемов сбыта. В статье определена целесообразность разделения методов прогнозирования на две группы : количественной и качественной. Осуществлена короткая характеристика наиболее распространенных методов разработки прогнозов. Определены основные преимущества и недостатки каждого из названных методов.

Ключевые слова: прогнозирования, количественные методы прогнозирования, качественные методы, метод сценариев, экстраполяция.

Zvonar Y.P., Fecinec V.V. FEATURES OF APPLICATION OF METHODS OF PROGNOSTICATION ARE FOR THE ESTIMATION OF POTENTIAL VOLUMES OF SALE

The article is sanctified to the questions of choice of methods and procedures of prognostication of market and potential volumes of sale condition. In the article expediency of division of methods of prognostication is certain on two groups : quantitative and quality. Realizable short description of the most widespread methods of development of prognoses. Basic advantages and defects are certain each of the adopted methods.

Keywords: of prognostication, quantitative methods of prognostication, quality methods, method of scenarios, extrapolation.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Для кожного підприємства потенційні та прогнозовані обсяги реалізації його продукції є відправною точкою, яка визначає усі без винятку напрями господарської діяльності. В умовах ринкової економіки для кожного господарюючого суб'єкта потенційні обсяги продажу продукції є ключовим показником, на основі якого формується система планів підприємства. З цієї позиції вибір процедур та методів прогнозування збуту є важливим завданням. Вміле використання при прогнозуванні розвитку підприємства результатів досліджень обсягів попиту й можливостей ринку є запорукою виживання й успішного функціонування підприємств в сучасних умовах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням прогнозування збуту продукції як елементу системи планування господарської діяльності підприємств присвячено досить багато наукових праць. Теоретичні засади прогнозування попиту та обсягів продажу закладено Дж.С. Армстронгом, Р.Дж. Броуді, Ж.Ж. Ламбенон, М. Месконом, М.Дж. Бейкер та ін.

Багатофакторні регресійні моделі прогнозування динаміки продажів на регіональних ринках розглянуто в роботах Брусневої І.М., Машкової Я.Ю., Мінко І.С.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Класифікація методів прогнозування, які можуть використовуватися

для оцінювання потенційних обсягів збуту, на даний час вже достатньо розроблена і не вимагає подальшого уточнення. Але при цьому недостатньо висвітленими є питання щодо того, коли доцільно використовувати той чи інший метод в залежності від конкретної ситуації.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Основним завданням статті є здійснення систематизації та узагальнення існуючих методів та підходів до прогнозування параметрів ринкового середовища та обсягів продажу та окреслення переваг та недоліків даних методів, які необхідно враховувати при виборі інструментарію прогнозування в конкретних економічних умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Прогнозування – це найбільш складний вид діяльності в системі маркетингових досліджень. Він є основним і заключним етапом такого роду досліджень, головні результати якого товаровиробники закладають в основу програм своєї діяльності. Але при цьому, як стверджує Пархоменко О.П., «складати плани досягнення визначених цілей слід на основі прогнозів із високим рівнем точності для забезпечення гарантованого успіху й досягнення очікуваних позитивних результатів при мінімальності витрат» [5, с. 262].

Загальноприйнятим є поділ методів прогнозування на дві групи : кількісні та якісні. В основі такого поділу лежить як інструментарій, що застосовується для прогнозування (для кількісних методів це математичні функції, для якісних – опис, оцінка, опитування); так і результат прогнозів – в разі застосування кількісних методів отримуються конкретні значення тих чи інших показників, при використанні якісних методів – характеристика тої чи іншої ситуації.

Тривалий досвід застосування прогнозування як початкового етапу управління організацією дає можливість виявити плюси і мінуси кожного методу. Фактично всі ці методи є взаємодоповнюючими і ефективна система прогнозування може забезпечити можливість використання будь-якого з цих методів.

При використанні інтуїтивних методів прогноз формується на основі спостереження за минулими змінами показників досліджуваного об'єкту (наприклад, рівень попиту на продукцію), без обліку в числовому вираженні основних рушійних сил процесу, що досліджується.

Провести змістовний аналіз сили взаємозв'язку між соціально-економічними змінними дає саме економетричне моделювання. За словами М.Дж. Бейкера, економетричні методи особливо корисні тоді, коли очікуються суттєві зміни причинних змінних для обсягів продажу [1].

При використанні у процесі прогнозування причинно-наслідкових (казуальних) методів фактори, які, наприклад, визначають попит, ідентифіковані, а їх майбутні вірогідні значення спрогнозовані; з них виводиться вірогідне значення попиту (іншої характеристики ринку) при умові реалізації прийнятого сценарію.

Метод сценаріїв, механізм застосування якого зображений на рисунку 1., дає уявлення про ключові фактори, які необхідно прийняти до уваги при прогнозуванні, і розкриває засоби впливу цих факторів на прогнозований об'єкт.

Для прогнозування обсягів збуту найчастіше використовують такий поширений кількісний метод як екстраполяція тренда.

Суть екстраполяції полягає у вивченні історії процесу, у виявленні певних закономірностей, і в перенесенні цих закономірностей в минулому і теперішньому часі на майбутнє.

Для прогнозування потенційних обсягів збуту даний метод цілком підходить, оскільки, як правило, величина продаж того чи іншого товару безпосередньо пов'язана із якимись конкретними ринковими параметрами – наприклад, курсом валют, рівнем реальної заробітної плати, ціною на паливо тощо.

Інформаційна база, на якій ґрунтується метод екстраполяції, – дані про обсяг продажу за певний інтервал часу (попередні місяці, роки), які називаються часовими рядами. На основі цих даних визначається тренд – загальна тенденція зміни показників за певний період часу.

Аналіз часових рядів базується на використанні конкретних методів екстраполяції :

1. На основі середньої арифметичної :
 - а) за середнім абсолютним приростом

$$\Delta y = \frac{y_n - y_1}{n} \quad (1)$$

де y_n – кінцевий показник у ряді динаміки ;
 y_1 – початковий показник у ряді динаміки ;
 Δy – середній абсолютний приріст ;
 n – кількість показників у динамічному ряді.

- б) на основі середніх темпів зростання (Кр-середній темп зростання) :

$$K_p = \sqrt[n]{\frac{y_n}{y_1}} \quad (2)$$

Характеристика кількісних та якісних методів прогнозування

Методи	Визначення	Діапазон часу прогнозів	Приклад	Переваги і недоліки
1	2	3	4	5
1. Кількісні методи прогнозу	Оцінка майбутнього на основі минулих даних за допомогою математичних і статистичних методів	Коротко- і середньострокові прогнози		Отримання кількісних даних на майбутнє. Неможливість врахування всіх факторів і проблем
1.1. Екстраполяція тренда	Проекція конкретного ряду показників в майбутнє	Короткострокові прогнози	Динаміку збуту або прибутку для визначеного проміжку часу	Невеликі витрати, швидке отримання даних. Можливі неточності у зміні тренда.
1.2. Прогнози на основі індикаторів	Оцінка ходу розвитку процесу, незначна залежність від фірми, здійснення прогнозу на основі одної або декількох ознак	Короткострокові прогнози	Переважно застосовується в галузях, де виробляють засоби виробництва;	Більш раннє знаходження зміни тренда, ніж при екстраполяції. Труднощі у пошуках необхідних індикаторів. Стабільність зв'язку між індикаторами
1.3. Регресивний аналіз	Метод визначення напрямку і сили зв'язку між незалежними і залежними змінними	Проста і багато-факторна регресія. Коротко-строкові прогнози	Оцінка частки ринку (залежна змінна) при різноманітних витратах на рекламу і ціні (незалежні змінні)	Невеликі витрати. Взаємозалежність змінних величин
2. Якісні методи прогнозу	Словесна оцінка майбутнього за допомогою знання і інтуїції. Як правило, це оцінка експертів	Від середньострокових до довгострокових		Підходить до комплексних, погано структурованих проблем. Немає необхідності в цифровому вираженні переданих даних
2.1. Метод Дельфі	Форма опитування експертів, при яких їх аналітичні відповіді збирають на протязі декількох турів	Довгострокові	Виробництво, збут у галузі при різних величинах, які впливають на поведінку економічних суб'єктів	Наочність результатів, захоплення анонімністю учасників, досить велика тривалість в часі, тенденції до консервативних оцінок, непередбачуваність технічних змін
2.2. Сценарії	Передбачення розвитку і майбутнього стану факторів, що впливають на підприємство	Довгострокові		Проходить для важких комплексних проблем, таких як генерація ідей нових продуктів або структуризованого стратегічного планування диверсифікації. Велика суб'єктивність оцінок, труднощі перевірки процесу

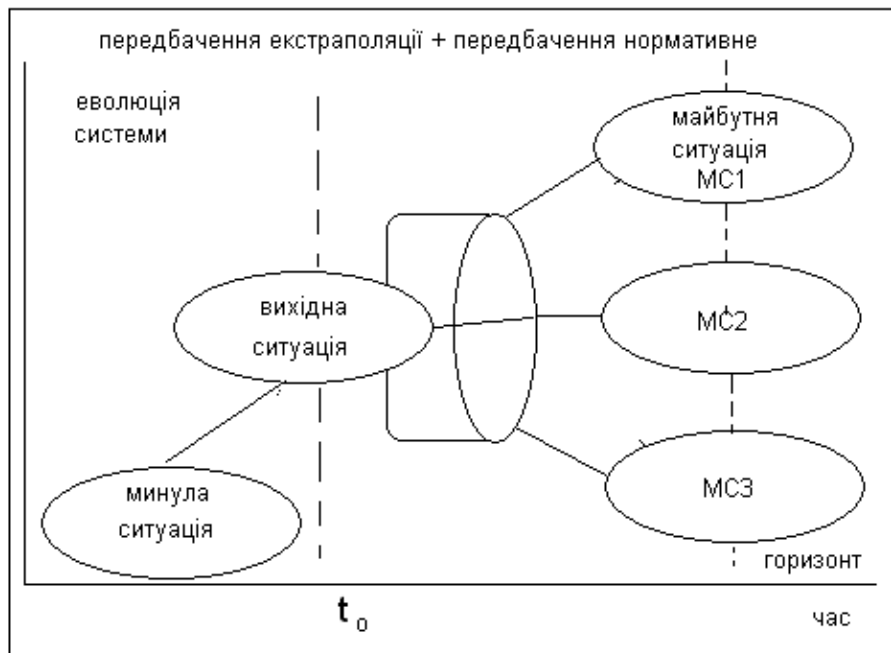


Рис. 1. Порядок прогнозної роботи по методу сценарію

Найбільшим недоліком усіх кількісних методів прогнозування є їх обмеженість, обумовлена неможливістю врахувати усі чинники, які у ринковому середовищі визначають ту чи іншу прогнозовану величину. Також дана група методів не підходить для стратегічного планування, оскільки довгострокові горизонти прогнозування вимагають значно різноманітніших інструментів опису, ніж прогнози розвитку ринку на найближчу перспективу.

В умовах швидкозмінного середовища інтуїція може стати важливим засобом сприймання реальності, доповнюючи кількісні підходи до прогнозування, які ґрунтуються тільки на фактах. Зрозуміло, що якісним методам також властиві деякі недоліки, в силу чого інтуїтивні припущення теж повинні перевірятися за допомогою фактів і знань. Якісні методи дають можливість всебічно охарактеризувати об'єкт дослідження, визначити його якісні характеристики, але часто прогнозування на основі лише якісних методів не дає конкретних параметрів прогнозованої величини.

Інакше кажучи, все сильніше назріває необхідність у співставленні цих двох груп методів і їх інтегрування.

Кількісні методи прогнозування ринкової ситуації переважно використовуються підприємствами для розрахунку майбутніх обсягів

продажу на цільових ринках, тобто місткості цих ринків. Такі розрахунки стають основою для розробки планів щодо обсягів виробництва та продажу продукції підприємства на наступний період (календарний рік, квартал чи місяць). При цьому враховується частка ринку підприємства, прогнозована місткість ринку, а також очікувані темпи зростання ринку (або падіння).

Висновки з цього дослідження. Варто наголосити на необхідності подальших наукових досліджень проблем підвищення ефективності роботи із прогнозування обсягів попиту і можливостей збуту на підприємствах. Практична значимість таких досліджень пов'язана із підвищенням якості самих короткострокових планів підприємства внаслідок вищого рівня їх обґрунтованості. При виборі інструментарію прогнозування важливо правильно визначити, яким має бути результат отриманих прогнозів (опис певної ситуації чи розвитку подій або конкретні значення тих чи інших); наскільки тривалим у часі повинен бути горизонт прогнозування; який рівень похибки прогнозів допустимий для підприємства тощо. Тому вибір методів прогнозування збуту є складною у методологічному відношенні проблемою, яка потребує подальших поглиблених наукових досліджень.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Baker M. J. Sales forecasting / Michael J. Baker // The IEBM Encyclopedia of Marketing; International Thompson Business Press. – 1999. – p. 278-290. – Available at: <http://www.forecastingprinciples.com/paperpdf/Sales%20Forecasting%20from%20Encyclopedia.pdf>
2. Карпов В.А. Маркетинг: прогнозування кон'юнктури ринку [Текст] : навч. посібник / В.А. Карпов, В.Р. Кучеренко. – К. : Т-во "Знання", КОО, 2001. – 215 с.
3. Ковпак Е. О. Прогнозування обсягів продажу нових автомобілів в Україні / Е.О. Ковпак // Економіка: реалії часу № 2 (18), 2015. – С. 82–88.
4. Митрохіна Ю.П. Дослідження цільового ринку як етап стратегічного маркетингового управління збутом [Текст] / Ю.П. Митрохіна // Сучасні наукові дослідження – 2006 : міжнар. наук.-практ. конф., 20-28 лют. 2006р. : тези доп. – Дніпропетровськ : Наука і освіта, 2006. – Т. 24 : Економічні науки. – С. 39-43.
5. Пархоменко О.П. Прогнозування обсягу збуту як елемент планування розвитку підприємства / О.П. Пархоменко // Вчені записки Університету «КРОК». – Випуск 33. – 2013. – С. 258–262.

REFERENCES:

1. Baker M. J. Sales forecasting / Michael J. Baker // The IEBM Encyclopedia of Marketing; International Thompson Business Press. – 1999. –p. 278-290. – Available at: <http://www.forecastingprinciples.com/paperpdf/Sales%20Forecasting%20from%20Encyclopedia.pdf>
2. Karpov V.A. Marketing: prognostication of the state of affairs of market [Text] : Train aid / V.A. Karpov, V. R. Kucherenko – K. : Society of "Knowledge", 2001. – 215 p.
3. Kovpak E. O. Prognostication of volumes of sale of new cars is in Ukraine / E. O. Kovpak // Economy: realities of time № 2 (18), 2015. – p. 82–88.
4. Mitrochina Y. P. Having a special purpose market research as stage of strategic marketing management a sale [Text] / Y. P. Mitrochina // Modern scientific researches – 2006 : international research and practice conference 20-28 feb. 2006 : theses of lecture. – Dnipropetrovsk : Science and education, 2006. – T. 24 : Economic sciences. – p. 39-43.
5. Parchomenko O. P. Prognostication of volume of sale as element of planning of development of enterprise / O. P. Parchomenko // Scientists of message of University "KROK". – Producing 33. – 2013. – p. 258–262.

УДК 338.2(477)

Економіко-правові проблеми функціонування та розвитку малого підприємництва в Україні

Квасній З.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту
Прикарпатського інституту імені Михайла Грушевського МАУП

Сисин Г.І.

старший викладач кафедри економіки та підприємництва
Прикарпатського інституту імені Михайла Грушевського МАУП

Щербан О.Я.

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри фінансів, обліку і аналізу
ВСП НН ІПРТ НУ «Львівська політехніка»

У статті розглянуто економіко-правові проблеми функціонування та розвитку малого підприємництва в Україні. Доведено, що розвиток різних форм підприємництва є стратегічною проблемою економічної політики України в умовах модернізації її економіки, виходу з кризи та наближення до передових світових стандартів. Обґрунтовано, що розвиток малого підприємництва відбувається нерівномірно і хаотично, а несприятливе макро- та мікроекономічне середовище спричиняють багато проблем, з якими зіштовхуються малі підприємства в процесі їх функціонування. Запропоновано комплекс заходів щодо забезпечення розвитку малого бізнесу, до якого відноситься впорядкування спрощеної системи оподаткування, сприяння розвитку інноваційного підприємництва, кластерна організація малого бізнесу, формування сучасної фінансової інфраструктури підприємства, формування сприятливого бізнес-клімату, правове забезпечення підприємства.

Ключові слова: мале підприємництво, проблеми розвитку, законодавча база, шляхи подолання проблем, державна підтримка, розвиток.

Квасний З.В., Сисин Г.І., Щербан О.Я. ЭКОНОМИКО-ПРАВОВЫЕ ПРОБЛЕМЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В УКРАИНЕ

В статье рассмотрены экономико-правовые проблемы функционирования и развития малого предпринимательства в Украине. Доказано, что развитие различных форм предпринимательства является стратегической проблемой экономической политики Украины в условиях модернизации ее экономики, выхода из кризиса и приближения к передовым мировым стандартам. Обосновано, что развитие малого предпринимательства происходит неравномерно и хаотически, а неблагоприятное макро- и микроэкономическое среду вызывают много проблем, с которыми сталкиваются малые предприятия в процессе их функционирования. Предложено комплекс мероприятий по обеспечению развития малого бизнеса, к которому относится упорядочение упрощенной системы налогообложения, содействие развитию инновационного предпринимательства, кластерная организация малого бизнеса, формирование современной финансовой инфраструктуры поддержки предпринимательства, формирование благоприятного бизнес-климата, правовое обеспечение предпринимательства.

Ключевые слова: малое предпринимательство, проблемы развития, законодательная база, пути преодоления проблем, государственная поддержка, развитие.

Kvasnii Z.V., Sisin G.I., Shcherban O.Ya. ECONOMIC AND LEGAL PROBLEMS OF FUNCTIONING AND DEVELOPMENT OF SMALL ENTERPRISE IN UKRAINE

The article deals with the economic and legal problems of functioning and development of small business in Ukraine. It is proved that the development of various forms of entrepreneurship is a strategic problem of Ukraine's economic policy in the context of modernizing its economy, breaking the crisis and approaching the world's leading standards. It is substantiated that the development of small entrepreneurship is uneven and chaotic, and the adverse macro and microeconomic environment causes a lot of problems faced by small enterprises in the process of their functioning. A range of measures to ensure the development of small businesses, which include streamlining the simplified system of taxation, to promote innovative entrepreneurship klasternna organization of small business, formation of modern financial business support infrastructure, a favorable business climate, legal support of business.

Keywords: small business, developmental issues, legislative framework, ways to overcome problems, state support, development.

Постановка проблеми. У нинішніх умовах економічних перетворень в Україні важливе місце займає проблема формування ринкових інститутів, одним з яких виступає розвиток підприємництва. Саме розвиток різних форм підприємництва є стратегічною проблемою економічної політики України в умовах модернізації її економіки, виходу з кризи та наближення до передових світових стандартів. За даними ООН, у виробничій сфері малі та середні підприємства створюють від 30 % до 70 % національного продукту, забезпечують зайнятість близько 50 % працездатного населення, а на частку малого підприємництва припадає майже половина приросту нових робочих місць [1]. Під впливом малого підприємництва розвиваються нові регіональні ринки, оскільки підприємці є креативними за своєю природою і здатні створювати не лише нові товари та послуги, а й формують нового споживача з новими вимогами, запитами, уподобаннями. Мале підприємство виступає основним наповнювачем державного та регіональних бюджетів за рахунок податкових та інших обов'язкових платежів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз наукових джерел з тематики проблем функціонування та розвитку вітчизняного підприємництва показує, що, враховуючи нестабільність економічного та політичного середовища в Україні, актуальним залишається дослідження економіко-правових проблем функціонування малого підприємництва в Україні та вдосконалення існуючої законодавчої бази, що регулює підприємницьку діяльність.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження економіко-правових проблем

функціонування та розвитку малого підприємництва в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Економічні реформи, що здійснюються в Україні, є умовою становлення та розвитку малого підприємництва як необхідної складової формування ринкових відносин у державі. Саме малі підприємства, які не потребують великих стартових інвестицій і гарантують високу швидкість обороту ресурсів, здатні найшвидше та економічно вирішувати проблеми реструктуризації економіки, формування та насичення ринку споживчих товарів в умовах дестабілізації економіки й обмеженості фінансових ресурсів.

Вітчизняна практика доводить, що розвиток малого підприємництва відбувається нерівномірно і хаотично, а несприятливе макро- та мікроекономічне середовище спричиняють багато перешкод, з якими зіштовхуються малі підприємства в процесі їх функціонування [2].

Сучасні зміни в законодавчій сфері України визначили новий формат функціонування малого бізнесу. Такий крок пов'язаний, в першу чергу, з необхідністю уніфікації вітчизняного та європейського законодавства. Незважаючи на законодавчі зміни, розвиток малого бізнесу в Україні та ЄС має суттєві відмінності. В першу чергу, це пов'язано з регулюючою роллю держави.

Отже, на частку малого і середнього бізнесу в Україні припадає лише 7% ВВП країни, а кількість працюючих у даному виді бізнесу складає 19%. Це свідчить про відсутність в Україні сприятливого бізнес-клімату (законодавчого і нормативного) для розвитку малого підприємництва. У розвиненому демократичному світі мале підприємство розглядається переважно як суб'єкт, що забезпечує

Таблиця 1

Порівняльна характеристика малих і середніх підприємств [2]

Країна	Визначення малих і середніх підприємств за чисельністю	Кількість малих і середніх підприємств на 1000 чол. населення	% ВВП, що припадає на малий і середній бізнес	% зайнятості в малому і середньому бізнесі
Велика Британія	<250	46	50-53	49
Німеччина	250	37	50-52	46
Європейський союз	<250	45	63-67	72
США	<500	74	50-52	54
Японія	<300	50	52-55	78
Польща	<250	Н.д.	49	61
Чехія	<500	Н.д.	34	44
Росія	<50	7	12	16
Україна	<50	6	7	19

становлення і розвиток демократії та водночас спрямований на вирішення соціальної політики зайнятості. В Україні малий бізнес розглядається державними органами влади лише з позицій поповнення державного бюджету.

Джерелами розвитку кризових явищ на рівні мікроекономіки виступають не тільки нестабільність та агресивність зовнішнього оточення підприємств, але й істотні прорахунки та помилки внутрішнього менеджменту. Усе це призвело до того, що українське підприємство виявилися нездатним до сприйняття нової філософії розвитку у ринкових умовах, що призвело до виникнення нових проблем їх функціонування та загострення критичності ситуації.

До основних проблем належать нестача кваліфікованого персоналу, відсутність практичних навичок підприємливості працівників у веденні бізнесу, недосконалість системи підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації кадрів, надмірна кількість дозволів, норм і ліцензій; неефективні і корумповані перевірки; застарілі технічні стандарти, часто успадковані з радянських часів; хронічна нестача фінансових коштів, що пов'язано з низькою часткою власного капіталу і необхідністю залучення позикових коштів; обмеженість масштабів вико-

ристовуваних засобів виробництва, зокрема невідповідність технічного оснащення і забезпечення сировиною порівняно з великими підприємствами; надчутливість до коливань економічної кон'юнктури та політичної ситуації, великий ступінь залежності від системи підтримки малого підприємства; значна залежність від окремих великих замовників; слабе сегментування власної долі ринку й недостатньо міцні позиції на ньому; високий ризик та схильність до банкрутства; слабкий захист прав власності, обмежені можливості для захисту від протиправних посягань.

Вагомий вплив чинить також і криза неплатежів та проблеми з формуванням нових взаємозв'язків каналів збуту.

Основними перешкодами розвитку бізнесу в Україні залишаються високі рівні непрямого державного втручання (центрального органів для великих підприємств та місцевого самоврядування для малих), оподаткування та корупції, непередбаченість та суперечність регуляторних актів, недостатня кваліфікація менеджменту підприємств.

Практика показує, що в умовах імплементації Угоди про Євроасоціацію розвиток малого підприємства вважається найбільш сприятливою формою господарювання, яка дозволить забезпечити ре-

Таблиця 2

Порівняльна характеристика перешкод для розвитку бізнесу в Україні за розміром підприємства (% респондентів, що вважають дані перешкоди істотними або найбільш істотними) [3]

Назва перешкоди	Малі	Середні	Великі
Оподаткування	66	78	83
Нестабільність законодавства	66	76	75
Вартість енергоресурсів	60	72	75
Недобросовісна конкуренція	55	59	57
Недостатній рівень платоспроможного попиту	53	58	64
Політична нестабільність	46	59	58
Корупція	50	54	51
Інфляція, нестабільний валютний курс	46	49	52
Регулювання підприємницької діяльності	44	41	38
Залучення додаткових фінансових ресурсів	38	47	49
Недостатня кваліфікація робітників	36	47	50
Втручання місцевих органів управління	38	45	41
Якість виконання контрактних зобов'язань	35	46	47
Втручання центрального органів в підприємницьку діяльність	34	40	34
Розвиток інфраструктури	28	30	27
Недостатнє забезпечення суміжних галузей необхідними ресурсами	27	31	31
Кримінальний тиск	26	32	32

лізацію стратегічно важливих завдань економічного розвитку країни. У цьому зв'язку статтею 379 Угоди передбачено співробітництво сторін для впровадження стратегій розвитку малих і середніх підприємств на принципах Європейської хартії малих підприємств, удосконалення нормативно-правового регулювання діяльності малого бізнесу, впровадження досвіду інноваційного підприємництва. Ці положення Угоди дають підстави для розширення контактів між відповідними установами України та ЄС і окремих країн Євросоюзу, перш за все нових членів, по ознайомленню з європейським досвідом, навчання управлінського персоналу, організації тренінгів і стажувань для представників бізнесу, залученню методичної підтримки для створення інституційного забезпечення сприяння малому бізнесу (фондів, сервісних, дорадчих установ), розширенню контактів між приватними підприємствами України та ЄС. Важливо, що згідно з положеннями Угоди можна пропонувати розширення частки фінансування програм розвитку малого бізнесу в рамках наданої технічної допомоги [4].

На основі наведеного вище можна зробити висновок, що на нинішньому етапі економічних перетворень в Україні відбувається формування нової парадигми науково-технічної революції з основним гаслом – якість, при чому під якість розуміємо не тільки якість продукції, що задовольняє конкретного споживача, а й якість підприємства в цілому, куди входить і якість взаємодії з навколишнім середовищем, і якість життя працівників, і якість менеджменту на підприємстві.

Першочерговими заходами з забезпечення розвитку малого підприємництва в Україні вважаємо за доцільне віднести впорядкування спрощеної системи оподаткування для малих підприємств шляхом звуження переліку видів діяльності, що підпадають під спрощену систему, виключення з них секторів, пов'язаних з отриманням пасивних доходів, надприбутків тощо.

Важливе місце в розвитку малого підприємництва посідає формування сприятливого бізнес-клімату. У цьому зв'язку цілком погоджуємося з думкою [5], що цього слід досягати за рахунок наступних дій:

- формування довірчих відносин серед бізнес-гравців і з владними структурами, співпраці і підтримки один одного;

- забезпечення стабільної податкової системи: повинні бути припинені постійні експе-

рименти з Податковим кодексом і встановлена проста, прозора, зрозуміла система;

- об'єднання зусиль для впровадження якісних змін: необхідно створити єдину платформу для обміну досвідом та спілкування між урядом, бізнесом і громадськими бізнес-об'єднаннями;

- поширення інформації про наявні бізнес-можливості (різні гранти і підтримка з боку громадських і міжнародних організацій);

- формування бізнес-культури: ділові відносини вимагають рівної відповідальності всіх учасників процесу – як держави, так і підприємців.

У плані правового забезпечення малого підприємництва необхідною є реалізація комплексу заходів:

- удосконалення чинних правових актів, що регулюють підприємницьку діяльність з метою усунення внутрішньо – правових суперечностей та скасування положень, які гальмують розвиток підприємництва;

- впровадження державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності з метою створення сприятливого підприємницького середовища;

- удосконалення сутності, змісту й ефективності законів; визначення змісту й ефективності адміністративно-правової і господарсько-правової відповідальності;

- удосконалення правового механізму забезпечення реалізації й захисту економічних і соціальних прав та інтересів підприємців;

- активізація фінансово-кредитної та інвестиційної підтримки підприємництва;

- сприяння створенню інфраструктури розвитку підприємництва;

- удосконалення податкової системи, що забезпечувала б достатній обсяг надходжень платежів до бюджетів усіх рівнів, ефективно функціонування економіки країни, справедливий підхід до оподаткування всіх категорій платників податків;

- формування належного правового середовища для розвитку інноваційної та науково-технічної діяльності, підвищення мотивації підприємця до високопродуктивної і високоякісної діяльності через вдосконалення системи економічного стимулювання шляхом внесення змін до податкового, митного законодавства [5].

Необхідно також відмітити існуючі проблеми у заснуванні власного підприємства, що стримується труднощами, пов'язаними безпосередньо з відкриттям власної справи. За останні роки розвитку малого підприєм-

ництва в Україні ця проблема стала менш гострою. Велика кількість початківців, які розпочинають власний бізнес, іноді не мають достатньої кількості необхідної інформації про процес реєстрації нового підприємства, проте мають змогу отримати її в державних органах реєстрації. Для формування та становлення державної системи підтримки підприємницької діяльності набуває великого значення вивчення та адаптація світового досвіду в цій галузі, де малий бізнес є провідною сферою ринкової економіки. Так, позитивним для України є досвід американської дворівневої моделі регулювання підприємницької діяльності; іспанської системи надання широкої адміністративної та господарської автономії в галузі малого підприємства місцевим органам влади; фінської моделі сприяння інноваційному підприємництву; системи фінансування впровадження новітніх технологій в малому бізнесі Японії; використання аналізу бізнесового потенціалу регіонів країни та поділення їх на «більш» та «менш» пріоритетні за прикладом Туреччини; впровадження російської системи моніторингу стану малого бізнесу в кожному окремому регіоні країни.

Велике значення в українській практиці сприяння розвитку малого підприємництва може мати створення спеціальних інститутів – інноваційних центрів та центрів розвитку підприємництва (передачі технологій, бізнес-центрів та бізнес-інкубаторів, технологічних парків), що забезпечуватимуть підтримку підприємництва та стимулюватимуть використання інноваційних технологій в їх діяльності. Провідне завдання державної та регіональної політики України полягає в адаптації світової практики регулювання малого підприємництва до сучасних умов

українського ринку, адже від всебічної підтримки малого бізнесу з боку державних органів залежить докорінна ринкова трансформація економіки України. Для ефективного розвитку малого підприємництва в Україні необхідно створити механізм ефективною взаємодії між державою та підприємницьким сектором; створення нормативно-правової бази зі сприятливими умовами, а також вдосконалення податкової політики та забезпечення раціонального функціонування спрощеної системи оподаткування. У подальшому ці проблеми необхідно постійно координувати і вирішувати якнайшвидше. Проте позитивні зрушення, які сьогодні відбуваються в напрямку підтримки малого бізнесу, надають перспективи для їх подальшого розвитку. Необхідним є також впровадження соціальної відповідальності у практику вітчизняного малого підприємництва як важливий пріоритет його розвитку на основі поєднання світового досвіду та власних принципів ділової культури.

Висновки з проведеного дослідження. В умовах ринкової економіки мале підприємство виступає провідним сектором, на основі якого визначаються темпи економічного та соціального розвитку країни, структура і якість валового національного продукту. Тому в результаті проведеного дослідження нами запропоновано комплекс заходів щодо забезпечення розвитку малого підприємництва та шляхи подолання основних проблем його функціонування, а саме: впорядкування спрощеної системи оподаткування, сприяння розвитку інноваційного підприємництва, формування сучасної фінансової інфраструктури підтримки підприємництва, формування сприятливого бізнес-клімату, правове забезпечення підприємництва, тощо.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Воронич К.М. Міжнародний досвід організації малого бізнесу та можливість його впровадження в Україні / К.М. Воронич // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.10. – С. 184-189.
2. Добуляк Л.П. Проблемы развития малого предпринимательства в Украине [Електронний ресурс] / Л.П. Добуляк, Г.Г. Цегелик. – Режим доступу: <http://cyberleninka.ru/article/n/problemy-razvitiya-malogo-predprinimatelstva-v-ukraine-1>
3. Бізнес-середовище в Україні. Проект «Дослідження підприємницької діяльності в Україні». За сприяння Міністерства закордонних справ Королівства Норвегії. – Міжнародна фінансова корпорація, 2003. – 112 с.
4. Евроассоциация и новые возможности для развития малого бизнеса в Украине [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://gazeta.zn.ua/macrolevel/evroassociaciya-i-novye-vozmozhnosti-dlya-razvitiya-malogo-biznesa-v-ukraine-.html>
5. Дикань О.В. Розвиток малого бізнесу в Україні: проблеми та шляхи забезпечення / О.В. Дикань // Вісник економіки транспорту і промисловості № 57, 2017. – С. 66.

REFERENCES:

1. Voronytch K.M. (2011) Mignarodnij dosvid organizatsii malogo biznesu ta mojlivist jogo vprovadjennia v Ukraini [International experience of organization of small business and possibility of his introduction in Ukraine]. Lviv: NLTU, pp. 65–70. (in Ukrainian)
2. Dobuliak L.P. (2017) Problemy rozvittia malogo predprinimatelstva v Ukraini [Problems of development of small enterprise are in Ukraine] [Elektronniy resurs] <http://cyberleninka.ru/article/n/problemy-razvitiya-malogo-predprinimatelstva-v-ukraine-1>. (in Ukrainian)
3. Biznes-seredovictche v Ukraini (2003) Doslidjennia pidpriemnitskoi dijalnosti v Ukraini [Research of entrepreneurial activity is in Ukraine]. Mijnarodna finansova korporatsia, p. 112. (in Ukrainian)
4. Evroassotsiatsia i novi vozmozhnosti dlia rozvittia malogo biznesa v Ukraini (2016) [Euro-Association and new opportunities for small business development in Ukraine]. [Elektronniy resurs] http://gazeta.zn.ua/macrolevel/evroassociaciya-i-novye-vozmozhnosti-dlya-razvitiya-malogo-biznesa-v-ukraine_.html. (in Ukrainian)
5. Dikan O.V. (2017) Rozvitok malogo biznesu v Ukraini problem ta shliakhi zabezpetshennia [Small business development in Ukraine: problems and ways of providing]. Kharkov, p. 66. (in Ukrainian)

УДК 378.09

Взаємозв'язок понять «емоційний інтелект» та «креативність»: аспект формування

Кліпкова О.І.

кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки
Львівського торговельно-економічного університету

Актуальність статті полягає у необхідності дослідження теоретичного поняття «емоційний інтелект», його структури та основних характеристик в аспекті взаємозв'язку із формуванням креативності індивіда. Метою статті є обґрунтування доцільності використання на практиці концепції емоційного інтелекту у розрізі його проявів для підвищення лідерських та креативних якостей менеджерів всіх ланок управління та формування сприятливого психологічного середовища організації. Застосовано аналітичні та емпіричні методи дослідження, що дозволяють в повній мірі висвітлити шляхи досягнення поставленої мети. В статті здійснено аналіз поняття «емоційний інтелект» в розрізі індивідуальних особливостей його формування та використання. Визначено перелік навиків, що становлять його основу, функції та емоційні компетенції, зазначено вплив міжособистісного та внутрішньо особистісного інтелекту на становлення особистості та керівника.

Ключові слова: креативність, емоційний інтелект, конфлікти, креативне мислення, міжособистісний інтелект, внутрішньо особистісний інтелект.

Клипкова О.И. ВЗАИМОСВЯЗЬ ПОНЯТИЙ «ЭМОЦИОНАЛЬНЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ» И «КРЕАТИВНОСТЬ»: АСПЕКТ ФОРМИРОВАНИЯ

Актуальность статьи заключается в необходимости исследования теоретического понятия «эмоциональный интеллект», его структуры и основных характеристик в аспекте взаимосвязи с формированием креативности индивида. Целью статьи является обоснование целесообразности использования на практике концепции эмоционального интеллекта в разрезе его проявлений для повышения лидерских и креативных качеств менеджеров всех звеньев управления и формирования благоприятной психологической среды организации. Применены аналитические и эмпирические методы исследования, позволяющие в полной мере осветить пути достижения поставленной цели. В статье проведен анализ понятия «эмоциональный интеллект» в разрезе индивидуальных особенностей его формирования и использования. Определен перечень навыков, составляющих его основу, функции и эмоциональные компетенции, указано влияние межличностного и внутренне личностного интеллекта на становление личности и руководителя.

Ключевые слова: креативность, эмоциональный интеллект, конфликты, креативное мышление, межличностный интеллект, внутренне личностный интеллект.

Klipkova O.I. INTERACTION CONNECTED WITH EMOTIONAL INTELLECTUAL AND CREATIVITY: ASPECT OF FORMATION

The aim of the article is the theoretical concept's studying of "emotional intelligence", its structure and basic characteristics in the interconnection with the formation of the individual's creativity. The purpose of the article is the discoursing about practical using of the concept of emotional intelligence in its manifestations to enhance the guidance and creative qualities of all levels management and the formation of the organization favorable psychological environment. Analytical and empirical research methods are used to fully reflect the ways of achieving the aim. The article analyzes the concept of "emotional intelligence" of individual peculiarities of its formation and application. The basis list of skills, its functions and emotional competencies is determined; the influence of interpersonal and internal personal intelligence on the formation of the person and the leader is indicated.

Keywords: creativity, emotional intelligence, conflicts, creative thinking, interpersonal intelligence, internally personal intelligence.

Постановка проблеми. Думка про те, що майбутнє підприємств, організацій та окремих індивідів є залежить від можливості реалізації та впровадження креативних інноваційних ідей є базовою при дослідженні перспектив розвитку як окремих економічних систем так і окремих держав. Основним завданням всіх комерційних підприємств є забезпечення конкурентоспроможності, а одними з основних причин економічної кризи в бізнесі є техно-

логічне старіння та відсутність креативних ідей розвитку бізнесу та формування такого товарного портфеля, який не сприймається ринком.

Аналіз останніх досліджень. Дослідження поняття «креативність» здійснювали Е. де Боно, Дж. Гілфорд, А. Маслоу, Е. Торранс, Р. Ротуел, М. Холодна, О. Лука, К. Торшина, М. Баришева, О. Туніка, А. Івін, В. Кардаш, І. Павленко. Аналіз понятійно-категорійного

апарату в сфері емоційного інтелекту проводили З. Залевський, Г. Гарднер, Д. Гоулман, А. Марченко, Дж. Маєр, П. Саловей, Р. Стернберг, Е. Торндайк та ін.

Формування цілей статті. Ціллю написання статті є дослідження основних аспектів креативності та емоційного інтелекту на етапі їх формування з метою зростання ефективності менеджменту.

Виклад основного матеріалу дослідження. Якщо сприймати креативність як явище стимуляції нової думки, можливість переглянути існуючі знання та аналізувати знову, створювати нові припущення в цілях визначення нових теорій і парадигм або сформулювати нову свідомість. Це процес, який охоплює розкриття, вибір, обмін та об'єднання фактів, концепцій та понять, навичок та досвіду і, як результат, створення множини змістовних ідей. Користуючись цим базисом у суб'єктів, що є носіями креативності, виникає можливість трансформації ідей у товари, послуги, технології, рішення та методики. Формування фактору креативності в суб'єктів господарської діяльності діяльності залежить від рівня розвитку інтелектуальних здібностей, їх практичної реалізації, вміння вирішувати міжособистісні та внутрішньоособистісні конфлікти. Рівень загального інтелекту окрім можливостей набувати знання та їх адаптувати до своїх можливостей залежить від сприйняття власних емоцій та емоцій інших людей в процесі навчання чи виробничої діяльності. Емоційний інтелект є не менш значимим, ніж загальний інтелект. Утримування емоцій, розбудова системи та їх багатоаспектність сигналізує про те, що емоційні наслідки для людини є такими ж важливими, як і пізнавальні [1].

Поняття «емоційного інтелекту» є відносно недавнім поняттям у науковій психологічній літературі. Концепцію поняття «емоційний інтелект» почали формувати у своїх працях Джон Маєр і Петер Саловей [2]. Під емоційним інтелектом згадані науковці розуміють «уміння правильної перцепції, оцінки та вираження емоцій, уміння доступу до почуттів, здібність їх генерувати тоді, коли вони можуть допомогти мисленню, уміння розуміти емоції й розуміти емоційну інформацію, а також вміння регулювати емоції так, щоб сприяти емоційному та інтелектуальному розвитку» [2].

Дж. Маєр та П. Саловей виокремили чотири групи здібностей, які становлять модель емоційного інтелекту:

1. Управління емоціями для досягнення конкретних цілей;

2. Розуміння емоцій, мови емоцій та сигналів, які передають емоції;

3. Використання емоцій для полегшення мислення;

4. Вірне сприйняття власних емоцій та емоцій інших [3].

На думку науковців, «люди з високими показниками EI є більш соціально компетентними та креативними, мають кращі взаємини з іншими, є більш емоційно чутливими у порівнянні з тими, у кого показники EI є нижчими».

За твердженням Д. Гоулмана структура емоційного інтелекту ієрархічна і передбачає, що ідентифікація емоцій є передумовою управління ними. В той же час одним з аспектів управління емоціями є здатність продукувати емоційні стани, що призводять до успіху [4].

Такі особливості моделі емоційного інтелекту відображаються у різних рівнях сприйняття та аналізу інформації, керування власними здібностями та поведінкою, а також поведінкою інших індивідів. Міжособистісний інтелект – представлений здатністю швидко розпізнавати й оцінювати настрої, наміри, мотивації та почуття інших людей. Такий його рівень виділяє із множини посередніх керівників одного із розвиненим сприйняттям міжособистісних комунікацій та високим рівнем можливостей врегулювання зіткнення інтересів на більшості рівнях комунікаційних зв'язків. На врахуванні міжособистісних комунікацій базується техніка «емпатії», яка на рівні економічних відносин складається з процесу генерації ідей, заснованих на спостереженні за користувачами існуючих продуктів чи послуг, або просто спостерігаючи за поведінкою людей в тій чи іншій сфері роботи, і виявлення, які продукти або послуги спрямовані на покращення рівня задоволення їх потреб. Суб'єкт, що володіє технікою емпатії та високим рівнем емоційного інтелекту шляхом відзеркалення почуттів, емоцій та бажань, виокремить ті мотиви, які об'єкт дослідження навіть не сформулював у діалозі, але вони існують у його підсвідомості. Така техніка використовується у сучасних умовах для формування нових потреб, як вищий ступінь маркетингових стратегій, і першочерговою стає не просто концепція соціально-етичного маркетингу, а випереджаюча стратегія формування бажання та необхідності придбати товар чи послугу.

Внутрішньообистісний інтелект визначається можливостями сприймати себе в світлі

власних переваг та недоліків, тобто свідомо проводити свій SWOT-аналіз. Абрахам Маслоу на основі досліджень, на його думку, успішних людей розробив ієрархію потреб, яку представлено у вигляді піраміди і гіпотетично зазначено, що «середня» людина повинна задовольняти всі рівні почергово і кумулятивно, в залежності від особливостей її особистості. Найвищий щабель піраміди складають потреби у саморозвитку, самодисципліні та правильній самооцінці. Саме досягнення необхідності у їх задоволення формує квінтесенцію внутрішньо особистісного інтелекту та творчих особливостей індивіда [5].

Таким чином, індивід, володіючи та сприймаючи власні емоції та місце у суспільній системі та бажання і мотиви інших суб'єктів, забезпечує зростання ймовірності виникнення та реалізації креативного та творчого мислення. Поняття креативного мислення охоплює як методику та інструменти, які використовуються при прийнятті рішень про створення чогось нового, так і підсумок або досягнутий результат. Створення інновацій та прийняття не аналогічних рішень забезпечує формування довгострокових конкурентних переваг та прориву за існуючі межі, адже саме здатність радикально ризикувати приносить найбільший ефект від прийняття рішення.

Генерування найбільш продуктивних ідей, як стверджує А. Івін, відбувається на базі евристики. Евристика – це напрям наукового мислення, що вивчає творче чи креативне мислення та діяльність. Методи евристики за своїм змістом прямо пов'язані із креативним мисленням конструктивної спрямованості, оскільки протиставляються рутинним методам прийняття рішень і скорочують час отримання позитивного результату, психологічна особливість креативної людини і полягає у можливостях максимально легко знайти вихід із ситуації, затрачаючи при цьому мінімум зусиль [6].

Використання евристичних методів при генеруванні та аналізі отриманих ідей скорочує час прийняття рішень порівняно із формальними методами, але отримані рішення, як правило, не стають найкращими, а тільки входять в множину можливих альтернатив.

Саме ці методи сприяють реалізації першочинного задуму, тобто ініціатор ідеї чи задуму використовує мотиви оптимальності та ефективності, не використовувани раніше, або ті, які відмінні, креативніші від використовуваних. В свою чергу, гальмують розвиток креативного мислення обмежувальні заходи

«зверху – вниз», недалекоглядність у плануванні та можливість досягнення результатів з меншими обсягами затрачених ресурсів, поява невирішених конфліктних ситуацій. Едвард де Боно, один із провідних фахівців у галузі вивчення креативності визначає конфлікт як зіткнення інтересів, оцінок, дій, відносин. Найбільш прийнятною формою розуміння конфлікту є розуміння його як зіткнення інтересів суб'єктів, заангажованих у конфлікт. Як зазначає Грес Нордхеле, «емоції найчастіше становлять інтегральну частину конфлікту...» і можуть слугувати як каталізаторами так і сповільнюючими чинниками конфліктної ситуації [7] (рис. 1).

Варто зазначити, що конфлікти, чинять як конструктивний вплив, зумовлений виникненню нових можливостей як в аспекті розвитку особистості так і у сфері діяльності організації та і деструктивний вплив, що впливає із негативного психологічного клімату організації, міжособистісних антагонічних відносин та інших об'єктивних та суб'єктивних факторів. Кожен із напрямів впливу можна відслідкувати у результативності діяльності індивідів, їх формальних та неформальних груп у вигляді інтегральних показників якісного та кількісного характеру [8].

Поведінка людей у конфліктних ситуаціях залежить від різних чинників, серед яких варто виокремити не лише зовнішні чинники (під якими розуміється середовище та умови праці, культуру організації), але й внутрішні чинники (під якими найчастіше розуміється стан психічного здоров'я, рівень інтелекту, рівень емоційного інтелекту, система цінностей та потреб, досвід розв'язування конфліктів обидвох конфліктуючих сторін). Особливу увагу варто звернути на роль емоційного інтелекту у розв'язанні конфліктів. Те, як людина поводить себе у конфліктних ситуаціях, значною мірою визначається рівнем її емоційного інтелекту.

Висновки. Підсумувавши вищесказане, варто зазначити, що поняття «креативність» є інтегрованою категорією, що залежить як від загального інтелекту так і від емоційного кожного суб'єкта прийняття рішення. Емоційний інтелект через самоідентифікацію та вміння розпізнавати емоції, бажання та мотиви інших індивідів забезпечить вищий рівень формування та практичної реалізації креативного мислення та подолання міжособистісних та внутрішньо особистісних конфліктів на платформі виникнення та реалізації економічних відносин.

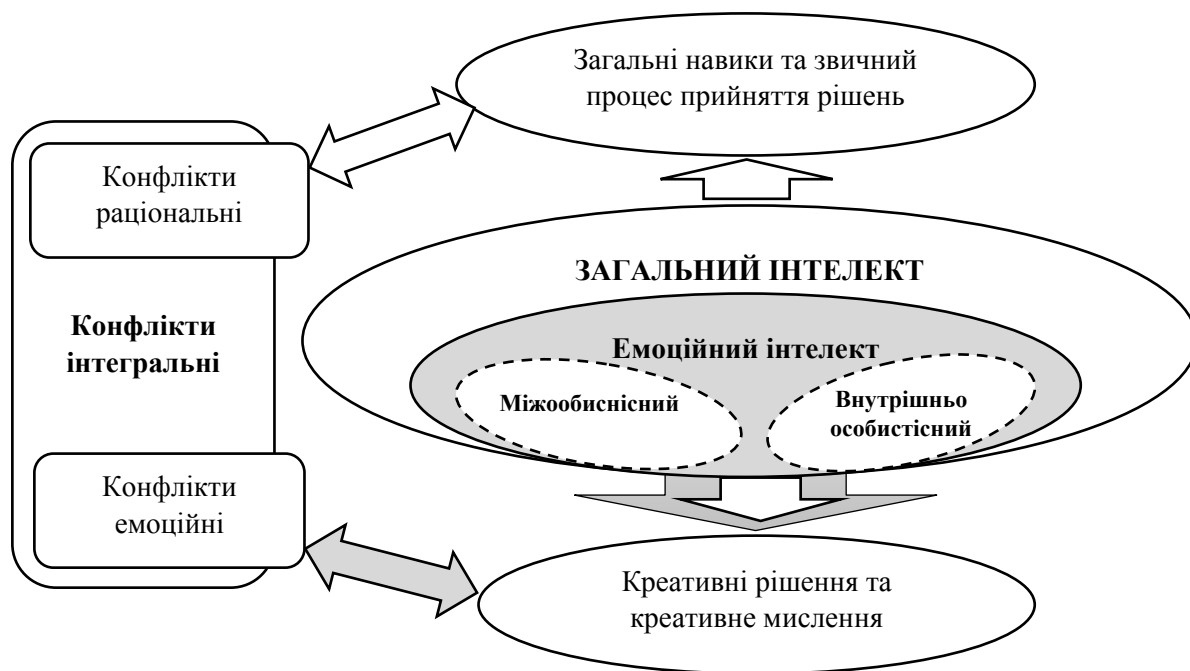


Рис. 1. Взаємозв'язок емоційного інтелекту та креативного мислення
(авторська розробка)

ЛІТЕРАТУРА:

1. Zalewski Z. Umysł w pojęciach a emocje w ciele? / Z. Zalewski // Roczniki Psychologiczne. – № 4. – 2001. – С. 239-242.
2. Mayer J. D. Czym jest inteligencja emocjonalna? / Rozwój emocjonalny a inteligencja emocjonalna. Poznań: Dom Wydawniczy Rebis – 1999. – s. 23-56.
3. Mayer J. Emotional Intelligence, J. Mayer, P. Salovey, D. Caruso // American Psychologist. – № 6. – 2008. – P. 503-508.
4. Марченко А. О. Поняття емоційного інтелекту: теоретико-психологічні підходи, дефініції і структура / А. О. Марченко // Вісник Національного університету оборони України. – 2011. – №. 1. – С. 172-175.
5. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://osvita.ua/school/method/1740/>
6. Ивин А. А. Искусство правильно мыслить / А. А. Ивин. Directmedia. 2015. – 308 с.
7. Nordhelle G. Mediacja. Sztuka rozwiązywania konfliktów (tłum. K. Drozdowska). Gdańsk: FISO. – 2010. – P. 26.
8. Дуркалевич І. В. Роль емоційного інтелекту у розв'язанні конфліктів педагогом / І. В. Дуркалевич – 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.inforum.in.ua/conferences/15/22/139>

REFERENCES:

1. Zalewski, Z. (2001), Umysł w pojęciach a emocje w ciele? Roczniki Psychologiczne, № 4, s. 239-242.
2. Mayer. J. D. (1999), Czym jest inteligencja emocjonalna? Rozwój emocjonalny a inteligencja emocjonalna, Poznań: Dom Wydawniczy Rebis. s. 23-56.
3. Mayer. J. Salovey, P. Caruso, D (2008), Emotional Intelligence, American Psychologist, № 6, p. 503-508.
4. Marchenko, A. O. (2011), Poniattia emotsiinoho intelektu: teoretyko-psykholohichni pidkhody, definitsii i struktura, Visnyk Natsionalnoho universytetu obrony Ukrainy, №. 1, s. 172-175.
5. Available at : <http://osvita.ua/school/method/1740/>
6. Yvyn, A. A. (2015), Yskusstvo pravylno myslyt, Directmedia, 308 s.
7. Nordhelle, G. (2010), Mediacja. Sztuka rozwiązywania konfliktów, Gdańsk: FISO. p. 26.
8. Durkalevych, I. V. (2017), Rol emotsiinoho intelektu u rozv'iazanni konfliktiv pedahohom, available at: <http://www.inforum.in.ua/conferences/15/22/139>

UDC 334.024

The national dimension of cooperation of business with youth non-governmental organizations

Kopylchak B.V.

post-graduate student of the department of management
Ivan Franko National University of Lviv

In this paper the reasons for doing business and cooperation between business communities and youth non-governmental organizations are presented. The necessity of conducting business policy of corporate social responsibility and resource support for youth non-governmental organizations is reviewed. The types and stages of partnership between business and youth organizations as well as the obstacles that may arise are analyzed.

Keywords: corporate social responsibility, fundraising, youth non-governmental organizations, philanthropy, social marketing.

Копильчак Б.В. НАЦІОНАЛЬНИЙ АСПЕКТ СПІВПРАЦІ МІЖ БІЗНЕСОМ ТА МОЛОДІЖНИМИ ГРОМАДСЬКИМИ ОРГАНІЗАЦІЯМИ

У роботі наведено причини ведення співпраці між бізнесом та молодіжними громадськими організаціями. Розглянуто необхідність ведення бізнесом політики корпоративної соціальної відповідальності та ресурсного забезпечення молодіжними громадськими організаціями. Проаналізовано види та стадії партнерства між бізнесом та молодіжними громадськими організаціями, а також перешкоди, які можуть виникнути.

Ключові слова: корпоративна соціальна відповідальність, фандрейзинг, молодіжні громадські організації, філантропія, соціальний маркетинг.

Копильчак Б.В. НАЦИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ СОТРУДНИЧЕСТВА МЕЖДУ БИЗНЕСОМ И МОЛОДЕЖНЫМИ ОБЩЕСТВЕННЫМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ

В работе приведены причины ведения сотрудничества между бизнесом и молодежными общественными организациями. Рассмотрена необходимость ведения бизнесом политики корпоративной социальной ответственности и ресурсного обеспечения молодежными общественными организациями. Проанализированы виды и стадии партнерства между бизнесом и молодежными общественными организациями, а также препятствия, которые могут возникнуть.

Ключевые слова: корпоративная социальная ответственность, фандрейзинг, молодежные общественные организации, филантропия, социальный маркетинг.

Formulation of problem. From the beginning of Ukraine's independence, the national dimension of cooperation of business with youth non-governmental organizations (NGOs) in most cases used to anticipate the dependence of non-profit organizations on the decisions of commercial institutions. However, the impulse of development of civil society after the Revolution of Dignity changed the vector of cooperation and provided youth NGOs with wider opportunities in the dialogue with business. At the same time, the majority of non-profit organizations is unaware of possible dimensions of cooperation and need help in conducting the dialogue with commercial institutions.

Analysis of recent researches and publications. In scientific and journalistic literature, frequent mentions of cooperation of commercial and non-profit organizations can be found. Authors from the business side mainly consider such cooperation, as it is made in T. Ye. Moisenko's, V. P. Mazurenko's, N. M. Udoda's

and M. A. Saprykina's papers. At the same time, some scientists as O. Hliebushkina and H. Kachura are trying to consider this cooperation from the NGOs side. However, the issue of cooperation between youth NGOs and business is considered very indirectly and needs research that is more detailed.

Formulation of targets of the article. An active participation of youth NGOs in state-building processes during the period of the Revolution of Dignity became the reason of formation of favorable environment for civil society development. In such circumstances, the leadership of youth NGOs faced the issue of strategic management of organizations development, but not only solving of current problems. One of the practices of effective strategic management of the world's youth NGOs is their constant cooperation with business. Today youth NGOs and business in Ukraine do not have a devised practice of strategic cooperation that leads to unsubstantiated economical and social losses.

In this paper it is important to define forms and stages of cooperation between business and youth NGOs, as well as spheres in which such cooperation can take place. In addition, it is necessary to identify obstacles that will occur during possible cooperation and examples of their solving.

Exposition of the main research material.

Development of the civil society in Ukraine cannot be fulfilled without effective cooperation of its entities, i.e., business community, authorities and the citizens. Moreover, each party has its own motives for the cooperation and employs corresponding methods of management to get maximum benefit. In cases when business cooperates with youth NGOs, whose activity represents interests of citizens, the motives of the parties are to implement progressive changes in the social sphere and improve their own image. Such changes are often implemented through the projects, in which the youth NGOs act as main idea's generators and executors, while business is capable of mentoring the process of project organization and providing resources.

If to consider the position of each side separately, the business gets not only customer's loyalty and increasing brand value, but also many latent benefits. Among them are the growth of productivity, access to new markets and effective risk management due to timely and quick access to information with the ability to respond to critical changes in the region [1].

Business community can implement the cooperation with youth NGOs through the policy of corporate social responsibility (CSR). The policy of CSR is conducted due to the influence of business on communicative groups; therefore, its intangible assets are influenced as well. At the same time, all the business processes are involved into the CSR system, having an indirect effect on the development and accumulation of intellectual capital [2].

For the first time the term "corporate social responsibility" was used in 1999 by UN Secretary General Kofi Annan. Considering a significant number of definitions of the notion, several of them will be reviewed. Thus, scientific literature defines the term as "promotion of sustainable business policy that is capable of benefiting both the business and the society". Moreover, by maximization of positive influence of business on the society, CSR facilitates the stable social, economical and ecological development of the society.

In a broader sense, corporate social responsibility is defined as responsible attitude of a

company to its product or service, customers, workers, partners and stakeholders in general. In the context of cooperation with youth NGOs, the CSR should be considered as a consciously and deliberately chosen active social position of a company, which consists in harmonious coexistence, cooperation and constant dialogue with the society and participation in solving the most acute social problems [3].

Cooperation of business community with the youth NGOs is implemented through the following aspects of corporate social responsibility [4]:

- Participation in public life through the relationship with local population;
- Implementation of research programs in collaboration with higher education institutions and scientific research institutes;
- Social investment that aims to support education and medicine, as well as improvements in spheres of employment, poverty alleviation, etc.
- Implementation of individual environment protection policy, which is realized through accountability to the public about the environmental impact and the work on its improvement.

Youth NGO, in its turn, gets different benefit from cooperation with business. Such cooperation for an NGO is a part of financial strategy, as in most cases, business is not only a platform for implementation of its activity, but also becomes an element of structure that provides financial means.

According to the concept of strategic management, each organization, including youth NGOs, must work out a strategy of resource support of the activities carried out within financial management [5]. Financial management involves planning, organization, control and monitoring of financial resources in order to achieve the objectives of the organization, and consists in the application of measures which ensure a healthy financial state of the organization. An important aspect of financial management for youth NGOs is fundraising.

Having analyzed the essence of the term in several handbooks and articles on the conducting nonprofit activities, one may assume that fundraising is a search for financial resources required for activity of a non-profit organization, including the implementation of non-profit programs and projects. At the same time, "the non-profit project" refers to a set of planned activities with common objectives, which aims to achieve social impact rather than profit.

To perform an effective fundraising, youth NGOs has to follow several steps [6]:

1. Identify a resource that is needed to ensure the proper implementation of a certain activity or project;

2. Find the sources of funding, which hold the necessary resources;

3. Formulate the motives that can stimulate funding source to provide the necessary resources;

4. Choose the most effective tool for fund-raising and implement it.

As noted before, a role of such a source of funding may be performed by business that is in search of subjects and objects of implementation of corporate social responsibility policy.

Harvard Professor James Austin in his book "The Collaboration Challenge: How Nonprofits and Business Succeed through Strategic Alliances" identifies three stages of cooperation between business and NGOs [7]:

"Philanthropic" stage is marked by NGOs appealing to the business companies with the request to provide financial resources for a certain project. Business executives can agree on cooperation, but not yet perceive the basis for building a strategic partnership.

The next, "transactional" stage defines a moment when the needs of NGO coincide with the policy of corporate social responsibility of a company. In this case, executives may decide to work on seeking business solutions in order to increase the efficiency of the organization, while the workers may become volunteers.

The last, "integrative" stage begins at the moment when business executives and NGO representatives start joint development of business strategy for the long-term cooperation. Business allocates budget for the project implementation and opens several vacancies in the department of corporate social responsibility or marketing department (in the USA, these positions often are held by employees from partner-NGO).

Typically, a partnership between the parties is dynamic and is developing gradually: the more actively partners join the cooperation, the faster grows trust and more intensive gets the process of exchanging the resources. However, the opposite way of partnership development is possible. For this reason, Neergaard, Jensen and Pedersen extended stages of cooperation to four, dividing "transactional" stage into two parts, and offered them as a kind of analysis of the types of partnerships between business and NGOs [8]:

1. The most traditional and common form of partnership is philanthropy. It provides one-way

transfer of resources from the business companies to the organizations of the "third sector", being not related to business activity of the company.

2. Partnership, in the framework of which the relationship between business and NGOs is based on mutual exchange of resources for specific actions, is called social marketing. Under such conditions, the company provides a certain amount of money that depends on the level of sales of certain product with a partner-NGO's logo.

3. A variation of corporate volunteering is attracting employees of business companies to work in NGOs and communities, their duties ranging from performing administrative and technical functions to customer service and handi-craft. In such cases, the staff usually performs volunteer activities during working hours that are paid by the company. Such projects do not help NGOs achieve their goals, but are useful for the company, as it allows employees to unite in an informal atmosphere.

4. The last type, called strategic partnership, makes the parties more dependent on each other, as both sides work on a common problem that needs to be solved. This type of partnership has the greatest potential since joining efforts allow the parties to achieve such results that would have been impossible while self-resolving problems.

It should be noted that in order to achieve effective cooperation between business and youth NGOs in Ukraine, a number of existing problems that slow down the pace of development of partnership still are to be overcome. A key problem, which is the core of all the other issues, is the disparity between the levels of impact on the development of civil society. Many branches of international corporations in Ukraine and some Ukrainian business companies reached the level in conducting corporate social responsibility policy which is so high that most youth NGOs are simply unable to comprehend and therefore not able to effectively engage in dialogue and cooperation. This difference is the key obstacle and is a derivative for further obstacles, which should be considered. Among these obstacles are:

1. Distrust. Given the fact that in practice there are very few success stories of strategic cooperation, parties do not immediately agree on profitable projects, but only test one another. Hence, due to many external factors, the opportunity to continue collaboration is lost, and a minor event is the only result of cooperation.

2. Lack of professionalism and unwillingness to learn. This is partially the problem of each party of the partnership, yet more common for youth NGOs that exist primarily in order to survive.

3. Passivity. While the youth NGOs are charged with energy for actions, the dynamics of business growth is not visible, though it would provide them with a greater range for activity in the partnership.

4. Lack of communication. This obstacle is created mostly by business. Partially due to mistrust, it is reluctant to publish details of the contact persons engaged in cooperation with NGOs.

5. Failure to understand the business needs. Youth NGOs, unfortunately, often communicate with business as if they communicated with other organizations. However, such communication does not bring the desired results, as often organizations are not able to highlight what the business expects to see and for what it is willing to spend its resources.

6. Business can help not only financially. Unfortunately, there is still a stereotype among youth NGOs that businesses must give money and withdraw. In its turn, the corporate social responsibility includes a wide range of services that can benefit society, and thus it is not aware of its capabilities.

However, despite all the difficulties, there are many examples of business cooperating with youth NGOs. The fact that in the recent years both business and youth NGOs have been made many steps to solve the obstacles that are noted before can be stated. Realizing the need in active and qualified youth, companies have passed the Ukrainian pact for youth-2020. Its aim is the increasing of business role and educational sector in solving problems of education and employment of youth in Ukraine due to the introduction of long-term programs of cooperation of commercial companies, educational institutions and youth NGOs.

For example, after the end of educational project "Spring School", which was held at the initiative of National Nuclear Energy Generating Company "Energoatom" and with the assistance of the initiative group of youth NGOs in 2015, the public movement "Youth Energy Community" was established, aiming at reformed of the energy sector. The last of the events carried out due to the cooperation of these parties were intellectual competitions based on knowledge

of nuclear energy among the students of the Kiev universities in the exhibition stood of the National Nuclear Energy Generating Company "Energoatom" within the framework of the XV-th International Forum "Fuel and energy complex of Ukraine: present and future".

The participation of youth NGOs in hackathons is one of the directions of cooperation between business and civil sector as well. "Hack4SDGs: How to Make Sustainable Development Goals clear for business", which has been organized by the Corporate Social Responsibility Development Center in partnership with the United Nations Organization Development Program for young people aged from 18 to 30. Therefore, youth NGOs, which set appropriate goals and tasks, have a chance to introduce their point of view of Sustainable Development Goals and their introduction to business.

The initiative to overcome the obstacles to the partnership is shown by youth NGOs. A vivid example is the organization on December 15, 2017, by the Foundation for the Development of Plast in Lviv of Charity Evening from the Lviv branch of the National Scout Organization Plast. Effective management of selection of commercial partners and attraction of efforts of volunteers of a youth NGO allowed receiving not only valuable experience of conducting such events, but also more than 400 thousand UAH of profit for the needs of the organization at a budget of 70 thousand UAH.

Conclusions. This partnership is one of the tools for companies to manage impact and meet expectations of society. Moreover, NGOs provide a higher level of public confidence and are more competent in solving social problems. Business communities, cooperating with youth NGOs, get more positive public image, while the organization gets a variety of resources for its own activities and development.

In the course of paper we have identified that the cooperation between business and youth NGOs can occur in three (philanthropic, transactional and integrative) or four stages. It takes place in the process of implementation of CSR by business and the resource support strategy by youth NGOs. Despite the effective cooperation of some individual MGOs and commercial institutions, there are many obstacles to follow their example. In the next scientific papers it is necessary to consider methods and ways to overcome these obstacles more detailed.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Аделькин Ф. М. Результаты исследования социальной ответственности украинского бизнеса. – К.: Блакить, 2005. – 349 с.
2. Моїсеєнко Т. Є. Корпоративна соціальна відповідальність в забезпеченні конкурентоспроможності підприємства / Т. Є. Моїсеєнко, Я. В. Гарбарчук. // Ефективна економіка. – 2012. – № 3.
3. Мазуренко В. П. Сучасна концепція корпоративної соціальної відповідальності у міжнародному бізнесі / В. П. Мазуренко, О. Ю. Засенко. // Ефективна економіка. – 2012. – № 6.
4. Удод Н. М. Соціальний капітал міжнародного бізнесу / Н. М. Удод // Молодий вчений. – 2014. – № 12 (2). – С. 144-148
5. Меленівська В. Чотири кроки до успіху: посібник для менеджера неурядових організацій «Голос громадськості». / О. Матусяк, Г. Чала, А. Залужний, Г. Казачковська – К: «МАКАР», 2005. – 248 с.
6. Глебушкіна О. Поради для початківців в громадській діяльності: збірка рекомендацій для організацій громадянського суспільства та ініціативних груп / О. Глебушкіна, Г. Качура. – Херсон: Молодіжна організація "Нова генерація", 2015. – 144 с.
7. Austin, J.E. (2000) The Collaboration Challenge: How Nonprofits and Business Succeed through Strategic Alliances. San Francisco, CA: Jossey-Bass.
8. Neergaard, P, Crone Jensen, E., Thusgaard Pedersen, J. (2009) Partnerskaber mellem virksomheder og frivillige organisationer: en analyse af omfang, typer, muligheder og faldgruber i partnerskaber. København, K: Center for samfundsansvar.

REFERENCES:

1. Adel'kin, F.M. (2005) Rezul'taty issledovaniya sotsial'noy otvetstvennosti ukrainskogo biznesa. Kyiv, K: Blakit'.
2. Moiseienko, T.Ye., Harbarchuk, Ya.V. (2012) Korporatyvna sotsialna vidpovidalnist v zabezpechenni konkurentospromozhnosti pidpriemstva. Efektyvna ekonomika, 3, 1-2.
3. Mazurenko, V.P., Zasenka, O. Yu. (2012) Suchasna kontseptsii korporatyvnoi sotsialnoi vidpovidalnosti u mizhnarodnomu biznesi. Efektyvna ekonomika, 6, 1-2.
4. Udod, N.M. (2014) Sotsialnyi kapital mizhnarodnoho biznesu. Molodyi vchenyi. 12(2), 144-148
5. Melenivska, V. Matusiak, O., Chala, H., Zaluzhnyi, A., Kazachkovska, H. (2005) Chotyry kroky do uspikhu: posibnyk dlia menedzhera neuriadovykh orhanizatsii «Holos hromadskosti». Kyiv, K: «MAKAR», 2005.
6. Hliebushkina, O., Kachura, H. (2015) Porady dlia pochatkivtsiv v hromadskii diialnosti: zbirka rekomendatsii dlia orhanizatsii hromadianskoho suspilstva ta initsiatyvnykh hrup. Kherson, Kh: Molodizhna orhanizatsiia "Nova heneratsiia".
7. Austin, J.E. (2000) The Collaboration Challenge: How Nonprofits and Business Succeed through Strategic Alliances. San Francisco, CA: Jossey-Bass.
8. Neergaard, P, Crone Jensen, E., Thusgaard Pedersen, J. (2009) Partnerships between companies and voluntary organizations: an analysis of the extent, types, possibilities and pitfalls of partnerships. Copenhagen, C: Center for Social Responsibility

Протиріччя використання концепції холистичного маркетингу в діяльності маркетингових агентств

Косар Н.С.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри маркетингу і логістики
Національного університету «Львівська політехніка»

Кузьо Н.Є.

старший викладач кафедри маркетингу і логістики
Національного університету «Львівська політехніка»

Мастеляк Л.В.

студентка
Національного університету «Львівська політехніка»

У статті проаналізовано складові концепції холистичного маркетингу та особливості її втілення у діяльність агентств, які пропонують маркетингові послуги на ринку, визначено основні протиріччя, які при цьому можуть виникати. Розроблено рекомендації щодо вдосконалення діяльності маркетингових агентств з урахуванням принципів концепцій маркетингу взаємовідносин, соціально-відповідального, внутрішнього та інтегрованого маркетингу та можливості вирішення визначених протиріч, які виникають внаслідок розбіжностей між цілями підприємства та концепцією холистичного маркетингу.

Ключові слова: концепція холистичного маркетингу, маркетингове агентство, протиріччя маркетингової діяльності, синергічний ефект, імідж підприємства.

Kosar N.S., Kuzo N.E., Mastelyak L.V. ПРОТИВОРЕЧИЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ КОНЦЕПЦИИ ХОЛИСТИЧЕСКОГО МАРКЕТИНГА В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МАРКЕТИНГОВЫХ АГЕНТСТВ

В статье проанализированы составляющие концепции холистического маркетинга и особенности ее воплощения в деятельность агентств, которые предлагают маркетинговые услуги на рынке, определены основные противоречия, которые при этом могут возникать. Разработаны рекомендации по совершенствованию деятельности маркетинговых агентств с учетом принципов концепций маркетинга взаимоотношений, социально-ответственного, внутреннего и интегрированного маркетинга и возможности решения определенных противоречий, которые возникают в результате разногласий между целями предприятия и концепции холистического маркетинга.

Ключевые слова: концепция холистического маркетинга, маркетинговое агентство, противоречия маркетинговой деятельности, синергический эффект, имидж предприятия.

Kosar N.S., Kuzo N.E., Mastelyak L.V. THE CONTRADICTION OF USING THE IDEA OF HOLISTIC MARKETING AT OPERATION OF MARKETING AGENCIES

The article analyzes the components of the concept of holistic marketing and its implementation in the activity of the agencies that offer marketing services on the market, the main contradictions that may arise. There are developed recommendations to improve the activities of marketing agencies based on the principles of the relationship marketing concept, social responsibility, internal and integrated marketing and capabilities to resolve certain contradictions that arise from differences between the company's goals and the conception of holistic marketing.

Keywords: the concept of holistic marketing, marketing agency, contradictions of marketing activities, the synergistic effect, the image of the company.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Надання маркетингових послуг є одним із видів консалтингу, що динамічно розвивається на міжнародній арені і в Україні. Величина клієнтської бази підприємств, які надають маркетингові послуги на ринку визначається їх іміджем, посилити який можна шляхом втілення у їх діяльність концепції холистичного маркетингу – інтегрованого підходу до організації маркетингової діяльності на під-

приємстві, який забезпечує врахування інтересів як власних співробітників, так і ринкових партнерів та суспільства загалом. Проте вона пов'язана із необхідністю вирішення певних суперечностей у діяльності маркетингових агентств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні засади втілення концепції холистичного маркетингу в діяльність підприємств широко висвітлені у науковій літера-

турі. Зокрема, основні підходи до його визначення, модель реалізації, складові, переваги для підприємства визначено у [1, 2, 3, 4]. У [5, с. 189] зазначено, що у концепції холістичного маркетингу вагома роль відводиться організації діяльності підприємства з використанням принципів соціальної відповідальності та етиці у маркетинговій діяльності, що пов'язане з додатковими коштами на реалізацію таких заходів, зменшенням величини прибутку організації у короткостроковій перспективі, зростанням ризику у діяльності, відсутністю досвіду у реалізації таких заходів. Значна кількість публікацій присвячена визначенню особливостей етичної поведінки організації на ринку, наприклад [6, с. 93]. Проте науковці недостатню увагу приділяють етичним аспектам діяльності підприємств, які надають маркетингові послуги. У [7] зазначено, що використання етики у маркетинговій діяльності підприємств передбачає свідоме дотримання ними принципів справедливості та моральності у процесі прийняття маркетингових рішень.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проведений аналіз наукових публікацій свідчить, що значна увага у них приділяється визначенню основних принципів концепції холістичного маркетингу та реалізації його окремих складових. Проте відсутні публікації, які б розкривали протиріччя реалізації цієї концепції і основної цілі діяльності маркетингового агентства на ринку, визначенню заходів для їх вирішення.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є визначення можливих протиріч у втіленні концепції холістичного маркетингу у діяльність підприємства, яке надає маркетингові послуги та розробка для нього рекомендацій щодо подальшого їх вирішення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Холістична концепція маркетингу розглядає всі його елементи як єдине ціле та включає в аналітичний процес усі складові ланцюга створення вартості й оцінює вплив цих процесів на споживачів, посередників, постачальників, співробітників й акціонерів. Серед основних складових концепції холістичного маркетингу є [8, с. 49]:

– інтегрований маркетинг (створення цінності для споживачів, розподіл, просування товарів);

– соціально-відповідальний маркетинг (організація функціонування зворотних каналів розподілу товарів, спонсорство, захист

довкілля, етичні засади взаємодії підприємства із споживачами та громадськістю);

– внутрішній маркетинг (робота із персоналом, його мотивування, формування командної атмосфери);

– маркетинг взаємовідносин (налагодження зовнішніх комунікацій, робота із партнерами та іншими контрагентами).

На міжнародному ринку практика використання концепції холістичного маркетингу є достатньо поширеною, а на вітчизняному – його починають використовувати лише великі українські підприємства та компанії з іноземним капіталом. Ця маркетингова концепція потребує додаткових коштів та зміни філософії діяльності підприємства. Більшість вітчизняних підприємств вбачають в цьому фінансову причину, хоч і часто забувають, що бути гуманним до партнерів, конкурентів, споживачів, довкілля інколи не потребує значних капітальних вкладень, а трохи душевності, креативності та відповідальності за свої дії. Концепція холістичного маркетингу – це динамічна концепція, яка базується на інтерактивному зв'язку між підприємствами, споживачами та іншими зацікавленими сторонами. Вона інтегрує у собі процес дослідження, формування і доставки цінності для побудови тривалих, взаємовигідних відносин та спільного досягнення цілей головних їх учасників.

Концепція холістичного маркетингу на ринку послуг має свої особливості. Оскільки процес надання послуги передбачає одночасну взаємодію виробництва та споживання, то підприємству необхідно ретельно підходити до організації процесу і наперед продумувати варіанти наслідків. Складно об'єктивно оцінити послугу до моменту її надання, а часто і через певний період часу після цього, тому формування іміджу організації через реалізацію принципів холістичного маркетингу є важливим. Тут мова йде насамперед про концепцію соціально-відповідального маркетингу. Базуючись на ній, підприємства, здійснюють діяльність в інтересах суспільства, одночасно зменшують поточні прибутки, але у довгостроковій перспективі підвищують імідж, формують довіру та лояльність з боку громадськості. На багатьох підприємствах ініціативи їх корпоративної соціальної відповідальності об'єднуються з проведенням заходів у межах реалізації маркетингу благодійних заходів [9, с. 653]. Концепція соціально-відповідального маркетингу передбачає також поширення підприємством лише правдивих відомостей та врахування інших етичних проблем маркетингу.

Для організацій сфери послуг важливим є і маркетинг взаємовідносин, який базується на встановленні, деталізації та збереженні довгострокових відносин співробітництва з основними споживачами підприємства та іншими сторонами. Він реалізується через організацію взаємовигідного для обох сторін процесу обміну, дотримання поданих обіцянок і може значно вплинути на розширення клієнтської бази підприємства та його фінансові показники.

Концепція холистичного маркетингу створює цілу систему взаємозв'язків між підприємством та іншими суб'єктами підприємництва: споживачами, власними працівниками, акціонерами, посередниками, постачальниками, суспільством.

У структурі послуг, останнім часом, зростає значення та роль консалтингових послуг. Ринок світового консалтингу вже набув значного розвитку і в Україні останнім часом набуває популярності. Найбільшим попитом характеризується інформаційний консалтинг і значно зростає частка юридичного, кадрового та маркетингового консалтингу. Маркетинговий консалтинг в галузевій структурі ринку консалтингових послуг, за попередніми дослідженнями, становить близько 20% [10, с. 19].

Станом на квітень 2017 р. консалтингові послуги в Україні надавали понад 5 тис. компаній, причому половина з них була зареєстрована в м. Києві та Київській області. Згідно із проведеними дослідженнями, осно-

вними споживачами таких послуг є промисловість (26,27 %), ГМК (20,53 %), фінансова і страхова діяльність (17,61 %), решта ринку розподілилася серед інших галузей [11].

Серед найбільших світових компаній, які надають маркетингові послуги на українському ринку є "Nielsen", "TNS", "GfK Group".

Консалтингові послуги на ринку України пропонують маркетингові агентства. Соціальна відповідальність, як складова холистичного маркетингу, має на меті тільки доброзичливі та щирі наміри допомогти потребуючим прошаркам суспільства чи сферам економіки. Проте, не варто забувати якою є основна ціль діяльності будь-якого підприємства – отримання прибутку. Відповідно звідси виникають протиріччя, які представлені у табл. 1.

Такі протиріччя у маркетинговій діяльності вирішуються підприємством за допомогою нівелювання впливів від такої діяльності. Підтвердженням цього є поява нових еко-трендів у моді, туризмі, дизайні, упаковці та й самій рекламі, впровадженні "зелених офісів" тощо.

Внутрішній маркетинг як складова концепції холистичного маркетингу, має на меті формування дружнього колективу, який працюватиме на засадах єдиної системи цінностей, бачень та стратегій. Проте, віддаючи маркетингову діяльність на аутсорсинг, цей взаємозв'язок часто втрачають.

Протиріччя втілення внутрішнього маркетингу у діяльність маркетингових агентств представлено у табл. 2. Для їх нівелювання підприємства намагаються формувати тісні

Таблиця 1

Протиріччя втілення концепції соціально-відповідального маркетингу у діяльність маркетингових агентств

Напрями соціально-відповідального маркетингу	Напрямки діяльності та основні цілі маркетингових агентств
Екологічна спрямованість	Розробка проектів на рекламні щити, роздаткового матеріалу, основної символіки (одягу, канцтоварів, засобів декору тощо), основні матеріали яких є найбільшими забруднювачами екології: пластик, поліетилен, скло, гума, папір, виробництво якого потребує вирубування лісів
Спонсорство та благодійність	Формування позитивного іміджу підприємства через організацію проведення спонсорських та благодійних програм з метою підвищення обсягів продажу та, відповідно, отримання більшої вигоди у вигляді прибутку, що суперечить суспільним нормам
Захист суспільних прав	Використання у рекламних кампаніях прихованих мотивів дослідження чи впливу задля формування потрібного психологічного сприйняття у споживачів
Подання лише правдивої інформації	Застосування недобросовісних методів при проведенні інтерв'ю, розробленні рекламних звернень чи заяв з використанням ефекту перебільшення, зменшення чи неповного вираження думки, створення ілюзій з метою цілеспрямованого приховування певної інформації

Таблиця 2

**Протириччя втілення концепції внутрішнього маркетингу
у діяльність маркетингових агентств**

Напрямки внутрішнього маркетингу	Напрямки діяльності та основні цілі маркетингових агентств
– Формування єдиних стандартів обслуговування	Акцент на підтримці в самоідентифікації та розвитку особистості, формування антистереотипних поглядів та думок у громадськості та власного персоналу, що обмежує можливості у його розвитку та самовираженні
– Формування системи постійної комунікації між колективом підприємства	Залучення сторонніх осіб чи організацій до провадження маркетингової діяльності, пошук нових ідей через моніторинг зовнішнього середовища: конкурентів, менторів тощо, через що втрачається "єдиний дух" підприємства
– Задоволення інтересів вже наявних акціонерів або залучення нових.	Формування позитивного іміджу підприємства перед акціонерами через дизайнерське оформлення, структурування відповідних звітів, що призводить до ризику розповсюдження комерційної таємниці

Таблиця 3

**Протириччя втілення концепції маркетингу взаємовідносин
у діяльність маркетингових агентств**

Напрямки маркетингу взаємовідносин	Напрямки діяльності та основні цілі маркетингових агентств
– Залучення ринкових партнерів	Проведення спільних заходів, які мають характер події, що можуть по-різному інтерпретуватися ЗМІ, тому перевірка репутації контрагентів є дуже важливою, оскільки можуть бути випадки втрати власного іміджу через поганий імідж контрагента
– Обмін досвідом між контрагентами	Спільні навчальні програми можуть посилити ресурси і можливості контрагента, але існує ризик переходу такого контрагента до конкурента або робота на "два фронти"

взаємозв'язки із маркетинговими агентствами, часто організують спільні корпоративи, конференції чи інші заходи.

На ринку консалтингу у маркетинговій діяльності є категорія агентств, які працюють лише на декілька підприємств і вони відсутні у відповідних спеціалізованих довідниках чи у списках надавачів пропонованих маркетингових послуг.

Як уже відзначалося, маркетинг взаємовідносин, як складова холистичного маркетингу, має на меті формування довготривалих вигідних взаємовідносин між контрагентами. Таким чином, утворюються цілі бізнесові системи, які є більш конкурентоспроможними на ринку, ніж окремі підприємства. Проте, при такій взаємодії завжди присутній ризик впливу певної комерційної інформації. Протириччя втілення концепції маркетингу взаємовідносин у діяльність маркетингових агентств представлено у табл. 3.

Вищеподані протириччя є сьогодні актуальними на висококонкурентному ринку, тому підприємства переходять на документування та нотаріальне затвердження будь-яких обіця-

нок, прав та обов'язків сторін у сфері надання маркетингових послуг. Для прикладу, часто підприємства, які беруть на стажування, навчання співробітників іншої організації укладають договір про довготривалу співпрацю та нерозповсюдження певної інформації.

Інтегрований маркетинг як складова концепції холистичного маркетингу, має на меті отримання синергічного ефекту внаслідок поєднання маркетингових заходів у єдину цілісну стратегію задля збереження єдиних цінностей, позиціонування, комунікаційних програм тощо. Проте часто єдиний "почерк" маркетингових агентств переноситься із одного підприємства на інше. Для прикладу українська рекламна агенція "Fedoriv" розробляла маркетингові комунікації для "Watsons" та "Prostor" – двох брендів одного ринку, основні елементи позиціонування яких мають багато спільного. Тому часто підприємства при виборі маркетингового агентства враховують, з ким співпрацюють його конкуренти. Протириччя втілення інтегрованого маркетингу в діяльність маркетингових агентств представлено у табл. 4.

Таблиця 4

**Протиріччя втілення концепції інтегрованого маркетингу
у діяльність маркетингових агентств**

Напрямки інтегрованого маркетингу	Напрямки діяльності та основні цілі маркетингових агентств
– Формування індивідуальної інтегрованої маркетингової стратегії	Для агентств, які працюють із підприємствами однієї галузі, варто використовувати кардинально інші підходи до позиціонування, комунікації чи загалом маркетингової стратегії, щоб сформувати чіткий образ підприємства у споживача

Таблиця 5

Конфлікт цілей підприємства і суспільства

Цілі сучасного суспільства	Цілі підприємства
Економічна справедливість	Поділ споживачів на ринкові сегменти та розробка для них відповідного комплексу маркетингу, не особливо враховуючи індивідуальні запити споживачів
Економічна свобода	Завоювання найбільшої частки ринку, досягнення домінуючого положення, що цим самим може призвести до монопольного становища
Екологічність	Зростання обсягів реалізації товарів, яке зазвичай закінчується забрудненням довкілля через збільшення виробництва та споживання
Забезпечення зайнятості усіх вікових груп населення	Залучення висококваліфікованих кадрів із досвідом роботи у міжнародних компаніях, що утруднює працевлаштування молодих спеціалістів
Отримання достовірної та своєчасної інформації	При проведенні дослідження часто приховується справжня мета та мотиви, у рекламних кампаніях спостерігається деяке перебільшення щодо якості товару чи зменшення його вартості тощо
Захист прав	Збільшення обсягу обороту, часто прихованим, обманним та цілеспрямованим шляхом
Конфіденційність інформації про споживачів	Прагнення зробити інформування споживачів більш індивідуалізованим, що змушує підприємства будь-яким способом (у т.ч. і незаконним), отримувати інформацію про них

Протиріччя при реалізації підприємствами концепції холистичного маркетингу виникають дуже часто. Тому кожен із контрагентів маркетингової системи повинен враховувати не тільки позитивні сторони, а й ризики від інтегрованої системи, щоб уникати конфліктів, протиріч та не зіпсувати власний імідж.

На сьогоднішній час кількість судових рішень щодо порушення прав споживачів значно зростає. Існує безліч нормативних документів, законів та кодексів, які регулюють взаємовідносини між контрагентами, але в Україні багато із сторін не знають своїх прав та обов'язків і цим користуються недобросовісні виробники чи продавці. Причиною цьому є конфлікт цілей між суспільством і підприємствами – табл. 5.

Маркетингові агентства також часто у своїх дослідженнях допускаються помилок і порушують права споживачів. Одні роблять це через свою необізнаність, інші – цілеспрямовано. Тому принципи холистичного маркетингу

недотримуються навіть самими суб'єктами маркетингової діяльності.

Консалтинг у маркетинговій діяльності має свою специфіку та делікатність, оскільки, неврахування певних аспектів може призвести до втрати репутації не тільки самого маркетингового агентства, але і клієнтів та інших його контрагентів.

Маркетингове агентство повинно реалізувати у своїй діяльності усі складові концепції холистичного маркетингу, проте розробляючи необхідні заходи слід враховувати виникнення можливих конфліктів інтересів та намагатися їх вирішити.

Для формування та утримання міцних взаємовідносин маркетингового агентства та його клієнтів варто реалізовувати такі заходи:

– проведення спільних корпоративів, заходів, які мають характер події, професійних фотосесій до свят чи в інтересах публічного представлення дружніх відносин між контрагентами;

- моніторинг відгуків у ЗМІ, на офіційних сайтах самого підприємства та його контрагентів;

- активна участь в партнерських рекламних чи електронних виданнях та їх ретельна перевірка;

- аналіз сторінок соціальних мереж самого підприємства, його партнерів, а також конкурентів;

- організація спільних розважальних та навчальних походів для власного персоналу та клієнтів (похід в кіно, поїздки на фестивалі, виставки та ярмарки, конференції, тренінги тощо);

- створення спільних платформ для навчання, обміну досвідом, подіями, новинами у певній галузі для зацікавлених сторін;

- спільний розгляд спірних, конфліктних питань щодо ситуації, яка склалась на самому підприємстві, у партнерів чи конкурентів.

Ці заходи повинні працювати за принципом холізму, щоб досягнути найкращих результатів у обсягах продажу, лояльності споживачів та партнерів, підвищення іміджу маркетингового агентства на ринку. Будуючи свою маркетингову діяльність на засадах щирості, доброзичливості, довіри, чесності, підприємство займе домінуючі позиції в очах цільової аудиторії та контрагентів.

Маркетинг взаємовідносин спрямований на побудову вигідних взаємозв'язків між контрагентами. Маркетингові агентства повинні співпрацювати із місцевими громадськими організаціями, клієнтами та партнерами, розробляти на основі цих взаємозв'язків нові програми, проекти, проводити тематичні заходи. Для прикладу, ПАТ "Державний ощадний банк України" за підтримки рекламного агентства Fedoriv запустив проект на підтримку та стимулювання розвитку підприємництва в Україні, що є необхідним в даний час [12].

Маркетингові агентства часто співпрацюють з місцевими закладами харчування. Саме у цих закладах працівники агентства можуть проводити бізнес – зустрічі на актуальні теми, обговорювати маркетингові тенденції тощо, співпрацюючи з ними на взаємовигідних умовах, проводячи безкоштовну рекламу їх послуг. Одночасно це буде збільшувати інформованість клієнтів про дані заклади харчування та розширювати їх клієнтську базу.

Для прикладу, маркетингове агентство може організувати проведення безкоштовних бізнес-зустрічей протягом кожної суботи місяця у кафе, власники якого є його клієнтами. Цільової аудиторію даної бізнес-зустрічі

є практикуючі маркетологи, працівники освіти, які займаються підготовкою спеціалістів з "маркетингу", молоді та прогресивні студенти-маркетологи та менеджери. Час початку зустрічі: 11.00 год., тривалість 3 год. Напрямами обговорень будуть:

1 субота: "Основні тенденції у сфері маркетингу: сучасні напрямки маркетингу, новітні технології та методології у цій сфері, розвиток галузі на ринку України.

2 субота: "Інтернет-маркетинг: основні тренди в SMM та SEO, просування у соціальних мережах, оптимальні рекламні бюджети на рекламу в Інтернеті".

3 субота: "Як завоювати довіру споживачів? Особливості етики у маркетинговій діяльності підприємств, сприяння реалізації соціальних заходів".

4 субота: "Міжнародний маркетинг: як отримати міжнародний проект, особливості провадження маркетингової діяльності на зарубіжних підприємствах".

Основною ціллю проведення таких бізнес-зустрічей є формування кола знайомств осіб, зацікавлених у сфері маркетингу, обмін досвідом, рекламування та поширення позитивної інформації про маркетингове агентство. Проте варто пам'ятати, що постійне нав'язування власних послуг, надмірна нагадуючи реклама більшістю слухачів, під час таких зустрічей, сприймається негативно і, навпаки, зменшує прихильність у цільової аудиторії. Тому під час бізнес-зустрічі повинні обговорюватися існуючі проблеми у сфері маркетингу його учасників та пропонуватися для них конструктивні стратегії та рішення. Це дозволить залучити на такі зустрічі і практикуючих маркетологів тих підприємств, які не є клієнтами даного маркетингового агентства, але у подальшому можуть ними стати.

Внутрішній маркетинг спрямований на формування згурпованості колективу підприємства, формування у нього єдиної думки, мети, розуміння мотивування власного персоналу шляхом привітань та роздачі подарунків на особливі дати (дні народження, релігійні свята). Корисним для такого колективу є участь у спільних проектах, що мають характер ігор. Для прикладу, Міжнародна асоціація маркетингових ініціатив проводить щорічно до Дня рекламиста у м. Києві інтелектуальну гру – Braingers, в якій беруть участь цілі агентства чи маркетингові відділи, щоб показати рівень своїх знань і отримати нагороди (які будуть свідчити про конкурентні переваги на ринку) [13].

Для того, щоб уникати конфліктів, що пов'язані із розбіжностями цілей між суспільством та підприємством, маркетинговому агентству необхідно не тільки дотримуватись всіх, визначених законом, обов'язків. Необхідно також сприяти у маркетинговій діяльності:

- вихованню правової грамотності у споживачів, проводячи тренінги чи розробляючи навчальний роздатковий матеріал, наприклад у сфері роздільного сортування сміття як елементу соціально-відповідального маркетингу;

- вихованню інтересів місцевого населення (місцевого менталітету, традицій, мовних особливостей), розробляючи на основі цього елементи позиціонування для певного підприємства;

- веденню чесного добросовісного бізнесу щодо своїх контрагентів, а особливо споживачів;

- впровадженню екологічних аспектів у діяльність підприємства та спонукання до цього контрагентів, не тільки щодо реклами, позиціонування, але й у повсякденній діяльності підприємства та його персоналу;

- пропагування здорового способу життя

- веденню рекламної діяльності, яка надає споживачу свідомий вибір щодо певного товару, його якісних та технічних особливостей;

- формуванню позитивного світосприйняття, ставлення до державних органів, а не свідоме перекидання відповідальності та прямих звинувачень тощо.

Надаючи рекламні послуги, маркетингові агентства повинні перевіряти достовірність інформації, поданої замовниками цих послуг. У рекламі неетично поширювати негативну інформацію про конкурентів. Значну увагу ці агентства повинні приділяти і збереженню конфіденційної інформації.

Концепція соціально-відповідального маркетингу для маркетингових агентств є не менш важливою, ніж для підприємств інших галузей. До того ж такі організації мають відповідні на це ресурси. Маркетингове агентство у рамках концепції соціально-відповідального маркетингу та із врахуванням наявних ресурсів, може здійснити ряд заходів:

- сприяння у проведенні івент-заходів для благодійних чи спонсорських проектів щодо військових, дітей-сиріт, інвалідів тощо;

- участь в екологічних толоках регіону;

- проведенні еко-навчань щодо сортування сміття, що є особливо актуальним на

місцевому рівні, серед студентів, учнів, працівників підприємств;

- участь в міжнародних, всеукраїнських чи місцевих маркетингових конкурсах, фестивалях (для прикладу, участь або відвідування міжнародної виставки реклами та маркетингу REX 2018, яка відбудеться 25-27 вересня 2018 р. у м. Києві [14]) тощо.

Інтегрований маркетинг покликаний формувати у споживача цілісний образ діяльності підприємства. Маркетинговому агентству у рамках концепції інтегрованого маркетингу варто запровадити ряд наступних заходів:

- встановлення чат-бота на офіційний сайт агентства, який забезпечить мобільну он-лайн – консультацію з маркетингових питань;

- розширення сфери подачі оригінальних статей у розділ "Поради", що знаходиться на його офіційному сайті;

- створення на офіційному сайті вільно доступної системи огляду відгуків про діяльність маркетингового агентства;

- забезпечення рекламними засобами на місцях продажу послуги.

Висновки з цього дослідження. Концепція холістичного маркетингу є ефективною в діяльності підприємств усіх сфер діяльності, а особливо тих, які надають консалтингові послуги, клієнтська база яких визначається їх іміджем на ринку. Проте використання холістичного маркетингу у діяльності маркетингових агентств часто супроводжується виникненням протиріч внаслідок розбіжностей між цілями підприємства, яке має на меті отримання прибутку та цілями суспільства, яке прагне до справедливості, чесності, рівності, надання правдивої інформації про підприємства та їх товари, збереження довкілля. Неетична діяльність маркетингового агентства може негативно позначитися не лише на його іміджі, але і на іміджі його клієнтів. Одночасно негативні відгуки про клієнтів підприємства, яке надає консалтингові послуги, можуть негативно вплинути і на імідж маркетингового агентства. Тому останнє повинно співпрацювати із громадськими організаціями, існуючими та потенційними клієнтами, іншими ринковими партнерами, формувати на основі цих взаємозв'язків нові програми, проекти, тематичні заходи. Навіть реалізуючи комерційні проекти, необхідно враховувати загальнолюдські цінності (популяризацію здорового харчування, необхідність збереження довкілля). Для аналізу іміджу та недопущення його погіршення маркетинговим агентствам необхідно проводити моніторинг відгуків у

соціальних мережах, ЗМІ, на офіційних сайтах підприємства та його контрагентів. Внутрішній маркетинг передбачає згрупування колективу підприємства, формування у нього єдиного внутрішнього іміджу організації, мотивування власного персоналу до подальшої ефективної роботи шляхом привітань та подарунків на

особливі дати, організації участі працівників у всеукраїнських та міжнародних змаганнях тощо. Перспективи подальших досліджень пов'язані з аналізом діяльності маркетингових агентств, які активно впроваджують принципи соціально-відповідального маркетингу та маркетингу взаємовідносин, та їх іміджу.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Борзаковська Л.В. Концепція холистичного маркетингу: сутність та теоретичне підґрунтя / Л.В. Борзаковська // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2013. – № 2. – С. 85-94.
2. Герасимяк Н.В. Холистичний маркетинг як нова парадигма розвитку маркетингу / Н.В. Герасимяк // Електронне наукове фахове видання "Ефективна економіка". – 2012. – № 7 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1280>.
3. Криковцев А.А. Холистический маркетинг в системе бизнес-взаимодействий предприятий / А.А. Криковцев // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – № 4. – Т. 1. – С. 85-89.
4. Данніков О.В. Адаптація концепції холистичного (цілісного) маркетингу до реалій вітчизняного ринку / О.В. Данніков, Р.Б. Раупов // Стратегія економічного розвитку України. – 2013. – № 33. – С. 54-59.
5. Головінов О.М. Соціальна відповідальність бізнесу: українські реалії та перспективи / О.М. Головінов // Економічний вісник Донбасу. – 2014. – № 2 (36). – С. 187-192.
6. Решетнікова І.Л. Етичний маркетинг як концепція маркетингової діяльності / І.Л. Решетнікова // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2012. – № 4. – С. 91-96.
7. Путінцев А.В. Проблеми формування етичних норм поведінки в маркетингу в процесі підготовки майбутніх маркетингологів / А.В. Путінцев // Електронне наукове фахове видання "Науковий вісник Донбасу" – 2010. – № 2 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nvd.luguniv.edu.ua/archiv/NN9/10pravpmm.pdf>.
8. Косар Н.С. Концепція холистичного маркетингу у діяльності вітчизняних підприємств / Н.С. Косар, Т.В. Сарапін, Н.Є. Кузьо // Вісник Національного університету "Львівська політехніка" "Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку". – 2013. – № 769. – С. 47-53.
9. Маркетинговий менеджмент: Підручник / [Ф. Котлер, К.Л. Келлер, А.Ф. Павленко та ін.] – К.: Видавництво "Хімджест", 2008. – 720 с.
10. Віннікова І.І. Особливості розвитку ринку консалтингових послуг в Україні / І.І. Віннікова, С.В. Марчук // Молодий вчений. – 2016. – № 7 (34). – С. 16-21.
11. Відновлення ринку консалтингу почнеться вже в 2018 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://n-auditor.com.ua/uk/novini/finansii/item/66877>.
12. Проект "Будуй своє" від Ощадбанк [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://uk.fedoriv.com/work/build-yours>.
13. Braingers – інтелектуальна гра ко Дню рекламиста от МАМІ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://mami.org.ua/news/mami-news/Braingers---intellektualnaja-igra-ko-Dnju-reklamista-ot-MAMI>.
14. Міжнародна виставка реклами та маркетингу REX 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rex.ua/?pid=148>.

REFERENCES:

1. Borzakovska L.V. (2013) Kontseptsiia kholistychnoho marketynhu: sutnist ta teoretychne pidgruntia [The concept of holistic marketing: the essence and the theoretical basis]. Marketynh i menedzhment innovatsii [Marketing and Management of Innovations], no. 2, pp. 85-94.
2. Herasymyak N.V. (2012) Kholistychnyi marketynh yak nova paradyhma rozvytku marketynhu [Holistic marketing as a new paradigm for marketing development]. Efektyvna ekonomika [Effective economy] (electronic journal), no. 7. Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1280> (accessed 23 January 2018).
3. Krykovtsev A.A. (2011) Kholystycheskyi marketynh v systeme byznes-vzaymodeistvyi predpriyatiy [Holistic marketing in the business interaction between enterprises]. Marketynh i menedzhment innovatsii [Marketing and Management of Innovations], no. 4, pp. 85-89.
4. Dannikov O.V., Raupov R.B. (2013) Adaptatsiia kontseptsii kholistychnoho (tsilisnoho) marketynhu do realii vitchyznianoho rynku [Adaptation of the concept of holistic (whole) marketing to the realities of the domestic market]. Stratehiia ekonomichnoho rozvytku Ukrainy [The Economic Development Strategy of Ukraine], no. 33, pp. 54-59.

5. Golovinov O.M. (2014) Sotsialna vidpovidalnist biznesu: ukrainski realii ta perspektyvy [Social Responsibility of Business: Ukrainian Realities and Challenges]. Ekonomichnyi visnyk Donbasu [Economic Visnyk of Donbass], no. 2 (36), pp. 187-192.

6. Reshetnikova I.L. (2012) Etychnyi marketynh yak kontseptsiiia marketynhovoii diialnosti [Ethical marketing as a marketing concept]. Marketynh i menedzhment innovatsii [Marketing and Management of Innovations], no. 4, pp. 91-96.

7. Putintsev A.V. (2010) Problemy formuvannia etychnykh norm povedinky v marketynhu v protsesi pidhotovky maibutnikh marketolohiv [Problemi formation eticheskikh standards of conduct in marketing in the preparation of future marketing]. Naukovyi visnyk Donbasu [Scientific Visnyk of Donbass] (electronic journal), no. 2. Available at: <http://nvd.luguniv.edu.ua/archiv/NN9/10pavpmm.pdf> (accessed 23 January 2018).

8. Kosar N.S., Sarapin T.V., Kuzo N.Ye. (2013) Kontseptsiiia kholistychnoho marketynhu u diialnosti vitchyznianskykh pidpriemstv [The concept of holistic marketing in the activity of domestic enterprises]. Visnyk Natsionalnoho universytetu "Lvivska politekhnika" "Menedzhment ta pidpriemnytstvo v Ukraini: etapy stanovlennia i problemy rozvytku" [Visnyk of the National University of Lviv Polytechnic "Management and Entrepreneurship in Ukraine: Stages of formation and Problems of development"], no. 769, pp. 47-53.

9. Kotler F., Keller K.L., Pavlenko A.F. et al. (2008) Marketynhovi menedzhment [Marketing Management]. Kyiv: Khimdzhest. (in Ukrainian).

10. Vinnikova I.I., Marchuk S.V. (2016) Osoblyvosti rozvytku rynku konsaltnykh posluh v Ukraini [Features of the development of consulting services market in Ukraine]. Molodyi vchenyi [Young Scientist], no. 7 (34), pp. 16-21.

11. Vidnovlennia rynku konsaltnykh posluh v 2018 rotsi [The restoration of the consulting market will begin in 2018]. Available at: <http://n-auditor.com.ua/uk/novini/finansii/item/66877> (accessed 25 January 2018).

12. Proekt "Budui svoje" vid Oshchadbank [Project "Build Your Own" from Oschadbank]. Available at: <http://uk.fedoriv.com/work/build-yours> (accessed 27 January 2018).

13. Braingers -yntellektualnaia yhra ko Dniu reklamysta ot MAMY [Braingers – an intellectual game for the Advertiser's Day from MAMI]. Available at: <http://mami.org.ua/news/mami-news/Braingers---intellektualnaja-igra-ko-Dnju-reklamista-ot-MAMI> (accessed 27 January 2018).

14. Mizhnarodna vystavka reklamy ta marketynhu REX 2017 [The International Advertising and Marketing Exhibition REX 2017]. Available at: <http://www.rex.ua/?pid=148> (accessed 27 January 2018).

УДК 330.675

Соціально-етичний маркетинг як стратегія ведення бізнесу

Костюк О.С.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри маркетингу і логістики
Національного університету «Львівська політехніка»

Степанишин І.І.

магістр
Національного університету «Львівська політехніка»

Читайло М.Б.

магістр
Національного університету «Львівська політехніка»

Обґрунтовано теоретичні засади соціально-відповідальної маркетингової політики підприємства у сучасних ринкових умовах діяльності, розглянуто еволюцію концепції соціально-етичного маркетингу, соціальної відповідальності бізнесу та оцінено сучасні тенденції його розвитку як стратегії формування бренду і стратегії ведення бізнесу. Проаналізовано як впровадження компаніями принципів соціально-етичного маркетингу підвищує конкурентоспроможність компанії, знижує ризики при продажі бізнесу, підвищує економічну та соціальну ефективність його діяльності та дозволяє вийти на зовнішні ринки.

Ключові слова: концепції маркетингу, соціально-етичний маркетинг, соціальна відповідальність бізнесу.

Костюк О.С., Степанышын И.И., Чытайло М.Б. СОЦИАЛЬНО-ЭТИЧЕСКИЙ МАРКЕТИНГ КАК СТРАТЕГИЯ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА

Обоснованы теоретические основы социально-ответственной маркетинговой политики предприятия в современных рыночных условиях, рассмотрена эволюция концепции социально-этического маркетинга, социальной ответственности бизнеса и оценены современные тенденции его развития как стратегии формирования бренда и стратегии ведения бизнеса. Проанализировано как внедрение компаниями принципов социально-этического маркетинга повышает конкурентоспособность компании, снижает риски при продаже бизнеса, повышает экономическую и социальную эффективность его деятельности и позволяет выйти на внешние рынки.

Ключевые слова: концепции маркетинга, социально-этический маркетинг, социальная ответственность бизнеса.

Kostyuk O.S., Stepanyshyn I.I., Chytailo M.B. SOCIAL-ETHICAL MARKETING AS A BUSINESS STRATEGY

The article determines theoretical considerations of socially responsible marketing policy at the enterprise in the current market operational conditions, the evolution of the social-ethical marketing concept as well as social responsibility of the business are researched and assessed the current trends of its development as a strategy of the formation of the brand. As well as the analysis of companies implementing the principles of social-ethical marketing increases the competitiveness of the company, reduces risks in the sales business, improves economic and social effectiveness and allows enter to foreign markets.

Keywords: marketing concepts, social and ethical marketing, social responsibility of business.

Постановка проблеми. Сучасний стан розвитку ринкових відносин в Україні потребує від підприємства, з метою підтримання своєї конкурентоспроможності, підтримання позитивного іміджу підприємства – орієнтації на засади маркетингу. За умов посилення конкурентної боротьби на вітчизняних ринках товарів і послуг, існує потреба в тому, щоб переконати потенційного споживача обрати товар конкретного підприємства. Зокрема, дуже актуальним є питання застосування соціально-етичної концепції на підприємстві.

Тепер підприємці усвідомлюють важливість задоволення не лише власних потреб і споживачів, але й всього суспільства, яке є не прямим споживачем продукції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Незважаючи на те, що є безліч досліджень, що присвячені цьому поняттю, немає єдиного загальноприйнятого визначення соціальної відповідальності, а також розуміння змісту цього терміну. В різних джерелах концепція соціально-етичного маркетингу висвітлюється по-різному: «соціально-етичний»,

«соціально-відповідальний», або просто «соціальний» чи «суспільний» маркетинг, «маркетинг цінностей».

Серед зарубіжних науковців, які досліджували проблеми, що стосуються цієї теми можна відзначити роботи: Б. Бермана, П. Друкера, Ф. Котлера [6], Р. Ренденбаха, Х.-Х. Хоппе. Серед українських дослідників, які присвятили роботи даній темі, варто виділити такі прізвища: Н.В. Герасимяк [1], О.М. Головінов [2], Н.І. Чухрай, Н.С. Косар [4], В.Г. Лиходій, С.Ю. Хамініч [12] та інші. Однак динамічний розвиток ринку потребує регулярного моніторингу нових напрямів маркетингу в світі.

Ціль статті. Проаналізувати впровадження підприємствами принципів соціально-етичного маркетингу і зрозуміти, що це підвищує конкурентоспроможність підприємств, укріплює бренд, знижує ризики при продажі бізнесу, збільшує його вартість при виході на міжнародні ринки капіталу та дозволяє вийти на нові ринки.

Виклад основного матеріалу. Науковці все рідше повертаються до аналізу концепцій маркетингу. Адже, по суті, класичний ряд концепцій, сформований Ф. Котлером вичерпав дану проблему [7, с. 6]. Всі подальші дослідження базуються саме на цьому переліку. Існує 6 основних, загальновідомих концепцій: концепція удосконалення виробництва; концепція удосконалення товару; концепція інтенсифікації комерційних зусиль; концепція традиційного маркетингу; концепція соціально-етичного маркетингу; концепція маркетингу взаємовідносин.

Проте, у зв'язку з появою більш прогресивних інформаційних технологій, прискореними темпами науково-технічного прогресу, посиленням конкуренції маркетинг, в сучасних умовах, набуває зовсім нового вигляду. Такі звичні, виробнича, товарна та збутова концепції доповнюються рядом нових, більш досконалих підходів, таких як: холистичний, внутрішній, латеральний, соціально-етичний маркетинг, маркетинг взаємовідносин, які формуються і змінюються одночасно зі змінами потреб та бажань суспільства. Проте, сьогодні для ведення результативної маркетингової діяльності, необхідно застосовувати цілісний підхід. Тобто кожна ланка, задіяна в процесі створення товару повинна бути частиною одного цілого задля формування цілісного образу бренду. Якраз таку цілісність і комплексність підходу демонструє концепція холистичного маркетингу. Він поєднує такі складові, як інтегрований, внутрішній, соці-

ально-відповідальний маркетинг та маркетинг взаємовідносин (рис. 1).



Рис. 1. Складові холистичного маркетингу [5, с. 49]

Інтегрований маркетинг – розробка цілісної системи маркетингових заходів. Тобто, синергія всіх концепцій створює системний підхід, в якому кожен елемент, не лише доповнює, але й підсилює один одного.

Концепція соціально-етичного маркетингу зосереджена на задоволенні потреб споживачів, але водночас і покращенні добробуту суспільства загалом. [11, с. 44]. Застосовуючи цю концепцію основне, чого потрібно дотримуватись – це збалансованість, тобто орієнтація на три основні економічні суб'єкти виробничо-комерційних відносин, а саме: суспільство (благополуччя населення, його добробут, здоровий спосіб життя, екологія тощо); споживачі (задоволення індивідуальних потреб); підприємство (отримання прибутків).

Деякі власники підприємств вважають, що соціальна відповідальність – справа великих промислових підприємств, які несуть провину перед суспільством через використання у виробництві вичерпних ресурсів, погіршення екологічного стану місцевості, на якій розгорнулося виробництво. Але це твердження є не зовсім точним, оскільки кожне підприємство повинно підтримувати концепцію корпоративної соціальної відповідальності [12].

Під час дослідження змін в ринковому попиті спеціалісти звернули увагу на те, що прагнення споживачів до покращення якості життя зростає. Це поняття, «якість життя» поєднує в собі не тільки матеріальний достаток і простоту придбання хороших, якісних товарів і послуг, але і також забезпечення теперішніх і майбутніх здорових потреб цілого суспільства і його гідного життя за рахунок підтримання і покращення стану навколишнього середовища [13, с. 19].

Недоліком є те, що часто особисті інтереси споживачів та суспільства в цілому суперечать одні одним, саме тому для задоволення

і тих і інших потрібно шукати часто складні компромісні рішення, які не завжди є повністю прийнятними для всіх учасників [10].

Вагомою проблемою сучасного підприємництва є низький рівень прозорості, відповідальності та довіри у взаєминах виробника та споживача. Саме тому, під час ведення своєї діяльності, компаніям варто більше звертати увагу на принципи соціально-етичного маркетингу. Не варто думати, що така політика є вигідною лише для споживача. Адже, «причетність компанії до благого діла» піднімає її на декілька сходинок вище в очах споживача. І це безумовно принесе свій комерційний ефект даній компанії.

Лідуючу позицію серед світових компаній, які дотримуються соціально-етичного підходу займає корпорація American Express, яка з кожної банківської операції нараховувала 10% на реставрацію статуї Свободи. В результаті, кількість карток зросла на 30%, а сума коштів, що зібрали становила 1,7 млн. доларів.

81% українців переконані, що підприємства та бренди повинні бути екологічно свідомими. Найчастіше з цим погоджуються споживачі вікової групи 20-29 років, найрідше – старше 60 років. 67 % українських споживачів зазначають, що почувають себе винними коли завдають шкоди навколишньому середовищу. Також, 78 % споживачів стверджують, що купують лише ті товари та послуги, що відповідають їх переконанням, цінностям чи ідеалами [8, с. 67]. Тобто, можемо зробити висновок, що споживчі потреби постійно змінюються. Зокрема молодь стала більш соціально та екологічно свідомою. Тому в подальшому компаніям потрібно адаптувати свою маркетингову діяльність до перспективних вимог споживачів.

Більшість великих вітчизняних підприємств є власністю представників влади. Виходячи з цього, довіра українських споживачів знаходиться на дуже низькому рівні. Вони мають всі підстави для сумнівів щодо чесності та прозорості бізнесу. Це є ще одною причиною того, що українським компаніям варто приділити увагу соціально-етичним аспектам у веденні бізнесу [4, с. 68].

У сучасному бізнесі в Україні, актуальною є проблема необхідності в інноваціях, новітніх інформаційних технологіях та інтелектуальних ресурсах. Тому постає питання у виборі правильної соціально-економічної стратегії розвитку підприємств. Тут важливим є вивчення та запозичення досвіду зарубіжних

країн щодо використання соціально-етичних підходів ведення бізнесу. І якраз, одним з найефективніших інструментів реалізації соціальної стратегії є реструктуризація вітчизняного бізнесу, а саме ведення підприємницької діяльності з урахуванням соціально-етичної концепції. Після детального вивчення більшості концепцій, дослідження різноманітних джерел та літератури, можна спостерігати все той же недолік, а саме не врахування соціальної та етичної сторони реорганізації.

Маючи можливість вагомо впливати на суб'єкти ринку, бізнес одночасно повинен нести відповідальність за ці дії, а якщо точніше, за результати цих дій. І саме, соціально-етична концепція несе соціальну відповідальність і забезпечує етику бізнесу, не завдаючи шкоди його розвитку [3].

Найбільш вагомими причинами впровадження і розвитку соціальної відповідальності в розвинених країнах є не благодійність і соціальний захист, а хороший імідж в очах споживачів, а відповідно і позитивна репутація компанії та тенденція до підвищення інвестиційної привабливості. Тобто провідним чинником є не лише комерційний аспект – прибутки, але й соціальний статус, що в майбутньому дасть набагато більше.

На ділову репутацію підприємства впливає ряд чинників, такі, як: якість продукції, привабливість торгової марки, професіоналізм персоналу компанії, зокрема керівництва, якість обслуговування клієнтів, і звичайно ж соціальна активність компанії та ступінь її залучення до заходів соціальної відповідальності. Саме тому, соціальний статус є так званним нематеріальним активом бізнесу, що суттєво впливає на фінансові результати компанії.

Базою соціальної відповідальності бізнесу може бути, як юридична основа, роль якої часто виконують державні санкції та контроль, але й також економічна, яка є так званою, автоматичною реакцією на імпульси з боку ринку. Якщо ж говорити про юридичну сторону соціальної відповідальності, то сюди можна віднести соціально-трудова та економічну складові, що формуються переважно відповідно до вимог закону та діяльності різного роду громадських організацій тощо. Що ж стосується економічного боку соціальної відповідальності, тобто власної ініціативи компанії, то це соціально-культурна та соціально-гуманітарна складові.

Існує нерозривний прямий зв'язок між концепціями соціальної відповідальності бізнесу та соціально-відповідальним маркетингом.

Соціальна відповідальність бізнесу – це концепція, що містить добровільні рішення компаній щодо участі у покращенні суспільства та екології. Комунікаційна функція є важливою для реалізації концепції соціальної відповідальності бізнесу [1].

Висвітлення благодійної діяльності компанії, наприклад, в ЗМІ дуже добре впливає на відносини компанії і суспільства, формує хорошу репутацію підприємства в очах споживачів та загалом позитивний імідж компанії. Це зовнішня соціальна відповідальність, яка, як правило, включає спонсорську та корпоративну благодійність, охорону навколишнього середовища тощо.

Проте, соціальна відповідальність бізнесу відіграє важливу роль і в формуванні хорошого мікроклімату в компанії, дозволяє суттєво змінити поведінку та менталітет працівників. Це, так звана внутрішня соціальна відповідальність бізнесу, яка включає зростання рівня оплати праці, збільшення кількості робочих місць, підвищення кваліфікації працівників, їх захищеність тощо, що інколи є набагато важливіше для компанії та її ефективного функціонування.

На превеликий жаль, підприємництво в Україні ще не досягло такого рівня ведення соціально-відповідальної діяльності, як розвинені країни. Українські компанії, переважно «женуться» за одноразовим результатом. Тобто, присутнє прагнення вирішувати лише поточні проблеми, не думаючи про довготривалу перспективу. Така хибна стратегія вітчизняних компаній є наслідком звичок, що сформувались ще за радянських часів. Отож, багато складових соціальної відповідальності бізнесу в Україні йдуть далеко не «в ногу» з розвитком ринкових відносин, а залишилися ще на рівні минулого століття. Певною мірою, представлені всі етапи реалізації цієї концепції, проте присутнє дуже вузьке розуміння цього поняття та часто не добровільний характер. Українські підприємці не до кінця розуміють всю суть та важливість ведення соціальної діяльності.

Втілення соціальних програм потребує фінансової компенсації, а отже обмежує шанси максимізації прибутку в поточному періоді. В процесі впровадження певної соціальної програми чи стратегії, компанія може зіткнутись з проблемою відсутності досвіду, а отже з потребою в залученні висококваліфікованих спеціалістів в даній сфері, що також вимагає певних фінансових затрат. Саме через це і не тільки, власники вітчизня-

ного бізнесу, поки що, не до кінця розуміють тісний взаємозв'язок між проведенням соціальних заходів і покращенням фінансових результатів.

Хоча теоретично інститут соціальної відповідальності в Україні існує досить таки тривалий період, проте законодавча база далеко не досконала і методи регулювання не відповідають тим, що застосовуються в закордонній практиці [2, с. 187-192].

Недавні принципи, що формулюються як «що добре для бізнесу, те добре для суспільства» стають непродуктивними. Нова парадигма ґрунтується на протилежному підході: «для бізнесу добре те, що добре для суспільства».

Варто зазначити, що подібні питання порушувалися і раніше, проте не носили настільки актуального характеру. Приміром, ще П. Друкер вважав, що успішні компанії починають планування не з фінансової віддачі, а з планів виконання своєї місії, а фінансовий успіх сприймається ними як результат [9].

За останнє сторіччя технічний прогрес значно змінив споживачів, ринки, відповідно і маркетинг. Маркетинг 1.0 став наслідком розвитку виробничих технологій в період промислової революції. В результаті поширення інформаційних технологій та Інтернету з'явився маркетинг 2.0. В даний час технологія нової хвилі є головною причиною народження маркетингу 3.0. Ера маркетингу 3.0 – це більш досконала форма ери орієнтації на клієнта. Тепер споживачу потрібні спільні, культурні і духовні маркетингові підходи. Порівняльна характеристика цих трьох видів маркетингу подана в табл. 1.

В даний час ми є свідками розвитку маркетингу 3.0, або ери цінностей. І саме перед компаніями, які його застосовують, відкриваються дуже широкі горизонти. У придбаних товарах і послугах люди шукають задоволення не тільки своїх функціональних і емоційних потреб, але й потреб людської душі.

Вчинки і цінності організацій все більш відкриті для пильного погляду суспільства. Розвиток соціальних мереж зробив можливим і спростив обговорення людьми існуючих компаній, продуктів і брендів, їх функціональних характеристик і вплив на добробут суспільства. Нове покоління споживачів дійсно стурбоване громадськими справами і проблемами. Компанії повинні переосмислити себе і як можна швидше перейти від надійних видів маркетингу 1.0 і 2.0 до нового світу маркетингу 3.0 [6].

Таблиця 1

Порівняльна характеристика концепцій маркетингу [8, с. 177]

Характеристика	Маркетинг 1.0. Орієнтація на товар	Маркетинг 2.0. Орієнтація на споживача	Маркетинг 3.0. Орієнтація на цінності
Ціль	Продаж товарів	Задоволення потреби і утримання споживачів	Зробити світ кращим
Рушійна сила	Промислова революція	Інформаційні технології	Технології нової хвилі
Як компанії розглядають ринок	Масові споживачі з фізіологічними потребами	Більш інформовані споживачі зі своїми думками та емоціями	Духовні та етичні особистості
Ключова маркетингова концепція	Розробка товарів	Диференціація	Цінності
Принципи маркетингу	Акцент на характеристиках продукту	Позиціонування компанії і продукту	Місія, погляди і цінності компанії
Споживча вартість	Функціональна	Функціональна і емоційна	Функціональна, емоційна і духовна
Взаємодія зі споживачами	«Співпраця одного з багатьма»	«один на один»	«Співпраця багатьох з багатьма»

Висновки та перспективи подальших досліджень. Соціально-етичний маркетинг у своєму широкому розумінні варто розглядати, як приклад взаємовідносин у суспільстві, коли особисті потреби та цінності напряду залежать від цінностей суспільства. Тобто, благополуччя суспільства повинно бути пріоритетом для всіх суб'єктів господарювання і, так званим фундаментом їхнього особистого добробуту [10].

Останнім часом спостерігається стрімкий розвиток світової торгівлі. У зв'язку із конкуренцією підприємства повинні завойовувати прихильність споживачів не лише якістю продукції та сервісу, все більша увага зосереджується на суспільних цінностях. Саме тому виникає питання про застосування сучасних концепцій, які враховують ці особливості, зокрема, концепцію соціально-етичного маркетингу, як запоруки розвитку організації та її успіху.

З аналізу проведеного дослідження основних етапів еволюції концепції маркетингу видно, що найбільш актуальною для сучасних ринкових умов є соціально-етична концепція, яка спрямовує завдання маркетингу на вивчення потреб і запитів споживачів та їх задоволення кращими, ніж конкуренти, способами, одночасно, підвищуючи добробут суспільства загалом. Основною метою маркетингу, в такому випадку, стає баланс інтересів виробника, споживача та суспільства.

Впровадження компаніями принципів соціально-етичного маркетингу підвищує конкурентоспроможність компанії, укріплює нематеріальні активи (бренд, мотивацію працівників, їх лояльність), знижує ризики при продажі бізнесу, збільшує його вартість при виході на міжнародні ринки капіталу, підвищує економічну та соціальну ефективність його діяльності, дозволяє вийти на зовнішні ринки.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Герасим'як Н. В. Соціально-відповідальний маркетинг як одна з передових концепцій сучасного маркетингу / Н. В. Герасим'як // Збірник наукових праць Луцького національного технічного університету. – 2014. – № 14. – С. 14.
2. Головінов О.М. Соціальна відповідальність бізнесу: українські проблеми і реалії / О.М. Головінов // Менеджмент персоналу : Економічний вісник Донбасу № 2 (36) 2014. – С. 187-192.
3. Короткова, Т. Л. Социальная роль маркетинга как философии бизнеса / Т. Л. Короткова // Практический маркетинг. – 2006. – N 8. – С. 2-6.
4. Косар Н.С. Концепція соціально-відповідального маркетингу у формуванні конкурентних переваг підприємства / Н. С. Косар, О. Я. Марущак // Сучасні проблеми економіки і менеджменту : тези доповідей міжнародної науково-практичної конференції, Львів, 10–12 листопада 2011 р. / Національний університет "Львівська політехніка", Інститут економіки і менеджменту, Інститут післядипломної освіти. – Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2011. – С. 67–68.

5. Косар Н. С. Концепція холістичного маркетингу у діяльності вітчизняних підприємств / Н. С. Косар, Т. В. Сарапін, Н. Є. Кузьо // Вісник Національного університету "Львівська політехніка" / Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2013. – № 769. – С. 47–53.
6. Котлер Ф. Маркетинг 3.0: от продуктов к потребителям и далее – к человеческой / Ф. Котлер, Х. Картаджайя, А. Сетиаван. – М.: Ексмо, 2011. – Режим доступа: <http://book-online.com.ua/read.php?book=3734>.
7. Лиходій В.Г. Сучасна концепція маркетингу та економічна криза / В.Г. Лиходій // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 12. – С. 6-12.
8. Три чверті споживачів вважають, що компанії мають бути екологічно свідомими // Маркетинг в Україні: Науковий журнал; Засновники : Всеукраїнська громадська організація «Українська асоціація маркетингу», Державний вищий навчальний заклад «Київський національний економічний університет». – 2015. – № 2. – С. 64-68.
9. Никишкин В. В. Инновационная концепция маркетинга как ответ на вызовы современного мира / В.В. Никишкин // «Практический маркетинг» No 12 (178). 2011. – С. 4-7.
10. Планування маркетингу: Навчальний посібник / [О. А. Овечкіна, Д. В. Солоха, К. В. Іванова та ін.]; за ред. О. А. Овечкіної. – К. : «Центр учбової літератури», 2013. – 352 с.
11. Руделіус Вільям Маркетинг: Підручник / Вільям Руделіус, О. М. Азарян, О. А. Виноградов. – Навчально-методичний центр «Консорціум із удосконалення менеджмент-освіти в Україні», 2005. – 422 с.
12. Хамініч С. Ю., Ліхтер А. М. / Соціально-етичний маркетинг як складова бренд-орієнтованого управління підприємством / С. Ю. Хамініч, А. М. Ліхтер // Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського. – 2015. – № 7. – С. 402–403.
13. Чеботар С.І. Маркетинг: Навчальний посібник / С. І. Чеботар, Я. С. Ларіна, О. П. Луцій. – Київ: «Наш час», 2007. – 504 с.
14. Костюк О.С. Упровадження маркетингових та логістичних концепцій в систему управління комерційним банком / О.С. Костюк, Є.Г. Сапронова // Праці Міжнародної науково-практичної конференції [«Сучасні тренди поведінки споживачів товарів і послуг»], Рівне, 15-16 грудня 2017 р. – С. 171–173.
15. Костюк О.С. Проблеми розвитку соціально-етичного маркетингу / О.С. Костюк, Л. В. Мастеляк // «Актуальні проблеми та перспективи розвитку маркетингового управління»: матеріали V всеукраїнської наукової конференції молодих учених та студентів [відповід. за вип.: проф. Каплун В. В.] – Київ: Видавництво КНУТД, 2017. – С. 87.

REFERENCES:

1. Herasymiak N. V. Sotsialno-vidpovidalnyi marketynh yak odna z peredovykh kontseptsii suchasnoho marketynhu / N. V. Herasymiak // Zbirnyk naukovykh prats Luts'koho natsionalnoho tekhnichnoho universytetu. – 2014. – # 14. – S.14.
2. Holovinov O. M. Sotsialna vidpovidalnist biznesu: ukraïnski problemy i realii / O. M. Holovinov // Menedzhment personalu : Ekonomichnyi visnyk Donbasu #2 (36) 2014. – S. 187- 192.
3. Korotkova, T. L. Sotsyalnaia rol marketynha kak fylosofyy byznesa / T. L. Korotkova // Praktycheskyi marketynh. – 2006. – N 8. – S. 2-6.
4. Kosar N.S. Kontseptsiiia sotsialno-vidpovidalnoho marketynhu u formuvanni konkurentnykh perevah pidpriemstva / N. S. Kosar, O. Ya. Marushchak // Suchasni problemy ekonomiky i menedzhmentu : tezy dopovidei mizhnarodnoi naukovo-praktychnoi konferentsii, Lviv, 10–12 lystopada 2011 r, / Natsionalnyi universytet "Lvivska politekhnika", Instytut ekonomiky i menedzhmentu, Instytut pisliadyplomnoi osvity. – Lviv : Vydavnytstvo Lvivskoi politekhniki, 2011. – S. 67–68.
5. Kosar N. S. Kontseptsiiia kholistychnoho marketynhu u diialnosti vitchyznianskykh pidpriemstv / N. S. Kosar, T. V. Sarapin, N. Ye. Kuzo // Visnyk Natsionalnoho universytetu "Lvivska politekhnika" / Menedzhment ta pidpriemnytstvo v Ukraini: etapy stanovlennia i problemy rozvytku. – 2013. – # 769. – S. 47–53.
6. Kotler F. Marketynh 3.0: ot produktov k potrebyteliam y dalee – k chelovecheskoi / F. Kotler, Kh. Kartadzhaiia, A. Setyavan. – M.: Eksmo, 2011. – Rezhym dostupu: <http://book-online.com.ua/read.php?book=3734>.
7. Lykhodii V.H. Suchasna kontseptsiiia marketynhu ta ekonomichna kryza / V.H. Lykhodii // Aktualni problemy ekonomiky. – 2009. – #12. – S. 6-12.
8. Marketynh v Ukraini: Naukovyi zhurnal; Zasnovnyky : Vseukrainska hromadska orhanizatsiia «Ukrainska asotsiatsiia marketynhu», Derzhavnyi vyshchyi navchalnyi zaklad «Kyivskiy natsionalnyi ekonomichnyi universytet». – 2015. -# 2.
9. Nykyshkyn V. V. Ynnovatsyonnaia kontseptsyia marketynha kak otvet na vyzovy sovremennoho myra / V.V. Nykyshkyn // «Praktycheskyi marketynh» No 12 (178). 2011. – S. 4 – 7.

10. Planuvannya marketynhu: Navchalnyi posibnyk / [O. A. Oviechkina, D. V. Solokha, K. V. Ivanova ta in.]; za red. O. A. Oviechkinoi. – K. : «Tsentр uchbovoi literatury», 2013. – 352 s.
11. Rudelius Viliam Marketynh: Pidруchnyk / Viliam Rudelius, O. M. Azarian, O. A. Vynohradov. – Navchalno-metodychnyi tsentr «Konsortsium iz udoskonalennia menedzhment-osvity v Ukraini», 2005. – 422 s.
12. Khaminich S. Yu., Likhтер A. M. / Sotsialno-etychnyi marketynh yak skladova brend-orіientovanoho upravlinnia pidpriemstvom / S. Yu. Khaminich, A. M. Likhтер // Mykolaivskiy natsionalnyi universytet imeni V. O. Sukhomlynskoho. – 2015. – # 7. – S. 402 – 403.
13. Chebotar S. I. Marketynh: Navchalnyi posibnyk / S. I. Chebotar, Ya. S. Larina, O. P. Lutsii. – Kyiv: «Nash chas», 2007. – 504 s.
14. Kostiuk O. S. Uprovadzhennia marketynhovyykh ta lohistychnyykh kontseptsii v systemu upravlinnia komertsiiynym bankom / O. S. Kostiuk, Ye. H. Sapronova // Pratsi Mizhnarodnoi naukovo-praktychnoi konferentsii [«Cuchasni trendy povedinky spozhyvachiv tovariv i posluh»], Rivne, 15-16 hrudnia 2017 r. – S. 171 – 173.
15. Kostiuk O. S. Problemy rozvytku sotsialno-etychnoho marketynhu / O. S. Kostiuk, L. V. Masteliak // «Aktualni problemy ta perspektyvy rozvytku marketynhovoho upravlinnia»: materialy V vseukrainskoi naukovi konferentsii molodykh uchenyykh ta studentiv [vidpovid. za vyp.: prof. Kaplun V. V.] – Kyiv: Vydavnytstvo KNUTD, 2017. – S. 87.

Економічна ефективність виробництва продукції зернової галузі в сільськогосподарських підприємствах в умовах євроінтеграції

Котикова О.І.

доктор економічних наук, професор,
завідуюча кафедрою економіки підприємств
Миколаївського національного аграрного університету

Олійник Т.Г.

кандидат економічних наук, доцент,
старший викладач кафедри економіки підприємств
Миколаївського національного аграрного університету

Кічук Д.В.

студент факультету менеджменту
Миколаївського національного аграрного університету

В статті проведено оцінку ефективності зерновиробництва Вознесенського району Миколаївського району. Аналіз здійснено в контексті визначення ефективності галузі в цілому та за окремими групами зернових та зернобобових культур регіону. Проаналізовано динаміку (за 2010-2016 роки) та встановлено тенденції зміни таких показників: урожайність; виробничих витрат; ціна реалізації; прибутковість; рівень рентабельності галузі та у розрізі груп культур (зернові та зернобобові, пшениця, ячмінь, овес та кукурудза на зерно). В результаті дослідження визначено економічну ефективність зернової галузі Вознесенського району за основними вартісними та натуральними показниками, що дозволяє встановити перспективні напрями підвищення ефективності зерновиробництва у регіоні при формуванні програми розвитку сільського господарства та продовольчих балансів регіону.

Ключові слова: зернова галузь, види продукції, посівна площа, валовий збір, урожайність, собівартість, сільськогосподарські підприємства.

Котикова Е.И., Олейник Т.Г., Кичук Д.В. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРОИЗВОДСТВА ПРОДУКЦИИ ЗЕРНОВОЙ ОТРАСЛИ В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ В УСЛОВИЯХ ЕВРОИНТЕГРАЦИИ

В статье проведена оценка эффективности зернопроизводства Вознесенского района Николаевского района. Анализ осуществлен в контексте определения эффективности отрасли в целом и по отдельным группам зерновых и зернобобовых культур региона. Проанализирована динамика (2010-2016 годы) и установлены тенденции изменения таких показателей: урожайность; производственные затраты; цена реализации; доходность; уровень рентабельности отрасли и в разрезе групп культур (зерновые и зернобобовые, пшеница, ячмень, овес и кукуруза на зерно). В результате исследования определена экономическая эффективность зерновой отрасли Вознесенского района по основным стоимостным и натуральным показателям, что позволяет определить перспективные направления повышения эффективности зернопроизводства в регионе при формировании программы развития сельского хозяйства и продовольственных балансов региона.

Ключевые слова: зерновая отрасль, виды продукции, посевная площадь, валовой сбор, урожайность, себестоимость, сельскохозяйственные предприятия.

Kotykova O.I., Oliinyk T.G., Kichuk D.V. ECONOMIC EFFICIENCY OF PRODUCTION OF GRAIN PRODUCTION IN AGRICULTURAL ENTERPRISES IN THE CONDITIONS OF EURO INTEGRATION

The article assesses the efficiency of grain production in the Voznesensky district of Mykolayiv district. The analysis is carried out in the context of determining the efficiency of the industry as a whole and by the individual groups of cereals and legumes in the region. Dynamics are analyzed (for 2010-2016 years) and trends of changes in such indicators are established: productivity; production costs; selling price; profitability; the level of profitability of the industry and by the groups of crops (cereals and legumes, wheat, barley, oats and corn for grain). As a result of the study, the economic efficiency of the grain industry in the Voznesensky region has been determined by the main cost and natural indicators, which allows establishing promising directions for increasing the efficiency of grain production in the region in the formation of a program for agricultural development and food balances in the region.

Keywords: grain industry, types of products, sown area, gross crop, yield, prime cost, agricultural enterprises.

Постановка проблеми. З огляду на сучасні зміни, що відбуваються в зернопродуктовому підкомплексі, першочергового значення набувають питання організації системи ефективного зерновиробництва, що значною мірою визначається не лише внутрішніми, а й зовнішніми чинниками [1]. Зерновий сектор забезпечує широкий асортимент незамінної продукції й безпосередньо впливає на обсяги виробництва продукції тваринництва. Розширення і удосконалення виробництва зерна високої якості гарантує продовольчу безпеку населення країни, економічну стабільність держави [2]. Разом з тим, в умовах відкритої економіки слід зважати на загальносвітові тенденції розвитку галузі та зернового ринку, що визначають необхідні обсяги виробництва конкретних культур. В умовах євроінтеграції для України особливої актуальності набуває питання відповідності якості продукції європейським стандартам.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми розвитку зернопродуктового підкомплексу відображені в працях: П. В. Г. Андрійчука, В. І. Бойка, В. Л. Волинця, М. Г. Лобаса, П. Т. Саблука, Л. М. Худолій, О. М. Шпичака та інших та інших. Разом з тим, питання ефективного розвитку зернового господарства на рівні регіону вимагають подальшого наукового обґрунтування і практичного використання.

Постановка завдання. Метою статті є визначення економічної ефективності зернової галузі та визначення шляхів її підвищення в умовах євроінтеграційних процесів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Формування зернового ринку України базується на діяльності ринків на рівні регіонів. Регіональні умови відіграють важливу роль, мають значний вплив на показники

зернового виробництва [3]. Нами визначено особливості організації та функціонування ринку зерна на регіональному рівні за основними показниками розвитку галузі.

Основним натуральним показником ефективності виробництва продукції є урожайність сільськогосподарської культури. За розрахунками (табл. 1) в сільськогосподарських підприємствах Вознесенського району чітко простежується тенденція до збільшення врожайності зернових та зернобобових культур (на 35,6 %), в тому числі: пшениці – на 36,6 %, ячменю – на 42,8 % та зернобобових – на 94,4 %. Разом з тим по вівсу – на 8,0 %, по просу – на 15,7 %, по гречці – на 16,3 %, по кукурудзі на зерно – на 55,2 %.

Динаміка урожайності зернових зернобобових культур в сільськогосподарських підприємствах Вознесенського району має позитивну динаміку до зростання за виключенням 2012 року, коли темп росту склав 52,2 %, що відповідає динаміці валового збору та площі посіву зернових та зернобобових культур (рис. 1).

Динаміка урожайності пшениці в сільськогосподарських підприємствах Вознесенського району має, схожу до динаміки зернових, позитивну динаміку до зростання за виключенням 2012 року, коли темп росту склав 46,4 %, що відповідає динаміці валового збору та площі посіву пшениці (рис. 2).

Аналогічною є динаміка урожайності ячменю: в сільськогосподарських підприємствах Вознесенського району спостерігається позитивна динаміка до зростання урожайності за виключенням 2012 року, коли темп росту склав 47,6 % (рис. 3).

Динаміка урожайності вівсу в сільськогосподарських підприємствах Вознесенського

Таблиця 1

**Урожайність сільськогосподарських культур
у сільськогосподарських підприємствах Вознесенського району, ц з 1 га**

Сільськогосподарські культури	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2015 рік у % до 2010 року
Зернові та зернобобові	24,7	29,7	12,9	36,8	33,4	33,5	40,3	135,6
у т. ч.: пшениця	27,6	32,1	12,8	38,1	39,9	37,7	43,6	136,6
жито озиме	24,1	28,0	-	-	-	-	-	x
ячмінь	20,8	25,0	9,9	26,2	30,5	29,7	36,0	142,8
овес	12,5	11,0	13,7	14,6	12,2	11,5	...	92,0
просо	33,2	5,2	14,7	15,9	16,8	28,0	...	84,3
гречка	4,3	5,5	4,8	-	24,0	3,6	...	83,7
кукурудза на зерно	64,5	55,4	17,1	67,3	23,8	28,9	48,9	44,8
зернобобові	12,5	24,9	12,1	5,4	11,8	24,3	...	194,4

Джерело: пороховано за даними служби статистики

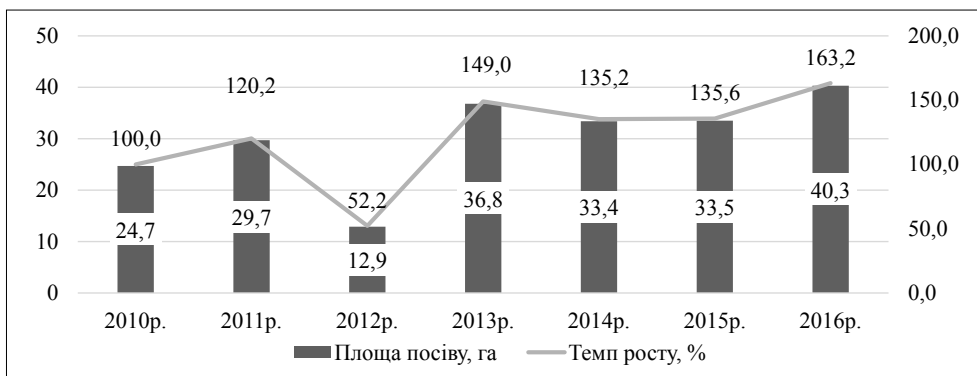


Рис. 1. Динаміка урожайності зернових зернобобових культур в сільськогосподарських підприємствах Вознесенського району
Джерело: розраховано за даними Головного управління статистики у Миколаївській області

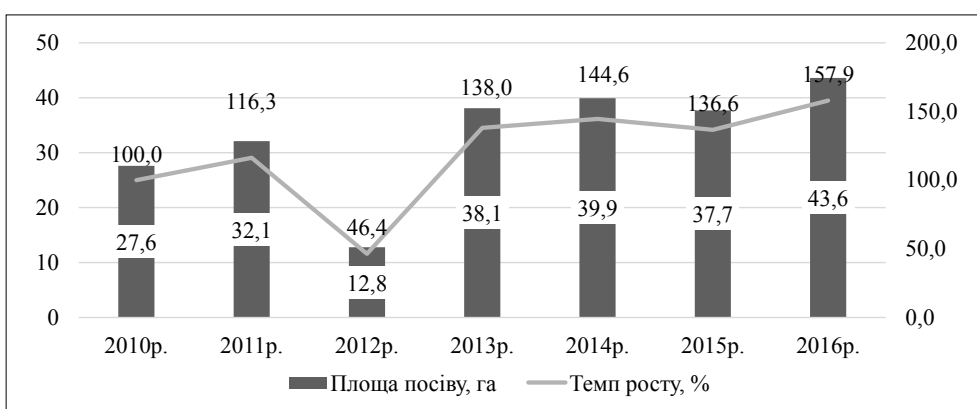


Рис. 2. Динаміка урожайності пшениці в сільськогосподарських підприємствах Вознесенського району
Джерело: розраховано за даними Головного управління статистики у Миколаївській області

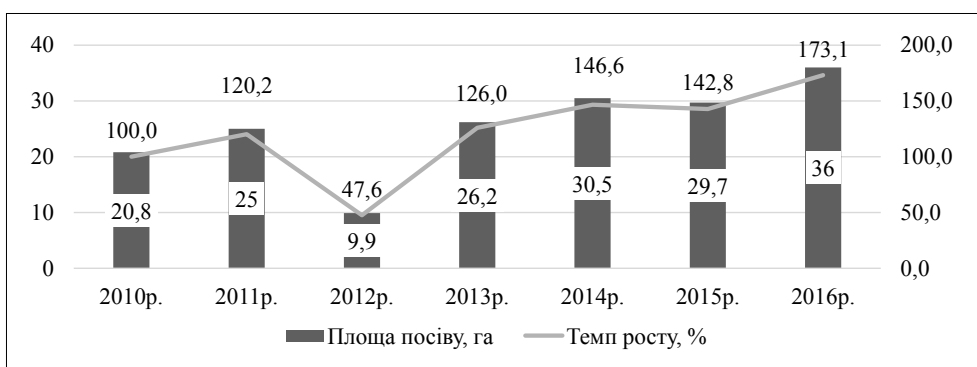


Рис. 3. Динаміка урожайності ячменю в сільськогосподарських підприємствах Вознесенського району
Джерело: розраховано за даними Головного управління статистики у Миколаївській області

району відрізняється строкатістю: в 2012 та 2013 роках темпи приросту позитивні і складають відповідно 9,6 та 16,8 в.п.; в 2011, 2014 та 2015 роках темпи приросту негативні

і складають відповідно 12,0, 2,4 та 8,0 в.п. (рис. 4).

Динаміка урожайності проса в сільськогосподарських підприємствах Вознесенського

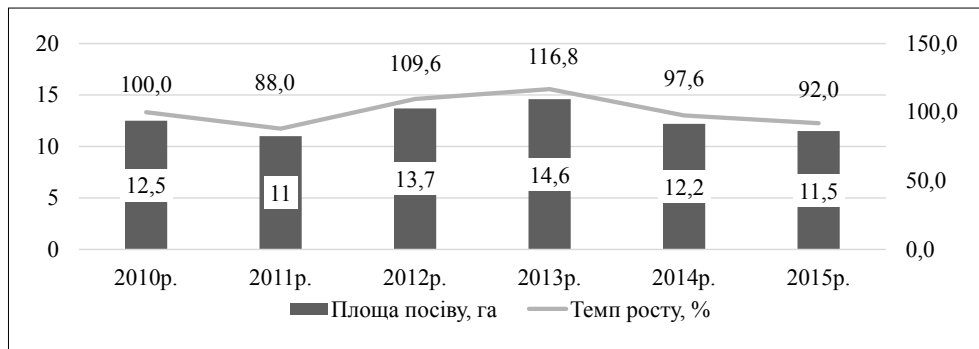


Рис. 4. Динаміка урожайності вівсу в сільськогосподарських підприємствах Вознесенського району
Джерело: розраховано за даними Головного управління статистики у Миколаївській області

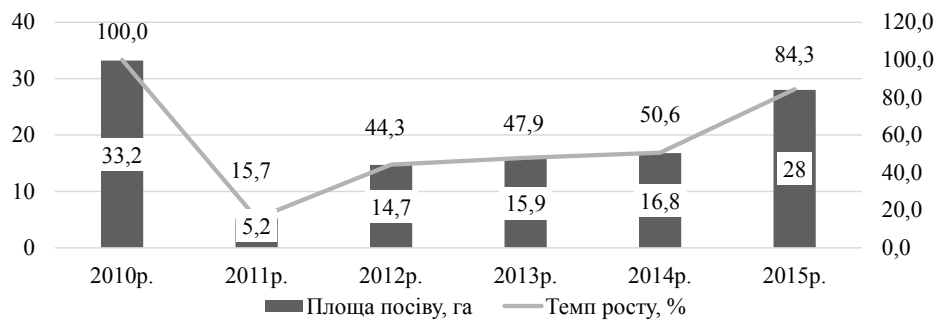


Рис. 5. Динаміка урожайності проса в сільськогосподарських підприємствах Вознесенського району
Джерело: розраховано за даними Головного управління статистики у Миколаївській області

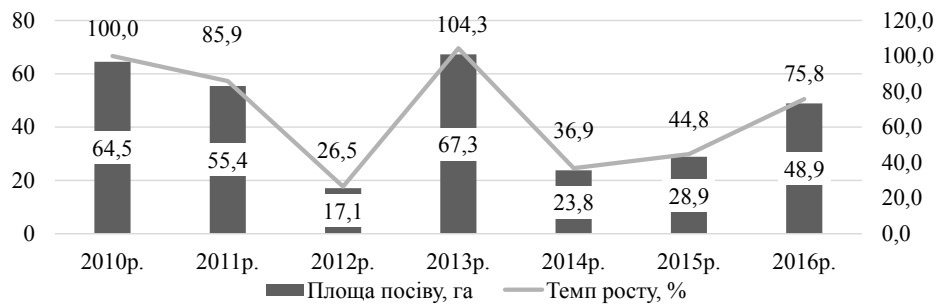


Рис. 6. Динаміка урожайності кукурудзи на зерно в сільськогосподарських підприємствах Вознесенського району
Джерело: розраховано за даними Головного управління статистики у Миколаївській області

району за досліджуваний період так і не перевищила рівень 2010 року, але темпи росту мають тенденцію до зростання (рис. 5).

Динаміка урожайності кукурудзи на зерно в сільськогосподарських підприємствах Воз-

несенського району за досліджуваний лише в 2013 році перевищила рівень 2010 року, а темпи приросту в 2011, 2012, 2014 та 2015 роках складають відповідно -14,1, -73,5, -63,1 та -55,2 % (рис. 6).

Динаміка урожайності зернобобових культур в сільськогосподарських підприємствах Вознесенського району за досліджуваний двічі (в 2011 та 2015 роках) перевищила рівень 2010 року, а темпи приросту в 2012,

2013 та 2015 роках складають відповідно -3,2, -56,8 та 5,6 % (рис. 7).

На рівень ефективності виробництва впливає рівень концентрації. Так, за даними таблиці 2 встановлено, що чим вищий рівень

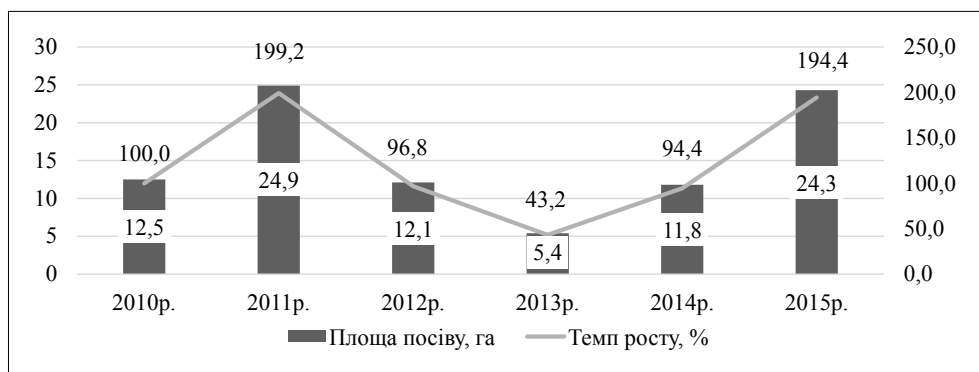


Рис. 7. Динаміка урожайності зернобобових культур в сільськогосподарських підприємствах Вознесенського району

Джерело: розраховано за даними Головного управління статистики у Миколаївській області

Таблиця 2

Групування сільськогосподарських підприємств Миколаївської області за урожайністю основних сільськогосподарських культур у 2015 році

Групи	Кількість підприємств		Зібрана площа		Валовий збір	
	одиниць	у % до загальної кількості	га	у % до загальної зібраної площі	ц	у % до загального валового збору
<i>Зернові культури</i>						
Підприємства – всього	3016	100,0	590486	100,0	18928041	100,0
до 10,0	446	14,8	10865	1,8	89073	0,5
10,1 – 15,0	641	21,2	28999	4,9	385934	2,1
15,1 – 20,0	771	25,6	73018	12,4	1312370	6,9
20,1 – 25,0	493	16,3	100387	17,0	2252198	11,9
25,1 – 30,0	272	9,0	93587	15,8	2562444	13,5
30,1 – 40,0	247	8,2	151474	25,7	5256831	27,8
40,1 – 50,0	74	2,5	62893	10,7	2767762	14,6
Понад 50,0	72	2,4	69263	11,7	4301429	22,7
<i>Пшениця озима</i>						
Підприємства – всього	1722	100,0	317494	100,0	11256532	100,0
до 10,0	124	7,2	3039	1,0	25583	0,2
10,1 – 15,0	217	12,6	7540	2,4	102380	0,9
15,1 – 20,0	421	24,5	30211	9,5	556101	4,9
20,1 – 25,0	336	19,5	46383	14,6	1040814	9,3
25,1 – 30,0	229	13,3	49277	15,5	1375080	12,2
30,1 – 40,0	234	13,6	86682	27,3	2989629	26,6
40,1 – 50,0	83	4,8	44817	14,1	1996122	17,7
Понад 50,0	78	4,5	49546	15,6	3170823	28,2

Джерело: побудовано за даними Головного управління статистики у Миколаївській області

концентрації угідь, тим вищі валові збори та врожайність зернових культур.

Зокрема, по зерновим культурам найбільша кількість підприємств (712 од. або 25,6 %) отримала рівень врожайності у межах від 15,1 до 20,0 ц з 1 га, а найбільша група за зібраною площею (151474 га або 25,7 % від загальної зібраної площі) – у межах від 30,1 до 40,0 ц з 1 га.

По пшениці озимій найбільша кількість підприємств (421 од. або 24,5 %) отримала рівень врожайності у межах від 15,1 до 20,0 ц з 1 га, а найбільша група за зібраною площею (86682 га або 27,3 % від загальної зібраної площі) – у межах від 30,1 до 40,0 ц з 1 га.

По ячменю яром (табл. 3) найбільша кількість підприємств (248 од. або 29,3 %) отримала рівень врожайності у межах від 10,1 до 15,1 ц з 1 га, а найбільша група за зібраною площею (7698 га або 23,8 % від загальної зібраної площі) – у межах від 15,1 до 20,0 ц з 1 га.

По кукурудзі на зерно найбільша кількість підприємств (154 од. або 30,6 %) отримала рівень врожайності у межах від 10,1 до 15,1 ц з 1 га, а найбільша група за зібраною площею (19431 га або 30,3 % від загальної зібраної площі) – у межах від 25,1 до 30,0 ц з 1 га.

Серед вартісних показників ефективності виробництва зернових важливо дослідити склад та динаміку витрат на виробництво. Витрати на виробництво пшениці у сільськогосподарських підприємствах Вознесенського району за період з 2014 по 2015 роки зросли на 212,6 млн. грн (табл. 4).

Найбільшою є питома вага решти матеріальних витрат (36,2 %) та витрат на мінеральні добрива (25,1 %), так само у динаміці найбільше зросли саме ці статті витрат та їх частка у загальній сумі витрат – відповідно на 86,8 та 57,8 млн. грн. та 21,8 та 9,8 %. Значно зменшилась за вказаний період частка витрат на нафтопродукти – на 16,1 %.

Витрати на виробництво вівса у сільськогосподарських підприємствах Вознесенського

Таблиця 3

Групування сільськогосподарських підприємств Миколаївської області за урожайністю основних сільськогосподарських культур у 2015 році

Групи	Кількість підприємств		Зібрана площа		Валовий збір	
	одиниць	у % до загальної кількості	га	у % до загальної зібраної площі	ц	у % до загального валового збору
<i>Ячмінь ярий</i>						
Підприємства – всього	847	100,0	32403	100,0	692809	100,0
до 10,0	201	23,7	4480	13,8	36627	5,3
10,1 – 15,0	248	29,3	7241	22,3	97480	14,1
15,1 – 20,0	198	23,4	7698	23,8	137452	19,8
20,1 – 25,0	84	9,9	3703	11,4	83932	12,1
25,1 – 30,0	56	6,6	3908	12,1	106845	15,4
30,1 – 40,0	32	3,8	2734	8,4	92596	13,4
40,1 – 50,0	16	1,9	1220	3,8	55346	8,0
Понад 50,0	12	1,4	1419	4,4	82530	11,9
<i>Кукурудза на зерно</i>						
Підприємства – всього	504	100,0	64251	100,0	2123425	100,0
до 10,0	91	18,0	2536	4,0	17967	0,9
10,1 – 15,0	154	30,6	10354	16,1	163279	7,7
15,1 – 20,0	62	12,3	8700	13,5	193661	9,1
20,1 – 25,0	57	11,3	5744	8,9	161667	7,6
25,1 – 30,0	68	13,5	19431	30,3	689438	32,5
30,1 – 40,0	40	7,9	11650	18,1	512298	24,1
40,1 – 50,0	13	2,6	3512	5,5	195444	9,2
Понад 50,0	19	3,8	2324	3,6	189672	8,9

Джерело: побудовано за даними Головного управління статистики у Миколаївській області

Таблиця 4

**Витрати на виробництво пшениці за елементами
у сільськогосподарських підприємствах Вознесенського району**

Показник	2014 рік		2015 рік		2015 рік +,- до 2014 року	
	тис. грн	%	тис. грн	%	тис. грн	%
Витрати – всього	44806,7	100,0	257421,0	100,0	212614,3	0,0
у ч. ч. прямі матеріальні витрати	36136,0	80,6	238143,2	92,5	202007,2	11,9
з них: – насіння	4307,7	9,6	22121,6	8,6	17813,9	-1,0
– мінеральні добрива	6881,4	15,4	64692,6	25,1	57811,2	9,8
– нафтопродукти	11583,5	25,9	24793,5	9,6	13210,0	-16,2
– оплата послуг і робіт сторонніх організацій	6911,3	15,4	33320,6	12,9	26409,3	-2,5
– решта матеріальних витрат	6452,1	14,4	93214,9	36,2	86762,8	21,8
прямі витрати на оплату праці	1708,9	3,8	2798,0	1,1	1089,1	-2,7
інші прямі витрати та загально- виробничі витрати – всього	6961,8	15,5	16479,5	6,4	9517,7	-9,1
з них: – амортизація необоротних активів	1904,3	4,3	2751,8	1,1	847,5	-3,2
– відрахування на соціальні заходи	638,8	1,4	1030,8	0,4	392,0	-1,0
– решта інших прямих та загально- виробничих витрат	4418,7	9,9	12696,9	4,9	8278,2	-4,9

Джерело: розраховано за даними Головного управління статистики в Миколаївській області

Таблиця 5

**Витрати на виробництво вівса за елементами
у сільськогосподарських підприємствах Вознесенського району**

Показник	2014 рік		2015 рік		2015 рік +,- до 2014 року	
	тис. грн	%	тис. грн	%	тис. грн	%
Витрати – всього	79,1	100,0	68,4	100,0	-10,7	0,0
у ч. ч. прямі матеріальні витрати	63,7	80,5	46,9	68,6	-16,8	-12,0
з них: – насіння	5,3	6,7	15	21,9	9,7	15,2
– мінеральні добрива	-	-	0,6	0,9	-	-
– нафтопродукти	6,1	7,7	23,8	34,8	17,7	27,1
– оплата послуг і робіт сторонніх організацій	52,3	66,1	5,5	8,0	-46,8	-58,1
– решта матеріальних витрат	-	-	2	2,9	-	-
прямі витрати на оплату праці	3,5	4,4	7,2	10,5	3,7	6,1
інші прямі витрати та загально- виробничі витрати – всього	11,9	15,0	14,3	20,9	2,4	5,9
з них: – амортизація необоротних активів	0,3	0,4	2,5	3,7	2,2	3,3
– відрахування на соціальні заходи	1,2	1,5	2,6	3,8	1,4	2,3
– решта інших прямих та загально- виробничих витрат	10,4	13,1	9,2	13,5	-1,2	0,3

Джерело: розраховано за даними Головного управління статистики в Миколаївській області

району за період з 2014 по 2015 роки зросли на 10,7 тис. грн (табл. 5). Найбільшою є питома вага витрат на нафтопродукти (34,8 %) та витрат на насіння і посадковий матеріал (21,9 %), так само у динаміці найбільше зросли саме ці статті витрат та їх частка у загальній

сумі витрат – відповідно на 17,7 та 9,7 тис. грн. та 21,1 та 15,2 %. Значно зменшилась за вказаний період частка витрат на оплату послуг і робіт сторонніх організацій – на 58,1 %.

Витрати на виробництво ячменю у сільськогосподарських підприємствах Вознесен-

ського району за період з 2014 по 2015 роки зросли на 26,3 млн. грн (табл. 6). Найбільшою є питома вага решти матеріальних витрат (18,9 %), витрат на оплату послуг і робіт сторонніх організацій (19,2 %) та витрат на мінеральні добрива (17,3 %), так само у динаміці найбільше зросли саме ці статті витрат та їх частка у загальній сумі витрат (крім витрат на мінеральні добрива) – відповідно на 6,9, 7,0 та 4,2 млн. грн. та 6,2 %.

Витрати на виробництво кукурудзи на зерно у сільськогосподарських підприємствах Вознесенського району за період з 2014 по 2015 роки зросли на 2129,5 тис. грн (табл. 7). Найбільшою є питома вага витрат на насіння і посадковий матеріал (34,3 %) та витрат на нафтопродукти (34,8 %). Так само у динаміці найбільше зросли саме ці статті витрат – відповідно на 1650,8 та 251,0 тис. грн. У структурі витрат значно зросла частка витрат на насіння і посадковий матеріал (на 10,9%), найбільше зменшились зменшилась частка витрат на оплату послуг і робіт сторонніх організацій (на 6,1 %).

Виробництво та реалізація зернових та зернобобових культур у 2015 році в сільськогосподарських підприємствах Вознесенського району були ефективними – рівень рентабельності склав 15,2 % при отриманому прибутку в сумі 1327,94 грн в розрахунку на 1 га (табл. 8).

Найвищий рівень прибутковості та рентабельності отримано при виробництві та реалізації кукурудзи на зерно – відповідно 3039,75 грн на 1 га та 46,4 %; найменший рівень прибутковості та рентабельності отримано в результаті виробництва та реалізації вівсу – відповідно 272,95 грн на 1 га та 4,2 %.

Виробництво та реалізація зернових та зернобобових культур у 2016 році в сільськогосподарських підприємствах Вознесенського району були ефективними – рівень рентабельності склав 34,1 % при отриманому прибутку в сумі 3383,99 грн в розрахунку на 1 га.

Найвищий рівень прибутковості та рентабельності отримано при виробництві та реалізації пшениці та ячменю – відповідно 4057,42 грн на 1 га та 38,5 %; найменший рівень прибутковості та рентабельності отримано в результаті виробництва та реалізації кукурудзи на зерно – відповідно 1232,77 грн на 1 га та 7,9 %.

Таким чином ефективність виробництва зернових культур в сільськогосподарських підприємствах Вознесенського району у 2016 році порівняно з 2015 роком зросла: рівень рентабельності – на 18,9 %; рівень прибутку на 1 га – на 254,8 %. Разом з тим, очевидним залишається факт недостатнього рівня прибутковості виробництва продукції.

Висновки. Дослідження економічної ефективності виробництва продукції зернової

Таблиця 6

**Витрати на виробництво ячменю за елементами
сільськогосподарських підприємствах Вознесенського району**

Показник	2014 рік		2015 рік		2015 рік +,- до 2014 року	
	тис. грн	%	тис. грн	%	тис. грн	
					%	
Витрати – всього	31519,5	100,0	57853,0	100,0	26333,5	0,0
у ч. ч. прямі матеріальні витрати	23227,9	73,7	47035,7	81,3	23807,8	7,6
з них: – насіння	3429,2	10,9	6078,6	10,5	2649,4	-0,4
– мінеральні добрива	5823,5	18,5	10016,0	17,3	4192,5	-1,2
– нафтопродукти	5873,9	18,6	8900,0	15,4	3026,1	-3,3
– оплата послуг і робіт сторонніх організацій	4095,6	13,0	11130,7	19,2	7035,1	6,2
– решта матеріальних витрат	4005,7	12,7	10910,4	18,9	6904,7	6,2
прямі витрати на оплату праці	1407,0	4,5	1819,9	3,1	412,9	-1,3
інші прямі витрати та загальновиробничі витрати – всього	6884,6	21,8	8997,4	15,6	2112,8	-6,3
з них: – амортизація необоротних активів	1675,8	5,3	1975,4	3,4	299,6	-1,9
– відрахування на соціальні заходи	526,3	1,7	670,0	1,2	143,7	-0,5
– решта інших прямих та загальновиробничих витрат	4682,5	14,9	6352,0	11,0	1669,5	-3,9

Джерело: розраховано за даними Головного управління статистики в Миколаївській області

**Витрати на виробництво кукурудзи на зерно за елементами
у сільськогосподарських підприємствах Вознесенського району**

Показник	2014 рік		2015 рік		2015 рік +/- до 2014 року	
	тис. грн	%	тис. грн	%	тис. грн	%
Витрати – всього	8438,1	100,0	10567,6	100,0	2129,5	0,0
у ч. ч. прямі матеріальні витрати	6612,2	78,4	8380,7	79,3	1768,5	0,9
з них: – насіння	1977,3	23,4	3628,1	34,3	1650,8	10,9
– мінеральні добрива	1247,6	14,8	1453,9	13,8	206,3	-1,0
– нафтопродукти	1654,0	19,6	1905,0	18,0	251,0	-1,6
– оплата послуг і робіт сторонніх організацій	815,8	9,7	380,5	3,6	-435,3	-6,1
– решта матеріальних витрат	917,5	10,9	1013,2	9,6	95,7	-1,3
прямі витрати на оплату праці	261,1	3,1	291,4	2,8	30,3	-0,3
інші прямі витрати та загальновиробничі витрати – всього	1564,8	18,5	1895,5	17,9	330,7	-0,6
з них: – амортизація необоротних активів	222,0	2,6	551,6	5,2	329,6	2,6
– відрахування на соціальні заходи	96,8	1,1	106,7	1,0	9,9	-0,1
– решта інших прямих та загальновиробничих витрат	1246,0	14,8	1237,2	11,7	-8,8	-3,1

Джерело: розраховано за даними Головного управління статистики в Миколаївській області

галузі в сільськогосподарських підприємствах Вознесенського району показало наступне:

1) в сільськогосподарських підприємствах Вознесенського району чітко простежується тенденція до збільшення врожайності зернових та зернобобових культур (на 35,6 %), в тому числі: пшениці – на 36,6 %, ячменю – на 42,8 % та зернобобових – на 94,4 %. Разом з тим по вівсу – на 8,0 %, по просу – на 15,7 %, по гречці – на 16,3 %, по кукурудзі на зерно – на 55,2 %;

2) встановлено, що чим вищий рівень концентрації угідь, тим вищі валові збори та врожайність зернових культур. Зокрема, по зерновим культурам найбільша кількість підприємств (712 од. або 25,6 %) отримала рівень врожайності у межах від 15,1 до 20,0 ц з 1 га, а найбільша група за зібраною площею (151474 га або 25,7 % від загальної зібраної площі) – у межах від 30,1 до 40,0 ц з 1 га;

3) витрати на виробництво пшениці у сільськогосподарських підприємствах Вознесенського району за період з 2014 по 2015 роки зросли на 212,6 млн. грн. Найбільшою є питома вага решти матеріальних витрат (36,2 %) та витрат на мінеральні добрива (25,1 %), так само у динаміці найбільше зросли саме ці статті витрат та їх частка у загальній сумі витрат – відповідно на 86,8 та 57,8 млн. грн. та 21,8 та

9,8 %. Значно зменшилась за вказаний період частка витрат на нафтопродукти – на 16,1 %;

4) виробництво та реалізація зернових та зернобобових культур у 2015 році в сільськогосподарських підприємствах Вознесенського району були ефективними – рівень рентабельності склав 15,2 % при отриманому прибутку в сумі 1327,94 грн в розрахунку на 1 га. Найвищий рівень прибутковості та рентабельності отримано при виробництві та реалізації кукурудзи на зерно – відповідно 3039,75 грн на 1 га та 46,4 %; найменший рівень прибутковості та рентабельності отримано в результаті виробництва та реалізації вівсу – відповідно 272,95 грн на 1 га та 4,2 %;

5) зважаючи на уподобання споживачів європейського ринку слід відзначити, що основними напрямками підвищення ефективності галузі зерновиробництва у регіоні в найближчій перспективі будуть: підвищення якості зерна; виробництво екологічно чистого зерна, в тому числі за рахунок зменшення валових зборів (наприклад, застосування органічної технології виробництва); орієнтація на переробку та реалізацію вже готової продукції, що дозволить значно підвищити рівень доданої вартості виробників; з ростом рівня концентрації угідь – збільшення диференціації виробленої продукції.

Таблиця 8

**Ефективність виробництва зернових культур
в сільськогосподарських підприємствах Вознесенського району**

Показник	Зернові та зернобобові	Пшениця	Ячмінь	Овес	Кукурудза на зерно
<i>2015 рік</i>					
Урожайність, ц з 1 га	33,5	37,7	29,7	11,5	28,9
Повна собівартість 1 ц реалізованої продукції, грн	260,84	282,94	205,60	173,19	173,80
Ціна реалізації 1 ц, грн	300,48	311,61	273,34	180,43	254,43
Прибуток у розрахунку на:					
– 1 ц	39,64	28,67	67,74	7,24	80,63
– 1 га	1327,94	1080,86	2553,80	272,95	3039,75
Рівень рентабельності, %	15,2	10,1	32,9	4,2	46,4
<i>2016 рік</i>					
Урожайність, ц з 1 га	40,3	43,6	36,0	...	48,9
Повна собівартість 1 ц реалізованої продукції, грн	246,27	247,71	222,96	...	319,95
Ціна реалізації 1 ц, грн	330,25	340,77	308,91	...	345,16
Прибуток у розрахунку на:					
– 1 ц	83,97	93,06	85,94	...	25,21
– 1 га	3383,99	4057,42	3093,84	...	1232,77
Рівень рентабельності, %	34,1	37,6	38,5	...	7,9
<i>2016 рік у % до 2015 року</i>					
Урожайність	120,3	115,6	121,2	...	169,2
Повна собівартість реалізованої продукції	94,4	87,5	108,4	...	184,1
Ціна реалізації 1 ц	109,9	109,4	113,0	...	135,7
Прибуток у розрахунку на:					
– 1 ц	211,8	324,6	126,9	...	31,3
– 1 га	254,8	375,4	121,1	...	40,6
Рівень рентабельності	18,9	27,5	5,6	...	-38,5

Джерело: розраховано за даними Головного управління статистики у Миколаївській області

ЛІТЕРАТУРА:

1. Погрішук Б. В. Світовий досвід розвитку виробництва, переробки та реалізації зернопродукції на інноваційній основі / Б. В. Погрішук // Економіка та держава. – 2010. – № 3. – С. 50-52.
2. Котикова О. І. Забезпечення виробництва зернових на півдні України за рахунок комплексного зрошення / Котикова О. І., Тесляр В. О. // Інноваційна економіка. – 2014. – № 2 (51). – С. 77-82.
3. Котикова О. І. Місце Вознесенського району за показниками розвитку галузі зерновиробництва в Миколаївській області / О. І. Котикова, А.Р. Новицький, В. О. Базенко // Агросвіт. – 2017. – № 9. – С. 3-11.
4. Котикова О. І. Доходи населення як основний індикатор рівня життя в умовах євроінтеграції / О. І. Котикова, А. О. Краснюк, В. С. Кавецька // Економіка та держава. – 2017. – № 9. – С. 28-33.

REFERENCES:

1. Pohrishchuk, B.V. (2017), "World experience of the development of production, processing and marketing of grain products on an innovative basis", *Ekonomika ta derzhava*, vol. 3, pp. 50-52.
2. Kotykhova, O.I., and Tesliar, V.O. (2017), "Provision of grain production in southern Ukraine due to integrated irrigation", *Innovatsiina ekonomika*, vol. 2(51), pp. 77-82.
3. Kotykhova, O.I., Novytskyi, A.R., and Bazenko, V.O. (2017), "The place of the Voznesensky district according to the indicators of development of the grain industry in the Mykolaiv region", *AgroSvit*, vol. 9, pp. 3-11.
4. Kotykhova, O.I. Krasniuk, A.O. and Kavetska, V.S. (2017), "Come inhabited yak basic індикатор рівня життя в умовах євроінтеграції", *Ekonomika ta derzhava*, vol. 9, pp. 28-33.

Обґрунтування сучасного підходу щодо адаптації підприємства до нестійкого зовнішнього середовища

Кривобок К.В.

старший викладач кафедри менеджменту та бізнесу
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

У статті розглянуто та обґрунтовано сучасні підходи, щодо адаптації підприємства до умов нестійкого зовнішнього середовища. В результаті проведеного аналізу останніх досліджень було визначено структуру адаптації та її результативність. З урахуванням сутнісної характеристики видів адаптації й мети нашого дослідження, було запропоновано розширена класифікація видів адаптації підприємства. Було розроблено схему стратегічного розвитку підприємства, як відкритої стаціонарної соціально-економічної системи на основі застосування системного підходу з урахуванням думок сучасних авторів.

Ключові слова: адаптація, адаптивність, бифуркація, стратегія розвитку, бізнес-середовище, нестійкість, зовнішнє середовище.

Кривобок Е.В. ОБОСНОВАНИЕ СОВРЕМЕННОГО ПОДХОДА АДАПТАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ К НЕУСТОЙЧИВОЙ ВНЕШНЕЙ СРЕДЕ

В статье рассмотрены и обоснованы современные подходы, по адаптации предприятия к условиям неустойчивой внешней среды. В результате проведенного анализа последних исследований была определена структура адаптации и ее результативность. С учетом сущностной характеристики видов адаптации и цели нашего исследования, была предложена расширенная классификация видов адаптации предприятия. Была разработана схема стратегического развития предприятия как открытой стационарной социально-экономической системы на основе применения системного подхода с учетом мнений современных авторов.

Ключевые слова: адаптация, адаптивность, бифуркация, стратегия развития, бизнес-среда, неустойчивость, внешняя среда.

Kryvobok K.V. JUSTIFICATION OF THE MODERN APPROACH TO ADAPTATION OF THE ENTERPRISE TO THE UNSTABLE EXTERNAL ENVIRONMENT

The article considers and substantiates modern approaches concerning the adaptation of the enterprise to the conditions of an unstable external environment. The results of the analysis of recent studies have identified the structure of adaptation and its effectiveness. Taking into account the essential characteristics of the types of adaptation and the purpose of our study, an extended classification of types of adaptation of the enterprise was proposed. The scheme of strategic development of the enterprise as an open stationary socio-economic system on the basis of the application of the system approach, taking into account the thoughts of contemporary authors, was developed.

Keywords: adaptation, adaptability, bifurcation, development strategy, business environment, instability, external environment.

Актуальність. Постійне зростання динамічності бізнес-середовища в умовах глобалізації та трансформації економіки України у світову вимагає від вітчизняних підприємств застосування системних процесів адаптації відповідно до тенденцій на постійній основі. Більшість українських промислових підприємств, які мали налагоджену систему виробничо-господарської діяльності, виявились нездатними своєчасно та адекватно реагувати на зміни у нестійкому зовнішньому середовищі, тому що мають нерозвинену систему адаптації і це значно знижує можливості управління.

У зв'язку з цим актуальним стає розвиток теоретичної бази щодо адаптації сис-

теми управління та формування ефективної організаційно-економічної системи адаптації промислового підприємства до мінливих умов зовнішнього середовища з урахуванням впливу факторів та наявного власного потенціалу суб'єкту господарювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій доводить, що питання адаптації підприємства вивчалися багатьма вітчизняними й зарубіжними вченими-економістами, серед яких: Р. Акофф [1], П. Друкер [36], Є. Кузькін [10], Л. Мельник [28], Р. Нельсон [2], О. Пастухова [3], Д. Чуйко [4], Дж. О'Шоннессі [9], Й. Шумпетер [5], В. Ячменьова [6] та ін. В сучасних роботах вчених та фахівців роз-

глянуто проблеми забезпечення стійкого функціонування підприємства на основі відповідності його внутрішніх характеристик зовнішньому оточенню, зокрема через вибір стратегії з безлічі можливих альтернатив та з урахуванням тенденцій нестійкого зовнішнього середовища.

Але, велике різноманіття запропонованих способів пристосування до змін значно ускладнює налагодження процесу адаптації підприємств та його управління. Крім того, результати досліджень терміну «адаптація» показує, що сьогодні не існує єдиного підходу до його визначення (розглядається як процес пристосування, зміни параметрів, складових і самої системи загалом), що ускладнює формування організаційно-економічної системи адаптації підприємства до змін в умовах нестійкого зовнішнього середовища.

Метою статті є обґрунтування підходу щодо адаптації підприємства до змін в умовах нестійкого зовнішнього середовища на основі застосування процесів біфуркації.

Результати дослідження. Сьогодні більшість промислових підприємств України залишаються у стані кризи. Аналіз їх діяльності показав, що керівництво цих підприємств негативні наслідки своєї діяльності пов'язує з наступними трьома причинами: брак власних ресурсів, падіння платоспроможності споживачів та недосконалість державної податкової політики.

Керівники схильні бачити вплив тільки зовнішніх факторів на діяльність підприємства (брак ресурсів – нестабільність ринку, падіння попиту – світова криза, податкова політика – некомпетентність чиновників), що призведе до обмеженого сприйняття реальної ринкової ситуації і як наслідок негативні показники стратегічного розвитку. Головним у вирішенні цих проблем має стати перехід від застарілих форм і методів господарювання до ринкових.

Це потребує формування нового підходу в управлінні підприємством, що передбачає використання ресурсозберігаючих технологій, обґрунтованому управлінському рішенні та моніторингу показників-індикаторів, які використовуються для інтерпретації змін у зовнішньому середовищі.

Промислові підприємства мають власний інноваційний потенціал, завдяки якому можна подолати їх критичне становище. Тому, актуальність розробки системи адаптації підприємства для забезпечення його конкурентоспроможності зросла в сучасних умовах

ринкових стосунків і стає визначальним для виживання.

Р. Акофф у своїй роботі [1] зазначає, що адаптація до швидких змін у зовнішньому середовищі вимагає від нас швидкого та значного корегування того, що ми робимо, і того, як ми це робимо. Як висловився видатний дослідник менеджменту Пітер Друкер [36], керівники тепер повинні управляти порушеннями безперервності, а зміни в управлінні стали головною турботою тих, хто з цим пов'язаний. Н. Зябліцька зосереджує увагу, що «в процесі адаптації особливого значення набуває системність функцій управління, під якою розуміється не тільки взаємоузгодженість між собою таких функцій, як планування, організація, контроль і мотивація, а й відповідність оперативній реалізації даних функцій стратегічному плану розвитку підприємства» [32]. Тому, найкращий спосіб реагування на зміни – це постійний контроль над ними, якому необхідно приділяти багато уваги.

Термін адаптація має складну внутрішню структуру, яка на думку Є. Пастухової [3], вміщує функціональні та процесні складові, що характеризують сутність адаптації та складаються із наступних основних елементів:

1. Адаптивні ознаки – забезпечують виживання системи та її адаптацію до конкретних змін зовнішнього середовища (якісні особливості та властивості системи; сукупність характеристик для забезпечення цілісності системи; збалансованість системи тощо);

2. Адаптивність – здатність системи успішно пристосовуватись до змін у зовнішньому середовищі (потенціальні можливості системи; здатність до оновлення та самовдосконалення; гнучкість внутрішнього середовища системи);

3. Адаптивні процеси – забезпечують трансформацію соціально-економічної системи та її підсистем відповідно до вимог зовнішнього середовища.

Стратегічну модель адаптації підприємства Л. Соколова [35] пропонує будувати на визначенні показника його адаптивності з використанням двох параметрів – конкурентоспроможності та фінансової привабливості. Такий підхід надає можливість створити багатокритеріальну систему оцінки здатності підприємства до пристосування (складається із зовнішньої та внутрішньої складової діяльності суб'єкта господарювання). Розроблені Л. Соколовою рекомендації щодо оцінювання ефекту від реалізації заходів адаптації на підприємстві базуються на врахуванні трьох ключових

чових факторів: 1) доцільність та економічність витрат адаптаційних заходів; 2) належна мотивація персоналу; 3) оцінка якості функціонування системи адаптації.

В умовах нестійкого зовнішнього середовища суттєвого значення набуває результативність адаптації підприємства та її кількісне вираження. Підхід до визначення показника результативності адаптації підприємства, алгоритм його розрахунку та інтерпретацію можливих кількісних значень цього показника розглядає у своїй роботі Ю. Степанова [18]. Вона пропонує алгоритм для проведення аналізу вхідних даних, їх корекцію та рекомендації. Планові й фактичні результати та результативність адаптації описуються за допомогою показників-індикаторів стану підприємства. Запланований результат адаптації досягається за умов мінімальної неузгодженості поточного стану підприємства відповідно зовнішнього середовища. Це визначається рівнянням бажаних значень показників-індикаторів до фактичних. Якщо у підприємства недостатні ресурси для досягнення бажаних значень показників-індикаторів, то встановлюються потенційно можливі або планові їх значення.

На основі проведеного дослідження [3-9; 14-16; 29] та з урахуванням мети нашої роботи під адаптацією промислового підприємства розуміємо безперервний процес пристосування соціально-економічної системи підприємства (кількісні й якісні зміни виробничої та організаційної структури, перерозподіл або перенаправлення потоків, уточнення цілей і стратегії) відповідно до змін факторів зовнішнього середовища, що забезпечує йому конкурентні переваги у нових умовах господарювання.

Вирішальну роль у виживанні підприємств відіграють механізми адаптації, які стабілізують їх діяльність, допомагають вирішити питання ринкової трансформації та проблеми промислового зростання. На думку Л. Мельника «адаптаційні механізми передбачають такий характер змін в системі, що дозволяє їй пристосовуватись до впливу зовнішнього середовища без втрати системою її принципово характерних ознак» [19, с. 47].

А. Розман та І. Денисенко стверджують, що «механізм управління адаптивністю підприємства є сукупністю елементів системи управління (принципів, методів, ресурсів), яка здійснює цілеспрямований вплив на фактори, від яких залежить результативність діяльності, та забезпечує ефективну взаємодію підприємства із середовищем» [20, с. 60].

Крім того, для забезпечення якісної адаптації підприємство має володіти відповідною гнучкістю. Як зазначає Н. Зяблицька гнучкість підприємства «... це здатність отримувати необхідний результат, що дозволяє без докорінної зміни основних виробничих фондів освоювати за певні терміни закономірну кількість виробів, які можуть бути затребувані ринком і в свою чергу в майбутньому забезпечити виживання і розвиток компанії» [32]. Для розкриття гнучкості підприємства складається економіко-математична модель, в якій використовуються два критерії: 1) оцінка результатів діяльності підприємства за визначений період; 2) здатність планувати та прогнозувати процес розвитку у нестійкому зовнішньому середовищі.

Хоча в економічній літературі багато уваги приділяється визначенню видів адаптації, які необхідно враховувати при виборі та використанні адаптивних форм управління підприємствами для забезпечення належного управління, сьогодні не існує єдиного підходу щодо класифікації видів адаптації. Кожна з них має свої недоліки та переваги. Тому, на основі проведеного аналізу джерел та з урахуванням сутнісної характеристики видів адаптації й мети нашого дослідження, пропонуємо взяти за основу наступну класифікацію видів адаптації: 1) За характером змін, що вносяться: активна, пасивна, превентивна, компенсаційна [9; 10]; 2) За періодичністю проведення: постійна, циклічна, періодична, одноразова [11; 12; 13]; 3) За характером змін параметрів системи: параметрична, структурна, комбінована, ресурсна, алгометрична, дескриптивна, конструктивна, декларативна [14; 15; 16]; 4) За пристосуванням до змін факторів зовнішнього середовища: адаптація економічної системи до нововведень, адаптація підприємства до зміни кон'юнктури ринку, адаптація системи до соціально-культурних і політико-правових умов [17]; 5) За способом та характером дії: спеціалізована, універсальна [13]; 6) За ступенем та ефективністю використання: інтенсивна, екстенсивна, інтегрована [11; 12]; 7) За набутим досвідом адаптаційних заходів: статична, динамічна [11; 12]; 8) За результатом реалізації: завершена, не завершена, конструктивна, деструктивна, прибуткова, збиткова, виживання, розвитку [11]; 9) За характером дій суб'єктів прийняття рішень: рефлексивна, рефлексорна [13]; 10) За основною цільовою спрямованістю: інтенційна, супутня [13]; 11) За спрямованістю: виробнича, невиробнича [19]; 12) За строком

проведення: довгострокова, середньострокова, короткострокова.

Частиш за все підприємство одночасно використовує декілька видів адаптації, що залежить від поставленої мети, стану його внутрішнього середовища та тенденцій зовнішнього. На відміну від адаптації підприємства його адаптивність (табл. 1) розглядається фахівцями та науковцями як властивість системи, її здатність і характеристика.

Результати аналізу зовнішнього середовища є визначальними для розробки стратегії розвитку підприємства та формування його організаційно-економічної системи адаптації. Для отримання реальних показників необхідно прискіпливо відстежувати процеси, які відбуваються в оточенні підприємства, оціню-

вати впливовість факторів (макрооточення та мікрооточення) на його діяльність, встановлювати взаємозв'язки та взаємозалежність між факторами та внутрішнім середовищем підприємства, визначити сильні та слабкі його сторони, загрози та можливості, що надає оточення.

Результати аналізу зовнішнього середовища є визначальними для розробки стратегії розвитку підприємства та формування його організаційно-економічної системи адаптації. Для отримання реальних показників необхідно прискіпливо відстежувати процеси, які відбуваються в оточенні підприємства, оцінювати впливовість факторів (макрооточення та мікрооточення) на його діяльність, встановлювати взаємозв'язки та взаємозалежність

Таблиця 1

Визначення поняття «Адаптивність»

№	Автори	Визначення
1	О. Бабич, А. Буднікова[21]	«Адаптивність діяльності підприємства визначається можливістю підтримки в динаміці відповідності між внутрішнім потенціалом і зовнішнім середовищем, яка досягається шляхом відповідності мобільності підприємства, швидкості реагування на зміни ...»
2	А. Бекмурзіна, К. Бояринова [22]	«Адаптивність – це складний критерій, що характеризується здатністю системи оперативно пристосовуватись до змін внутрішнього та зовнішнього середовищ ... та можливістю трансформації ...»
3	А. Бойко [23, с. 8]	Адаптивність – це «... здатність змінювати параметри та функції при зовнішніх впливах для забезпечення самого існування системи»
4	А. Кайгородцев, Т Ластаєв [24]	«... це властивість системи, що визначає її здатність успішно пристосовуватися до умов зовнішнього середовища, що змінюється»
5	К. Чуйко [4]	«... інтегральна властивість, що полягає в пристосуванні до внутрішньофірмових і макроекономічних змін та в багатоаспектності, що виражається в економічних відносинах»
6	М. Турко [25, с. 39]	Адаптивність підприємства це «... категорія, яка характеризує його здатність як відкритої системи пристосовуватися до змін у внутрішньому і зовнішньому середовищі для забезпечення бажаної ефективності діяльності»
7	О. Сущенко [26]	«... здатність структури стратегічного потенціалу оперативно реагувати на цілеспрямовані зміни у функціонуванні підприємства та можливість пристосування її окремих елементів до цих змін»
8	В. Ячменьова, З. Османова [27, с. 352]	Адаптивність використовує як «... характеристику соціально-економічної системи, необхідну для визначення характеру та ступеня структурних змін на мезорівні»
9	В. Отенко, О. Колодіна [28]	«... здатність реагувати на мінливість умов функціонування та розвитку і забезпечувати пристосованість у процесах з метою досягнення такого фінансово-економічного стану, що дозволяє зберегти економічну безпеку підприємства»
10	И. Минко[29]	«Адаптивність - властивість системи, об'єкта пристосовуватися до змін умов зовнішнього оточення і внутрішнього середовища»
11	Р. Фатхутдінов [30, с. 101]	«Адаптивність системи характеризує здатність системи нормально (відповідно до заданих параметрів) функціонувати при зміні параметрів зовнішнього середовища, здібність системи пристосовуватись до цих змін»
12	Н. Лобанова [31, с. 4]	«під адаптивністю розуміється процес цілеспрямованої зміни параметрів, структури і властивостей об'єкта у відповідь на зміни, що відбуваються»

між факторами та внутрішнім середовищем підприємства, визначити сильні та слабкі його сторони, загрози та можливості, що надає оточення.

Фактори зовнішнього середовища мають складну структуру та велику кількість, що ускладнює їх моніторинг. Зміна одного із факторів призводить до зміни інших. Тому, основним завданням менеджменту є забезпечення балансу між впливом зовнішніх факторів та можливостями (наявним потенціалом) підприємства на основі обміну виробленої продукції на необхідні ресурси (інформаційні, фінансові, енергетичні, матеріальні та ін.), які знаходяться у зовнішньому середовищі. Стратегічне управління підприємством має бути спрямоване на довгострокову перспективу задля стійкого функціонування.

Складність процесу адаптації підприємства у нестійкому зовнішньому середовищі потребує розглянути механізми біфуркації, застосування яких надає можливість запропонувати несподіване або нелінійне рішення (використання траєкторії біфуркації). Незважаючи на велику кількість потрібних ресурсів для біфуркації її застосування надає значні конкурентні переваги.

Згідно твердження Л. Мельника [19, с. 250] трансформація гомеостазу підприємства як відкритої стаціонарної системи може відбуватись за двома її видами: прогресивна або регресивна. Прогресивна трансформація гомеостазу відбувається, якщо соціально-економічна система має ресурсний потенціал в результаті чого і виникають передумови підвищення рівня гомеостазу. Регресивна трансформація гомеостазу здійснюється, якщо підприємство не в змозі підтримувати існуючий рівень виробництва товарів та послуг.

Зміна гомеостазу підприємства представляє собою біфуркацію, яка має ряд особливостей [19, с. 250]: 1) розгалуженість можливостей надає підприємству перспективу обрати найкращий сценарій для власного розвитку, який є найбільш вигідним; 2) це якісний прорив для підприємства (з теоретичної точки зору), після якого приходить новий гомеостаз, а існуючий, заснований на застарілих технологіях, перестає існувати; 3) проблема трансформації гомеостазу має загальні закономірності, що потребує вирішення відповідних завдань: визначення базового рівня нового гомеостазу; визначення оптимального варіанту здійснення трансформаційних процесів у часі; визначення джерел інвестицій; формування мотиваційного інструментарію для

забезпечення трансформаційних процесів.

На думку Л. Мельника «біфуркаційні механізми передбачають такий характер змін в системі, при якому система втрачає свої принципово характерні ознаки, переходячи до нової якості, хоча й зберігає спадковий зв'язок з колишнім станом» [19, с. 48].

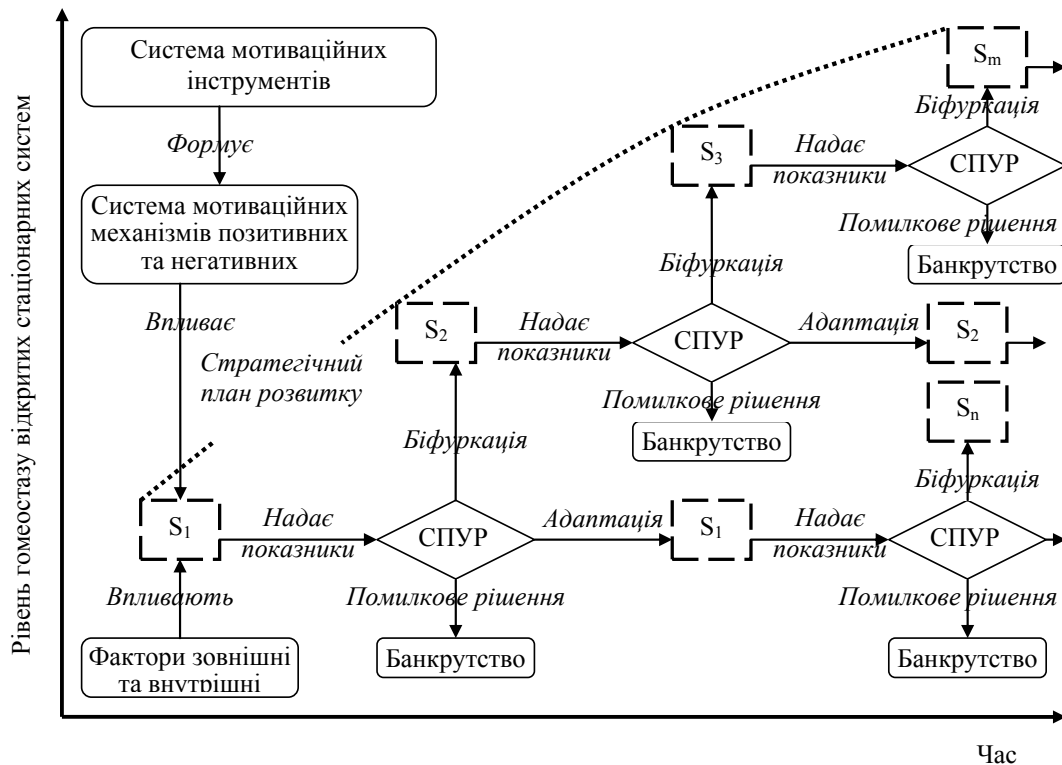
Враховуючи підхід Р. Дафта, який систему визначає як «набір взаємодіючих елементів, які отримують з навколишнього середовища деякі вхідні дані, трансформують їх і видають у навколишнє середовище деякі вихідні дані» [33, с. 20], під системою ми розуміємо сукупність взаємозалежних або взаємодіючих елементів, що утворюють єдине ціле, яке виконує певні функції.

Для представлення цілісної картини розвитку економіки (зовнішнього середовища підприємства) нами буде застосоване системний підхід до управління, згідно якого підприємство розглядається як відкрита стаціонарна система у розрізі соціального та фізичного об'єкту у складі загальної цілісної системи [19]. Дж. О'Шоннесі зазначає, що «для того, щоб зрозуміти, як система виконує свою функцію, необхідно дізнатися, як всі її елементи взаємопов'язані один з одним і як вона пов'язана з системою, що утворює її зовнішнє середовище» [9]. Схему стратегічного розвитку підприємства як відкритої стаціонарної соціально-економічної системи на основі застосування системного підходу з урахуванням думок авторів [8; 9; 19; 30] запропоновано на рис. 1.

Підприємство, що представляє собою відкриту стаціонарну систему (рис. 1) знаходиться у початковому стані (S1) під впливом факторів зовнішнього та внутрішнього середовища. На підставі наявних показників (характеристик системи S1) керівництвом приймається стратегічне рішення щодо подальшого розвитку підприємства та застосовуються відповідні механізми: адаптації або біфуркації.

В результаті реалізації «трансформаційних еволюційних механізмів» [19] система S1 пристосовується до змін зовнішнього середовища залишаючи свої принципіальні (суттєві) відмінні ознаки (зберігає свою цілісність), або трансформується у новий стан S2, S3, Sn, Sm, що передбачає характер змін, при якому відкрита стаціонарна система втрачає свої первинні принципіальні відмінні ознаки та переходить в новий якісний стан, але зберігає спадковий зв'язок із попереднім станом.

Важливим при застосуванні трансформаційних механізмів чітко уявляти рівень соці-



Де S_1 – початковий стан підприємства як відкритої стаціонарної системи;
 S_2, S_3, S_n, S_m – стан підприємства після застосування механізмів біфуркації;
 СПУР – система прийняття управлінських рішень

Рис. 1. Стратегічний розвиток підприємства
 (розроблено автором)

ально-економічного розвитку системи для правильного визначення точки біфуркації, яка є критичною. О. Кусакіна та Є. Скиперска [34] стверджують, що у цій точці система стає нестійкою щодо флуктуацій і виникає невизначеність її подальшого розвитку: система залишається нестійкою і вона руйнується або набуває нового більш високого рівня впорядкованості.

У якості ефективних інструментів для розвитку підприємства як відкритої стаціонарної соціально-економічної системи сучасні вчені та практики рекомендують використовувати синергетичні концепції управління. При такому підході підприємство розглядається як соціально-економічна система, яка самоорганізується та саморозвивається, а управління нею передбачає узгоджене застосування методів спрямованої дії та природних процесів самоорганізації. Таке складне адаптивне управління підприємством можливо реалізувати тільки з використанням комплексного підходу, який

передбачає застосування різних методів і потребує наявності інтегрованого механізму розвитку підприємства як системи, яка самоорганізується.

Висновки. Адаптація промислового підприємства до змін нестійкого зовнішнього середовища це складний процес, який неможливо реалізувати без формування сучасної організаційно-економічної системи адаптації підприємства. В основі запропонованого нами підходу щодо адаптації підприємства в умовах нестійкого зовнішнього середовища використовуються механізми біфуркації. Основою для прийняття обґрунтованих управлінських рішень мають стати результати моніторингу з використанням показників-індикаторів, які характеризують тенденції змін. Але, складні процеси гомеостазу підприємства, в умовах мінливого середовища, потребує додаткового дослідження впливу факторів макро- та мікросередовища на діяльність промислових підприємств, їх взаємозв'язків та взаємозалежності.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Акофф Р. Планирование будущего корпорации. – Перевод с английского. Общая редакция и предисловие доктора экономических наук В. И. Данилова-Данильяна. – М., 1985. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://gtmarket.ru/files/book/Russell_Ackoff_Creating_the_Corporate_Future.pdf
2. Нельсон Р. Р. Эволюционная теория экономических изменений / Ричард Р. Нельсон, Сидней Дж. Уинтер. [Перевод с английского М. Я. Каждана. Научный редактор перевода В. Л. Макаров.]. – М.: Дело, – 2002. – 536 с.
3. Пастухова Е. А. Адаптация экономической системы к изменениям внешней среды / Е. А. Пастухова. Научный журнал. Современные наукоемкие технологии. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.top-technologies.ru/ru/article/view?id=22812>
4. Чуйко К. С. Формирование адаптивности фирмы в условиях ускорения рыночных изменений: автореф. дис. канд. экон. наук : спец. 08.00.01 “Экономическая теория” / К. С. Чуйко. – М., 2007. – 25 с.
5. Шумпетер И. Теория экономического развития: исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры. – М.: Прогресс, 1982. – 455 с.
6. Ячменьова В. М. Сутність поняття «адаптація» та «адаптивність» / В. М. Ячменьова, З. О. Османова // Вісник Національного університету "Львівська політехніка". – 2010. – № 684 : Проблеми економіки та управління. – С. 346–353.
7. Савченко В. А. Управління розвитком персоналу: Навч. посіб. / В. А. Савченко. – Київ : КНЕУ, 2002. – 374 с.
8. Адаптивные модели в системах принятия решений: Монография / под ред. Н. А. Кизима, Т. С. Клебановой. – Харьков : Издательский дом «ИНЖЕК», 2007. – 368 с.
9. О' Шонесси Дж. Принципы организации управления фирмой. – М.: «Сирин», 2001. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.management.com.ua/bp/bp023-10.html> (глава 10)
10. Кузькін Є. Ю. Проблеми адаптації підприємств до умов зовнішнього середовища : монографія / Є. Ю. Кузькін. – К. : «Зовнішня торгівля», 2008. – 236 с.
11. Кудлаєнко С. В. Теоретичні основи поняття «адаптація підприємств» / С. В. Кудлаєнко // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 5. – С. 172–174.
12. Мельник А. О. Економічна адаптація підприємств у механізмі підвищення їх конкурентоздатності / А. О. Мельник // Вісник Технологічного університету Поділля. – 2004. – № 6. – С. 206–210.
13. Орлова К. Організаційно-економічні засади адаптації підприємств добувної промисловості до зовнішнього середовища / К. Орлова // Соціально-економічні проблеми і держава. – 2013. – Вип. 1 (8). – С. 181–189.
14. Раевнева Е. В. Адаптивное управление поведением предприятия: категориальный базис / Е. В. Раевнева, Е. Н. Кучерук // Бизнес-Информ. – 2007. – № 6. – С. 122–130.
15. Петренко О. О. Аналіз сучасних підходів щодо визначення типів адаптації підприємства / О. О. Петренко // Управління розвитком. – 2011. – № 4. – С. 115–117.
16. Ждаміров Є. Ю. Види адаптації сільськогосподарських підприємств до умов ринку // Економіка підприємств, 2010. // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://rusnauka.com/2_ANR_2010/Economics/12_57844.doc.htm
17. Козаченко Г. В. Економічна безпека підприємства: сутність та механізм забезпечення : монографія / Г. В. Козаченко, В. П. Пономарьов, О. М. Ляшенко. – К. : Лібра, 2003. – 280 с.
18. Степанова Ю. Л. Результативність адаптації підприємства в забезпеченні його економічної безпеки / Ю. Л. Степанова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://eme.ucoz.ua/pdf/251/18Step.pdf>
19. Мельник Л. Г. Экономика развития: Монография. – Сумы: ИТД «Университетская книга», 2006. – 662 с.
20. Розман А. Механізм управління адаптивністю бізнес-моделі підприємства роздрібною торгівлю / А. Розман, І. Денисенко // Економіст №4, квітень, 2014. – С. 56-60.
21. Бабич О. В. Особенности адаптации деятельности предприятия к современным условиям / О. В. Бабич, А. Л. Будникова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://cyberleninka.ru/article/v/osobennosti-adaptatsii-deyatelnosti-predpriyatiya-k-sovremennym-usloviyam>
22. Бекмурзіна А. М. Адаптивність виробничо-економічної системи підприємства до інноваційних змін / А. М. Бекмурзіна, К. О. Бояринова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ape.fmm.kpi.ua/article/viewFile/66837/pdf_8
23. Бойко А. В. Концептуалізація стійкості національної економіки / А. В. Бойко // Вісник КНТЕУ. – 2014. – № 1. – С. 5–19. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://visnik.knteu.kiev.ua/files/2014/01/2.pdf>
24. Ластаев Т.Т. Механизм агропромышленной интеграции / Т.Т. Ластаев, А.А. Кайгородцев // Вестник КАССУ. – 2006. – №4. – С. 10–12.
25. Турко М. О. Теоретичні підходи до визначення категорії «економічна адаптивність підприємства» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://easterneurope-ebm.in.ua/journal/1_2016/04.pdf

26. Сущенко О.А. Формування стратегічного потенціалу підприємства : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / О. А. Сущенко. – Луганськ, 2002. – 19 с.
27. Ячменьова В. М. Сутність понять «адаптація» та «адаптивність» / В. М. Ячменьова, З. О. Османова // Вісник Національного університету "Львівська політехніка". – 2010. – № 684 : Проблеми економіки та управління. – С. 346–353.
28. Отенко В. І. Місце економічної адаптивності підприємства у множині його властивостей / В. І. Отенко, О. М. Колодіна // Економічні науки: Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 3. – Т. 2. – С. 43–47.
29. Минко И.С. Адаптивность и инновации в экономических системах / Минко И.С., Шамина Л.К. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://economics.iibt.ifmo.ru/file/article/6592.pdf>
30. Фатхутдинов Р. А. Стратегический маркетинг: Учебник. – М.: ЗАО "Бизнес-школа "Интел-Синтез", 2000. – 640 с.
31. Лобанова Н. Задача проектирования адаптивных механизмов управления развивающейся организации / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://oreluniver.ru/file/chair/evtiib/opk/conf/sect4/UDK_681_ODNA_STATYA_PESN.pdf
32. Зяблицкая Н. В. Основные характеристики процесса адаптации предприятий к современным условиям / Н. В. Зяблицкая. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://teoria-practica.ru/rus/files/arhiv_zhurnala/2015/24/economics/zyablitskaya.pdf
33. Дафт Р. Организации. Учебник для психологов и экономистов. -СПб.: прайм-ЕВРОЗНАК, 2002 – 352с.
34. Кусакина О. Н. Методические подходы к оценке социально-экономической эффективности интеграции / О. Н. Кусакина, Е. В. Скиперская. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.sworld.com.ua/konfer29/958.pdf>
35. Соколова Л. В. Організаційно-економічне забезпечення адаптації підприємств до невизначеності бізнес-середовища : автореф. дис. на здобуття наукового ступеню доктора екон. наук : 08.06.01 «Економіка, організація та управління підприємствами» / Соколова Людмила Василівна. – Д., 2006. – 34 с.
36. Друкер П. Задачи менеджмента в XXI веке: пер. с англ. / П. Друкер. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2004. – 272 с.

REFERENCES:

1. Akoff R. Planirovanie buduschego korporatsii. – Perevod s angliyskogo. Obschaya redaktsiya i predislovie doktora ekonomicheskikh nauk V. I. Danilova-Danilyana. – М., 1985. [Elektronnyy resurs]. – Rezhim dostupa: http://gtmarket.ru/files/book/Russell_Ackoff_Creating_the_Corporate_Future.pdf
2. Nelson R. R. Evolyutsionnaya teoriya ekonomicheskikh izmeneniy / Richard R. Nelson, Sidney Dzh. Uinter. [Perevod s angliyskogo M. Ya. Kazhdana. Nauchnyiy redaktor perevoda V. L. Makarov.]. – М.: Delo, – 2002. – 536 s.
3. Pastuhova E. A. Adaptatsiya ekonomicheskoy sistemy k izmeneniyam vneshney sredy / E. A. Pastuhova. Nauchnyiy zhurnal. Sovremennyye naukoemkie tehnologii. [Elektronnyy resurs]. – Rezhim dostupa: <https://www.top-technologies.ru/ru/article/view?id=22812>
4. Chuyko K. S. Formirovanie adaptivnosti firmy v usloviyah uskoreniya ryinochnykh izmeneniy: avtoref. dis. kand. ekon. nauk : spets. 08.00.01 "Ekonomicheskaya teoriya" / K. S. Chuyko. – М., 2007. – 25 s.
5. Shumpeter I. Teoriya ekonomicheskogo razvitiya: issledovanie predprinimatelskoy pribyili, kapitala, kredita, protsenta i tsikla kon'yunktury. – М.: Progress, 1982. – 455 s.
6. Yachmen'ova V. M. Sutnist' ponyat' «adaptatsiya» ta «adaptivnist'» / V. M. Yachmen'ova, Z. O. Osmanova // Visnyk Natsional'noho universytetu "L'vivs'ka politehnika". – 2010. – # 684 : Problemy ekonomiky ta upravlinnya. – S. 346–353.
7. Savchenko V. A. Upravlinnya rozvytkom personalu: Navch. posib. / V. A. Savchenko. – Kyiv : KNEU, 2002. – 374 s.
8. Adaptivnyie modeli v sistemah prinyatiya resheniy: Monografiya / pod. red. N. A. Kizima, T. S. Klebanovoy. – Harkov : Izdatelskiy dom «INZhEK», 2007. – 368 s.
9. O`Shonessi Dzh. Printsipy organizatsii upravleniya firmoy. – М.: «Sirin», 2001. [Elektronnyy resurs]. – Rezhim dostupa: <http://www.management.com.ua/bp/bp023-10.html> (glava 10)
10. Kuz'kin Ye. Yu. Problemy adaptatsiyi pidpryyemstv do umov zovnishn'oho seredovishcha : monografiya / Ye. Yu. Kuz'kin. – К. : «Zovnishnya torhivlya», 2008. – 236 s.
11. Kudlayenko S. V. Teoretychni osnovy ponyattya «adaptatsiya pidpryyemstv» / S. V. Kudlayenko // Visnyk Khmel'nyts'koho natsional'noho universytetu. – 2009. – # 5. – S. 172–174.
12. Mel'nyk A. O. Ekonomichna adaptatsiya pidpryyemstv u mekhanizmi pidvyshchennya yikh konkurentozdatnosti / A. O. Mel'nyk // Visnyk Tekhnolohichnoho universytetu Podillya. – 2004. – # 6. – S. 206–210.

13. Orlova K. Orhanizatsiyno-ekonomichni zasady adaptatsiyi pidpryyemstv dobuvnoyi promyslovosti do zovnishn'oho seredovyshcha / K. Orlova // Sotsial'no-ekonomichni problemy i derzhava. – 2013. – Vyp. 1 (8). – S.181–189.
14. Raevneva E. V. Adaptivnoe upravlenie povedeniem predpriyatiya: kategorialnyiy bazis / E. V. Raevneva, E. N. Kucheruk // Biznes-Infom. – 2007. – # 6. – S. 122–130.
15. Petrenko O. O. Analiz suchasnykh pidkhodiv shchodo vyznachennya typiv adaptatsiyi pidpryyemstva / O. O. Petrenko // Upravlinnya rozvytkom. – 2011. – # 4. – S. 115–117.
16. Zhdamirov Ye. Yu. Vydy adaptatsiyi sil's'kohospodars'kykh pidpryyemstv do umov rynku // Ekonomika pidpryyemstv, 2010. // [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: http://rusnauka.com/2_ANR_2010/Economics/12_57844.doc.htm
17. Kozachenko H. V. Ekonomichna bezpeka pidpryyemstva: sutnist' ta mekhanizm zabezpechennya : monohrafiya / H. V. Kozachenko, V. P. Ponomar'ov, O. M. Lyashenko. – K. : Libra, 2003. – 280 s.
18. Stepanova Yu. L. Rezul'tatyvnist' adaptatsiyi pidpryyemstva v zabezpechenni yoho ekonomichnoyi bezpeky / Yu. L. Stepanova [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://eme.ucoz.ua/pdf/251/18Step.pdf>
19. Melnik L. G. Ekonomika rozvitiya: Monografiya. – Sumyi: ITD «Universitetskaya kniga», 2006. – 662 s.
20. Rozman A. Mekhanizm upravlinnya adaptyvniystu biznes-modeli pidpryyemstva rozdribnoyi torhivli / A. Rozman, I. Denysenko // Ekonomist #4, kviten', 2014. – S. 56-60.
21. Babich O. V. Osobennosti adaptatsii deyatelnosti predpriyatiya k sovremennym usloviyam / O. V. Babich, A. L. Budnikova [Elektronnyy resurs]. – Rezhim dostupu: <https://cyberleninka.ru/article/v/osobennosti-adaptatsii-deyatelnosti-predpriyatiya-k-sovremennym-usloviyam>
22. Bekmurzina A. M. Adaptyvniyst' vyrobnycho-ekonomichnoyi systemy pidpryyemstva do innovatsiynykh zmin / A. M. Bekmurzina, K. O. Boyarynova [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: http://ape.fmm.kpi.ua/article/viewFile/66837/pdf_8
23. Boyko A. V. Kontseptualizatsiya stiykosti natsional'noyi ekonomiky / A. V. Boyko // Visnyk KNTEU. – 2014. – # 1. – S. 5–19. [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://visnik.knteu.kiev.ua/files/2014/01/2.pdf>
24. Lastaev T.T. Mehanizm agropromyishlennoy integratsii / T.T. Lastaev, A.A. Kaygorodtsev // Vestnik KASSU. – 2006. – #4. – S. 10–12.
25. Turko M. O. Teoretychni pidkhody do vyznachennya katehoriyi «ekonomichna adaptyvniyst' pidpryyemstva» [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: http://easterneurope-ebm.in.ua/journal/1_2016/04.pdf
26. Sushchenko O.A. Formuvannya stratehichnoho potentsialu pidpryyemstva : avtoref. dys. na zdobuttya nauk. stupenya kand. ekon. nauk : spets. 08.06.01 «Ekonomika, orhanizatsiya i upravlinnya pidpryyemstvamy» / O. A. Sushchenko. – Luhans'k, 2002. – 19 s.
27. Yachmen'ova V. M. Sutnist' ponyat' «adaptatsiya» ta «adaptyvniyst'» / V. M. Yachmen'ova, Z. O. Osmanova // Visnyk Natsional'noho universytetu "L'vivs'ka politekhnika". – 2010. – # 684 : Problemy ekonomiky ta upravlinnya. – S. 346–353.
28. Otenko V. I. Mistse ekonomichnoyi adaptyvniysti pidpryyemstva u mnozhyni yoho vlastyvostey / V. I. Otenko, O. M. Kolodina // Ekonomichni nauky: Visnyk Khmel'nyts'koho natsional'noho universytetu. – 2009. – # 3. – T. 2. – S. 43–47.
29. Minko I.S. Adaptivnost i innovatsii v ekonomicheskikh sistemah / Minko I.S., Shamina L.K. [Elektronnyy resurs]. – Rezhim dostupu: <http://economics.ihbt.ifmo.ru/file/article/6592.pdf>
30. Fathutdinov R. A. Strategicheskyy marketing: Uchebnik. – M.: ZAO "Biznes-shkola "Intel-Sintez", 2000. – 640 s.
31. Lobanova N. Zadacha proektirovaniya adaptivnykh mekhanizmov upravleniya razvivayuscheysya organizatsii / [Elektronnyy resurs]. – Rezhim dostupu: http://oreluniver.ru/file/chair/evtiib/opk/conf/sect4/UDK_681_ODNA_STATYA_PECH.pdf
32. Zyablitskaya N. V. Osnovnyie harakteristiki protsessa adaptatsii predpriyatiy k sovremennym usloviyam / N. V. Zyablitskaya. [Elektronnyy resurs]. – Rezhim dostupu: http://teoria-practica.ru/rus/files/arhiv_zhurnala/2015/24/economics/zyablitskaya.pdf
33. Daft R. Organizatsii. Uchebnik dlya psihologov i ekonomistov. -SPb.: praym-EVROZNAK, 2002 – 352s.
34. Kusakina O. N. Metodicheskie podhody k otsenke sotsialno-ekonomicheskoy effektivnosti integratsii / O. N. Kusakina, E. V. Skiperskaya. [Elektronnyy resurs]. – Rezhim dostupu: <http://www.sworld.com.ua/konfer29/958.pdf>
35. Sokolova L. V. Orhanizatsiyno-ekonomichne zabezpechennya adaptatsiyi pidpryyemstv do nevyznachenosti biznes-seredovyshcha : avtoref. dys. na zdobuttya naukovooho stupenyu doktora ekon. nauk : 08.06.01 «Ekonomika, orhanizatsiya ta upravlinnya pidpryyemstvamy» / Sokolova Lyudmyla Vasylivna. – D., 2006. – 34 s.
36. Druker P. Zadachi menedzhmenta v HHI veke:per. s angl. / P. Druker. – M.: Izdatelskiy dom «Vilyams», 2004. – 272 s.

УДК 658.15

Підвищення ефективності використання трудового потенціалу підприємств

Ладунка І.С.кандидат економічних наук, доцент,
Бердянський державний педагогічний університет**Буркова М.С.**студентка
Бердянського державного педагогічного університету

Стаття присвячена актуальним питанням формування і використання трудового потенціалу підприємств. Проаналізовано поняття та структуру трудового потенціалу. Розглянуто основні засоби підвищення ефективності використання трудового потенціалу. Окреслено напрями покращення ефективності використання трудового потенціалу підприємств.

Ключові слова: трудовий потенціал, структура трудового потенціалу, управління трудовим потенціалом, кадрова робота, ринок праці.

Ладунка И.С., Буркова М.С. ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЙ

Статья посвящена актуальным вопросам формирования и использования трудового потенциала предприятий. Проанализированы понятие и структура трудового потенциала. Рассмотрены основные средства повышения эффективности использования трудового потенциала. Определены направления повышения эффективности использования трудового потенциала предприятий.

Ключевые слова: трудовой потенциал, структура трудового потенциала, управления трудовым потенциалом, кадровая работа, рынок труда.

Ladunka I.S., Burkova M.S. INCREASING THE EFFICIENCY OF EMPLOYING THE LABOR POTENTIAL OF ENTERPRISES

The article is devoted to the actual issues of formation and use of labor potential of enterprises. The concept and structure of labor potential are analyzed. The main means of increasing the efficiency of labor potential use are considered. The directions of improving the efficiency of employing the labor potential of enterprises are outlined.

Keywords: labor potential, labor potential structure, labor potential management, personnel work, labor market.

Постановка проблеми. Формування трудового потенціалу і перспективи його використання є визначальними для майбутнього України та створення умов переходу до інноваційної моделі розвитку. В той же час, рівень і якість трудового потенціалу виступають фундаментом життєзабезпеченості та стабільності у суспільстві, відіграють провідну роль у забезпеченні конкурентоспроможності економіки України.

Трудовий потенціал формує економічно активне населення, що зайнято в суспільному виробництві і складає пропозицію робочої сили на ринку праці. Ефективність реалізації фізичних і інтелектуальних здібностей працездатної особи залежить від умов, у яких використовується її робоча сила. Цим обумовлений результат економічної діяльності працездатного населення. Трудовий потенціал формується на різних рівнях управління: національному, регіональному, а також на

рівні господарюючого суб'єкта. Відповідною силою, здатною створити конкурентоспроможну, соціально зорієнтовану ринкову економічну систему є працездатне населення, що має активну трудову позицію. Забезпечити зростання виробництва конкурентоспроможної продукції можливо на основі ефективного використання трудового потенціалу, який у широкому розумінні являє сукупність, елементами якої є працездатне населення, що характеризується кількісними та якісними показниками.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Проблеми формування та використання трудового потенціалу досліджували багато зарубіжних і вітчизняних учених, а саме: Ведерников М. Д., Верхоглядова Н. І., Войнарченко М. П., Генкін Б. М., Гладчак Н. В., Гончар О. І., Данилюк М. І, Долішній М. І., Зубрицька Я. О., Кібанов А. Я., Кисла А. О., Кравченко І. М., Лич Г. В., Миронова Л. Г., Міценко Н. Г., Нижник

В. М., Новікова М. М., Олексюк О. І., Посилкіна О. В., Рєпіна І. М., Ровенська В. В., Русінко М. І., Савіна Г. Г., Самійленко С. М., Сарапука Е. В., Сідоренко В. В., Смолюк В. Л., Соломніков І. В., Тельнов А. С., Тютлікова В. В., Уткіна Ю. М., Федонін О. С., Харун О. А., Череп А. В., Шарко М. В., Янковська Л. А. та ін.

В той же час, незважаючи на широкий спектр досліджень різноманітних аспектів розвитку трудового потенціалу, питання ефективності його використання залишаються нерозкритими повною мірою.

Метою статті є дослідження ефективності використання трудового потенціалу та стратегії щодо її підвищення.

Результати дослідження. Сучасний етап реформування та оновлення українського суспільства характеризується спадом виробництва, макроекономічною кризою, офіційним та прихованим безробіттям, значним погіршенням рівня життя населення держави та її окремих регіонів. Кризова соціально-економічна ситуація в країні кардинально змінює умови відтворення і функціонування людини. Це проявляється в погіршенні медико-демографічних параметрів трудового потенціалу, активізації процесів трудової міграції, безповоротній втраті освітнього, професійно-кваліфікаційного, мотиваційного потенціалів. В цих умовах постановка та вирішення проблеми підвищення ефективності використання трудового потенціалу потребує глибоких змін у формах і методах управління та використання ним на державному та регіональному рівнях.

Трудовий потенціал являє собою сукупну здатність фізичних та духовних властивостей окремого працівника досягати у заданих умовах певних результатів діяльності, з одного боку, та здатність вдосконалюватись у процесі труда, вирішувати нові завдання, що виникають в результаті змін у трудовому процесі, – з іншого.

Трудовий потенціал – це самостійна, динамічна соціально-економічна категорія, яка характеризує трудову здатність та потенціал людини, колективу, регіону, країни до продуктивної праці і служить інтегральною оцінкою участі людини у суспільно-корисній праці.

Трудовий потенціал – це кількість та якість наявних трудових ресурсів з урахуванням можливості їх збільшення при поточному рівні розвитку науки і техніки [1].

Восьмикомпонентна структура трудового потенціалу приведена в підручнику Генкіна Б.М. [2] та включає в себе наступні компоненти: здоров'я, моральність та вміння пра-

цювати в колективі, творчі здібності, активність, організованість, освіту, професіоналізм, ресурси робочого часу (таблиця 1).

Основними задачами управління трудовим потенціалом на підприємстві мають бути: виявлення найбільш істотних структурних зрушень в професійному складі та кваліфікаційному рівні робітників, що викликані зміною технологій та постійним оновленням асортименту товарів та послуг; визначення проектної величини трудового потенціалу колективу та складу вивільнених робітників в результаті зміни структури надання послуг, впровадження комплексної комп'ютеризації та автоматизації процесів; оптимізація та виявлення додаткових потреб підприємства в кваліфікованій робочій силі за групами провідних професій; розстановка відібраних кадрів за робочими місцями у відповідності з трудовим потенціалом робітника; організація та розвиток системи, що сприяє підвищенню мобільності робочої сили та росту трудового потенціалу колективу; створення умов, що сприятимуть більш повному та продуктивному використанню потенційних можливостей кожного члена колективу; визначення найбільш раціональних джерел забезпечення додаткових потреб в робочих кадрах та їх підготовка в різних ланках системи навчання підприємства та професійно-технічної освіти.

В умовах перехідної економіки напрямами покращення ефективного використання трудового потенціалу в Україні можуть бути [3; 4; 5]:

1) активна політика держави: напрями політики включають соціальну підтримку, розвиток гнучкого ринку праці, його правове забезпечення, працевлаштування, підготовку і перепідготовку кадрів;

2) збільшення кількості, поліпшення якості робочих місць (створення нових та реконструкції вже існуючих робочих місць, зменшення робочих місць з шкідливими умовами праці, захист середовища);

3) виходячи з особливостей сучасного ринку праці – поширеність підприємницької діяльності, ринок праці не може існувати поза конкурентною, заснованою на приватній власності економікою і демократичними суспільними інститутами, що відповідають світовим стандартам;

4) витрати на розвиток трудових ресурсів, що поступають з державного бюджету, від приватних фірм, корпорацій і окремих підприємців, мають не обкладатися податками та ставити трудящих у зв'язку з цим в юридичну

Таблиця 1

Показники компонентів трудового потенціалу

Компоненти трудового потенціалу	Об'єкти аналізу та показники, що їм відповідають		
	Людина	Організація	Суспільство
Здоров'я	Працездатність. Час відсутності на роботі через хворобу	Втрати робочого часу через хвороби та травми. Затрати на забезпечення здоров'я персоналу	Середня тривалість життя. Затрати на охорону здоров'я. Смертність за віковими категоріями
Моральність	Відношення до оточуючих	Взаємовідносини між співробітниками. Втрати від конфліктів	Відношення до інвалідів, дітей, людей похилого віку. Злочинність, соціальна напруженість
Творчий потенціал	Творчі здібності	Кількість винаходів, патентів, раціоналізаторських пропозицій, нових виробів на одного працівника	Доходи від авторських прав. Кількість патентів та міжнародних премій на одного мешканця країни
Активність	Прагнення до реалізації здібностей. Заповзятливість	Підприємницька активність	Темпи технічного прогресу
Організованість та асертивність	Акуратність, раціональність, дисциплінованість, обов'язковість, порядність, доброзичливість	Втрати від порушення дисципліни. Чистота. Своєчасне виконання обов'язків. Ефективне співробітництво	Якість законодавства. Якість доріг та транспорту. Дотримання договорів та законів
Освіта	Знання. Кількість років навчання в школі та вузі	Доля спеціалістів з вищою та середньою освітою в загальній кількості робітників. Витрати на підвищення кваліфікації персоналу	Середня кількість років навчання в школі та вузі. Доля затрат на освіту в державному бюджеті
Професіоналізм	Вміння. Рівень кваліфікації	Якість продукції. Втрати від браку	Прибутки від експорту. Втрати від аварій
Ресурси робочого часу	Час зайнятості протягом року	Кількість робітників. Кількість годин роботи за рік одного робітника	Працездатне населення. Кількість зайнятих. Рівень безробіття. Кількість годин зайнятості за рік

або фактичну залежність від підприємців, держави, суспільства в цілому;

5) надання можливостей міжнародного працевлаштування на користь якнайкращої реалізації робочої сили (працевлаштування не в Україні);

6) покращення використання ефективного організаційного принципу ринку праці – співпраця між підприємцями, профспілками і державою;

7) запозичення досвіду зарубіжних країн щодо укладення колективних договорів на вищому національному рівні між асоціацією підприємців і керівництвом профспілок; на рівні корпорацій і окремих підприємств;

8) розробка проекту для застосування на практиці загальнодоступних банків даних, що

мають надавати кожному, хто шукає роботу, повної інформації про вакантні місця по професіях, галузях і регіонах країни;

9) покращення якості освіти; запровадження курсів, систем підвищення освітнього рівня безробітних, перепідготовка за професіями, що мають попит на ринку праці; організація семінарів для молодих спеціалістів, які допоможуть їм оволодіти вміннями самопрезентації, проаналізувати власні очікування, співвіднести їх з потребами ринку праці, знайти на ньому своє місце;

10) державне фінансування програм ринку праці, що сприяє активному розвитку трудових ресурсів включає: забезпечення географічної мобільності робочої сили шляхом фінансування переїзду сімей в райони, де є

вакантні робочі місця, з гарантією поліпшення матеріальних умов життя; організація для молоді суспільних робіт з гідною платою; заохочення підприємців до прийняття на роботу людей з обмеженими здібностями та спеціальне технічне устаткування робочих місць для них; стимулювання розвитку підприємницької діяльності; збільшення соціального захисту населення на ринку праці;

11) впровадження додаткового заробітку для студентів шляхом організації оплачуваних робіт на базі місця навчання (навчального закладу);

12) підвищення шансів працевлаштування працівників зі старших вікових груп, відповідальність працедавців за необґрунтоване звільнення співробітників;

13) створення сприятливих умов для розвитку інтелектуального розвитку, ефективного застосування трудового потенціалу, впровадження ефективних фінансових і нематеріальних способів мотивації; вдосконалення системи оплати праці, розширення можливостей отримання додаткових доходів;

14) високу ступінь зайнятості трудових ресурсів можливо забезпечити за рахунок створення нових робочих місць не тільки у конкурентноспроможних галузях але й тих, що потребують відновлення за рахунок інвестицій;

15) управління ефективним використанням трудового потенціалу, постійне забезпечення покращення його якості (за рахунок оцінки головних показників стану трудового потенціалу); забезпечення відповідності трудового потенціалу вимогам міжнародного рівня; підтримка висококваліфікованих спеціалістів.

Таким чином, в умовах економічної нестабільності актуальним є перехід до прогресивних методів підготовки, підтримки і розвитку, раціонального використання, виявлення резервів трудових ресурсів, збільшення зайнятості, удосконалення управління трудовими ресурсами, розвиток ринку праці, забезпечення збалансованості кількості робочих місць, трудових ресурсів і капіталовкладень.

Істотно впливає на підвищення використання трудового потенціалу його якісний рівень. При низьких якісних характеристиках працівників підприємства не тільки не спрацьовує фактор високого техніко-технологічного та організаційного рівнів виробництва, але й сповільнюється дія фактора зацікавленості.

Підвищення ефективності використання трудового потенціалу більшості підприємств

потребує глибоких змін у розробці і реалізації кадрової політики на всіх рівнях, тому необхідно приділяти більше уваги пошуку резервів і чинників економії праці. Ключовим чинником успіху у вирішенні цієї проблеми слід назвати мотивацію високопродуктивної праці персоналу підприємства. Через усе більшу обмеженість джерел готової кваліфікованої робочої сили і її зростаючої вартості, на перший план кадрової політики вийшла задача розвитку та максимального використання вже існуючого в організації трудового потенціалу. Пошук шляхів активізації і врахування психологічних особливостей персоналу стають одними з основних факторів підвищення ефективності діяльності підприємств в Україні.

Необхідно виділити основні засоби підвищення ефективності використання трудового потенціалу підприємства, а саме:

1) засоби спрямовані на підвищення ефективної кадрової роботи: формування системного підходу та загальної стратегії розвитку трудового потенціалу; покращення укомплектованості штату та їх відповідності потребам; раціональних рух кадрів, формування ефективної системи ротації кадрів, визначення основних напрямів підвищення кваліфікації персоналу підприємства, застосування системи нормування та стандартизації праці;

2) засоби, направлені на покращення показників продуктивності та ефективності праці – формування взаємозв'язку між показниками ефективності праці на рівні окремого працівника та загалом по підприємству з матеріальними та соціальними засобами стимулювання праці;

3) застосування ефективної системи матеріального стимулювання, що супроводжується підвищенням обсягу середньої заробітної плати до ринкового рівня та відповідним зростанням економічних показників діяльності підприємства;

4) соціальний розвиток трудового потенціалу, що ґрунтується на застосуванні соціальних факторів стимулювання праці, створення позитивної атмосфери у колективі, мінімізації конфліктних ситуацій у робочому процесі, а також створення умов, що сприяють прояву індивідуально-кваліфікаційного потенціалу і професійних характеристик працівника;

5) підвищення якості трудових ресурсів шляхом навчання та підвищення кваліфікації наявного персоналу, а також залучення нових висококваліфікованих спеціалістів, забезпечення стабільності складу колективу;

б) покращення показників організаційної та управлінської діяльності, а саме використання постійної системи планування, підвищення ефективності оперативного планування, підвищення професійного рівня керівників та спеціалістів, раціональності оргструктури; забезпечення необхідної інформаційної бази, технологій управління та інше [6].

Висновки. Таким чином, в умовах економічної нестабільності актуальним є перехід до прогресивних методів підготовки, підтримки і розвитку, раціонального використання, виявлення резервів трудових ресурсів, збільшення зайнятості, удосконалення управління трудовими ресурсами, розвиток ринку праці, забезпечення збалансованості кількості робочих місць, трудових ресурсів і капіталовкладень.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Богиня Д. П. Основи економіки праці : навч. посіб. / Д. П. Богиня, О. А. Грішнова. – 3-тє вид. – К.: Знання-Прес, 2002. – 387 с.
2. Генкін Б.М. Економіка і соціологія праці. Підручник для вузів, 1998. – 384 с.
3. Воронин А. Эффективность производства и распределение экономии общественного труда между субъектами рынка / А. Воронин, А. Пастух // Экономика Украины. – 2009. – № 3. – С. 27-37.
4. Замора О.І. Основні тенденції формування і використання трудових ресурсів / О.І. Замора // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 4. – С. 85-91.
5. Приймак В. І. Трудовий потенціал і механізми його реалізації в регіоні : монографія / В. І. Приймак. – Львів : Видавничий центр ЛНУ ім. Івана Франка, 2002. – 383 с.
6. Осовська Г.В., Крушельницька О.В. Управління трудовими ресурсами. Навчальний посібник. Кив: Кондор, 2003. – 224 с.
7. Качан Є.П. Управління трудовими ресурсами / Є.П. Качан: навч. посібник. – К.: Видавничий дім «Юридична книга», 2005. – 358 с.
8. Кузнецова Р. Визначення потреби у нових робочих місцях // Економіка України. – 2003. – № 9. – С. 30-37.

REFERENCES:

1. Bohynya D. P. Osnovy ekonomiky pratsi: navch. posib. / D. P. Bohynya, O. A. Hrishnova. – 3-tye vyd. – K.: Znannya-Press, 2002. – 387 s.
2. Henkin B.M. Ekonomika i sotsiologiya pratsi. Pidruchnyk dlya vuziv, 1998. – 384 s.
3. Voronyn A. Éffektyvnost' proyzvodstva y raspredelenye ékonomyy obshchestvennoho truda mezhdub sub"ektamy rynku / A. Voronyn, A. Pastukh // Ékonomyka Ukrainy. – 2009. – № 3. – S. 27-37.
4. Zamora O.I. Osnovni tendentsiyi formuvannya i vykorystannya trudovykh resursiv / O.I. Zamora // Aktual'ni problemy ekonomiky. – 2009. – № 4. – S. 85-91.
5. Pryymak V. I. Trudovyy potentsial i mekhanizmy yoho realizatsiyi v rehioni : monohrafiya / V. I. Pryymak. – L'viv : Vydavnychy tsestr LNU im. Ivana Franka, 2002. – 383 s.
6. Osovs'ka H.V., Krushel'nyts'ka O.V. Upravlnnya trudovymy resursamy. Navchal'nyy posibnyk. Kyv: Kondor, 2003, 224 s.
7. Kachan YE.P. Upravlinnya trudovymy resursamy / YE.P. Kachan: navch. posibnyk. – K.: Vydavnychy dim «Yurydychna knyha», 2005. – 358 s.
8. Kuznetsova R. Vyznachennya potreby u novykh robochykh mistyakh // Ekonomika Ukrainy. – 2003. – № 9. – S. 30-37.

Антикризова політика в умовах сучасного підприємництва

Ладунка І.С.

кандидат економічних наук, доцент,
Бердянський державний педагогічний університет

Шутов І.В.

студент
Бердянського державного педагогічного університету

Стаття присвячена актуальним питанням антикризової політики в умовах сучасного підприємництва. Проаналізовано сутність антикризової політики в умовах сучасної підприємницької діяльності. Досліджено основні підходи до формування антикризової політики. Визначено шляхи покращення та вдосконалення антикризової політики в умовах господарювання.

Ключові слова: антикризове управління, реструктуризація, загроза банкрутства, фінансовий стан, криза, рішення подолання критичного стану, підприємництво, суб'єкт малого бізнесу.

Ладунка И.С., Шутов И.В. АНТИКРИЗИСНАЯ ПОЛИТИКА В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Статья посвящена актуальным вопросам антикризисной политики в условиях современного предпринимательства. Проанализирована сущность антикризисной политики в условиях современной предпринимательской деятельности. Исследованы основные подходы к формированию антикризисной политики. Определены пути улучшения и совершенствования антикризисной политики в условиях хозяйствования.

Ключевые слова: антикризисное управление, реструктуризация, угроза банкротства, финансовое состояние, кризис, решение преодоления критического состояния, предпринимательство, субъект малого бизнеса.

Ladunka I.S., Shutov I.V. ANTI-CRISIS POLICY IN THE CONDITIONS OF MODERN ENTREPRENEURSHIP

The article is devoted to the actual issues of anti-crisis policy in the context of modern entrepreneurship. The essence of anti-crisis policy in the conditions of modern entrepreneurial activity is analyzed. The main approaches to the formation of anti-crisis policy are investigated. The ways of improvement and improvement of anti-crisis policy in economic conditions are determined.

Keywords: crisis management of enterprises, restructuring, the threat of bankruptcy, financial condition, crisis, the decision to overcome a critical condition, entrepreneurship, small business entity.

Постановка проблеми. Динаміка розвитку національної економічної системи свідчить про недосконалість механізмів регулювання діяльності суб'єктів підприємницької діяльності, що проявляється у низці послідовних етапів існування, одним з яких є криза.

Це суттєво впливає на можливість забезпечення подальшого розвитку з використанням традиційних ресурсів. За таких умов необхідним є оптимальне поєднання традиційних та інноваційних заходів, спрямованих на подолання негативних наслідків кризових явищ різного рівня. Використання нових розробок значно розширює можливості підприємництва задовольняти потреби споживачів шляхом випуску продукції (товарів, робіт, послуг) більш високої якості і кількості. Це приведе до зростання фінансових результатів і створить підґрунтя запобігання погіршенню економічного стану суб'єкта господарювання. Вра-

ховуючи значний потенціал інновацій, при-
таманний сфері підприємницької діяльності,
даний напрямок досліджень у сфері кризових
явищ є актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам дослідження антикризової політики присвячено багато робіт вітчизняних та закордонних учених, серед яких треба виділити праці : Александров Г.А., Василенко В.О., Балашов А.П., Иванов Г.П., Белаї С.В., Добровольська О.В., Уткін Э.А., Лігоненко Л.О. Манойленко О.В., Мельниченко О.А., Юн Г.Б., Городецький А.Є., Іванюта С.М. Але аналіз теоретичних підходів до формування антикризової політики в умовах підприємництва, носить дещо поверхневий характер, що і актуалізує їх дослідження.

Метою статті є дослідження концептуальних підходів до формування антикризової політики. Визначення пріоритетних напрямів

розвитку та шляхів удосконалення антикризової політики в сучасних умовах підприємництва.

Результати дослідження. Підприємництво все частіше стикається з кризовими явищами. Криза може мати різні причини, наслідки та масштаб. Це часто пов'язано з невдалою політикою управління бізнесом, що призводить до несприятливих результатів – не досягнення цілей компанії, чи навіть до загрози існування. Щоб запобігти, передбачити і швидко реагувати на кризи, коли вони стаються, необхідна антикризова політика.

Обрана проблематика дослідження обумовила потребу звернення до широкого кола загальних визначень таких понять, як «криза», «антикризова політика», «антикризове управління».

Так, у своїх працях Іванов Г.П. пропонував визначення поняття криза, як: переломний етап функціонування будь-якої системи, у процесі якого вона зазнає зовнішнього й внутрішнього впливу, що вимагає з її боку якісно нового реагування. Криза несе загрозу знищення цієї системи; загострення протиріч (суперечностей), що погрожує життєвості системи в навколишньому середовищі; економічне явище, що одночасно наділене рисами створення та руйнації [1, с. 87-89].

В універсальному розумінні Уткін Э.А. тлумачить кризу, як передумову для якісно

нового подальшого розвитку діяльності підприємництва; подія, яка здатна загрожувати життєдіяльності бізнесу, що характеризується невизначеними причинами і складно передбачуваними наслідками та потребує прийняття нагальних рішень; ситуація, позначена високою небезпекою, станом непевності, відчуттям невідкладності, що притаманна ринковим відносинам [2, с. 3].

Саме тому, для подолання негативних явищ в економіці країни розробляють антикризову політику, під якою прийнято розуміти генеральний напрям діяльності як місцевих, так і центральних органів влади, сукупність певних принципів та форм організації поведінки, що спрямовані не лише на формування механізму управління, а й сприяють своєчасному реагуванню на кон'юктуру ринку, яка постійно змінюється, із урахуванням стратегії держави.

Основні підходи науковців до поняття «антикризова політика» наведено в табл. 1.

У сучасних умовах існують досить різні підходи до визначення сутності антикризової політики. Здійснюючи аналіз наявних підходів, описаних в працях вітчизняних та зарубіжних науковців, можна зробити висновок, що переважна більшість поглядів авторів погоджується, що антикризова політика є функцією менеджменту, яка забезпечує: уникнення кризових ситуацій; зменшення або ліквідацію наслідків фінансової кризи на підприємстві.

Таблиця 1

Визначення сутності поняття «антикризова політика» різними науковцями

Автор	Антикризова політика – це
Уткін Е.А.	складова загального менеджменту на підприємстві, що використовує його кращі прийоми, засоби та інструменти, орієнтується на запобігання можливим економічним ускладненням у діяльності підприємства і забезпечує стабільне господарювання.
Бланк І.А.	постійно діючий процес виявлення ознак кризових явищ, що відповідає за реалізацію генерального плану недопущення поширення кризових явищ й стагнації розвитку підприємства, який здійснюється протягом усього періоду його функціонування.
Дж. Кейнс	система заходів з боку держави, спрямованих на забезпечення відновлення і стабілізацію розвитку економічної системи є механізмом уникнення банкрутства та покращення фінансового стану підприємства.
Кошкін В.І.	механізм уникнення банкрутства та покращення фінансового стану підприємства.
Балашов А.П. Ільїн С.С. Ситник Л.С.	система заходів з відновлення платоспроможності підприємства.
Біловол Р.І. Лігоненко Л.О. Терещенко О.О.	частина загальної системи менеджменту на підприємстві під час виникнення кризової ситуації.
Коротков Е.М.	управління, в якому належним чином налагоджено передбачення кризи, аналіз її симптомів, заходи по мінімізації негативного впливу і використання позитивних факторів для подальшого розвитку підприємства.

Можливість впровадження антикризової політики пов'язана з мистецтвом виходу з критичних ситуацій, діяльністю людини, яка може шукати і вибирати оптимальні шляхи виходу з них. Мобілізація сил на вихід з найбільш важких і небезпечних наслідків криз, вміння використовувати минулий тисячолітній досвід подолання криз, пристосовуватися до проблемних ситуацій. Такими є принципи господарювання в період настання кризи сучасних підприємців України.

В сучасних умовах суб'єкти підприємництва, не маючи антикризових планів, опиняються на грані банкрутства. Тож розроблення певних стратегій антикризового управління є актуальним завданням на сьогодні.

Оскільки підприємництво своєю суттю є мікроекономічною системою, його розвитку притаманні властивості циклічності. У перебігу своєї життєдіяльності (від створення до ліквідації) воно проходить сукупність стадій, що в теорії менеджменту отримали назву «життєвий цикл».

У перебігу функціонування (життєдіяльності) відбувається зміна його кількісних та якісних характеристик, що дозволяє, відповідно до концепції Л. Гріннера [3, с. 5], використати поняття «цикл розвитку» та розглядати його як процес послідовного проходження фаз розвитку (еволюції): стадія підйому, стадія гальмування, стадія поживлення, стадія кризи.

Подолання кризи дає можливість продовжити життєдіяльність бізнесу, забезпечити його відродження на тому ж або вищому рівні організації та ефективності.

Щоб ефективно боротися з кризовими явищами, які виникають у суб'єктів господарювання антикризова політика повинна оцінювати роботу діяльності підприємця, враховувати кон'юнктуру конкретного товарного ринку, та певні внутрішні фактори. Такими факторами є: виробничі та технологічні особливості, внутрішню атмосферу і розвиток менеджменту.

Тож найважливішим для підприємця є розробка антикризової політики. Для початку розробки антикризової політики необхідно проаналізувати наукову літературу, яка дає змогу виділити ряд теорій, що пояснюють причини виникнення фінансово-економічних криз. Також слід проаналізувати ефективність управління власним бізнесом у кризовий період, яке залежить від таких факторів: рівень готовності до кризи; ступінь володіння інформацією про

можливі зміни навколишнього середовища; проведення передчасних профілактичних заходів; оперативність реагування на зміни зовнішнього середовища.

Антикризову політику в умовах сучасного підприємництва потрібно розглядати як певну систему управління бізнесом. Вона повинна мати комплексний характер і спрямовуватися на запобігання чи усунення несприятливих для цього бізнесу економічних явищ, шляхом використання всього потенціалу сучасного менеджменту, розробки і реалізації на підприємстві спеціальної програми, що має стратегічний характер, дозволяє усунути тимчасові труднощі, зберегти і примножити ринкові позиції суб'єкта господарювання за будь-яких обставин [4, с. 40].

Враховуючи вищевикладене бачимо, що розвиток малого підприємництва у кризовий період стикається з низкою першочергових соціально-економічних проблем: зменшення обсягів реалізації продукції, криза прибутковості та ліквідності, зменшення кількості замовлень та контрактів, втрата клієнтів та покупців готової продукції та ще багато інших наслідків кризи, що може призвести до банкрутства.

Тому, з метою підтримки малого підприємництва першочерговим завданням є вирішення наступних питань: послабити податкове навантаження на суб'єктів підприємницької діяльності; законодавчо врегулювати спрощення ліцензування деяких видів діяльності; відновити довгострокове кредитування підприємств; активізувати діяльність з впровадження програм підтримки малого підприємництва на національному та регіональному рівнях [5, с. 95].

Ці питання є глобальними і вони повинні вирішуватися на рівні держави, а для самих суб'єктів підприємництва можна розробити наступні шляхи покращення і вдосконалення антикризової політики.

Уважно вивчити наявний зарубіжний досвід, визначити критерії неплатоспроможності та розробити ефективну систему стратегічного і оперативного моніторингу (і самодіагностики) фінансового стану. Вести активну інформаційну співпрацю з національними та міжнародними інформаційно-аналітичними агентствами, економічними представництвами країн ближнього і далекого зарубіжжя.

Потрібно запровадити процес реструктуризації, який зможе досягти стабілізації фінансового положення на деякий час. Позитивним аспектом цього процесу є зміна гра-

фіка платежів по кредитах, збільшення терміну реалізації кредитних зобов'язань, зміна розмірів відсотків, звільнення від сплати пені, штрафів, використання цих положень дасть змогу нормалізувати діяльність власного бізнесу [6, с. 215].

Шляхи покращення і вдосконалення політики антикризового регулювання можна розділити на декілька етапів:

Першим етапом є оперативне антикризове управління. Мета антикризового управління на першому етапі – усунення або мінімізація найбільш значущих для підприємства кризових чинників, таких як: зниження платоспроможності; низький рівень або відсутність самофінансування; спад або стагнація виробництва; зростання витрат і зниження виручки за основними видами діяльності.

Другим етапом є поточне антикризове управління. Ефективними впровадженнями економічних заходів на цьому етапі є подолання кризового стану в період поточного року: досягнення нормативного рівня поточної ліквідності і планованого рівня рентабельності продукції, поліпшення інвестиційної привабливості.

Також, не менш значимим є середньострокове антикризове управління. Реалізація цього етапу антикризового управління виробляється протягом 3-5 років і спрямована на зростання ефективності бізнесу, підвищення конкурентоспроможності і капіталізації. Вона включає комплекс заходів, спрямованих на вдосконалення фінансово-економічної політики, зниження витрат на основі кращого використання матеріальних і трудових ресурсів, впровадження сучасних інформаційних технологій [7, с. 137].

Отже, послідовне виконання даних рекомендацій буде допомагати з вирішенням

поточних проблем, які виникають з настанням кризи. Завдяки узгодженим управлінським рішенням та активним антикризовим заходам, можна скоротити та оптимізувати витрати, зменшити кредиторську заборгованість, привести до норми платоспроможність, і загалом, зменшити вплив кризи на фінансовий стан власного бізнесу.

А також, наведені вище шляхи покращення та вдосконалення антикризової політики, допоможуть запобігти у майбутньому кризових явищ, суб'єктам підприємництва.

Висновки. Таким чином, антикризова політика є системою управління, що має комплексний характер та спрямована на попередження, запобігання кризових явищ, а у разі їх настання – мінімізацію негативних наслідків для економіки. Сучасна економічна ситуація є відображенням, як нагромадження внутрішніх економічних і політичних проблем, а також глобальна фінансова криза, впливають на існування малого бізнесу в Україні сьогодні.

Проаналізувавши основні методичні концепції і погляди вчених на проблеми забезпечення антикризової політики в тому числі на рівні підприємств малого бізнесу, ми дійшли до висновку, що таке антикризове управління має розглядатись як головний елемент всієї системи менеджменту, як невід'ємна складова стратегічного управління, завдяки якому формується каркас управлінських рішень, орієнтованих на попередження кризових явищ і розробку заходів з максимального нівелювання їхніх негативних наслідків.

Будь-які антикризові заходи доцільно розробляти і здійснювати на підприємствах малого бізнесу не тільки в разі настання кризової ситуації, але й для запобігання її виникненню в умовах нормальної діяльності.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Иванов Г.П. Антикризисное управление: от банкротства к финансовому оздоровлению. / Г.П. Иванов. – М.: Закон и право, ЮНИТИ, 2005. – 218 с.
2. Манойленко О. В. Антикризове управління у корпоративному секторі економіки : автореф. дис. ... д.е.н. : спец. 08.00.03 "Економіка та управління національним господарством" / О. В. Манойленко. – Х., 2010. – 39 с.
3. Уткін Э.А. Антикризисное управление. / Э.А. Уткин. – М.: Ассоциация авторов и издателей «Тандем», Изд.-во ЭКМОС, 1997. – 200 с.
4. Лігоненко Л. О. Антикризове управління підприємством: теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій : монографія / Л. О. Лігоненко. – К. : Вид-во КНТЕУ, 2001. – 580 с.
5. Юн Г. Б. Методология антикризисного управления : учеб. пособие / Г. Б. Юн. – М. : Дело, 2004. – 432 с.
6. Василенко В. О. Антикризове управління підприємством: навч. посіб. / В. О. Василенко. – К.: ЦУЛ, 2003. – 504 с.
7. Александров Г. А. Антикризисное управления: теория, практика, инфраструктура / Г. А. Александров. – М. : Бек, 2007. – 544 с.

8. Бєлай С. В. Дєржавні механізми протидії кризовим явищам соціально-економічного характеру: теорія, методологія, практика : монографія / С. В. Бєлай. – Х. : Вид-во НАНГУ, 2015. – 349 с.

9. Добровольська О. В. Антикризове управління підприємством: сутність, етапи здійснення та основні антикризові заходи / О. В. Добровольська, А. М. Лисовська // Економічний форум. – 2012. – № 2. – С. 288–292.

REFERENCES:

1. Ivanov G.P. Antikrizisnoye upravleniye: ot bankrotstva k finansovomu ozdorovleniyu. / G.P. Ivanov. – M.: Zakon i pravo, YUNITI, 2005. – 218 s.

2. Manoylenko O. V. Antykryzove upravlinnya u korporatyvnomu sektori ekonomiky : avtoref. dys. ... d.e.n. : spets. 08.00.03 "Ekonomika ta upravlinnya natsional'nym hospodarstvom" / O. V. Manoylenko. – KH., 2010. – 39 s.

3. Utkin E.A. Antikrizisnoye upravleniye. / E.A. Utkin. – M.: Assotsiatsiya avtorov i izdateley «Tandem», Izd.-vo EKMOS, 1997. – 200 s.

4. Ligonenko L.O. Antykryzove upravlinnya pidpryyemstvom: teoretyko-metodolohichni zasady ta praktychnyy instrumentariy : monohrafiya / L. O. Lihonenko. – K. : Vyd-vo KNTEU, 2001. – 580 s.

5. Yun H. B. Metodolohyya antykryzysnoho upravlenyya : ucheb. posobyе / H. B. Yun. – M. : Delo, 2004. – 432 s.

6. Vasylenko V. O. Antykryzove upravlinnya pidpryyemstvom: navch. posib. / V. O. Vasylenko. – K.: TSUL, 2003. – 504 s.

7. Aleksandrov H. A. Antykryzysnoe upravlenyya: teoriya, praktyka, ynfrastruktura / H. A. Aleksandrov. – M. : Bek, 2007. – 544 s.

8. Byelay S. V. Derzhavni mekhanizmy protydyi kryzovym yavyshcham sotsial'no-ekonomichnoho kharakteru: teoriya, metodolohiya, praktyka : monohrafiya / S. V. Byelay. – KH. : Vyd-vo NANHU, 2015. – 349 s.

9. Dobrovol's'ka O. V. Antykryzove upravlinnya pidpryyemstvom: sutnist', etapy zdiysnennya ta osnovni antykryzovi zakhody / O. V. Dobrovol's'ka, A. M. Lysovs'ka // Ekonomichnyy forum. – 2012. – № 2. – S. 288–292.

УДК 331.1:339.138

Організація відділу маркетингу в умовах четвертої промислової революції

Легкий О.А.

кандидат економічних наук,
викладач кафедри міжнародних економічних відносин
Тернопільського національного економічного університету

У статті охарактеризовано трансформацію практики маркетингової діяльності в умовах четвертої промислової революції. Розкрито специфіку передачі маркетингових завдань зовнішнім виконавцям та здійснено порівняння такого характеру роботи із формуванням відділу маркетингу всередині фірми. Означено проблеми аутсорсу маркетингу. Висвітлено основні сучасні методологічні підходи до організації роботи відділу маркетингу. Зазначено особливості компетенцій маркетологів для успішної роботи згідно методології AGILE. Визначено місце відділу маркетингу в організаційній структурі фірми.

Ключові слова: маркетинг, четверта промислова революція, цифровий маркетинг, Інтернет-маркетолог, AGILE-маркетинг, маркетингова агенція.

Легкий О.А. ОРГАНИЗАЦИЯ ОТДЕЛА МАРКЕТИНГА В УСЛОВИЯХ ЧЕТВЕРТОЙ ПРОМЫШЛЕННОЙ РЕВОЛЮЦИИ

В статье охарактеризовано трансформацию практики маркетинговой деятельности в условиях четвертой промышленной революции. Раскрыта специфика передачи маркетинговых задач внешним исполнителям и проведено сравнение такого характера работы с формированием отдела маркетинга внутри фирмы. Отмечены проблемы аутсорса маркетинга. Выделены основные современные методологические подходы к организации работы отдела маркетинга. Указано особенности компетенций маркетологов для успешной работы согласно методологии AGILE. Определено место отдела маркетинга в организационной структуре компании.

Ключевые слова: маркетинг, четвертая промышленная революция, цифровой маркетинг, Интернет-маркетолог, AGILE-маркетинг, маркетинговое агентство.

Lehkyy O.A. ORGANIZING OF MARKETING DEPARTMENT WITHIN THE FRAME OF THE FOURTH INDUSTRIAL REVOLUTION

In the paper the transformation of the marketing practice within the conditions of the fourth industrial revolution is described. The specifics of transferring marketing tasks to the external performers are revealed as well as a comparison of this kind of work and the formation of the marketing department within the firm is done. Problems of marketing outsource are outlined. Main modern methodological approaches to the work organization of the marketing department are highlighted. The features of marketers' competencies for successful work according to AGILE methodology are noted. The place of the marketing department in the organizational structure of the firm is determined.

Keywords: marketing, fourth industrial revolution, digital marketing, Internet-marketer, AGILE-marketing, marketing agency.

Постановка проблеми в загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими і практичними завданнями. Перелік технологій та каналів, що використовуються в сучасному маркетингу, зокрема в цифровому, збагачуються вслід за поступом науково-технічного прогресу. Індустрія 4.0 в контексті її впливу на економіку, продаж, поведінку споживачів зумовила і виникнення нових професійних спеціалізацій в сфері маркетингу.

Водночас, все більше підприємств, установ та організацій організують вихід в мережу. Таким чином постають питання формування (реорганізації) передусім відділу маркетингу та/чи продажів, перспективи залучення зовнішніх фахівців (фрілансерів) або ж

передача частково чи повністю відповідних завдань профільній агенції.

Оскільки змінюються і прийоми організації роботи всередині відділу маркетингу та його взаємодії із іншими об'єктами організаційної структури, необхідно обґрунтувати та запропонувати низку прийомів та принципів для забезпечення відповідної якості роботи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання проблеми. Проблематикою зміни підходів до організації проектної роботи та відділу маркетингу зокрема займаються такі вітчизняні й зарубіжні науковці та практики: А. Гавриков, О. Марцінковська, Дж. Оетінг, М. Окландер, Дж. Персон, Б. Рангель, С. Скот, О. Сохацька, Б. Шліхтер.

Разом з тим, виокремлення провідних концепцій та основних практичних заходів є необхідністю, з огляду на доцільність врахування вітчизняних особливостей бізнес-середовища.

Таким чином **формулювання цілей статті** дозволило виокремити наступні з них:

- окреслити основні чинники, що впливають на роботу відділу маркетингу в умовах четвертої промислової революції;

- проаналізувати переваги та недоліки передачі функцій маркетингу зовнішнім підрядникам;

- визначити особливості функціонування відділу маркетингу й компетентнісні передумови відповідного набору персоналу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вартість ІТ-послуг та супутніх сервісів знижується, отже, основні цифрові інструменти вже є доступними не лише для ключових великих фірм національного масштабу. Своєрідне оцифровування ключових бізнес-процесів, що пов'язані з роботою з клієнтами (а це рекламні канали, цільові ресурси для переходу, канали комунікації, системи фіксування угод та статусу клієнтів), призвело до конкуренції, передусім, за увагу та час аудиторії, що, в свою чергу, збільшило вартість первинного залучення клієнта, яка в рази перевищуватиме вартість мотивації його до здійснення цільової дії повторно.

Зазначене вище, разом з тенденціями заохочення саморозвитку, конкуренцією середовищ перебування аудиторії і відношення, а не лише функціоналу, разом з Інтернетом речей, можливостями Big Data, доповненою та віртуальною реальністю, зумовлює швидку адаптацію маркетингової теорії та практики до мінливого інформаційно-технологічного середовища, в якому відбувається четверта промислова революція.

Так, ключові зміни у технологіях та поведінці споживачів й підприємців впливають на економіку загалом, проте, саме маркетингові активності є тією сполучною ланкою, яка завжди повинна реагувати на щонайменші зміни як щодо зовнішнього середовища функціонування фірми, так і щодо особливостей цільової аудиторії.

Характер усіх цих змін є настільки фундаментальним, що світова історія ще не знала подібної епохи: часу як великих можливостей, так і потенційних небезпек. Однак виникають ризики того, що обмеженість думок багатьох керівників або надмірна увага до поточних проблем не дозволяють їм стратегічно усві-

домити масштаби інновацій, що формують наше майбутнє вже зараз [1]. Так висловлювався К. Шваб, маючи на увазі, передусім національних лідерів та керівництво глобальних компаній, і ми теж вважаємо, що це є критичним для досягнення керівниками вітчизняних підприємств.

Для прикладу, такі інструменти як соціальні медіа (які вже й не розглядаються як інноваційні канали маркетингових комунікацій), їхня багатоманітність в інформаційній економіці, урівнюють в багатьох сферах маркетингові потужності малого й великого бізнесу. Домашні господарства на віртуальних площах можуть успішно конкурувати в певному сегменті і з глобальними компаніями, особливо враховуючи те, що однією з сучасних тенденцій споживчого ринку є свого роду автентичність, крафтові товари, хенд-мейд тощо. Більше того, наявність у доступі для малого й мікробізнесу вільних хостингів, безкоштовних конструкторів веб-сторінок, оцінка алгоритмами пошукових систем передусім якості контенту, а не його кількості, відкривають потенціал для раціональних інвестицій у цифровий маркетинг бізнесу різного масштабу, організацій та установ.

Основне завдання, яке, однак, і раніше стояло перед бізнес-структурами, полягає у виборі локації осіб, що займатимуться маркетингом: всередині фірми чи ззовні (інколи й поза межами регіону, країни). Перехід на «хмарні» технології певним чином посприяв і поширенню практики аутсорсу маркетингової діяльності, в той же час, значна кількість програмних рішень направлена на оптимізацію контролю роботи зовнішніх підрядників.

Оскільки найбільш популярним сферами для аутсорсу є веб-розробка та програмування (зокрема на вітчизняному ринку по відношенню до закордонних замовників), спеціальне програмне забезпечення (для прикладу Toggl™, Yaware™), орієнтоване на контроль і облік робочого часу за комп'ютеризованим робочим місцем зокрема і віддалених працівників. Постійне вдосконалення цих програмних продуктів та вже наявна кількість функцій дозволяє отримати об'єктивні статистичні дані для прийняття управлінських рішень стосовно персоналу, і, передусім, покликані на усунення та убезпечення від недоброросвісного виконання робочих завдань при фізичній відсутності менеджера [2; 3].

Зокрема, при аутсорсі роботи пов'язаної зі сферою ІТ, Б. Шліхтер та Дж. Персон виокремили такі групи ризиків:

1. Ризики завдань (розподіл завдань, менеджмент знань).

2. Ризики структури (питання координації, географічних чинників).

3. Ризики акторів (культурні особливості, та взаємовідносини із стейкхолдерами).

4. Ризики технології (інфраструктура комунікацій та технологічне оснащення) [4, с. 12].

Стосовно усіх цих ризиків автори вказують на оптимальні шляхи уникнення чи зменшення потенційної шкоди від настання ризикового явища: це і особливості підбору й розстановки кадрів, методології організації роботи (в основному, акцентуючи на принципах AGILE, про які мова йтиметься далі), в тому числі, тренінгів, тим-білдингу та рекомендації стосовно використання відповідного ПЗ.

Стосовно маркетингової практики, то варто зауважити, що на перший погляд традиційні оффлайн активності (реклама, стимулювання збуту, організація зв'язків з громадськістю) повинні бути зосереджені в межах самого підприємства чи іншої структурної одиниці. Однак, з іншого боку, зйомку та монтаж рекламного відеоролика, дизайн буклетів та підготовку перс-релізу теж може забезпечити маркетингова агенція і лише відповідна контактна особа буде втілювати це на місці.

Провідні зарубіжні фахівці неоднозначно ставляться до ролі агенцій з цифрового маркетингу. Так С. Скот акцентує увагу на перебудові та ребрендингу основного «пулу» (популярного переліку, системних пропозицій) послуг, що надаються такими фірмами: недоцільність виокремлення контент-маркетингу як окремого напрямку (і, далі за логікою, уникнення виокремлення такої професійної спеціалізації), зростання значущості марке-

тингового аудиту, неприпустимість закупівлі послань для зовнішнього SEO, занепадання SMM (маркетингу у соціальних мережах), на користь трактування соціальних мереж як в першу чергу каналів, в яких відбуваються конкретні комунікації (реклама, стимулювання збуту, PR, блогінг та навіть персональний продаж) та ін. [5].

А. Гавриков натомість зауважує, що характер та обсяги потенційного делегування функцій маркетингової діяльності сторонній профільній агенції залежить від стадії розвитку бізнесу (за І. Адізесом). Таким чином, розмір та повнота цієї передачі на стадії «Немовля» будуть різнитися від особливостей на стадії «Юність», чи ще більше на стадії «Рання бюрократія» [6, с. 10-11].

Загалом, загальні переваги та недоліки організації маркетингової діяльності на місці (в порівнянні з передачею її маркетинговій агенції) подано у табл. 1.

З огляду на дані табл. 1, доцільно зробити висновок, що для малого бізнесу, особливо, якому потрібно швидко розвиватися та масштабуватися доцільно скористатися послугами профільних маркетингових агенцій. А для підприємств чи установ, які мають достатньо фінансування та досвід у менеджменті, організації трудової діяльності в довгостроковій перспективі необхідно організувати власний відділ маркетингу. Однак, з іншого боку, при запуску масштабних комерційних Інтернет-проектів (наприклад, міжнародного Інтернет-магазину, посередницького сервісу) також варто скористатися послугами студій цифрового маркетингу (чи веб-студій з ширшим набором послуг), які синхронізують маркетингові активності із особливостями веб-

Таблиця 1

Переваги та недоліки організації маркетингової діяльності в межах підприємства чи установи

Переваги	Недоліки
Чітке розуміння корпоративної культури, місії, цінностей та поточних тактичних завдань у межах задекларованої стратегії Як наслідок, хороше розуміння специфіки товару / послуги, цільової аудиторії тощо	Стандартні витрати на персонал (підбір, відбір) вкупі з високими витратами на підвищення кваліфікації (в силу специфіки професії – постійна закупівля навчальних матеріалів, фінансування тренінгів тощо)
Низька кількість ланок для комунікації, що є надважливо для швидкого перерозподілу бюджету в контексті принципів Marketing Just-In-Time (маркетинг «точно в час») Marketing-In-Real-Time (маркетинг в реальному часі)	Витрати на техніку (комп'ютеризоване робоче місце) та спеціальне ПЗ В загальному – витрати на формування відділу, менеджмент та низку постійних витрат
Точний контроль бюджету, результативності та ефективності роботи	Затягування й нові фінансові витрати при відкритті нового напрямку (охопленні нового каналу)

Джерело: сформовано автором

розробки. Також лідери ринку маркетингових послуг можуть «перезапустити» великий бізнес, який перебуває в своєрідній стагнації, на якісно новий рівень у формі кейсу, включаючи й навчання й надання подальших рекомендацій наявним «внутрішнім» маркетологам.

Звісно, що при обмежених ресурсах і відсутності необхідності залучення великої кількості спеціалістів на постійній основі, доцільно використовувати тимчасові зовнішні робочі ресурси, але постановка технічних чи художніх завдань контроль проміжних показників і прийом кінцевих результатів повинні бути узгоджені з усіма елементами, наведеними вище.

Підсумовуючи дану проблематику, також варто зазначити, що при роботі із агенціями варто чітко обумовлювати ключові показники результативності та ефективності, звітність та значну увагу приділити взаєморозумінню.

Сьогодні все частіше спостерігається дилема такого характеру: при розробці веб-сторінки чи веденні цифрового маркетингу загалом керівник бере на себе повноваження узгоджувати розробку й приймати результати в ІТ-фахівців без врахування принципів маркетингу для тієї чи іншої мети. Інакше кажучи, замовник в особі керівника певної структури має власне бачення дизайну, функціоналу й контенту; розробники втілюють ці задуми, які, до того ж, не підкріплені зазначенням технічних специфікацій кінцевого продукту, необхідних зокрема для подальших маркетингових активностей. Ключова дилема тут: «красиво» не означає «ефективно». Лише досвідчений маркетолог відповідного профілю зможе вказати на усі особливості при розробці і спрямувати, модерувати роботу підрядників з позиції мети застосування того чи іншого інструменту/каналу в контексті необхідних цільових дій аудиторії. Це є принциповим, оскільки відповідно мети і маркетингових тактичних завдань створюється не лише дизайн і функціонал, але і обираються ключові показники ефективності та результативності, метрики за якими й оцінюється успішність заходів та кампаній. Таким чином брак ясності і коректності в постановці завдань при розробці може стати причиною системної кризи ведення цифрового маркетингу [7, с. 13-16].

Узагальнюючи характер організації роботи маркетингової команди доцільно виділити два основних елементи: комплексність та адаптивність.

Комплексність не є новою вимогою маркетингової діяльності. Впродовж тривалого часу учені та фахівці звертали увагу на

синергічний ефект від інтегрованих маркетингових комунікацій, узгодженості периферійних та основних сигналів рекламного модуля з товаром, задекларованою його явною цінністю і вбудованою неявною, політикою брендингу, послідовності кампаній загалом. Але, навіть беручи до уваги результати успішних кампаній та наукових експериментів, велика частина вітчизняних і зарубіжних фірм практикували скорочення витрат і швидкість вирішення тактичних завдань, що відображалось у випадках, коли, для прикладу, логотип і фірмовий стиль розробляла одна агенція, веб-сайт – інша, рекламу у традиційних ЗМІ – ще інша, а декілька заходів в рамках подієвого маркетингу – окрема event-агенція. Інколи це може спрацювати, проте в більшості випадків спостерігається руйнування єдиного ментального концепту, розпорошення зусиль, неузгодженість просування в різних каналах і, як наслідок, втрата уваги й прихильності аудиторії.

Схожа проблема існує і з контентом. Досить часто інформаційне наповнення та періодичні публікації доручаються зовнішнім спеціалістам (фрілансерам) з завищеними вимогами щодо обсягу і частоти, відсутністю чіткої постановки завдань і мети щодо кожного з типів контенту та, що найголовніше, з недостатньою кількістю унікальної вхідної інформації. Таким чином втрачається сама суть контентної політики як особливої форми комунікації із аудиторією.

Більше того, часто усередині фірми є працівники, які можуть стати лідерами думки в мережі за своїм профілем, експертами, що підводить до оцінки можливості щодо просування персонального бренду паралельно із товарним, виходячи на опції співпраці із референтними групами та в загальному розширюючи кількість каналів комунікації.

Ще один із проблемних випадків може настати, коли завдання щодо реклами в мережі ставляться різним підрядникам, які не комунікують між собою. Разом з некоректно налаштованими частотою показів повідомлень й ретаргетингом (особливо, коли аудиторія буде пересікатися за ресурсами) це може мати негативний вплив на імідж компанії, її товарів.

Комплексність маркетингової діяльності полягає і в одночасній (за каналами й інструментами) реакції на зміни зовнішнього середовища, тенденції в культурі (зміни в системі цінностей аудиторії) і трансформацію поведінки споживачів.

В окреслених умовах «монолітні» річні маркетингові плани й відповідні бюджетні акценти, кварталні перевірки ефективності та рамки наперед визначених пріоритетів за каналами, інструментами й технологіями не дозволяють повноцінно відповідати на запити цільової аудиторії та суспільства загалом.

З огляду на це, все більшої популярності набирає методологія AGILE (в перекладі – «гнучкий», «спритний») щодо ведення маркетингової діяльності. Як один із проектних підходів він вперше масово почав застосовуватися у командах з розробки програмного забезпечення та веб-розробки на противагу застарілому методу «Водоспад». Підхід AGILE характеризується наступними ключовими тезами: особи і взаємодії переважають над процесами і інструментами, співпраця з клієнтом, реакція на зміни впродовж проходження плану; проектна група працює ітераційними циклами з обов'язковою оцінкою результатів в кінці кожного. Залежно від результатів цих оцінок остаточні строки можуть бути змінені для того, щоб краще відповідати на потреби клієнта. Безперервне співробітництво, як всередині команди проекту, так і серед усіх інших працівників, є ключовим аспектом [8, с. 106].

Вибір такого типу методології також допомагає при міжнародному співробітництві, аутсорсингу чи офшорингу робочих завдань, що досить часто відбувається при маркетингу в цифровій сфері. Застосування прогресивних проектних методологій при функціонуванні маркетингової команди тепер виступає вимушеною необхідністю.

Зазвичай, відділи маркетингу оцінюються за тим, наскільки добре вони досягають річних цілей. Проблематика доведення ефективності від проведення тих чи інших маркетингових заходів залишається, хоча і цифрові комунікаційні технології дозволяють точно визначати результативність щодо залученої аудиторії та і здійснення відвідувачами веб-сторінки цільової за каналами, інтернет-ресурсами, інструментами й конкретними рекламними модулями.

Підкоманди відділу маркетингу, які працюють за AGILE, визначають завдання щодня, оцінюючи здобутки, співпрацюючи з іншими для визначення поточних пріоритетів і взяття відповідних зобов'язань. Так, річний план присутній, але робота над тактичними завданнями є набагато більш керованою, ніж переслідування досягнення мети, що була поставлена ще в зовсім іншому середовищі за інших умов.

Незважаючи на те, що менеджери розуміють специфіку цифрового маркетингу, багато хто все ще керує командами так само, як було звично 20 років тому, ініціюючи раз у раз холодні дзвінки і пряме e-mail розсилання «холодній» базі контактів. Існує відмінність між тактикою продажу, яка працювала минулого століття, і тією, що працює сьогодні. І так само, як і покупці працюють в режимі реального часу сьогодні, аспекти просування повинні стати більш реалістичними та гнучкими.

Проте, від класичного планування не варто відмовлятися – співвідношення підходу AGILE з довгостроковим плануванням подано у табл. 2.

Інвестування у створення AGILE-команди з маркетингу є необхідним кроком для вчасної реакції на виклики і зміни як і зовнішнього культурного й ділового середовища, так і на преференції цільової аудиторії. Відповідно до підходу AGILE потрібно працювати на вимірюваний результат, а не заради самого процесу, отримувати якісний зворотний зв'язок від клієнтів, постійно проводити експерименти, порівнювати результати і ще раз експериментувати (щодо реакції аудиторії на ті чи інші елементи чи активність в цифровому вимірі все це допомагає зробити так зване A/B-тестування).

Варто також врахувати, що деякі процеси й інструменти неможливо виконати в рамках тривалості одного проекту (SEO, SERM, впровадження й налаштування програм лояльності, CRM-систем тощо). Проте, завдяки гнучкому підходу, коли виконується оцінка виконаних завдань та затверджується подальша стратегія розвитку, є можливість оперативно вносити коригування або повністю оновлювати поточний проект [9, с. 66-67].

Основою AGILE-маркетингу є постійні тести, в процесі яких доводиться або ефективність гіпотези щодо оптимізації певного елементу, або її спростування і необхідність, заснована на отриманих даних про клієнтів і умовах ринку. Також необхідний постійний моніторинг потенційних сегментів ринку, які ще не охоплені, а саме: як збільшити частоту купівлі, середній чек клієнта, які нові продукти варто запропонувати клієнтам, які канали ефективні, а які – ні.

Agile-маркетинг – досить хороша стратегія для тих, хто хоче навчитися швидко підлаштовуватися під умови ринку. Маніфест AGILE і його основні постулати є у відкритому доступі, як і відповідне програмне забезпечення. Все таки необхідно забезпечити

навчання менеджерів проектів, але такого роду інвестиції забезпечать віддачу від використання не лише найсучасніших інструментів та каналів, а головне – найдоречніших за певних обставин.

У табл. 2 також зазначено термін «Т-працівники». Це свого роду опис візуалізації компетенцій працівника, який має відмінні знання, уміння та навички в певній сфері, проте додатково має компетенції суміжних

профілів. Приклад компетенцій Т-працівника подано на рис. 1.

Таким чином, працівник може або суміщати посади, або підмінити інших працівників у відповідних сферах за їхньої відсутності чи при перерозподілі людських ресурсів за різними проектними групами. Часто ця модель не матиме точної візуалізації у вигляді літери «Т». В досвідчених спеціалістів вона може мати вигляд і перевернутої піраміди.

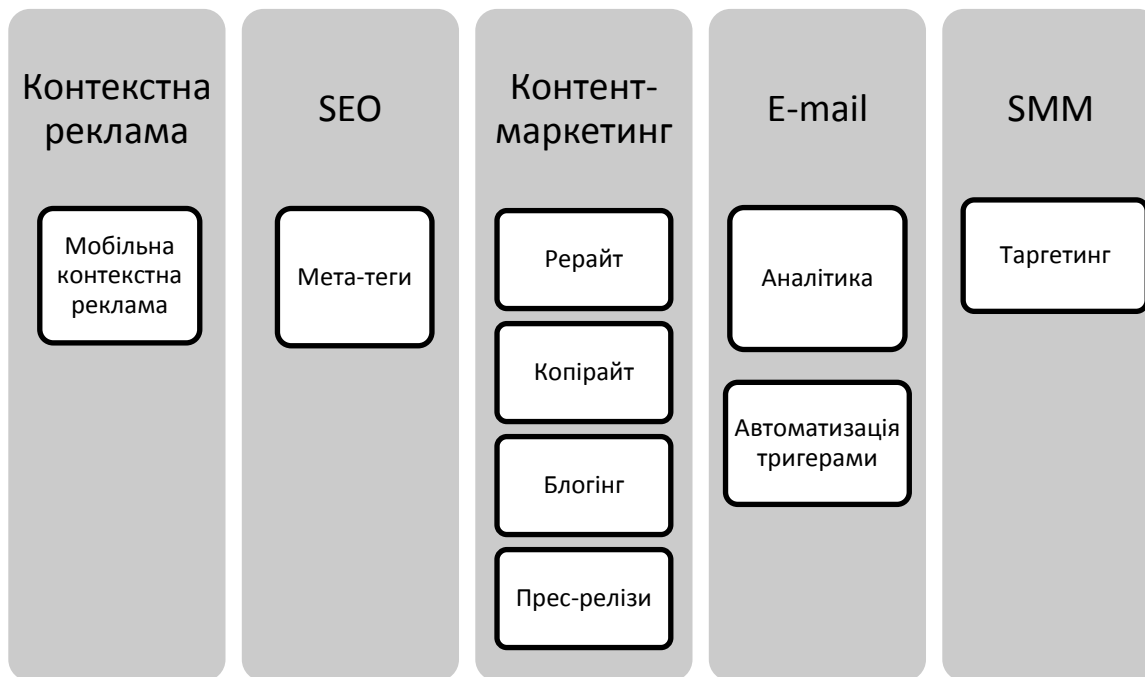


Рис. 1. Т-модель компетенцій працівника відділу цифрового маркетингу

Джерело: сформовано автором за матеріалами [10]

Таблиця 2

Співвідношення AGILE із класичним плануванням у маркетинговій діяльності*

AGILE	Класичне планування
Існує своєрідна Roadmap (Дорожня карта), що в деякій мірі відповідає класичному річному плану, однак без зазначення тактичних дій і конкретного розподілу бюджету на них, на канали й інструменти (важливо: до цієї дорожньої карти вносяться корективи зазвичай щоквартально)	Необхідне для окреслення місії, особливостей ЦА, окреслення стратегії досягнення бізнес-мети
Дорожня карта передбачає відсотковий розподіл ресурсів згідно визначених пріоритетів (які коригуються разом з дорожньою картою)	Варто зазначати загальний прогностичний обсяг ресурсів
Акцент на наймі (навчанні) «Т-працівників»	Затвердження кількості працівників та відповідних посад
AGILE-навчання команди та правильна розстановка кадрів й визначення ролей	Відповідні задекларовані зміни в корпоративній культурі
Уникнення зацикленості	Необхідність чітких вказівок при антикризовому управлінні, організаційної реструктуризації тощо

Джерело: сформовано автором

Для успішної організації роботи працівників із цифрового маркетингу необхідно знати особливості відповідних спеціалізацій, адже професія «Інтернет-маркетолог» часто може ввести в оману набором компетентностей та сферою діяльності. Тому варто розібратися із наступними категоріями працівників у сфері диджитал:

1. Веб-аналітик – оперування у відповідних системах аналітики (для прикладу, Google Analytics (Universal))б оцінка ефективності каналів та інструментів, поведінки аудиторії, функціонування наявних платформ та внесення відповідних корективів у стратегію (формування пропозицій).

2. SEO-оптимізатор – внутрішня та зовнішня оптимізація для підвищення позицій у пошукових системах.

3. E-mail маркетолог – ведення розсилок через електронну пошту, Автоматизація, аналітика, контент-менеджмент.

4. Копірайтер – створення текстового контенту для різних каналів.

5. Дизайнер.

6. CRM-спеціаліст – налаштування та підтримка роботи системи з управління зв'язками із споживачами. Може працювати у IT-відділі.

7. SMM-спеціаліст – ведення маркетингової діяльності в обраних соціальних мережах. Інтеграція їх з іншими каналами.

8. Спеціаліст з реклами – реклама в основних контекстно-банерних мережах.

До цього переліку основних спеціалізацій опціонально можуть бути додані PR-менеджер (включаючи SERM), оптимізатор, верстальник, програміст (останні три також можуть бути в IT-відділі), менеджер з афілійованого маркетингу, акаунт-менеджер, UX-спеціаліст.

Загалом, місце відділу маркетингу з цифровим підрозділом зображено на рис. 2.

За такої структури при визначенні ключових показників результативності та ефективності, роботі над проектами згідно методології AGILE, праця маркетологів здійснить значний вклад в успіх підприємства, установи чи організації в епоху турбулентних змін в зовніш-

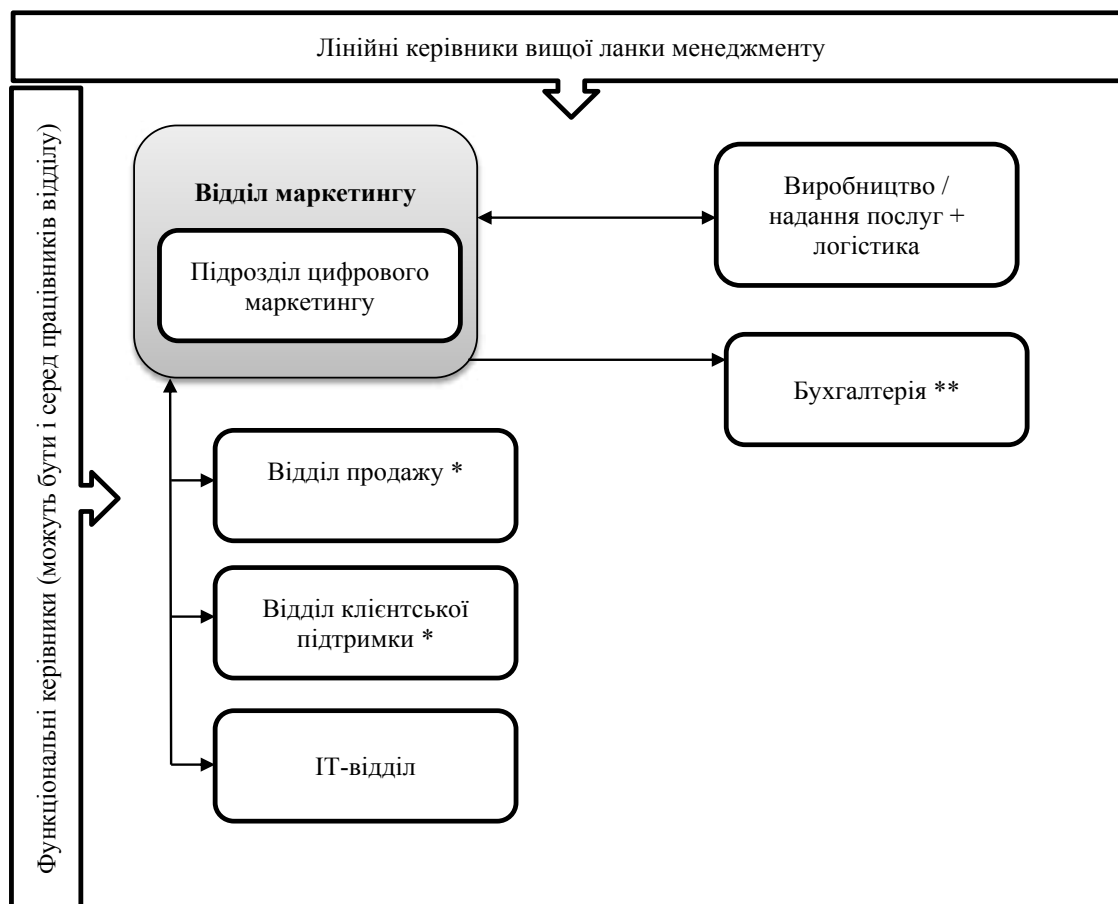


Рис. 2. Місце відділу маркетингу в організаційній структурі ***

*Примітка: вони можуть бути об'єднані в кол-центр, або ж інтегровані у відділ маркетингу

** Примітка: при наявності електронних грошових транзакцій

Джерело: сформовано автором

ньому середовищі та тенденції організації внутрішнього, що диктує четверта промислова революція.

За статистикою Hubspot, фірми, що ввели комплексність та адаптивність підходу до організації маркетингової діяльності, на 64% скоротили затрати на бюрократичні процедури затвердження прийняття робочих завдань, що дозволило 70% фірм збільшити генерацію контенту при скороченні витрат на 9,4% [11].

Проте, на останок варто зробити застереження, що надмірне «оцифрування» й автоматизація внутрішньої роботи, комунікація із споживачами веде за собою ризики безпеки: несанкціонованого доступу та втрати даних. Тому насамперед мають бути виконані всі вимоги на технічному рівні стосовно захисту інформації, а також культивування своєї «гігієни цифрової безпеки» співробітників.

Висновки. Фундаментальні зміни у технологіях та поведінці споживачів й підприємців, викликані четвертою промисловою революцією, впливають і на особливості маркетингової діяльності, яка завжди повинна реагувати на щонайменші зміни як і щодо зовнішнього середовища функціонування фірми, так і щодо особливостей цільової аудиторії – культури, цінностей, характерної споживчої поведінки.

Перехід на «хмарні» технології разом з вдосконаленням цифрових комунікаційних можливостей певним чином посприяв і поширенню практики аутсорсу маркетингової діяльності. Існують різні підходи до аргументування чи спростування необхідності передачі маркетингу зовнішнім підрядникам, роль яких теж буде мінятися найближчим часом, фокусуючись на маркетинговому аудиті, зниженні ролі закупівлі посилянь та акценті на соцмережах як окремих незалежних каналах маркетингових комунікацій.

Характер та обсяги потенційного делегування функцій маркетингової діяльності сторонній профільній агенції залежать, по-перше, від стадії розвитку бізнесу, по-друге, від фінан-

сових можливостей, по-третє, від конкретної стратегії розвитку, проте кожний варіант має свої сильні і слабкі сторони, що пов'язані із ступенем контролю, корпоративною культурою, обсягами й термінами інвестицій як в матеріальне забезпечення, так і в розвиток персоналу.

Ключовими ознаками ефективної маркетингової діяльності в умовах четвертої промислової революції є комплексність маркетингового підходу та адаптивність методики роботи над проектами. Комплексність підходу характеризується не лише відштовхуванням від концепції інтегрованих маркетингових комунікацій, але і єдності ментальних концептів при маркетингових комунікаціях, особливо, якщо різними активностями займаються різні структурні підрозділи чи зовнішні підрядники.

Адаптивність у маркетинговій практиці полягає у використанні методології AGILE в організації роботи відділу маркетингу. Статистика свідчить про успішне застосування цієї методології у групах, що мають проектний характер роботи.

Керівникам важливо зрозуміти місце відділу маркетингу (а також підрозділу з цифрового маркетингу) в організаційній структурі підприємства, установи чи організації задля оптимізації внутрішньої та зовнішньої комунікації. Також варто розуміти відмінності між професійними спеціалізаціями у Інтернет-маркетингу, а при наймі віддавати перевагу «Т-працівникам» – спеціалістам в одній сфері, проте з певною кількістю відповідних компетенцій в суміжних.

Потенційним напрямом подальших досліджень у цій сфері може бути оцінка наявних програмних продуктів для організації роботи відділу маркетингу (безкоштовних, на платній основі та гібридних), аналіз статистики професійних спеціалізацій в Інтернет-маркетингу (попиту та пропозиції на ринку праці, середній заробітній платі, освітніх можливостей) та подальший розвиток AGILE-методології саме у сфері маркетингу.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Шваб К. Четвертая промышленная революция. «Эксмо», 2016 (Top Businesses Awards) Електронний ресурс. Режим доступу: <https://www.litmir.me/br/?b=552895>
2. Toggl – Time tracking for everyone. Електронний ресурс. Режим доступу: <https://toggl.com/>
3. Система обліку робочого часу YawareTimeTracker. Електронний ресурс. Режим доступу: <https://timetracker.yaware.com.ua/>
4. Managing Risk Areas in Software Development Offshoring: A CMMI Level 5 Case. J. S. Persson, B. R. Schlichter / Journal of information technology: theory and application. 2015. V. 16. Issue 1.
5. Scott S. The Marketing Department of the Future/ The Moz Blog. Електронний ресурс. Режим доступу: <https://moz.com/blog/the-marketing-department-of-the-future>

6. Гавриков А. Свой отдел Digital-маркетинга. / Материалы маркетинговой группы «Комплето». Електронний ресурс. Режим доступу: https://www.slideshare.net/Completo_ru
7. Легкий О. А., Сохацька О.М. Ефективність цифрових маркетингових комунікацій: від постановки мети до оцінювання результату / Маркетинг і цифрові технології. 2017. № 2. С. 4-31.
8. Марцінковська О. Б. Сучасні підходи до управління командами в контексті реалізації проекту / Регіональні аспекти розвитку продуктивних сил. 2016. № 21. С. 102–108.
9. Цифровий маркетинг – модель маркетингу XXI сторіччя: монографія / За ред. д.е.н., проф. М.А. Окландера. Одеса: Астропринт, 2017. 294 с.
10. Rangel B. How to Implement Agile Marketing Using Scrum / ImpactBND-Blog. 2017. Електронний ресурс. Режим доступу: <https://www.impactbnd.com/blog/agile-marketing-using-scrum>
11. Oetting J. Is Your Agency Ready for Agile Marketing? / Hubspot Blog (2017). Електронний ресурс. Режим доступу: <https://blog.hubspot.com/agency/agency-ready-agile-marketing-infographic>

REFERENCES:

1. Schwab K. (2016) Chetvertaya promyshlennaya revolyutsiya [The fourth industrial revolution] Moscow: "Eksmo", available at: <https://www.litmir.me/br/?b=552895> (accessed 25.01.18).
2. Toggl – Free Time Tracking Software. (n.d.). Available at <https://toggl.com/> (accessed 25.01.18).
3. Systema obliku robochoho chasu [The system of working time monitor] – YawareTimeTracker. (n.d.). Available at <https://timetracker.yaware.com.ua/> (accessed 25.01.18).
4. Managing Risk Areas in Software Development Offshoring: A CMMI Level 5 Case. J. S. Persson, B. R. Schlichter. Journal of information technology: theory and application. 2015. V. 16. Issue 1.
5. Scott S. The Marketing Department of the Future. The Moz Blog. Available at <https://moz.com/blog/the-marketing-department-of-the-future> (accessed 25.01.18).
6. Gavrikov, A. (2017). Svoi otdel digital-marketinga [Own marketing department] – Materials of the marketing group "Completo". Available at https://www.slideshare.net/Completo_ru (accessed 25.01.18).
7. Lehkyy O. A., Sokhatska O.M. (2017) Efektivnist tsyfrovikh marketynhovykh komunikatsii: vid postanovky mety do otsiniuvannya rezultatu [The effectiveness of digital marketing communication: from aim setting to assessing the result]. Marketynh i tsyfrovi tekhnolohii [Marketing and digital technologies], vol. 2, pp. 4-31.
8. Marcinkovs'jka O. B. (2016) Suchasni pidkhody do upravlinnja komandamy v konteksti realizaciji proektu [Modern approaches to the teams management regarding project accomplishing]. Regionalni aspekty rozvytku produktyvnykh syl [Regional aspects of productive forces development], vol. 21, pp. 102–108.
9. Oklander M.A. (ed.) (2017) Cyfrovij marketyngh – modelj marketynghu XXI storichchja: monografija [Digital marketing – model of 21th century marketing: monograph]. Odesa: Astroprynt, 294 p.
10. Rangel B. (2017) How to Implement Agile Marketing Using Scrum. ImpactBND-Blog. Available at: <https://www.impactbnd.com/blog/agile-marketing-using-scrum> (accessed 25.01.18).
11. Oetting J. (2017) Is Your Agency Ready for Agile Marketing? Hubspot Blog. Available at: <https://blog.hubspot.com/agency/agency-ready-agile-marketing-infographic> (accessed 25.01.18).

Структурування факторів формування та управління трудовим потенціалом підприємства

Лизанець А.Г.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту
та управління економічними процесами
Мукачівського державного університету

Чекан К.В.

магістр зі спеціальності «Менеджмент»
Мукачівського державного університету

У статті досліджено підходи до виділення та структурування факторів впливу на формування та розвиток трудового потенціалу підприємства. Надано оцінку окреслених підходів та здійснено аналіз їх особливостей. Обґрунтовано доцільність застосування методу SWOT-аналізу для розробки рекомендацій щодо оптимізації управління трудовим потенціалом з огляду на дію виявлених екзогенних та ендогенних факторів впливу.

Ключові слова: трудовий потенціал, трудовий потенціал підприємства, екзогенні та ендогенні фактори впливу, SWOT-аналіз.

Лизанець А.Г., Чекан К.В. СТРУКТУРИРОВАНИЕ ФАКТОРОВ ФОРМИРОВАНИЯ И УПРАВЛЕНИЯ ТРУДОВЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье исследованы подходы к выделению и структурированию факторов влияния на формирование и развитие трудового потенциала предприятия. Дана оценка различных подходов и осуществлен анализ их особенностей. Обоснована целесообразность применения метода SWOT-анализа для разработки рекомендаций по оптимизации управления трудовым потенциалом, учитывая действие выявленных экзогенных и эндогенных факторов влияния.

Ключевые слова: трудовой потенциал, трудовой потенциал предприятия, экзогенные и эндогенные факторы влияния, SWOT-анализ.

Lyzanets A.G., Chekan K.V. STRUCTURING OF ENTERPRISE LABOR POTENTIAL FORMATION AND MANAGEMENT FACTORS

The approaches to the identification and structuring of factors influencing the formation and development of the enterprise labor potential are investigated in the article. The estimation of the approaches is given and the analysis of their features is carried out. The expediency of using the SWOT-analysis method for formation recommendations of optimizing labor potential management taking into account the effect of detected exogenous and endogenous influence factors has been substantiated.

Keywords: labor potential, labor potential of the enterprise, exogenous and endogenous factors of influence, SWOT-analysis.

Постановка проблеми. Посилення конкуренції при одночасному ускладненні економічних і соціальних умов функціонування вітчизняної економіки актуалізує пошук внутрішніх резервів підвищення результативності господарської діяльності підприємств. За умов істотних ресурсних обмежень трудовий потенціал часто виступає основним джерелом додаткових можливостей для розвитку і удосконалення. Процес управління трудовим потенціалом є важливою функціональною складовою стабільності діяльності та розвитку суб'єкта господарювання, ключовим фактором забезпечення якості операційної діяльності та досягнення кінцевих цілей діяльності.

Формування трудового потенціалу відбувається під впливом ряду факторів, які визначають його відтворення, масштаби і рівень використання. Комплексний аналіз чинників, що відображає причинно-наслідкові зв'язки формування трудового потенціалу на рівні підприємства, служить методологічною та інформаційною базою для його оцінки та управління. Саме цей факт актуалізує потребу дослідження, ідентифікації та структурування факторів впливу з метою своєчасного реагування на них і пристосування кількісних і якісних характеристик трудового потенціалу до вимог середовища.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Трудовий потенціал уже тривалий період є об'єктом дослідження вітчизняних та зарубіж-

них науковців, які формують власні концепції його розуміння, оцінки та підходів до управління. В окремих працях проводиться аналіз змісту, складових та компонентів трудового потенціалу (Васильченко В.С., Гриненко А.М., Грішнова О.А., Керб Л.П., Клименко Я.О., Маслов Є.В., Одегов Ю.Г., Стаканова О.В. тощо). Інші науковці акцентують увагу на розробці методик оцінки трудового потенціалу (Авдєєнко В.Н., Котлов В.А., Меньшиков Л.І., Олексюк О.І., Рєпіна О.М., Федонін О.С.). Наукові основи управління трудовим потенціалом висвітлені в працях таких вчених, як Ареф'єва О.В., Батаршева А.В., Гавкалова Н.Л., Заренін М.В., Кібанов А.Я., Пузирьова П.В., Цветкова І.І., Семикіна М.В. та ін.

Аналізу чинників, які впливають на формування і розвиток трудового потенціалу, присвячені праці Волкова В.В., Гродзинської І.О., Дулуба Л.М., Мікловди В. П., Пітюлича М. І., Полоус О.В., Редькіна О.С., Ратушенко О. І., Чорного Р.С. Яхварової Е.В. та ін. Проте наявність розбіжностей у теоретичних і практичних підходах до вирішення даної проблеми зумовлює її дискусійний характер та потребує подальших досліджень у даному напрямі.

Постановка завдання. Метою статті є структурування факторів впливу на формування та розвиток трудового потенціалу підприємства, а також обґрунтування доцільності застосування методу SWOT-аналізу для розробки рекомендацій щодо оптимізації управління трудовим потенціалом з огляду на дію виявлених факторів.

Результати дослідження. Трудовий потенціал потребує комплексного підходу до його управління із врахуванням дії багаточисленних факторів. У науковій літературі наявні

різні переліки та підходи до класифікації факторів, які впливають на процеси формування та використання трудового потенціалу (ТП) різних рівнів.

Так, О.С. Редькін, В.В. Волков, І.О. Гродзинська вважають, що на ступінь використання ТП впливають дві групи факторів: технічні і організаційні. Їх вплив здійснюється опосередковано – через зміст, умови, рівень механізації і автоматизації праці. Використання ТП характеризується показниками інтенсивності, продуктивності, кількості та якості праці [10, с. 7].

Інші автори виділяють сукупність екстенсивних та інтенсивних факторів впливу [4, с. 27; 5, с. 41]. Дану точку зору ми вважаємо більш раціональною, а отже ступінь використання ТП залежить від ряду факторів екстенсивного та інтенсивного порядку (див. рис. 1).

Перша група факторів безпосередньо впливає на величину ТП, змінюючи її кількісно (збільшуючи або зменшуючи максимально можливий фонд робочого часу) та якісно (шляхом підвищення рівня кваліфікації, здобуття нових знань, умінь та навичок). Фактори інтенсивного типу здійснюють неоднозначний вплив на ТП. Так, зростання продуктивності праці при незначному попиті на продукцію веде до недовикористання фонду робочого часу, якщо підприємство використовує функціональні методи адаптації персоналу до потреб операційної системи. Мова йде про режим неповного робочого часу, гнучкі режими зайнятості. Коли ж підприємство застосовує чисельну адаптацію, то абсолютна величина ТП зменшуватиметься в зв'язку з вивільненням зайвого персоналу. Аналогічні результати може викликати і підвищення рівня механіза-

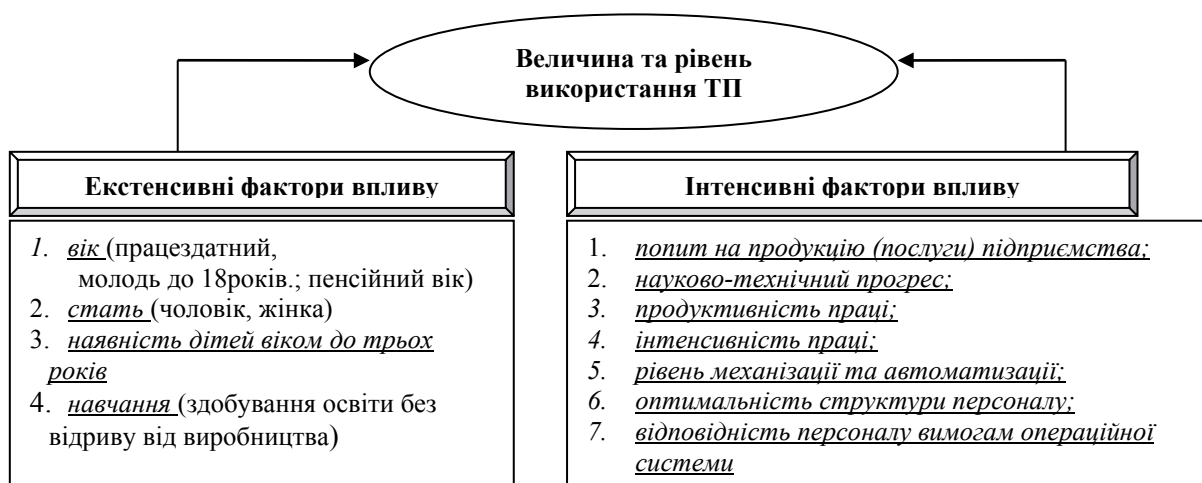


Рис. 1. Фактори впливу на величину і рівень використання ТП підприємства

Джерело: розроблено автором

ції та автоматизації операційної діяльності чи запровадження новинок НТП.

Бібен М.І., Пітюлич М.І. та Мікловда В.В. серед основних регулятивних важелів реалізації ТП розглядають організаційні, економічні, адміністративні та правові норми, які визначають умови залучення населення в сферу праці, розподіл його за видами діяльності, сферами і галузями національного господарства, регіонами країни. Ефективність використання ТП визначається економічними умовами та мотиваційними механізмами, які можуть або сприяти, або виступати бар'єром на шляху його раціонального використання [7, с. 15].

В.С. Васильченко, А.М. Гриненко, О.А. Грішнова та Л.П. Керб, виділяють три підсистеми факторів розвитку трудового потенціалу:

- 1) демографічну – вік, стать, сімейний стан;
- 2) професійно-кваліфікаційну – професійна структура, кваліфікаційний рівень, трудова мобільність тощо;
- 3) соціально-культурну – соціальний склад, освітній рівень, стан здоров'я тощо.

При цьому вони використовують суб'єктивно-об'єктивний підхід у їх означенні. Об'єктивними факторами визначаються, згідно з даним науковим підходом, демографічна ситуація та природні умови, які, з одного боку, детермінують кількісно-якісні характеристики трудового потенціалу, та, з іншого боку, обумовлюють їх втрату суб'єктивними факторами, і, відповідно, визначають систему управління трудовим потенціалом [1, с. 72]. Такий підхід до розуміння факторів розвитку трудового потенціалу має право на існування, однак, на нашу думку, дещо звужує поле факторного впливу, упускаючи важливі внутрішньо-організаційні чинники формування і розвитку трудового потенціалу – впровадження продуктивних та процесних інновацій, розширення видів діяльності, зміна виробничих потужностей та рівня їх використання тощо.

Звертає на себе увагу та обставина, що різні науковці, виділяючи та структуруючи фактори формування та розвитку трудового потенціалу акцентують увагу на факторах, які зосереджені або лише у внутрішньому середовищі підприємства (як, наприклад, О.С. Редькін, В.В. Волков, І.О. Гродзинська [10]), або поза його межами, при цьому охоплюючи галузевий, регіональний, територіальний виміри або індивідуальні якісні характеристики носія трудового потенціалу (Пітюлич М.І. та Мікловда В.П. [7]; В.С. Васильченко, А.М. Гриненко, О.А. Гріш-

нова та Л.П. Керб [1]). Найчастішою є ситуація, коли представлена класифікація факторів певною мірою поєднує дію як зовнішніх по відношенню до підприємства, так і внутрішніх чинників, що є, на нашу думку, найбільш обґрунтованим і доцільним.

Так, з точки зору Одегова Ю.Г., як і будь-яка інша система, система управління ТП залежить від факторів зовнішнього і внутрішнього характеру. Зовнішні – це ті, що не піддаються контролю з боку окремої організації: політичні, соціальні, економічні аспекти розвитку суспільства, урядові рішення а інституційні механізми тощо. Внутрішні – це ті, що можуть контролюватися окремою організацією [5, с. 120]. Вони, в свою чергу, поділяються на стійкі, які містять у собі вимоги щодо якості послуги (продукту), що формуються споживчим ринком та змінні. До складу змінних факторів належать якість робочої сили, підвищення ефективності її використання за допомогою подальшого вдосконалення мотивації праці, поліпшення її поділу і кооперації, участі всіх категорій працівників в управлінні. Як правило, зовнішні фактори впливають на ефективність управління трудовим потенціалом з стратегічної точки зору, а внутрішні – з тактичної та оперативної [3, с. 109].

Н.А. Іванов, Ю.Г. Одегов та К.Л. Андреев виділяють соціально-економічні (суспільні), територіальні, галузеві, корпоративні, індивідуальні групи факторів [6, с. 107]. Оскільки кожен рівень ТП відрізняється один від одного своїм вкладом в суспільні результати, то він формується під дією сукупності всіх перелічених груп чинників.

В роботі Яхварової О.В. [13] наведені результати двовимірної класифікації факторів формування трудового потенціалу з виділенням різноманітних груп факторів (науково-технічні, соціально-економічні, культурні) та зазначенням на різних рівнях впливу (держава, регіон, галузь, підприємство) для цих груп факторів.

Полоус О.В. доповнює цю класифікацію, при цьому виділяючи екзогенні (які охоплюють рівні – міжнародний, держава, регіон, галузь) та ендогенні (підприємство) чинники впливу на трудовий потенціал [8].

На цьому ж наголошує і Ратушенко О.І. [9], який також розрізняє зовнішні (екзогенні) та внутрішні (ендогенні) групи факторів ТП. Автор наголошує, що екзогенні і ендогенні фактори можуть бути диференційовані на рівні держави, регіону, галузі, та підприємства (див. рис. 2).

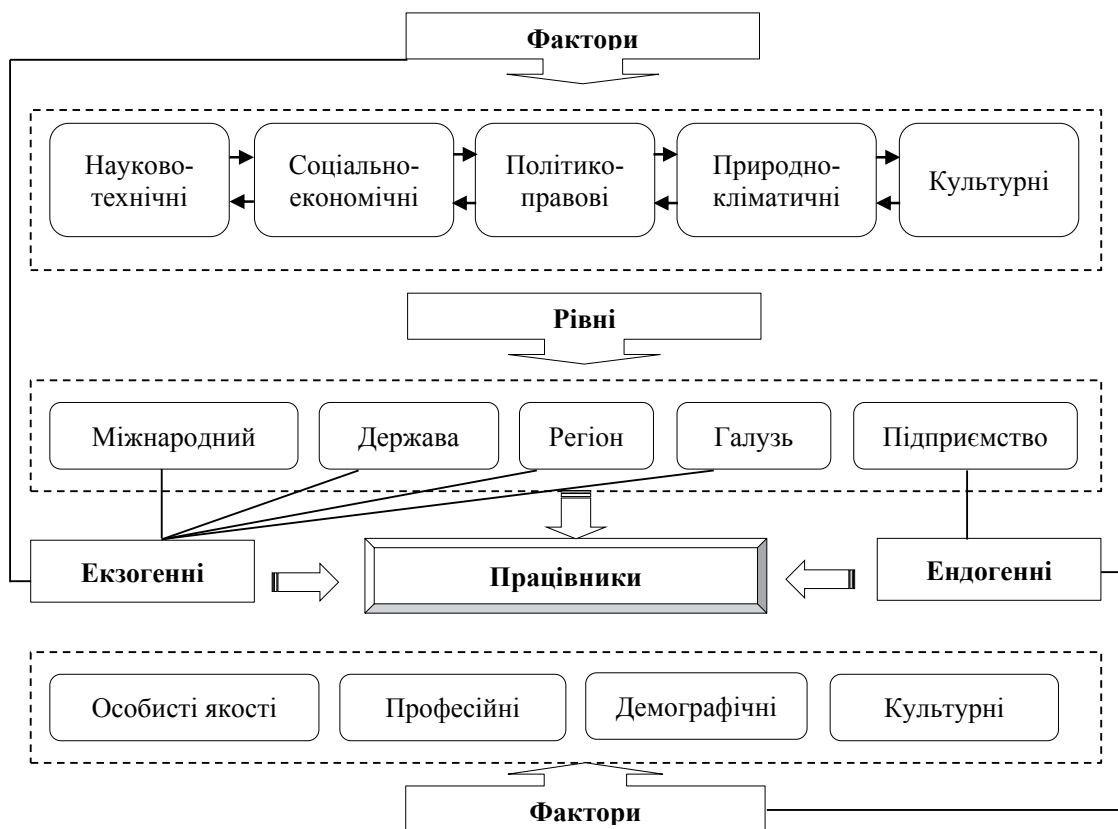


Рис. 2. Фактори впливу на трудовий потенціал

Джерело: [9]

Таким чином, аналіз ряду наукових праць різних авторів (Ратушенко О.І., Яхварової О.В. та Полоус О.В.) дає можливість зробити висновок про вертикальний взаємозв'язок рівнів впливу факторів формування ТП, а також горизонтальні зв'язки між виділеними групами факторів. Зокрема, вплив природно-кліматичних факторів знаходить відображення у правовій системі держави, у регіональному законодавстві, в галузевих нормативних документах. Наявність горизонтальних та вертикальних зв'язків між виділеними групами обґрунтовує необхідність врахування інтегрованої дії різних факторів. Ігнорування даного зв'язку призводить до зниження рівня та ефективності використання ТП як окремого працівника, так і ТП підприємства, регіону, галузі, країни.

Дослідження практичних аспектів управління ТП підприємства окремого виду діяльності передбачає, насамперед, врахування регіональних та галузевих умов та чинників його формування. Як зазначено, було б недоречно відкидати дію інших факторів, проте в даному випадку ми скористаємось принципом елімінації та сфокусуємо увагу саме на даних чинниках, аби продемонструвати їх

дію. Серед них в якості базових вважаємо за доцільне виділити пріоритетність виду діяльності в регіоні та тенденції його розвитку, кількість, розміри та структуру підприємств, що займаються даним видом діяльності, обсяги та ритмічність операційної діяльності, соціальну політику.

Враховуючи потенційні можливості регіону, пріоритетними слід вважати ті види діяльності, які забезпечують економічне зростання і зайнятість значної частини економічно-активного населення регіону.

Розвиток галузі виражається, насамперед, через збільшення числа та розмірів господарюючих суб'єктів, які займаються даним видом діяльності, що веде до появи нових робочих місць, які формують попит на робочу силу на ринку праці. Позитивні тенденції розвитку певного виду діяльності сприяють збільшенню величини його ТП як у кількісному, так і у якісному виразі.

Ще одним чинником впливу є обсяги операційної діяльності та їх динаміка як наслідок досконалості маркетингової і збутової політики господарюючих суб'єктів, конкурентоспроможності виробленої ними продукції (послуг, робіт). Ріст обсягів операційної діяль-

ності викликає активізацію залученого ТП і появу додаткової потреби в персоналі з необхідними характеристиками.

Ритмічність операційної діяльності впливає, в першу чергу, на ефективність використання ТП. Рівномірність розподілу виробничої програми на протязі року спрощує процес кадрового планування і забезпечує стабільну зайнятість залученого персоналу, тоді як чергування пікового завантаження виробничих потужностей з їх простоями веде до значного недовикористання ТП, росту незадоволеності і інтенсивності плинності кадрів.

Соціальна політика підприємств певного виду діяльності включає набір соціальних гарантій, форм та способів соціальної допомоги, соціального страхування, які визначають її привабливість для потенційних носіїв ТП і забезпечують рівень доходів залученого персоналу. Впровадження активної соціальної політики стимулює покращення якісних характеристик ТП персоналу, сприяє підвищенню рівня його реалізації в процесі праці.

Позитивний ефект від ідентифікації та структурування факторів формування та розвитку ТП може бути забезпечений за рахунок використання методичних прийомів, які б дозволили використати горизонтальну та вертикальну взаємодію даних чинників для розробки практичних рекомендацій щодо удосконалення процесів управління ТП конкретного підприємства у конкретний момент часу.

Доцільним у цьому плані вважаємо застосування SWOT-аналізу – методу стратегічного планування, який, орієнтуючи підприємство на пріоритетну реакцію на зовнішнє середовище, ставить за мету вивчення його мікросередовища.

Традиційний SWOT-аналіз досліджує у взаємозв'язку такі групи факторів: сильні (S) та слабкі (W) сторони з боку внутрішнього середовища, можливості (O) та загрози (T) – з боку зовнішнього середовища. Побудована на основі проведеного дослідження матриця SWOT дає змогу проаналізувати парні комбінації сильних і слабких сторін з можливостями і загрозами, а також виявити пріоритетні сфери ділової активності та сформулювати управлінські акценти [11].

Побудова матриці SWOT-аналізу базується на методології системно-цільового підходу, де основна увага акцентується на вимірі параметрів зовнішнього й внутрішнього середовища в просторі та часі, структуризації виявлених факторів, подальшому синтезі факторів, що в перспективі трансформуються у систему рішень.

Розподіл факторів формування та розвитку ТП підприємства на зовнішні (екзогенні) та внутрішні (ендогенні) уможливорює пристосування даного методу для оцінки середовища управління ТП та розробки стратегічних рекомендацій щодо оптимізації рівня та ефективності використання якісних та кількісних характеристик ТП.

Екзогенні (зовнішні) чинники впливу на ТП формуватимуть можливості та загрози для трудового потенціалу підприємства. Вони охоплюватимуть науково-технічні, соціально-економічні, політико-правові, культурні фактори, які здійснюють вплив на дане підприємство і його соціальну складову. При цьому екзогенні чинники залежно від специфіки самого підприємства – виду та обсягів діяльності, рівня конкурентоспроможності, впливу на розвиток галузі/регіону тощо – можуть поєднувати різні рівні впливу (держава, регіон, галузь) для цих груп факторів.

Ендогенні (внутрішні) чинники впливу на ТП зосереджені на самому підприємстві і повинні, на нашу думку, включати:

- управлінські – вид кадрової політики, організація підбору та найму персоналу, управління розвитком кадрів, управління трудовою кар'єрою, тощо;
- операційні – вид діяльності, обсяги та ритмічність операційної діяльності, поділ і кооперація праці, режим роботи підприємства, рівень завантаження виробничих потужностей, трудомісткість виробництва, технологія;
- науково-технічні – методи організації виробництва, впровадження професійної техніки та технологій, автоматизація виробничих процесів, впровадження продуктивних інновацій;
- соціально-економічні – форми та рівень оплати праці, форми організації праці, соціальна політика, соціально-психологічний клімат, умови праці;
- організаційно-адміністративні – організаційно-розпорядча документація, посадові інструкції та регламенти, норми праці;
- культурні – організаційна культура, традиції та ін.;
- якісні характеристики ТП окремих носіїв – працівників.

До якісних характеристик ТП окремих працівників слід віднести:

- 1) професійні – освіта, спеціальність, рівень кваліфікації, професійний досвід, додаткові навички та уміння;
- 2) демографічні – вік, стать, стан здоров'я, сімейний стан;

3) особистісні – особисті та ділові якості – ініціативність, працелюбність, дисциплінованість тощо;

4) шкідливі звички – куріння, алкоголізм, наркоманія

Ендогенні (внутрішні) чинники впливають на кількісні та якісні характеристики ТП підприємства, а також на рівень і ефективність його використання. Вони можуть справляти позитивний або негативний вплив на трудовий потенціал підприємства, тобто виступати у якості сильних або слабких сторін кадрової підсистеми підприємства.

Ідея SWOT-аналізу трудового потенціалу підприємства полягає у розвитку посиленні дії ендогенних факторів (сильних сторін) відповідно до обмежених можливостей, які виявляються в результаті аналізу екзогенних чинників впливу.

Матриця SWOT-аналізу, пристосована для розробки рішень щодо оптимізації управління ТП, приймає наступний вигляд (рис. 3). На основі поєднання виявлених факторів у кожному із сформованих полів розглядають всі можливі парні комбінації та виділяють ті, які повинні враховуватися при розробці стратегії поведінки щодо ТП підприємства у короткостроковому та довгостроковому періоді.

По відношенню до тих пар, які були вибрані з поля «СІМ», потрібно розробляти стратегію з врахуванням ендогенних факторів, які справляють позитивний вплив на ТП, щоб отримати віддачу від можливостей, які

з'явилися у зовнішньому середовищі. Для пар поля «СЛМ» стратегія повинна бути побудована так, щоб за рахунок можливостей, які виникли, намагались перебороти негативний вплив ендогенних факторів на ТП підприємства або окремих працівників. Якщо пара знаходиться на полі «СІЗ», то стратегія повинна передбачати використання позитивних ендогенних чинників для знищення загроз, а для пар поля «СЛЗ» – вибір стратегії, яка допоможе позбавитись слабкостей щодо характеристик або рівня використання ТП та спробувати відвернути загрозу, яка нависла над досліджуваним об'єктом.

Для оцінки можливостей з боку екзогенних чинників впливу на ТП підприємства в рамках SWOT-аналізу може бути застосований метод позиціонування кожної конкретної можливості – матриці можливості (рис. 4).

Можливості, які попали на поля «ВС», «ВП», «СС», мають важливе значення для трудового потенціалу підприємства і їх потрібно використовувати. Ті ж, які попали на поля «СМ», «НП», «НМ» не заслуговують уваги з боку керівництва, їх дія на ТП може бути елімінована. Що ж стосується всіх інших, які потрапили на поля, що залишилися, потрібно прийняти позитивне рішення при їх використанні, якщо у організації є достатньо ресурсів.

Подібна матриця може бути складена для оцінки загроз з боку екзогенних чинників впливу на ТП підприємства.

		Екзогенні (зовнішні) чинники впливу на ТП підприємства	
		Можливості: 1. 2. ...	Загрози : 1. 2. ...
Ендогенні (внутрішні) чинники впливу на ТП підприємства	Сильні сторони: 1. 2. ...	Поле СІМ	Поле СІЗ
	Слабкі сторони: 1. 2. ...	Поле СЛМ	Поле СЛЗ

Рис. 3. Матриця SWOT для розробки рішень щодо оптимізації управління ТП

	Сильний вплив	Помірний вплив	Малий вплив
Висока ймовірність	Поле "ВС"	Поле "ВП"	Поле "ВМ"
Середня ймовірність	Поле "СС"	Поле "СП"	Поле "СМ"
Низька ймовірність	Поле "НС"	Поле "НП"	Поле "НМ"

Рис. 4. Матриця можливостей

Висновки. Таким чином, побудова раціональної системи управління трудовим потенціалом підприємства повинна базуватись на результатах ідентифікації та комплексного аналізу ступеня впливу різних факторів на процеси формування, розвитку та використання трудового потенціалу підприємства. Матриця SWOT-аналізу може бути успішно використана як простий, зручний та наочний інструмент структурування зовнішніх (екзогенних) та внутрішніх (ендогенних) чинників впливу на формування і розвиток трудового

потенціалу підприємства, а також для розробки конкретних рекомендацій щодо оптимізації управління характеристиками та використанням трудового потенціалу з врахуванням позитивного/негативного впливу виділених факторів. Подальші дослідження у даному напрямку можуть стосуватися доцільності застосування таблиці профілю середовища для розробки стратегії управління ТП різних рівнів (регіон, галузь, підприємство) із врахуванням дії різних факторів впливу.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Васильченко В.С. Управління трудовим потенціалом: навч. посіб. / В.С. Васильченко, А.М. Гриненко, О.А. Грішнова, Л.П. Керб. – К.: КНЕУ, 2005. – 403 с.
2. Дулуб Л.М. Фактори формування та розвитку трудового потенціалу / Л. М. Дулуб // Коммунальное хозяйство города. – 2009. – № 61. – С. 273–277.
3. Завіновська Г. Т. Економіка праці : навч. посіб. / Г. Т. Завіновська. – К. : КНЕУ, 2003. – 300 с.
4. Калина А.В. Организация и оплата труда в условиях рынка (аспект эффективности): учеб-метод. пособие / А.В. Калина. – 2-е изд., испр. и доп. – К.: МАУП, 1997. – 300 с.
5. Одегов Ю. Г. Управление персоналом : учебник для вузов / Ю.Г. Одегов, П.В. Журавлев. – М.: Финстатинформ, 1997. – 878 с.
6. Одегов Ю.Г. Трудовой потенциал предприятия: пути эффективного использования / Ю.Г. Одегов, В.Б. Бычин, К.Л. Андреев. – Саратов: Изд-во Саратов. ун-та, 1991. – Часть 1. – 176с.
7. Пітюлич М. І. Формування економічного механізму регулювання зайнятості в умовах становлення ринкових відносин (регіональний аспект) / М. І. Пітюлич, В. П. Мікловда. – Ужгород : Карпати, 1994. – 153 с.
8. Полоус О.В. Управління формуванням та розвитком трудового потенціалу аеропортів: дис. на здобуття наукового ступеня к.е.н. за спец. 08.00.04. – економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності) / О.В. Полоус. – К., 2015. – 272 с.
9. Ратушенко О. І. Фактори ефективності системи управління трудовим потенціалом / О. І. Ратушенко // Облік і фінанси. – 2013. – № 4. – С. 157-160.
10. Редькін О.С. Аналіз трудового потенціалу підприємства / О.С. Редькін, В.В. Волков, І.О. Гродзинська та ін. –К.: Либідь, 1993. – 172 с.
11. Управління потенціалом підприємства Електронний ресурс. – Режим доступу: www.kdu.edu.ua/new/lekci/3_170.doc.
12. Чорний Р.С. Структурування факторів формування та розвитку трудового потенціалу у вітчизняній науковій думці / Р.С. Чорний // Агросвіт. – № 12, 2013. – С. 29-33.
13. Яхварова Е.В. Трудовой потенциал региона: формирование, развитие и использование / Е.В. Яхварова. – Саратов: Издательство Саратов. гос. техн. ун-та, 2004. – 100 с.
14. Modeling of strategic control system in the context of sustainable development of enterprise / Marianna Stehnei, Inna Irtysheva, Ksenya Khaustova, Yevheniia Boiko // Problems and Perspectives in Management – LLC “Consulting Publishing Company “Business Perspectives” – 2017, № 3/15, p. 212-223.

REFERENCES:

1. Vasylychenko V.S. Ghrynenko A.M., Ghrishnova O.A., Kerb L.P. (2005) Upravlinnja trudovym potencialom: navch. posib. [Management of labor potential: manual]. Kyiv: KNEU. (in Ukrainian).
2. Dulub L.M. (2009) Faktory formuvannja ta rozvytku trudovogho potencialu [Factors of labor potential formation and development]. Kommunaljnoe khazajstvo ghoroda, no. 61, pp. 273–277.
3. Zavinovsjka Gh. T. (2003) Ekonomika praci : navch. posib. [Labor economics: manual]. Kyiv: KNEU. (in Ukrainian).
4. Kalina A.V. (1997) Organizatsiya i oplata truda v usloviyakh rynku (aspekt effektivnosti): ucheb-metod. posobie [Organization and payment of labor in the market conditions (aspect of efficiency): educational and methodical manual]. Kyiv: MAUP. (in Russian).

5. Odegov Yu. G. Zhuravlev P.V. (1997) Upravlenie personalom : uchebnik dlya vuzov [Personnel Management: a textbook for high schools]. Moscow: Finstatinform. (in Russian).
6. Odegov Yu.G. Bychin V.B., Andreev K.L. (1991) Trudovoy potentsial predpriyatiya: puti effektivnogo ispol'zovaniya [Labor potential of the enterprise: the ways of effective use]. Saratov: Saratov un-ty. – part 1. (in Russian).
7. Pitjulych M. I., Miklovda V. P. (1994) Formuvannja ekonomichnogho mekhanizmu rehuljuvannja zajnjatosti v umovakh stanovlennja rynkovykh vidnosyn (rehional'nyj aspekt) [Formation of economic mechanism of regulation of employment in market relations formation conditions (regional aspect)] Uzhghorod : Karpaty. (in Ukrainian).
8. Polous O.V. (2015) Upravlinnja formuvannjam ta rozvytkom trudovogho potencialu aeroportiv [Management of the airports labor potential formation and development] (PhD Thesis), Kyiv, National Aviation University. (in Ukrainian).
9. Ratushenko O. I. (2013) Faktory efektyvnosti systemy upravlinnja trudovym potencialom [Factors of the effectiveness of the labor potential management system]. Oblik i finansy, no 4, pp. 157-160.
10. Redjkin O.S., Volkov V.V., Ghrodzynsjka I.O. (1993) Analiz trudovogho potencialu pidpryjemstva [Analysis of the labor potential of the enterprise] Kyiv: Lybidj. (in Ukrainian).
11. Upravlinnja potencialom pidpryjemstva [Enterprise Potential Management] Available at: www.kdu.edu.ua/new/lekcii/3_170.doc. (accessed 29.01.2018).
12. Chornyj R.S. (2013) Strukturuvannja faktoriv formuvannja ta rozvytku trudovogho potencialu u vitchyznjanij naukovej dumci [Structuring the factors of formation and development of labor potential in the national scientific thought]. Aghrosvit, no. 12, pp. 29-33.
13. Yakhvarova E.V. (2004) Trudovoy potentsial regiona: formirovanie, razvitie i ispol'zovanie [Labor potential of the region: formation, development and use]. Saratov: Saratov un-ty. (in Russian)
14. Modeling of strategic control system in the context of sustainable development of enterprise / Marianna Stehnei, Inna Irtysheva, Ksenya Khaustova, Yevheniia Boiko // Problems and Perspectives in Management – LLC “Consulting Publishing Company “Business Perspectives”-2017, № 3/15, p. 212-223.

Використання інноваційних методів управління персоналом підприємства

Лизунова О.М.

кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту
Індустріального інституту
Донецького національного технічного університету

Іщенко Я.Г., Кондрашова Г.В.

студентки
Донецького національного технічного університету

У статті розглянуто розвиток сучасних методів управління персоналом. Охарактеризовано і систематизовано технології управління кадрами підприємства. Авторами зроблено порівняння традиційної і сучасної систем управління персоналом на підприємствах. Доведено необхідність використання сучасних методів та інновацій на підприємстві для підвищення ефективності формування та розвитку кадрового потенціалу. У статті наводиться характеристика персонал-технологій.

Ключові слова: персонал, кадри, підприємство, персонал-технології, інновація, методи управління.

Лизунова О.М., Ищенко Я.Г., Кондрашова Г.В. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ МЕТОДОВ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье рассмотрено развитие современных методов управления персоналом. Охарактеризованы и систематизированы технологии управления кадрами предприятия. Авторами сделано сравнение традиционной и современной систем управления персоналом на предприятиях. Доказана необходимость использования современных методов и инноваций на предприятии для повышения эффективности формирования и развития кадрового потенциала. В статье приводится характеристика персонал-технологий.

Ключевые слова: персонал, кадры, предприятие, персонал технологии, инновация, метод, управления.

Lyzunova O.M., Ishchenko Y.G., Kondrashov G.V. USE INNOVATIVE METHODS OF PERSONNEL MANAGEMENT IN THE ENTERPRISE

The article examines the development of modern methods of personnel management. Described and classified management personnel of the company. The authors made a comparison of traditional and modern systems of personnel management at enterprises. The necessity of the use of modern methods and innovations in the company to improve the efficiency of formation and development of personnel potential. The article provides a description of staff technology.

Keywords: personnel, personnel, enterprise, technology personnel, innovation, method, management.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Ефективна діяльність підприємства прямо пов'язана із грамотним управлінням персоналом. Події, що відбулися у світі в перше десятиліття ХХІ в. багато в чому визначили нові напрямки в діяльності суб'єктів господарської взаємодії, що не могло не вплинути на зміну підходів до діяльності менеджерів в сфері управління персоналом. Забезпечуючи ефективність діяльності підприємства через рівень продуктивності праці, фахові знання та навички, професіоналізм та новаторство, ставлення до виконання своїх обов'язків, персонал підприємства став стратегічним його ресурсом. Для керування ним потрібна дієва система управління та ефективні методи. Незважаючи на значну кількість методів управління персоналом, на сьогодні безліч підприємств

зіштовхнулися з тим, що більшість із них не завжди приносять відчутний ефект. Тому сучасні методи підвищення ефективності діяльності компанії вимагають від служби персоналу не тільки і не стільки обліку кадрів, контролю за дотриманням трудового законодавства і забезпечення документообігу, а в першу чергу – формування працездатної і ефективно функціонуючої команди. Таким чином, дослідження сучасних інноваційних методів управління персоналом є актуальною проблемою, яка вимагає науково-обґрунтованого вирішення.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Складність та різноманітність проблем інноваційного управління персоналом визначає актуальність даного дослідження. Досягнення високих результатів діяльності підприємства неможливе

без запровадження інноваційних підходів до процесів управління персоналом. Потенціал використовуваних методів, способів та інструментів кадрового менеджменту майже вичерпаний, тому пошук шляхів підвищення ефективності використання трудових ресурсів зміщується у площину розвитку інноваційних персонал-технологій. Незважаючи на різноманіття наукових досліджень в цій сфері, сучасні інноваційні методи управління кадрами на підприємстві майже не використовуються. Тому питання запровадження інноваційних методів управління персоналом є досить актуальною проблемою.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Зростання ролі людського фактору в діяльності підприємств обумовило необхідність пошуку шляхів підвищення ефективності використання трудового потенціалу. Саме тому особливу увагу вчені приділяють розвитку теоретичних і прикладних аспектів управління персоналом. Аналізу проблем теорії і практики управління персоналом присвячено праці багатьох вітчизняних та закордонних учених: Д. Богині, В. Весніна, О. Віханського, Б. Генкіна, Дж. Грейсона, Г. Деслера, В. Дятлова, А. Єгоршина, А. Кібанова, А. Колота, Дж. Лафти, А. Пула, Е. Старобинського, А. Шегди, С. Шекшні та ін. Але дослідження питань сучасної практики інноваційного управління персоналом-технологіями в сучасних умовах господарювання вимагає дедалі більшої уваги. [1].

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті – на основі дослідження сучасних підходів до управління персоналом довести необхідність впровадження інноваційних методів кадрового менеджменту.

Виклад основного матеріалу дослідження Успіх інноваційної діяльності сучасного підприємства багато в чому зумовлюється рівнем ефективності управління персоналом – найважливішою функціональною підсистемою підприємства та найціннішим ресурсом інноваційного розвитку. Володіючи особливими стратегічними та оперативними функціями, людський чинник відіграє провідну роль в інтелектуалізації та інформатизації виробництва. До останнього часу саме поняття «управління персоналом» взагалі було відсутнє в управлінській практиці. Незважаючи на те, що кожне підприємство мало функціональну підсистему управління кадрами, саме це управління заходилося у компетенції керівника підрозділу. Основний структурний підрозділ з управління персона-

лом – відділ кадрів виконував лише функції планування трудових ресурсів, приймання та звільнення працівників, організації курсової підготовки щодо підвищення кваліфікації та перепідготовки. Функціонально відділ кадрів не був пов'язаний з підрозділами організації праці і не мав професіоналізм для забезпечення оптимального функціонування персоналу в інноваційних системах. Відповідно до зниження рівня централізації системи управління економікою перед підприємствами почали виникати принципово нові завдання, пов'язані з управлінням трудовими ресурсами. Спочатку це були питання забезпечення стимулювання працівників і створення конкурентоспроможних пакетів компенсації, збереження на підприємстві висококваліфікованих фахівців, у яких з'явилася можливість вибирати місце роботи та винагорода, потім – індексація заробітної плати в умовах високої інфляції і, нарешті, проблеми підвищення продуктивності і скорочення чисельності працівників у відповідь на тиск конкуренції. Сьогодні кадрові служби підприємств вирішують наступні проблеми, пов'язані з управлінням персоналом:

- 1) планування трудових ресурсів – визначення потреби в кадрах залежно від стратегії розвитку виробництва;
- 2) формування резерву персоналу, добір кандидатів, визначення груп резерву;
- 3) відбір персоналу із груп резерву;
- 4) оформлення трудових контрактів;
- 5) оцінка рівня трудової діяльності кожного працівника;
- 6) переведення, підвищення, пониження, звільнення залежно від результативності праці;
- 7) профорієнтація та адаптація – залучення нових працівників до колективу, до процесу виробництва;
- 8) визначення заробітної плати та пільг з метою залучення, збереження та закріплення кадрів;
- 9) навчання кадрів;
- 10) підготовка керівних кадрів.

На сучасному етапі розвитку суспільства вирішення цих завдань потребує відмінно інших інноваційних навичок і визначає нові вимоги до рівня підготовки персоналу, коли спостерігається швидке застарівання знань, умінь і навиків персоналу, яке виражається у відставанні індивідуальних знань від сучасних вимог до посади і професії. Постійний розвиток персоналу з метою підвищення його компетентності повинен здійснюватися

через формування системи безперервного навчання при створенні умов для повного розкриття потенціалу співробітників, їх здібності вносити відчутний внесок у діяльність своєї організації. Найбільш прийнятним є інноваційний тип навчання, мета якого – створення орієнтації на оновлення. П. Друкер вважає, що саме у сфері управління персоналом традиційні базові уявлення істотно суперечать реальності та є непродуктивними [2, с. 71]. На думку автора, існує єдиний правильний принцип управління персоналом – використання диференційованих підходів і стилів управління для різних груп працівників і навіть окремих працівників у різних ситуаціях. При цьому той чи інший спосіб впливу, певний набір операцій і процедур у процесі формування та реалізації трудового потенціалу визначають персонал-технологією або технологією управління персоналом [3, с. 156].

Під персонал-технологією, відповідно до загальнонаукових позицій, розуміють механізм взаємодії керівників усіх рівнів управління зі своїм персоналом із метою ефективного використання тих обмежених економічних ресурсів, що є на виробництві, насамперед робочої сили, трудового потенціалу всіх категорій працівників. У сучасному виробництві технологія управління персоналом – це наука управління людьми, механізм взаємозв'язку між суб'єктом та об'єктом управління персоналом, система взаємодії між керівником і працівником, стратегія вироблення рішень і тактика їх виконання у сфері ефективної зайнятості працівників в управлінні кадровим складом підприємства. В управлінні персоналом розріз-

няють декілька видів персонал-технології: багатоланкові, комунікаційні, індивідуальні та ін. Багатоланкові персонал-технології передбачають виконання серії послідовних взаємозв'язаних завдань, комунікаційні – встановлення трудових стосунків між окремими працівниками і виробничими підрозділами підприємства, індивідуальні – конкретизацію управлінських дій стосовно того або іншого працівника [4, с. 14].

Розробка і впровадження персонал-технології роботи з кадрами в організації включає сім типових етапів:

- 1) діагностика кадрової ситуації;
- 2) внесення коректив до положень, що діють;
- 3) підготовка та узгодження проекту технології;
- 4) затвердження розробленої технології;
- 5) розповсюдження механізму впровадження заходів;
- 6) навчання персоналу нової технології;
- 7) встановлення відповідальних за впровадження технології.

Найбільш складним моментом у процесі навчання є засвоєння методів самостійного надбання знань. Використовуючи різні методи розвитку, можна управляти компетентністю персоналу та підвищувати ефективність його роботи (табл. 1).

За результатами опрацювання наукових публікацій персонал-технології систематизовано за групами [3, 6, 8-10, 12, 13, 16] та охарактеризовано (табл. 2).

Усі персонал-технології можна об'єднати у такі групи:

- персонал-технології позикової праці;

Таблиця 1

Сучасні методи розвитку персоналу підприємства

№	Метод	Можливість використання (опис)
1.	Тренінг	Мінімум інформації і максимум вправ на відпрацювання навиків. Застосовується для розвитку навиків біля невеликої групи осіб.
2.	Кейс Стаді	Інтерактивна технологія для короткострокового навчання менеджерів на основі бізнес-ситуацій. Мета – навчити аналізувати інформацію, сортувати її для вирішення поставленого завдання, виявляти ключові проблеми, вибирати оптимальне рішення
3.	Коучинг	Нова форма консультативної підтримки, засіб сприяння, допомоги в пошуку вирішень або подолання будь-якої складної ситуації. Завдання коуча не дати знання або навички, а допомогти людині самостійно знайти їх і закріпити на практиці
4.	E-learning	Масовий метод дистанційного навчання у вигляді електронних книг, відео уроків, комп'ютерних вправ. Ефективність виявляється в переданні знань великій кількості людей
5.	Самонавчання	Проходить в індивідуальному порядку за умови стимулювання навчання з використанням різноманітних матеріалів: книг, документації, аудіо-, відео- і мультимедійних програм.

Таблиця 2

Характеристика персонал-технологій

Персонал-технологія	Особливості технології	Підсистема управління персоналом
Персонал-технології позикової праці		
Аутсорсинг	Передача здійснюваних завдань, функцій і процесів у межах підприємства. Пов'язано це з тим, що окремі функції (інформаційні, маркетингові, фінансові тощо) працівники спеціалізованих компаній можуть виконати краще або швидше.	Підбір та наймання персоналу, його аналіз. Організація трудових відносин та атестація персоналу.
Аутстафінг	Співробітники, що раніше числилися в штаті компанії-замовника, переводяться в організацію, що надає послуги з аутстафінгу, тобто дана організація оформлює у свій штат вже наявний персонал підприємства і стає формальним роботодавцем (Це дає змогу вирішити питання тимчасового вивільнення працівників, для яких на даний момент немає праці).	
Лізинг персоналу	Форма тимчасового або строкового залучення персоналу, що дає змогу вирішити проблеми підприємства в умовах зміни пріоритетних напрямів діяльності; в умовах необхідності зменшення витрат на персонал. (Залучення персоналу для тимчасової зайнятості)	
Навчальні персонал-технології		
Коучинг	Метод безпосереднього навчання менш досвідченого працівника більш досвідченим в процесі їх взаємодії. Відбувається у формі наставництва, консультування. Використовується як ефективний інструмент персонального та особистого розвитку, який сприяє реалізації внутрішнього потенціалу людини, й підвищенню ефективності праці.	Мотивація персоналу. Підвищення кваліфікації та навчання персоналу
Персонал-технології підбору та найму персоналу		
Хедхантинг	Кадрові агентства здійснюють пошук висококваліфікованих фахівців вищої ланки з урахуванням особливостей діяльності замовника, вимог до кандидатів, робочого середовища, використовуючи прямі методи пошуку	Підбір та наймання персоналу, оцінювання персоналу
Рекрутинг	Кадрові агентства здійснюють пошук кваліфікованих фахівців середньої ланки з урахуванням вимог до особистісних та професійних якостей кандидатів, використовуючи наявні бази кандидатів й надаючи об'яви в ЗМІ	
Скрининг	Кадрові агентства здійснюють пошук необхідного допоміжного та обслуговуючого персоналу нижньої ланки, враховуючи формальні ознаки: стать, вік, освіту, досвід роботи тощо. Кадрові агентства отримують резюме кандидатів й віддають їх замовнику, який сам приймає рішення щодо відбору персоналу	
"Плетіння мереж" та прямий пошук	Консультант використовує власні зв'язки для пошуку кандидатури, у другому випадку – разом із замовником визначається компанія, в якій може працювати необхідний працівник, з'ясовується його можлива посада, потенційному претенденту робиться ділова пропозиція	

Персонал-технології підвищення ефективності роботи персоналу		
Реінженіринг	Радикальна перебудова (перепроєктування) бізнес-процесів підприємства для отримання істотних ефектів. Його використання може сприяти як підвищенню ефективності управління персоналом за рахунок удосконалення цього процесу, а також дасть змогу підвищити ефективність праці персоналу підприємства	Створення умов праці
Персонал-технології стимулювання персоналу		
Внутрішній маркетинг	Використання маркетингового підходу до управління персоналом, який полягає у формуванні, стимулюванні, координуванні та інтеграції персоналу з метою забезпечення задоволення споживача через процес взаємодії з мотивованим і клієнтоорієнтованим персоналом, який розуміє своє місце у досягненні стратегічної мети діяльності підприємства	Мотивація персоналу, навчання та підвищення кваліфікації персоналу, організація трудових відносин, створення умов праці, соціальний розвиток.
Персонал-технології контролю праці персоналу		
Таємний покупець	Метод прихованого спостереження за роботою персоналом, яке проводить підготовлена особа в якості клієнта. Його використання дає змогу встановити рівень дотримання працівниками правил і норм під час здійснення професійних обов'язків, стандартів обслуговування клієнтів, а також виявити компетентність персоналу	Оцінювання персоналу, атестація та ротація персоналу, мотивація персоналу
Інформаційні персонал-технології		
Автоматизована інформаційна система управління персоналом	Набір певного програмного забезпечення та технологій, використання яких дає змогу автоматизувати і вдосконалювати бізнес-процеси управління персоналом	Усі підсистеми управління
АРМ працівника	Професійно орієнтований програмно-апаратний комплекс, який складається із технічних засобів автоматизації та організаційних форми їх експлуатації. АРМ забезпечує вирішення завдань працівника безпосередньо на його робочому місці.	Правове та інформаційне забезпечення процесу управління персоналом, створення умов праці

- навчальні персонал-технології;
- персонал-технології підбору та найму персоналу;
- персонал-технології підвищення ефективності роботи персоналу;
- персонал-технології контролю праці персоналу;
- інформаційні персонал-технології.

Досить поширеними на сучасному етапі є аут-технології в управлінні персоналом, які у вітчизняній практиці визначаються як форма позикової праці. Аут-технології поділяють на дві групи [12]: передача окремих функцій спеціалізованим компаніям – аутсорсинг, та передача спеціалізованих компаній працівників підприємства – аутстафінг, лізинг персоналу. Саме ці технології дають змогу реалізувати такі принципи управління персоналом як оптимальність та гнучкість.

Інформатизація суспільства та розвиток інформаційних технологій значною мірою відобразилися на системі управління персоналом. Інформатизація кадрової роботи дозволила підвищити ефективність управління персоналом на основі забезпечення повноти, оперативності, комплексності, системності та вірогідності інформації, необхідної для прийняття кадрових рішень, а також розширення можливостей щодо її нагромадження, збереження та оброблення. Інформаційні персонал-технології пов'язані з Автоматизованою інформаційною системою управління персоналом та організацією автоматизованого робочого місця працівника, роль яких полягає у наданні необхідного технічного та інформаційного забезпечення.

Діяльність з формування залученості персоналу, управління поведінкою і культурою

відображає міру, в якій організація може встановлювати норми і моделі поведінки для персоналу, залучати й утримувати працівників, давати їм відчуття, що вони здійснюють свій внесок у щось значуще.

Враховуючи, що для значної частини підприємств проблемою став пошук висококваліфікованих, досвідчених, в окремих випадках вузькопрофільних фахівців, особливого значення набули персонал-технології підбору та найму персоналу: хедхантинг, рекрутинг, скринінг, прямий пошук, «плетіння мереж», використання яких дає змогу підприємствам знайти та найняти на роботу компетентних та досвідчених фахівців нового типу, які мають багатий досвід роботи, високу кваліфікацію та репутацію.

Хочеться виділити ще один прогресивний підхід до управління персоналом – Investors in People (у перекладі стандарт «Інвестори в Людей») – інноваційна система якісного менеджменту, інтеграція стратегії управління людьми в стратегію управління організацією, міжнародний еталон якості управління людьми, формула взаємодії менеджерів і персоналу організації з метою ефективного досягнення цілей і завдань підприємства. У зарубіжній науковій літературі дедалі більше з'являється досліджень процесів залученості персоналу, формування підходу управління персоналом на основі високої залученості (high involvement approach to HRM або HINRM). HINRM системи прагнуть «завоювати серця і уми» співробітників, а не просто, спонукати їх до дотримання правил роботи, встановлених керівниками. Вони прагнуть управляти виробничою поведінкою співробітників шляхом їх залучення, ідентифікації з організацією та неформальним або груповим управлінням [13, с. 12].

За даного підходу, HRM може одночасно підвищувати здібності співробітників, мотивацію і створювати можливості для них здійснити свій внесок у спільний результат [14].

Також для перевірки персоналу на лояльність можна використовувати сучасну технологію Mystery Shopping [14, с. 35]. Методика припускає залучення ряду агентів, завданням яких є імітація зовнішнього контакту, і оцінки дій персоналу в процесі здійснення операції. За допомогою даної технології можна дізнатися, наскільки лояльний персонал щодо свого роботодавця, наскільки співробітники чесні і надійні, чи не здійснюють вони протиправних та аморальних дій, здатних спричинити шкоду благополуччю бізнесу. Нині йде серйозна боротьба за професіоналів. Керів-

ництво кожної компанії розуміє, що успіх значною мірою залежить від кваліфікації співробітників. Внутрішньофірмове навчання не завжди дає змогу розв'язати проблему, особливо якщо фахівці потрібні «тут і зараз». У сучасній практиці зовнішнього підбору кандидатів використовують переважно такі технології: скринінг, рекрутинг і хедхантинг. Реальний вихід із ситуації, що склалася, забезпечує використання такої технології підбору персоналу, як хедхантинг, який передбачає цілеспрямований пошук і залучення найцінніших і перспективних кадрів. Хедхантинг є найбільш складною і витратною технологією, що передбачає переманювання конкретного фахівця з однієї організації в іншу [6, с. 26]. Хедхантинг – мало поширений і разом із тим дуже перспективний спосіб підбору особливо цінних, «штучних» фахівців.

На сьогоднішній день це найефективніша технологія, яка сформувалася у відповідь на потребу в ексклюзивних кандидатах на позиції топ-менеджерів і ключових фахівців. За його допомогою кадрові агентства здійснюють пошук висококваліфікованих фахівців вищої ланки з урахуванням особливостей діяльності замовника, вимог до кандидатів, використовуючи наявні бази кандидатів [10, с. 223]. Скринінг – «поверхневий підбір», який здійснюється по формальних ознаках: освіті, віку, роду, досвіду роботи. Низькі вакансії зазвичай закриваються шляхом скринінгу. За його допомогою здійснюється пошук необхідного допоміжного та обслуговуючого персоналу нижньої ланки, враховуючи формальні ознаки: стать, вік, освіту, досвід роботи тощо. Кадрові агентства отримують резюме кандидатів і віддають їх замовнику, який сам приймає рішення щодо відбору персоналу [8, с. 9]. Рекрутинг – «поглиблений підбір», який ураховує особистісні характеристики і ділові якості претендента. Здійснюється рекрутинговими агентствами для підбору фахівців середньої ланки [10, с. 226]. За допомогою рекрутингу кадрові агентства здійснюють пошук кваліфікованих фахівців середньої ланки з урахуванням вимог до особистісних та професійних якостей кандидатів, використовуючи наявні бази кандидатів [8, с. 7]. За методикою Executive Search підбирається персонал на керівні посади та фахівці рідкісних професій. Executive Search на відміну від рекрутингу передбачає ініціативний пошук кандидатів, навіть якщо вони на даний час не зайняті активним пошуком роботи. Цю технологію успішно використовують кадрові

та консалтингові агентства [6]. За Executive Search шукають кращого з «неактивних» кандидатів, наявних на ринку праці, а за звичайного підбору персоналу – кращого кандидата з «активних», тобто тих, які шукають роботу. У першому випадку потрібен топ-менеджер, від якого залежать успіх і розвиток компанії, або фахівець, що володіє рідкісним набором професійних компетенцій і досвідом з чітко визначеного напрямку.

Інноваційні технології в управлінні персоналом можна розглядати з двох позицій: як нові, що підвищують ефективність діяльності організації, прийоми управління людськими ресурсами (власне інноваційні технології кадрового менеджменту), і як традиційні технології впровадження в кадрову роботу організації нововведень (традиційні управлінські технології впровадження інновацій) (табл. 3).

Прикладом перших є нові способи впливу на персонал. Традиційна технологія впровадження інновацій припускає використання в рамках старої процедури нового елемента управління [6].

Сучасна спрямованість інновацій у кадровій сфері, на нашу думку, пов'язана з такими завданнями:

- 1) підвищення рівня продуктивності діяльності;
- 2) ефективне навчання і розвиток персоналу;
- 3) поліпшення робочих взаємин і створення творчого середовища;
- 4) поліпшення якості трудового життя;
- 5) стимулювання креативних ідей;
- 6) звільнення менеджерів від рутинних функцій, краще використання майстерності і здібностей людей;
- 7) підвищення сприйнятливості та адаптивності персоналу до нововведень;
- 8) залученість і лояльність персоналу, згуртованість колективу;
- 9) забезпечення балансу інтересів компанії та співробітника.

Висновки з цього дослідження. Проведене дослідження дозволяє зробити висновок, що сучасні процеси прискорення глобалізації і посилення конкуренції на ринках вимагають від підприємств впровадження інновацій у практику управління персоналом. У сучасних умовах триває процес розвитку та оновлення концепції управління персоналом, при цьому удосконалюються як системи управління персоналом, так і методи та інструменти, що використовуються. При

Таблиця 3

Порівняння систем управління персоналом на підприємствах

№ п/п	Традиційна система управління персоналом	№ п/п	Сучасна система управління персоналом
1	Орієнтація на оперативні питання	1	Орієнтація на стратегію
2	Орієнтація на стабільність	2	Орієнтація на своєчасну адаптацію системи управління персоналом до змін у зовнішньому середовищі
3	Організаційний імператив	3	Людський фактор
4	Найважливіший ресурс – організаційна структура	4	Найважливіший ресурс – працівники
5	Максимальний розподіл робіт, прості та вузькі спеціальності	5	Оптимальне групування робіт, багатоаспектні спеціальності
6	Зовнішній контроль (керівники, штат контролерів, формальні процедури)	6	Самоконтроль та самодисципліна
7	Пірамідальна та жорстка організаційна структура, розвиток вертикальних зв'язків	7	Гнучка організаційна структура, розвиток горизонтальних зв'язків, які забезпечують ефективну взаємодію підрозділів та працівників
8	Автократичний стиль керівництва	8	Стиль керівництва збудований на зацікавленості усіх працівників у спільному успіху підприємства у цілому
9	Конкуренція	9	Співробітництво
10	Низька зацікавленість працівника підприємства в його успіху	10	Висока зацікавленість працівників у спільному результаті
11	Діяльність тільки в інтересах підприємства та його підрозділів	11	Діяльність в інтересах суспільства
12	Низька схильність до ризику	12	Орієнтація на інновації та пов'язана із цим схильність до ризику

подальшому розвитку системи управління персоналом відбуватиметься подальший розвиток інноваційних персонал-технологій. Для вітчизняних підприємств необхідним є адаптація вже наявних технологій до умов бізнес-середовища, а також до нормативно-

правового забезпечення праці в Україні, що дасть змогу вирішити правові аспекти взаємовідносин усіх учасників процесу управління персоналом та підвищить ефективність розвитку та реалізації трудового потенціалу підприємства.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Кохан С.О. Контроль як одна із основних функцій системи управління персоналом / С.О. Кохан. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://academy.gov.ua/ej/ej16/txts/12KSOSUP.pdf>.
2. Антоненко А. Использование методики LAB-profile в практике управления персоналом / А. Антоненко // Менеджер по персоналу. – 2016. – № 10. – С. 70-77.
3. Новікова М.М. Технологія управління персоналом: теоретичні та методичні аспекти : [монографія] / М.М. Новікова, Л.О. Мажник ; Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. – Харків : ХНАМГ, 2012. – 215 с. 7.
4. Кудрявцева Е.И. Инновационные технологии в кадровом менеджменте / Кудрявцева Е.И., Голянич В.М. // Управленческое консультирование. – 2013. – № 2. – С. 5-16. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.sziu.ru/publication/650/rossijskij-nauchno-prakticheskij-zhurnal-upravlencheskoe-konsultirovanie.
5. Дубініна Я.П. Основи кадрового менеджменту / Я.П. Дубініна [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://semestr.com.ua/book_102.html.
6. Киселев Э.В. Общие подходы к формированию обучающейся организации на основе компетентностного подхода к развитию персонала / Э.В. Киселев, И.А. Щербакова // Качество. Инновации. Образование. – 2014. – № 7. – С. 20–26.
7. Третяк О.П. Сучасні персонал-технології у системі управління персоналом на підприємстві / О.П. Третяк // Науковий вісник НЛТУ України. – 2014. – № 24(4). – С. 389–396.
8. Гончарова О.М. Реінжиніринг бізнес-процесів як спосіб підвищення ефективності управління / О.М. Гончарова. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://www.economy.nayka.com.ua/>
9. Петрова І.Л. Стратегічне управління персоналом: реалії та перспективи / І.Л. Петрова // Формування ринкової економіки : зб. наук. праць. Т.2. Управління персоналом в організаціях. – К. : КНЕУ, 2015. – С. 214–223.
10. Технологии подбора персонала [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.training.com.ua/live/release/tehnologii_podbora_personala.
11. Хохлова Т. Хедхантинг : эксклюзивная технология подбора суперкадров / Т. Хохлова, А. Машкетова // Управление персоналом. – 2007. – № 17(171). – С. 35–40.
12. Писаревська Г.І. Розвиток ринку рекрутингових послуг в Україні / Г.І. Писаревська // Бізнес Інформ. – 2013. – № 10. – С. 227–231.
13. Иванкина Л.И. Управление персоналом : учебн. пособ. / Л.И. Иванкина. – Томск : Изд-во Томского политех. ун-та, 2009. – 190 с.
14. Дашко І.М. Розвиток інноваційних технологій управління персоналом на підприємствах у сучасних умовах господарювання / І.М. Дашко // Міжнародні економічні відносини та світове господарство. – 2016. – № 9. – С. 37-41.

REFERENCES:

1. Kokhan S.O. Kontrolj jak odna iz osnovnykh funkcij systemy upravlinnja personalom / S.O. Kokhan. [Elektronnyj resurs]. – Dostupnyj z <http://academy.gov.ua/ej/ej16/txts/12KSOSUP.pdf>.
2. Antonenko A. Yspolzovanye metodyky LAB-profile v praktyke upravlenija personalom / A. Antonenko // Menedzher po personalu. – 2016. – № 10. – S.70-77.
3. Novikova M.M. Tekhnologhija upravlinnja personalom: teoretychni ta metodychni aspekty : [monoghrافija] / M.M. Novikova, L.O. Mazhnyk ; Khark. nac. akad. misjk. ghosp-va. – Kharkiv : KhNAMGh, 2012. – 215 s. 7
4. Kudrjavceva E.Y. Ynnovacyonnyye tekhnologhyy v kadrovom menedzhmente / Kudrjavceva E.Y., Gholjanych V.M. // Upravlencheskoe konsuljtyrovanye. – 2013. – № 2. – S. 5-16. [Elektronnyj resurs]. – Rezhym dostupa: www.sziu.ru/publication/650/rossijskij-nauchno-prakticheskij-zhurnal-upravlencheskoe-konsultirovanie
5. Dubinina Ja.P. Osnovy kadrovogho menedzhmentu / Ja.P. Dubinina [Elektronnyj resurs]. – Rezhym dostupu : http://semestr.com.ua/book_102.html.
6. Kyselev Э.В. Obshhye podkhodi k formirovaniyu obuchajushhejsja orghanyzacyu na osnove kompetentnostnogho podkhoda k razvytyju personala / Э.В. Kyselev, Y.A. Shherbakova // Kachestvo. Ynnovacyu. Obrazovanye. – 2014. – № 7. – S. 20–26.

7. Tretjak O.P. Suchasni personal-tehnologhiji u systemi upravlinnja personalom na pidpryjemstvi / O.P. Tretjak // Naukovyj visnyk NLTU Ukrainy. – 2014. – № 24(4). – S. 389–396.
8. Ghoncharova O.M. Reinzhynirynggh biznes-procesiv jak sposib pidvyshhennja efektyvnosti upravlinnja / O.M. Ghoncharova. [Elektronnyj resurs]. – Dostupnyj z <http://www.economy.nayka.com.ua/>
9. Petrova I.L. Strategichne upravlinnja personalom: realiji ta perspektyvy / I.L. Petrova // Formuvannja rynkovoji ekonomiky : zb. nauk. pracj. T.2. Upravlinnja personalom v orghanizacijakh. – K. : KNEU, 2015. – S. 214–223.
10. Tehnologhyy podbora personala [Электронный ресурс]. – Rezhym dostupa : http://www.training.com.ua/live/release/tehnologii_podbora_personala.
11. Khokhlova T. Khedkhantynggh : ekskljuzyvnaja tehnologhyja podbora superkadrov / T. Khokhlova, A. Mashketova // Upravlenye personalom. – 2007. – № 17(171). – S. 35–40.
12. Pysarevsjka Gh.I. Rozvytok rynku rekrutynghovoykh poslugh v Ukraini / Gh.I. Pysarevsjka // Biznes Inform. – 2013. – № 10. – S. 227–231.
13. Yvankyna L.Y. Upravlenye personalom : uchebn. posob. / L.Y. Yvankyna. – Tomsk : Yzd-vo Tomskogho polytekh. un-ta, 2009. – 190 s.
14. Dashko I.M. Rozvytok innovacijnykh tehnologhij upravlinnja personalom na pidpryjemstvakh u suchasnykh umovakh ghospodarjuvannja / I.M. Dashko // Mizhnarodni ekonomichni vidnosyny ta svitove ghospodarstvo. – 2016. – № 9. – S. 37-41.

УДК 338.3

Система прийняття і реалізації управлінських рішень в управлінні змінами

Малюга Л.М.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри туризму та готельно-ресторанної справи
Уманського національного університету садівництва

Загороднюк О.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту
Уманського національного університету садівництва

У статті проведено аналіз системи прийняття і реалізації управлінських рішень в управлінні змінами. Визначено внутрішні та зовнішні причини виникнення змін. Рекомендовано використання керівником інтелектуальних і організаційних можливостей своєї «команди» та впровадження ірраціонального підходу в управлінні пов'язаного із застосуванням таких технологій, як: рефлексивне управління.

Ключові слова: управління, організаційні зміни, демократичний стиль управління, управлінське рішення, рефлексивне управління, SWOT-аналіз.

Малюга Л.М., Загороднюк О.В. СИСТЕМА ПРИНЯТИЯ И ВНЕДРЕНИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ ПРИ УПРАВЛЕНИИ ИЗМЕНЕНИЯМИ

Проведен анализ системы принятия и реализации управленческих решений в управлении изменениями. Определены внутренние и внешние причины возникновения изменений. Рекомендовано использование руководителем интеллектуальных и организационных возможностей своей «команды» и внедрение иррационального подхода в управлении связанного с применением таких технологий, как: рефлексивное управление.

Ключевые слова: управление, организационные изменения, демократический стиль управления, управленческое решение, рефлексивное управление, SWOT-анализ.

Maliuga L.M., Zagorodniuk O.V. SYSTEM OF ACCEPTANCE AND REALIZATION OF MANAGERIAL DECISIONS IN MANAGEMENT OF CHANGES

The analysis of the system of acceptance and implementation of managerial decisions in the management of changes is carried out. The internal and external causes of change are determined. It is recommended that the manager use the intellectual and organizational capabilities of his "team" and implement an irrational approach to the management such as: reflexive management.

Keywords: management, organizational changes, democratic style of management, managerial decision, reflective management, SWOT-analysis.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В сучасних умовах, під впливом мінливості економічних процесів змінилися вимоги до управлінських кадрів: значущими стали такі якості управлінців, як професійна компетентність, вміння усвідомити свої особисті цілі, розуміння підлеглих і координація організаційних стосунків, правильний розподіл свого часу, прогнозування та аналіз не лише діяльності підприємства в цілому, а й власної професійної діяльності. Зміна вимог привела до ускладнення науки управління. Ігнорування цієї концепції спричиняє втрату цілісності управління, його безсуб'єктність, загальну нездатність керівництва раціонально оцінювати небезпеки, прогнозувати ризики і здійснювати контроль над надзвичайними подіями та

процесами. Більше того, неадекватні управлінські рішення самі стають джерелами небезпеки і породжують саморуйнування систем. Саме тому рішення – є центральним елементом управління змінами на підприємстві.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На основі вивчення різних наукових джерел слід зазначити, що на сьогодні вирішення даної проблеми відображено у наукових працях таких вчених, як Кузьмін О., Петрова І., Поліщук В., Печенізький В., Грін М., Широкова Г., Ноздріна Л., Ящук В., Полотай О. та багато інших. Однак більшість авторів розкривають сутність управління змінами через управління проектами, що є лише одним із елементів комплексного процесу управління змінами на підприємстві.

Формулювання цілей статті. Проведені дослідження дозволили зробити висновок, що управління змінами як комплексний процес через реалізацію функцій менеджменту на вітчизняних підприємствах ще недостатньо вивчені та є актуальними. Метою даної роботи є розгляд теоретичних аспектів системи прийняття і реалізації управлінських рішень в управлінні змінами та розробка основних напрямів її удосконалення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Організаційні зміни – будь-які зміни в одному або кількох елементах підприємства на будь-якій стадії його життєвого циклу, що можуть проявлятися в перетворенні потенціалу підприємства та зміні розмірів, масштабів і цілей його діяльності [1].

Внутрішніми причинами виникнення змін є: потреба у зміні структури управління; застарілість продукції, техніки та технології підприємства; зниження продуктивності праці; невдачі у проведенні попередніх перетворень; зростання незадоволення працівників існуючим станом організації праці; зниження показників ефективності організації (рівня прибутковості, ліквідності, платоспроможності). Зовнішніми причинами виникнення змін є: економічна ситуація та державне регулювання; зміна законів та інших регуляторів; рівень конкуренції; купівельна спроможність споживачів продукції; необхідність пошуку нових постачальників.

Отже вирішення складних економіко-організаційних проблем підприємства слід шукати не лише в матеріальних і фізичних аспектах діяльності, а й у суб'єктивному аспекті, пов'язаному процесом управління змінами на підприємстві та системою прийняття і реалізації управлінських рішень як його частиною. Це так звані ірраціональні технології управління, завдання яких полягає в підвищенні ефективності індивідуальної, й особливо спільної діяльності, в творчому розв'язанні проблем управління. Ірраціональний підхід в управлінні пов'язаний із застосуванням таких технологій, як: рефлексивне управління.

Рефлексивне бачення управління це, передусім, усвідомлення керівником себе як суб'єкта управління, що здійснює діяльність адаптуючи не лише дії працівників, а й власні дії під цілі підприємства, з урахуванням усіх впливів на середовище підприємства. Саме зростання рівня знань фахівців організації за рахунок активізації їхньої інтуїтивної й логічної свідомості, дасть змогу підвищити гнучкість системи управління в досягненні цілей

підприємства, знизить вірогідність виникнення «розривів» між потребами зовнішнього середовища і можливостями їх задоволення підприємством, швидше реагувати та пристосовуватися до можливих змін і приймати відповідні адаптивні або інноваційні управлінські рішення.

Іншими словами, при рефлексивному управлінні відбувається осмислення, моделювання не тільки ситуації, що виникла, а й власних дій учасників управлінського процесу, та прийняття на базі цих моделей адаптивних управлінських рішень.

Домінантою рефлексивного підходу при ухваленні адаптивних управлінських рішень є синтез інтересів різних людей у загальній доцільності спільної дії, направлений на пристосування персоналу до змінених умов діяльності підприємства. Така взаємодія стає результатом розуміння, в основі якого лежить осмислене, творче – рефлексивне – дотримання загальної мети підприємства.

Ми проаналізували процес розробки і прийняття рішення у сільськогосподарських підприємствах і хочемо відмітити, що цей процес проходить досить складний шлях до свого прийняття. На підприємствах не враховано цілий ряд операцій з прийняття рішень. Досить великий відсоток з підготовки рішень і в подальшому їх виконання лежить на керівному рівні підприємства. Натомість неможливо не побачити, що тут має місце низький рівень співпраці із рядовими працівниками при прийнятті того чи іншого рішення. Так, більшість рішень, про функціонування підприємства, вирішення конкретних виробничо-господарських питань та питань реалізації продукції вирішує саме директор. Цим самим він витрачає досить великий обсяг часу на ці процеси, і відповідно йому доводиться опрацьовувати велику кількість інформації для прийняття рішень. Цим самим створюються перешкоди для подальшого здійснення рішень у потрібному напрямку і у встановлений час. Тут немає чіткого делегування повноважень і доручень щодо прийняття рішень іншим керівникам середньої ланки. Вони, на нашу думку, могли би впоратися з покладеними на них новими обов'язками.

Також, важливою проблемою для кожного господарства є проблема досвіду, адже досвід має дві сторони. У багатьох випадках керівники, спираючись на досвід та вміння, розв'язують спираючись на досвід, що був набутий в інших умовах господарювання, вдаються до певних промахів, оскільки змінилося

передусім зовнішнє середовище, яке має певні особливості.

Після опитування осіб керівного складу про те чим частіше всього вони керуються при прийнятті рішень ми виявили, що 30% опитаних осіб керуються передусім своїм особистим досвідом, навичками, практикою і умінням, здобутим у процесі своєї діяльності. Значно зросло, в основному за останні роки, прийняття рішень за допомогою юридичних служб та різних дорадницьких служб. Це спричинено нехваткою знань в тій чи іншій галузі, які б допомогли вирішити питання агрономії, ветеринарної служби, питання бухгалтерського обліку та інше. Досить низький рівень (лише 10%) прийняття рішень згідно з рекомендаціями підлеглих. Як наслідок відсутність ініціативи зі сторони підлеглих та зменшення зацікавленості до робочого процесу.

З проведеного дослідження слідує, що неоліком управління змінами є концентрування права прийняття усіх або більшості рішень в руках керівника. У таких випадках говорять про високий рівень централізації повноважень, а стиль такого управління прийнято визначати як авторитарний.

Такої організації управління може протидіяти більш демократичний стиль вирішення проблеми, в основу якого покладено використання керівником інтелектуальних і організаційних можливостей своєї «команди» – заступників, помічників, керівників підрозділів, інших безпосередньо підлеглих йому осіб.

Основними завданнями команди є загальне керівництво процесом впровадження змін, контролювання наявності та ефективності використання ресурсів, демонстрування підтримки змін. Основна умова ефективності роботи команди управління змінами – єдність членів команди стосовно бачення майбутнього. Підтримання змін може бути забезпечене шляхом розроблення ефективного процесу комунікацій, організування своєчасного інформування про хід виконання поточних завдань, залучення у процес впровадження змін більшого кола працівників, удосконалення корпоративної культури підприємства.

Розподіл та вивільнення ресурсів з неперспективних проектів потрібно реалізовувати, враховуючи пріоритетність впроваджуваних змін, якщо таких є декілька. Переоцінити значення потреби в удосконаленні комунікаційних каналів важко, адже це основні засоби налагодження контактів між усіма відділами у найрізноманітніших сферах діяльності під-

приємства. Це спонукає керівництво підприємства застосовувати все новіші технології, що значно підвищують ефективність комунікаційних процесів, знижують фінансові та часові витрати на передавання інформації, що безпосередньо відображається на показниках діяльності.

Також, для підвищення ефективності управлінських рішень загальний вигляд алгоритму процесу прийняття управлінських рішень повинен передбачати здійснення наступної послідовності дій:

- визначення стратегічної мети – забезпечення конкурентних переваг підприємства;
- збір та обробка інформації про конкурентної ситуації на галузевому ринку;
- збір інформації про внутрішній стан підприємства;
- вибір і розробка критеріїв оцінки варіантів управлінських рішень в області забезпечення конкурентоспроможності підприємств;
- визначення факторів, що впливають на управлінські рішення із забезпечення конкурентоспроможності підприємств, і безлічі допустимих значень по кожному з них;
- визначення кількісних оцінок результатів і витрат, пов'язаних з реалізацією кожного варіанту управлінських рішень з безлічі допустимих значень по кожному фактору;
- побудова дерева рішень;
- оцінка кожної гілки взаємодіючих управлінських рішень на ефективність результату, можливості досягнення мети та її реалізації;
- практична реалізація обраного варіанта поєднання рішень.

Цьому алгоритму найбільш повно відповідає метод SWOT-аналізу, що дає можливість орієнтуватись підприємству в сьогднішніх умовах з урахуванням як внутрішнього, так і зовнішнього середовища. Стимулююча дія чинників зовнішнього (економічні, технологічні, політичні та соціальні) та внутрішнього середовища ініціює проведення змін. Ініціювання доцільно проводити у формі зібрань з метою формулювання основних проблем та визначення напрямку руху підприємства загалом, та конкретних відділів зокрема, а також аналізування сильних та слабких позицій підприємства, показників його загального стану.

В процесі здійснення SWOT-аналізу при аналізі сприятливих сторін враховуються можливості покращення управлінського процесу за рахунок делегування повноважень, підвищення якості управлінських рішень за рахунок оптимізації інформаційних потоків, вихід на нові сегменти ринку продукції за

допомогою маркетингової служби. В результаті при їх здійсненні покращуються виробничо-господарські показники підприємства, підвищується ефективність управління в цілому на підприємстві. На основі чіткого аналізу відповідностей між умовами зовнішнього середовища та характеристиками внутрішнього стану підприємства стає можливим визначення необхідного виду змін (поступових, радикальних та ін.).

Використання нами цього методу дало можливість сформулювати наступні змістовні характеристики рішень:

1. Використовуючи наявні матеріальні, трудові та земельні ресурси, збільшувати обсяги виробництва продукції та підвищувати її якість.

2. Використовуючи досвід кваліфікованих працівників, стежити за змінами на ринку, діяльністю конкурентів, прийняттям нових законодавчих актів та своєчасно реагувати на всі зміни у зовнішньому середовищі.

3. Розширювати ринки збуту сільськогосподарської продукції та, використовуючи високі інформаційні можливості збільшувати ефективність управління збутом.

4. Покращувати ефективність виробничої і фінансової діяльності за рахунок впровадження інноваційних технологій та досвіду передових господарств України і зарубіжжя.

5. Налагоджувати зв'язки з науковими та науково-дослідними установами і використо-

увати результати їх досліджень у власному виробництві.

6. Організувати більш жорсткий контроль за матеріальними та фінансовими ресурсами для зменшення небажаних витрат та оптимізувати їх структуру.

7. Розширити галузь переробки власної сільськогосподарської продукції.

8. Розширити співпрацю з іншими господарствами регіону.

Висновки з цього дослідження. Реалізація змін та ефективне управління ними на сучасному етапі неможливе без формування так званої команди управління змінами, де кожен учасник виконує певну управлінську роль та відповідальний за конкретне завдання. Загалом же, для ефективного управління змінами, необхідним є використання всього механізму функціонування управлінського процесу, всієї системи факторів, які викликають зміни, а також методів впливу на ці фактори. Відповідно можна говорити про необхідність створення ефективного механізму функціонування системи управління і про використання різних інструментів впливу – тобто технологію управління. Вона дозволить регулювати економічні, соціальні, політичні, правові та інші відносини в колективі. А це, в свою чергу, сприятиме досягненню цілі виробничої програми, успіх якої багато в чому залежить від ступеня визнання і практичного використання механізму технології управління.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Петрова, І. Управління змінами: навч. посібник [Текст] / І. Петрова, В. Поліщук, В. Печенізький. – Львів: ЗУКЦ, 2008. – 66 с.
2. Грин, М. Управление изменениями: пер. с англ. [Текст] / М. Грин. – СПб.: ДК, 2007. – 360 с.
3. Широкова, Г.В. Управление организационными изменениями: учеб. пособ. [Текст] / Г.В. Широкова. – СПб.: СПбГУ, 2005. – 210 с.
4. T. Baekdal, K.L. Hansen, L. Todbjerg Change Management Handbook / Baekdal T, Hansen K.L., Todbjerg L. – English Edition, 2006. – 31 p.
5. C. D. Scott, D. T. Jaffe Change Management Leading People Through Organizational Transitions / Scott C. D., Jaffe D. T. – USA – 2004, – 83 p.

REFERENCES:

1. Petrova, I. Managing Change: Teach. manual [Text] / I. Petrova, V. Polischuk, V. Pecheniz'kyj. – Lviv: ZUCTS, 2008. – 66 p.
2. Green, M. Change Management: Per. from english [Text] / M. Green. – SPb.: DK, 2007. – 360 p.
3. Shirokova, GV Management of organizational changes: study. way. [Text] / GV Shirokova – SPb.: SPbSU, 2005. – 210 p.
4. T. Baekdal, K.L. Hansen, L. Todbjerg Change Management Handbook / Baekdal T, Hansen K.L., Todbjerg L. – English Edition, 2006. – 31 p.
5. C. D. Scott, D. T. Jaffe Change Management Leading People Through Organizational Transitions / Scott C. D., Jaffe D. T. – USA – 2004. – 83 p.

УДК 334.78

Соціальне підприємництво: ефективний гібридний бізнес феномен

Матвієнко-Біляєва Г.Л.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри підприємницької діяльності
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

Стаття присвячена актуальним питанням визначення та становлення соціального підприємництва в сучасних умовах бізнесу. Проаналізовано та систематизовано фактори розвитку соціального підприємництва в мінливому середовищі. Досліджено світовий досвід організації соціального підприємництва. Окреслено основні проблеми та перспективи соціального підприємництва в сучасному бізнесі.

Ключові слова: підприємництво, соціальне підприємництво, переваги соціального підприємництва, некомерційні організації.

Matvienko-Biliaeva G.L. СОЦИАЛЬНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО: ЭФФЕКТИВНЫЙ ГИБРИДНЫЙ БИЗНЕС ФЕНОМЕН

Статья посвящена актуальным вопросам определения и становления социального предпринимательства в современных условиях бизнеса. Проанализированы и систематизированы факторы развития социального предпринимательства в изменяющейся среде. Исследован мировой опыт организации социального предпринимательства. Очерчены основные проблемы и перспективы социального предпринимательства в современном бизнесе.

Ключевые слова: предпринимательство, социальное предпринимательство, преимущества социального предпринимательства, некоммерческие организации.

Matvienko-Biliaeva G.L. SOCIAL ENTREPRENEURSHIP: AN EFFECTIVE HYBRID BUSINESS PHENOMENON

The article is devoted to the definition and development of social entrepreneurship in the current business environment. Analyzed and systematized the factors of the development of social entrepreneurship in a changing environment. Studied world experience of social entrepreneurship. Basic problems and prospects of social entrepreneurship in modern business.

Keywords: entrepreneurship, social entrepreneurship, social entrepreneurship, non-profit organizations.

Постановка проблеми у загальному вигляді. У сучасному економічному середовищі незмінно ускладнюються самі сфери діяльності підприємництва, відбувається їх інтеграція. Так, концепція соціального підприємництва добре зарекомендувала себе у підприємницькому середовищі. Популярними на сьогоднішній день як публіцистичні, так і наукові книги та статті про особливості підприємництва, яке діє на засадах соціальної відповідальності. Соціальне підприємництво займає місце у навчальному плані провідних бізнес-шкіл та є предметом численних професійних та академічних зустрічей. Також існують асоціації, присвячені вивченню та впровадженню соціального підприємництва, і численні веб-сайти, за допомогою яких можна ознайомитись із концепцією та отримувати інформацію та / або поради щодо втілення в життя соціального підприємництва для соціально-економічного розвитку суспільства. Поширеними є спеціальні видання ділових

журналів (Academy of Management Journal, American Economic Review, Financial Times, Forbes, Journal of Business Venturing, Strategic Entrepreneurship Journal), які присвячені тематиці соціального підприємництва.

Проте при сукупному дослідженні наукової та публіцистичної літератури, виникає питання, чим саме є соціальне підприємництво? Що роблять соціальні підприємці? Чи відіграють вони важливу роль у соціально-економічному розвитку країни? Чим соціальне підприємництво відрізняється від благодійності, філантропії? Чи це лише застосування ділової практики до діяльності некомерційних підприємницьких структур, як це досліджено у роботі Т. Рейса [1; 4], чи зовсім інший підхід до здійснення підприємницької діяльності, що спрямована на задоволення потреб соціально незахищеного населення та сприяння соціальному розвитку країни?

Поняття «гібридний бізнес» надзвичайно містке – це обумовлено тим, що в ньому міс-

тяться сукупність економічних, юридичних, історичних, психологічних та соціальних складових та є результатом штучного схрещення традиційного бізнесу та соціальних складових суспільства.

Соціальне підприємництво – це розвиток соціальної бізнес-ідеї, але з комерційною складовою, тобто гроші необхідні для вирішення соціальних потреб.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

У сучасних умовах в Україні вирішення соціальних проблем досі є протилежним поняттям до створення соціально відповідального бізнесу. Крім того, в Україні не існує законодавчо затверджених понять «соціальне підприємництво», «соціальне підприємство», «підприємства соціальної економіки». Таким чином, можна зробити висновок, що офіційно соціальних підприємств і соціального підприємництва в Україні немає. Однак у різних нормативно-правових джерелах існують положення, що дозволяють створювати підприємства, які за міжнародними стандартами можуть бути класифіковані як соціальні [5]. Крім того, О. Фельдманом подано проект закону «Про соціальні підприємства», який перебуває на опрацюванні та відповідно до якого соціальним підприємством визначається суб'єкт господарювання, утворений юридичними та/або фізичними особами, пріоритетом діяльності якого є досягнення соціальних результатів, зокрема, у сфері охорони здоров'я, освіти, науки, культури, навколишнього середовища, надання соціальних послуг та підтримки соціально вразливих груп населення (безробітних, малозабезпечених, осіб похилого віку, осіб з інвалідністю та інших встановлених законодавством осіб) [6].

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження переваг та недоліків сучасного гібридного бізнесу, а саме соціального підприємництва.

Виклад основного матеріалу дослідження. Соціальне підприємництво, по-перше, потребує зовсім інших принципів та стандартів для оцінки результатів діяльності у порівнянні зі стандартними формами і видами підприємництва. По-друге, якщо є підстави вважати, що соціальне підприємництво є перспективним та прогресивним інструментом для вирішення соціальних потреб, вимог та проблем країни, виникає необхідність додаткової підтримки з боку законодавства, економічної та соціальної політики держави. По-третє, уміння та навички, необхідні для успішного здійснення соціального підприємництва суттєво відрізняються

від умінь і навичок, що потрібні для успіху в підприємстві без соціальної складової.

Тому, перш за все, необхідно чітко з'ясувати, що таке соціальне підприємництво та визначити його роль у соціально-економічному розвитку України.

Зокрема, Д. Борнштейн [2] виділяє кілька ключових змін, завдяки яким з'явилося соціальне підприємництво як явище економічного розвитку:

1) глобальне зростання добробуту і, відповідно, зростання середнього класу, збільшення багатства, яке можна використовувати для фінансування соціальних проектів;

2) зростання кількості демократичних і напівдемократичних товариств, що дозволяють своїх громадянам коригувати соціальні та екологічні недоліки, що знаходяться поза сферами впливу уряду та бізнесу;

3) активний розвиток нових комунікаційних технологій, підвищення рівня обізнаності людей про глобальні суспільні проблеми та їх наслідки;

4) доступність формальної освіти загалом та зростання кількості людей з освітою на рівні коледжу зокрема, – це призвело як до зростання загального рівня добробуту, так і до підвищення обізнаності;

5) зникнення багатьох перешкод для активної участі в справах суспільства жінок та інших, раніше обмежених, груп населення.

На сьогодні в Україні активно розвивається громадянське суспільство та волонтерські рухи. Волонтерські рухи допомагають вимушеним переселенцям, дітям-сиротам, одиноким і нездоровим людям, а також не залишаються без уваги й міські проблеми суспільства. Однак головна проблема волонтерських рухів – це гроші, адже волонтери надають допомогу та вирішують соціальні проблеми, але це не є бізнесом який приносить прибуток та який у подальшому можна використовувати на вирішення наступних соціальних проблем суспільства. І вихід з цієї ситуації є – соціальне підприємництво. Бо соціальне підприємництво – це гібридна підприємницька діяльність, яка націлена на вирішення соціальних проблем та залучення сучасного бізнесу бути соціально відповідальним [3].

Більшість соціальних підприємств України забезпечують робочими місцями представників цільових груп, з якими вони пов'язані своєю основною діяльністю. Їхня головна мета діяльності, як і будь-яких інших бізнес-структур, – досягти позитивних фінансових і соціальних результатів за рахунок інвестицій

[7]. В останні роки в Україні соціальне підприємство набуває все більшої популярності серед громадських організацій та отримує підтримку від підприємницьких структур в Україні. Крім того, відповідно до проекту закону [6] соціальні підприємства матимуть право на державну підтримку у вигляді пільг з оподаткування, при провадженні інвестиційної діяльності, у земельних питаннях, поворотної та безповоротної фінансової допомоги, позик, сприяння у наданні пріоритетів при розміщенні державного замовлення і виконанні державних цільових програм, у працевлаштуванні вразливих категорій осіб та в інших формах, передбачених законом.

Та, перш за все, необхідно узагальнити досвід вже діючих іноземних соціальних підприємств. Так, широким і ґрунтовним є визначення термінів, пов'язаних з соціальною підприємницькою діяльністю, теоретиком соціального підприємництва Грегорі Дізом. Вчений визначає місце соціального підприємства в сучасному світі, і описує соціальних підприємців як таких, які відіграють роль генератора змін у соціальній сфері. Їм він приписує характерні риси та вміння, саме вони, на його думку, діють таким чином: визначають місію, спрямовану на створення і підтримку соціальних, не тільки матеріальних цінностей; постійно шукають і відшуковують нові можливості виконання місії; постійно привертають навчання до процесу навчання, використовують нововведення та інновації; діють сміливо, не обмежуючись наявними на даний момент ресурсами; але демонструють високий рівень відповідальності за своїх клієнтів і результати діяльності.

Найпоширеніше визначення соціального підприємництва належить Грегорі Дізу, який виділив п'ять факторів, що його визначають [8]:

- 1) прийняття на себе місії створення і підтримки соціальної цінності (блага);
- 2) виявлення й використання нових можливостей для реалізації вибраної місії;
- 3) здійснення безперервного процесу інновацій, адаптації та навчання;
- 4) рішучість дій, не обмежена географічним розміщенням ресурсів;
- 5) висока відповідальність підприємця за результати своєї діяльності – як перед безпосередніми клієнтами, так і перед суспільством.

Тож соціальне підприємство – це заснована на самоокупній основі господарська діяльність із виробництва соціально значущого продукту або послуги із застосуванням інноваційних рішень, які перетворюють

на користь суспільства саму послугу та/або механізми її економічної реалізації, кінцева мета якої – не лише отримання прибутку, а й виробництво продукту або послуги, призначеної для вирішення суспільної проблеми [8].

Отже, соціальне підприємство поєднує в собі від традиційного розуміння благодійності її соціальну спрямованість на забезпечення соціальних потреб та вимог суспільства, від підприємництва, як виду економічної діяльності, – його принципи та заплановані результати, що дозволяє генерувати новий підхід до вирішення соціальних завдань. У соціального підприємця більш складне завдання, ніж просто запропонувати для обраної сфери діяльності комерційно вигідні рішення.

Підґрунтям для розвитку соціального підприємства в Європі стала активізація з середини XIX століття кооперативного руху. На відміну від бізнес- та некомерційних організацій, кооперативи створюються переважно фізичними особами з метою задоволення їх власних економічних, соціальних та інших потреб на засадах самоврядування. На початку XX століття кооперативи вже відігравали важливу роль у вирішенні соціальних проблем європейських країн.

У країнах Скандинавії, з достатньо високим рівнем соціального захисту населення, неприбуткові організації не брали участь у розв'язанні проблем безробіття, а здебільшого здійснюють свою діяльність у сфері відпочинку та культури. Разом з тим, для скандинавських країн характерний розвинутий кооперативний рух (робочі та сільськогосподарські кооперативи).

Відносно низький рівень державних витрат на соціальні послуги у Великобританії компенсувався активною діяльністю некомерційного сектору, фінансування якого здійснюється переважно бізнес-організаціями. Великобританія у 80-х роках почала активно запроваджувати квазі-модель соціального забезпечення. Її специфіка полягала у тому, що держава залишала за собою функції фінансування та регулювання соціальних послуг, а їх надання на конкурсній основі могли здійснювати і як державні організації, так і неприбуткові та бізнес-організації.

Питома вага соціальних витрат в структурі бюджету південних країн Європи (Іспанія, Італія, Португалія) є меншою у порівнянні з іншими європейськими країнами. Це пояснює незначну кількість неприбуткових організацій у цих країнах. Разом з тим, для цих країн історично характерні сильні кооперативні традиції,

що слугувало підґрунтям для розвитку соціальних підприємств та визначення їх юридичного статусу. У 90-х роках в Італії, Португалії та Греції виникають перші соціальні підприємства, приймаються закони спрямовані на підтримку підприємств створених у формі кооперативу. Зокрема, перший нормативно-правовий акт – «Закон про соціальні кооперативи», що регулював діяльність соціальних підприємств був прийнятий в Італії у 1991 р. [9].

Тому залежно від розуміння суті та призначення соціального підприємництва можна виділити декілька підходів, що склалися щодо його змісту у світі. В американському контексті Social Enterprise Alliance (USA) визначає соціальне підприємництво як діяльність НПО (неприбуткової організації), що використовує бізнес-стратегії або засновує підприємство задля отримання доходу та направляє його на підтримку соціальної місії. У країнах Північної та Південної Америки під соціальним підприємництвом розуміють діяльність «некомерційних організації, основною метою яких є вирішення соціальних проблем». Прикладом можуть служити неприбуткові корпорації в США. Джерелом фінансування таких корпорацій є донори, держава, населення [10].

У Європі і, перш за все, у Великобританії соціальне підприємництво визначається як бізнес з вираженою соціальною місією [10]. Британці розглядають його як діяльність комунальних підприємств, кредитних спілок, товариств, власниками яких є працюючі там робітники, кооперативи, фонди розвитку, соціальні компанії, житлові кооперативи та благодійні організації. Організація Social Enterprise London (SEL, UK) визначає такі риси соціального підприємництва: орієнтація на ринкові умови та спроможність функціонувати в таких умовах; наявність соціальної спрямованості та етичних принципів діяльності; «соціальна власність» підприємства, автономність та незалежність, за якої прибуток йде на потреби соціальних груп-власників або на потреби громади [11].

Соціальне підприємництво націлене на вирішення соціальних проблем, для яких характерні такі основні ознаки:

1) соціальний вплив – цільова спрямованість на вирішення існуючих соціальних проблем у суспільстві;

2) інновації – застосування нових, унікальних підходів, що дозволяють збільшити соціальний вплив;

3) самоокупність та фінансова стійкість – здатність соціального підприємства вирішу-

вати соціальні проблеми до тих пір, поки це необхідно, і за рахунок доходів, одержуваних від власної діяльності;

4) масштабність – збільшення масштабу діяльності соціального підприємництва (на національному і міжнародному рівні) і поширення досвіду з метою збільшення соціального впливу;

5) підприємницький підхід – здатність соціального підприємця бачити недоліки ринку, знаходити можливості, акумулювати ресурси, розробляти нові рішення, які надають довгостроковий позитивний соціальний вплив на суспільство в цілому [3].

Отже, соціальне підприємництво має позитивний ефекти від діяльності, що сприяє соціально-економічному розвитку країни, а саме:

1) сприяння працевлаштуванню людей з обмеженими фізичними та психічними можливостями та безробітних;

2) пропонування нових шляхів для реформування державних соціальних послуг;

3) підтримка залучення громадян до участі у соціальних ініціативах на волонтерських засадах, об'єднання громад навколо соціальних проблем;

4) розширення видів соціальних послуг, які залишаються поза увагою звичайного бізнесу у зв'язку з малоприбутковістю, непопулярністю, відсутністю належної професійної підготовки;

5) ефективне використання наявних ресурсів регіону у вирішенні соціальних проблем;

6) зниження навантаження на місцеві бюджети у вирішенні соціальних проблем (актуально в умовах хронічного дефіциту бюджетних коштів);

7) сприяють формуванню сприятливого конкурентного середовища [12].

Саме тому соціальне підприємництво формується та існує як на основі бізнес-середовища у відповідності до розвитку соціальної відповідальності підприємництва, так і відповідно до вимог соціально-економічного розвитку суспільства, виникаючи на основі некомерційної підприємницької діяльності. Тому постає необхідність перед соціальними підприємцями дослідження ринкового середовища та отримання конкурентоспроможності відповідно до його потреб та умов. Це відрізняє їх від некомерційних організацій, які не є суб'єктами ринкової конкуренції та існують переважно за рахунок грантів і благодійних внесків, що спрямовані без прорахунку їх економічної ефективності та результатів діяльності. Крім того, діяльність соціального

підприємництва спрямована на зменшення впливу ринкового середовища на споживачів вироблених ними благ і послуг, як правило, через свою орієнтацію на соціально вразливі верстви населення, на ослаблення їх залежності від ринку.

В Україні соціальне підприємництво набуває все більшої популярності, як ефективний механізм вирішення локальних соціальних та економічних проблем територіальних громад [3]. Проте на сьогодні воно фінансується здебільшого за рахунок іноземних фондів та організацій зі значною недостатністю залучення підприємницьких підходів та ініціатив у його створенні та реалізації.

Діяльності українських соціальних підприємств за даними «Каталогу соціальних підприємств України» зосереджена переважно у сфері послуг – майже 67% підприємств (освіта, спортивні клуби, туризм, шиномонтаж) (здебільшого така діяльність не потребує значних фінансових інвестицій при започаткуванні); далі йде поєднання виробництва і надання послуг – 26% (легка промисловість та психологічна допомога, виробництво сувенірної продукції української тематики та професійно-технічна освіта / діяльність шкіл підготовки водіїв транспортних засобів / надання соціальної допомоги без забезпечення проживання для осіб похилого віку та інвалідів). Виробничою діяльністю займаються лише 7% підприємств (сфера харчування, поліграфія, сільське господарство) [13].

Найбільш успішні соціальні підприємства в Україні на основі даних «Каталогу соціальних підприємств в Україні» [13] та електронного ресурсу «Соціальне підприємство в Україні» [5]: Соціальне підприємство «Вигода» (допомога в адаптації та працевлаштуванні соціально незахищених верств населення – алко- та наркозалежних); Соціальне підприємство «Горіховий дім» (надання тимчасового житла жінкам, які опинилися у кризовій

ситуації); Житомирський обласний Ресурсний центр розвитку соціального підприємництва (інформаційно-аналітична, навчально-методична, проектно-фінансова, напрямки консалтингового обслуговування та бізнес-інкубування); Вуличний журнал «Просто неба» (видання соціально-культурного спрямування, що має на меті допомогу безпритульним людям); і інші.

Отже, перевагою партнерства між соціальними підприємцями та бізнесом в Україні є об'єднання необхідних ресурсів, що призведе до збільшення конкурентоспроможності соціального підприємця. Це, безсумнівно, посилить здатність соціальних підприємців підтримувати зв'язок між бізнесом та громадами. Виконання необхідної роботи для бізнесу та суспільства допоможе у просуванні та вирішенні соціальних проблем України. Таким чином, держава та бізнес повинні надати соціальним підприємцям необхідне фінансування, підтримку навчання та інфраструктуру для забезпечення соціально-економічного розвитку України.

Висновки з цього дослідження. Таким чином, можемо зробити висновки, що соціальне підприємництво, здійснюючи важливі конструктивні функції економічної діяльності сучасного бізнесу, є важливим механізмом підвищення рівня соціально-економічного розвитку України. У сучасному економічному середовищі України особливу увагу необхідно приділяти проблемам і перспективам соціального підприємництва, масштаб і темпи якого неможливо прогнозувати.

Важлива роль соціального підприємництва у соціально-економічному розвитку України крім того полягає у забезпеченні виробництва доступних товарів і послуг, здатних задовольнити потреби соціально вразливих верств населення, створення нових робочих місць, так і ефективному використанню трудового потенціалу, акумульованому серед соціально незахищених груп населення.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Reis T. Unleashing the New Resources and Entrepreneurship for the Common Good: a Scan, Synthesis and Scenario for Action. Battle Creek / T. Reis. – MI: W. K. Kellogg Foundation, 1999. – 27 p.
2. Борнштейн Д. Как изменить мир: Социальное предпринимательство и сила новых идей / Дэвид Борнштейн; Пер. с англ. – М. Альпина Паблишер, 2012. – 499 с.
3. Матвієнко-Біляєва Г.Л. Розвиток та становлення соціального підприємництва та соціальної відповідальності в сучасних умовах / Г.Л. Матвієнко-Біляєва // Економіка та суспільство. – 2016. – № 7. – С. 390-394.
4. Матвієнко-Біляєва Г.Л. Соціальне підприємництво в соціально-економічному розвитку України // Формування ефективної моделі розвитку підприємства в умовах ринкової економіки: тези V Міжнар. науково-практ. конференції (02–03 лист. 2017 р.). – Житомир : ЖДТУ, 2017. – 698 с. – С. 163–171.

5. Социальное предпринимательство в Украине: Европейское исследование. Обмен опытом [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://sesp.org.ua>
6. Проект Закону про соціальні підприємства. – Режим доступа: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=54903
7. Новый бизнес: социальное предпринимательство [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.nb-forum.ru>
8. Сотула О. В. Соціальне підприємництво як інноваційна модель розвитку економіки / Сотула Е. О. // *Ефективна економіка*. – 2013. – № 4.
9. Defourny J. Conceptions of Social Enterprise and Social Entrepreneurship in Europe and the United States: Convergences and Divergences/ J. Defourny, M. Nyssens // *Journal of Social Entrepreneurship*. – 2010. – Vol. 1. – No. 1. – pp. 32–53.
10. Esping-Andersen G. *The Three Worlds of Welfare Capitalism*. / G. Esping-Andersen. – USA: Princeton University Press Polity Press, 1990. – 248 p.
11. Московская А.А. Феномен социального предпринимательства и его перспективы в России // Меценат – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.maecenas.ru/lib/index.html?117>.
12. Сафаров С.М. Основы социального предпринимательства / С.М. Сафаров. – Иваново: Издательство «Роща», 2014. – 295 с.
13. Каталог соціальних підприємств України 2013 року / за ред. В. Назарук – К.: Видавничий дім «Києво-Могилянська академія», 2013 – 79 с.

REFERENCES:

1. Reis T. *Unleashing the New Resources and Entrepreneurship for the Common Good: a Scan, Synthesis and Scenario for Action*. Battle Creek / T. Reis. – MI: W. K. Kellogg Foundation, 1999. – 27 p.
2. Bornstein D. *How to change the world: Social entrepreneurship and the power of new ideas* / David Bornstein; TRANS. from English. – M. Alpina Publisher, 2012. – 499 p.
3. Matvienko-Biliaeva G. L. the Development and establishment of social entrepreneurship and social responsibility in modern conditions / tsp Matvienko-Belyaeva // *Economy and society*. – 2016. – No. 7. – S. 390-394.
4. Matvienko-Biliaeva G. L. Social entrepreneurship in socio-economic development of Ukraine// *Formation of effective model of development of the enterprise in a market economy: proceedings of the V Intern. nauchno-prakt. conference (02-03 letter. 2017)*. – Zhitomir : GGTO, 2017. – 698 p.– p. 163-171.
5. Social entrepreneurship in Ukraine: a European study. Exchange of experience [Elektronnij resource] / Mode of access: <http://sesp.org.ua>
6. The draft Law on social enterprises. – Access mode: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=54903
7. New business: social entrepreneurship [Elektronnij resource]/ Mode of access: <http://www.nb-forum.ru>
8. Sutula V. A. Social entrepreneurship as an innovative model of economic development / E. A. Sutula // *Efficient economy*. – 2013. – No. 4.
9. Defourny J. Conceptions of Social Enterprise and Social Entrepreneurship in Europe and the United States: Convergences and Divergences/ J. Defourny, M. Nyssens // *Journal of Social Entrepreneurship*. – 2010. – Vol.1 – No. 1 – pp. 32-53.
10. Esping-Andersen G. *The Three Worlds of Welfare Capitalism*. / G. Esping-Andersen. – USA: Princeton University Press Polity Press, 1990. – 248 p.
11. Moskovskaya A. A. the Phenomenon of social entrepreneurship and its prospects in Russia // Patron – [Elektronnij resource]. – Mode of access: <http://www.maecenas.ru/lib/index.html?117>.
12. Safarov S. M. *Fundamentals of social entrepreneurship* / M. S. Safarov. – Ivanovo: Publishing House “The Grove”, 2014. – 295 p.
13. *Directory of social enterprises of Ukraine in 2013* / edited by V. Nazaruk – K.: Publishing house “Kyiv-Mohyla Academy”, 2013 – 79 p.

УДК 338.438

Методика визначення рівня і темпів модернізації сільськогосподарських підприємств

Матковський П.Є.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку і аудиту
ДВНЗ «Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника»

У статті аналізуються основні методичні підходи стану модернізації сільськогосподарських підприємств. З'ясовано, важливими чинниками осучаснення агроформувань є інновації, державна підтримка, кадрове забезпечення. Встановлено, що невирішеними залишаються шляхи оцінки рівня і темпів модернізації сільськогосподарських підприємств. Розглянуто основні методи аналізу бюджетних асигнувань, науково-технічного прогресу, кадрового забезпечення.

Ключові слова: чинники модернізації, інновації, державна підтримка, кадрове забезпечення, сільськогосподарські підприємства, методика.

Matkovskiy P.E. МЕТОДИКА ОПРЕДЕЛЕНИЯ УРОВНЯ И ТЕМПОВ МОДЕРНИЗАЦИИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье анализируются основные методические подходы состояния модернизации сельскохозяйственных предприятий. Выяснено, важными факторами осовременивания агроформирований являются инновации, государственная поддержка, кадровое обеспечение. Установлено, что нерешенными остаются пути оценки уровня и темпов модернизации сельскохозяйственных предприятий. Рассмотрены основные методы анализа бюджетных ассигнований, научно-технического прогресса, кадрового обеспечения.

Ключевые слова: факторы модернизации, инновации, государственная поддержка, кадровое обеспечение, сельскохозяйственные предприятия, методика.

Matkovskiy P.E. METHODOLOGY FOR DETERMINING THE LEVEL AND PACE OF MODERNIZATION OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

The article analyzes the main methodological approaches to the state of modernization of agricultural enterprises. It was found out that innovation, state support, personnel support are important factors in modernizing agro-formations. It is established that there are still unresolved ways of assessing the level and pace of modernization of agricultural enterprises. The main methods of analyzing budget appropriations, scientific and technical progress, and staffing are considered.

Keywords: modernization factors, innovations, state support, personnel support, agricultural enterprises, methodology.

Постановка проблеми. Необхідність частіше проводити модернізацію сільськогосподарських підприємств не є новизною для суспільства в час бурхливого соціально-економічного розвитку. Для обґрунтованого аналізу стану й економічного потенціалу агроформувань слід прискіпливо визначити методику такої оцінки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблем модернізації сільськогосподарських підприємств приділялась увага низки науковців, зокрема Ю.В. Великого, В.Д. Дорофєєва, Г.І. Лановської, П.П. Микитюка, В.А. Чичун та ін.

Постановка завдання. Метою даної статті є обґрунтування методичних підходів до оцінки стану модернізації сільськогосподарських підприємств.

Вклад основного матеріалу дослідження. Методику оцінки рівня і темпів модернізації сільськогосподарських підприємств нами пропонується розглянути у наступному контексті:

- *інноваційне забезпечення;*
- *державної підтримки;*
- *кадрове забезпечення.*

Методика оцінки інноваційного забезпечення модернізації сільськогосподарських підприємств. В даний час одним з вирішальних чинників підвищення економічної ефективності аграрного виробництва є активна інноваційна діяльність сільськогосподарських підприємств. Постійне оновлення техніки і технологій, вдосконалення організаційно-економічного механізму господарювання є основною умовою виробництва конкурентоспро-

можної продукції, завоювання і збереження позицій підприємств на ринку і підвищення продуктивності праці.

Оцінка нововведень і визначення їх ефективності проводиться як в цілому, так і на окремих етапах інноваційного процесу.

Загалом інноваційний процес в АПК зводиться до трьох основних етапів: створення інновацій, їх поширення та освоєння товаровиробниками [1].

Для визначення економічної ефективності використання науково-технічної продукції застосовується система показників відповідно до виділених критеріїв, що свідчать про поліпшення якості ресурсів (трудових, матеріальних, фінансових), рівня ресурсозбереження, зростання продуктивності праці, енергоємності, капіталомісткості продукції та її конкурентоспроможності.

Зокрема до них належать такі показники:

- приріст валової продукції у фактичних цінах, валового доходу, прибутку, в розрахунку на одиницю площі, на одиницю праці, а також виробничих засобів сільськогосподарського призначення;

- зниження собівартості продукції (за видами);

- зростання рентабельності виробництва (за видами продукції);

- зростання сукупної (загальної) рентабельності;

- зростання вартості валової продукції в поточних цінах, валового доходу і прибутку на: 1 гектар сільськогосподарських угідь, 1 гектар ріллі, 1 середньорічного працівника, 1 людино-день, 1000 год основних виробничих засобів сільськогосподарського призначення, 1000 год сукупних коштів [2, с. 74; 3, с. 95].

В процесі оцінки конкретної інновації важливо врахувати не тільки корисний результат, тобто загальну масу доходу (абсолютну ефективність), але і його приріст порівняно з аналогом до освоєння інновації (порівняльна ефективність) [4, с. 104; 5, с. 82; 6, с. 424]. У зв'язку з цим, при визначенні економічної ефективності освоєння науково-технічних розробок одним з основних показників є додатковий прибуток. Визначити його можна за формулою (1):

$$\Delta\P = (\text{Ц}_{\text{нтп}} - \text{В}_{\text{нтп}}) * \text{V}_6 - (\text{Ц}_6 - \text{В}_6) * \text{V}_6, \quad (1)$$

де: $\Delta\P$ – приріст прибутку;

Ц – ціна реалізації;

В – витрати;

V – об'єм реалізації продукції;

б – базові показники;

НТП – показники після впровадження науково-технічної розробки.

В основі визначення економічної ефективності інноваційно-орієнтованих інвестицій лежать методи комплексної оцінки ефективності капітальних вкладень. Основа цих методів – зіставлення витрат на нову техніку з отримуваним від них ефектом.

Ефективність інвестиційного проекту – категорія, що відображає відповідність проекту цілям та інтересам його учасників. Пропонується оцінювати такі види ефективності:

1) Ефективність проекту в цілому, яка оцінюється з метою визначення потенційної привабливості проекту для можливих учасників та пошуку джерел фінансування. Вона містить в собі:

- громадську ефективність проекту, тобто соціально-економічні наслідки здійснення інвестиційного проекту для суспільства в цілому, в тому числі як безпосередні результати і витрати проекту, так і “зовнішні”: витрати і результати в суміжних секторах економіки, екологічні, соціальні та інші позаекономічні ефекти;

- комерційну ефективність проекту, тобто фінансові наслідки його здійснення для учасника, що реалізовує проект, в припущенні, що він робить всі необхідні для реалізації проекту витрати і користується усіма його результатами.

Показники ефективності проекту в цілому характеризують з економічної точки зору технічні, технологічні та організаційні проектні рішення.

2) Ефективність участі в проекті, яка визначається з метою перевірки можливості бути реалізованим інвестиційним проектом і зацікавленості в ньому всіх його учасників.

Ефективність проекту характеризується системою показників, що відображають співвідношення витрат і результатів протягом усього його життєвого циклу [7 с. 39; 8]. В якості основних показників, які використовуються для розрахунку ефективності інвестиційних проектів, рекомендуються:

1) Внутрішня норма прибутковості (ВНП, внутрішня норма дисконту, внутрішня норма рентабельності, Internal Rate of Return, IRR). Представляє таку розрахункову ставку відсотка (ставку дисконтування), при якій сума дисконтованих доходів за весь період використання інвестиційного проекту стає рівною сумі інвестицій. Інакше можна сказати, що внутрішня норма прибутку – ставка дисконту-

вання, при якій чиста поточна вартість дорівнює нулю. Розраховується за формулою (2):

$$NPV = \frac{\sum_{t=0}^T CIFt}{(1+IRR)^t} - \frac{\sum_{t=0}^T COFt}{(1+IRR)^t}, \quad (2)$$

де: CIFT – вхідний грошовий потік в інтервалі t;

COFt – вихідний грошовий потік в інтервалі t;

T – останній рік використання інвестиційного проекту;

t – рік інвестування;

IRR – внутрішня норма прибутку.

2) Потреба в додатковому фінансуванні (ПФ, вартість проекту, капітал ризику). Представляє собою максимальне значення абсолютної величини негативного накопиченого сальдо від інвестиційної та операційної діяльності. Величина ПФ показує мінімальний обсяг зовнішнього фінансування проекту, необхідний для забезпечення його фінансової можливості бути реалізованим.

3) Термін окупності. «Простим» терміном окупності, (payback period) називається тривалість періоду від початкового моменту до моменту окупності. Моментом окупності називається той найбільш ранній момент часу в розрахунковому періоді, після якого поточний чистий дохід стає і надалі залишається невід'ємним.

Для оцінки інновацій освоєваних на підприємствах аграрного сектора застосовуються різноманітні методи, в основі яких лежать методи визначення економічної ефективності капітальних вкладень, що полягають в зіставленні витрат на нововведення з одержуванним від неї ефектом. Особливості інноваційного процесу, такі як розширений склад учасників, необхідність порівняльної оцінки нововведень, високий ризик і інші, зумовлюють особливий підхід до визначення економічної ефективності інноваційно-орієнтованих інвестицій та певною мірою ускладнюють застосування широко поширеної методики. Її достовірність можна підвищити за рахунок обліку перерахованих і інших особливостей інноваційного процесу в сільському господарстві.

Методичні підходи до визначення економічної ефективності кадрового забезпечення. Оплата праці керівників і фахівців підприємств зазвичай ґрунтується на врахуванні рівня кваліфікації працівника, творчого ставлення до своїх функціональних обов'язків, високої результативності. Потрібні нові підходи до оцінки якості праці.

Як показує практика оплата праці керівників і фахівців не пов'язана з кількістю і якістю

праці, не відпрацьована система стимулювання. Для вирішення цієї проблеми найбільш ефективним є застосування оплати праці за контрактом. Якість роботи фахівця визначається із застосуванням експертно-бальних оцінок, розроблених раніше в (табл. 1).

Комплексна оцінка якості роботи фахівців для встановлення змінної частки (премії) заснована на використанні узагальнених критеріїв оцінки: ділових якостей; складності виконуваних функцій; результатів праці. Кожен критерій окремо оцінюється безпосередньо керівником структурного підрозділу, в якому працює фахівець з двобальною шкалою: нормативний (середній) рівень – 1; наднормативний рівень – 2.

Сума оцінок кожного критерію, зважених на питому значимість, дозволяє визначити оцінки: ділових якостей; складності виконуваних функцій; результатів праці. Їх середня арифметична величина складе комплексну оцінку якості роботи фахівців. При оцінці, що дорівнює 1 балу, премія не виплачується, тому що якість роботи даного працівника не перевищує нормативний рівень, і він отримує тільки посадовий оклад, визначений у контракті. Премія може бути встановлена лише тим працівникам, оцінка якості праці яких вище середнього рівня і коливається в діапазоні 1,1-2 бали.

Слід підкреслити, що елементи критеріїв оцінки (наприклад, ділові якості і складність виконуваних функцій) наскрізні і можуть застосовуватися для фахівців всіх структурних підрозділів. Критерії ж оцінок результатів праці визначаються з урахуванням вимог до кожного конкретного функціонального підрозділу, табл. 1.

Сумарне значення премії визначається в такій послідовності.

1. Визначається комплексна оцінка роботи кожного фахівця агромаркетингової служби (посадових груп фахівців) за такою формулою (3):

$$K_p = \frac{(D_{я} + C_{ф} + P_{п})}{3}, \quad (3)$$

де: Dя – питома значимість ділових якостей;

Cф – питома значимість складності виконуваних функцій;

Pп – питома значимість результатів праці.

2. Знаходиться сумарне значення комплексних оцінок роботи фахівців, які мають право на премію (4):

$$Kb = \sum K_p \quad (4)$$

Зразок оцінок якості роботи керівників і фахівців підприємств

Елементи оцінки та їх критерії	Питома значимість критеріїв (в коефіцієнтах)
1. Ділові якості	
Компетентність	0,26
Здатність організувати працю	0,13
Свідомість відповідальності за виконувану роботу	0,14
Самостійність і ініціатива	0,12
Здатність освоювати нові питання і використовувати нові методи в роботі	0,25
Контактність	0,10
Сумарна оцінка	1,00
2. Складність виконуваних функцій	
Різноманітність, комплексність робіт	0,45
Самостійність виконання робіт	0,25
Додаткова відповідальність за результати праці	0,30
Сумарна оцінка	1,00
3. Результати праці	
Кількість виконуваних планових та позапланових робіт (завдань)	0,31
Якість виконуваних робіт	0,39
Дотримання термінів виконання робіт (завдань)	0,30
Сумарна оцінка	1,00

Для того щоб визначити оцінку якості роботи (нормативну на рівні 1 і наднормативну – від 1,1 до 2) нами пропонується врахувати ознаки ділових якостей і складності виконуваних функцій, наведені в таблиці 2.

3. Визначається сумарне значення одного балу за такою формулою (5):

$$Ц_6 = \frac{С_п}{К_0}, \quad (5)$$

де С_п – сума премії.

4. Визначається сума премії кожного фахівця за формулою (6):

$$Н = К_p - Ц_6 \quad (6)$$

Слід врахувати, що сумарне значення одного балу буде змінюватися в залежності від кінцевих результатів роботи агромаркетингової служби, а комплексна оцінка якості роботи кожного фахівця (в балах) може залишатися незмінною протягом року або іншого терміну (за контрактом), якщо до працівника немає претензій.

Впровадження викладеної вище системи оцінок якості роботи дозволить стимулювати підвищення ефективності праці керівників і фахівців підприємств, посилити їх зацікавленість в досягненні високих кінцевих результатів.

Методика оцінки рівня модернізації державної підтримки сільськогосподарських підприємств. Основу опосередкованої під-

тримки повинні скласти спільні програми загальнодержавного значення, приватного бізнесу та корпоративні програми (наприклад, на рівні продуктивних підкомплексів) регіональних сільгосптоваровиробників.

Ми пропонуємо три основні підходи до оцінки ефективності державної підтримки:

1. Спрощений підхід (для оцінки технічних субсидій «точкового» характеру – на придбання елементів технологічного обладнання або заміну на більш модернізоване в різних процесах виробництва).

2. Комплексний підхід до оцінки фінансового стану організації (при оцінці великої, понад 10 млн. грн. державної фінансової підтримки виробництва).

3. Комплексний підхід до оцінки регіонального економічного ефекту (для оцінки комплексу державної підтримки виробництва регіону).

Спрощений підхід досить апробований. Річний економічний ефект – Е_р (економія при ведених витрат в гривнях) розраховується за формулою (7):

$$E_p = (C_1 - C_2) * B, \quad (7)$$

де С₁ і С₂ – собівартість одиниці продукції (робіт, послуг) до і після освоєння коштів державної підтримки, грн.;

В – річний обсяг продукції (робіт, послуг) після освоєння коштів державної підтримки в натуральному вираженні – т, м³, м і т.д.

Таблиця 2

Ознаки якості праці керівників і фахівців сільськогосподарських підприємств

Нормативний (відповідає одному балу)	Понаднормативний (відповідає від 1 до 2 балів)
I. Ділові якості	
1. Компетентність	
Знає спеціальні питання, володіє достатнім досвідом роботи, проте слабо орієнтується в суміжних галузях знань Здатний замінити відсутнього на робочому місці фахівця свого профілю та аналогічного кваліфікаційного рівня	Досконало знає справу, обізнаний в суміжних галузях знань. Здатний замінити фахівця аналогічного кваліфікаційного рівня і працівника вищого кваліфікаційного рівня, який виконує складніші функції
4. Самостійність та ініціативність	
Іноді звертається за допомогою до керівника або старшого за посадою. Не відмовляється від виконання завдань, пов'язаних з пошуком нових форм діяльності, але вважає за краще стереотипні роботи.	Виявляє повну самостійність у виконанні виробничих функцій. Має потяг до новаторства.
5. Здатність освоювати нові питання і використовувати нові методи в роботі	
Недостатньо швидко освоює нові питання і методи, але працює над собою і не відмовляється від спроб перевірити свої здібності. Не проявляє активної реакції з приводу нових установок і змін.	Швидко освоює нові питання і методи. Завжди готовий до несподіваних рішень, сприйнятливий до змін. Володіє високим ступенем мобільності, широко використовує нові методи в роботі.
6. Контактність.	
В рамках службових відносин не проявляє схильності обмінюватися ідеями, хоча і не відмовить в допомозі.	Інтелегентний в поведженні з іншими людьми. Вміє створити в колективі атмосферу взаємодопомоги та трудової активності. Має здатність встановлювати і підтримувати ділові зв'язки
II Складність виконуваних функцій.	
1. Різноманітність, комплексність робіт	
Виконує прості, часто повторювані роботи в межах вузькоспеціалізованої сфери діяльності, які проводяться в масштабі структурного підрозділу.	Здатний до виконання комплексних робіт, пов'язаних з різноманітними вирішуваними завданнями.
2. Самостійність виконання робіт	
Роботи виконуються під безпосереднім керівництвом	Роботи виконуються самостійно без контролю
3. Додаткова відповідальність за результати праці	
Матеріальна за збереження фінансових ресурсів.	Моральна за керівництво роботами, виконуваними в складних умовах
III. Результати праці	
Для кожного структурного підрозділу критерії для визначення оцінок результатів праці визначаються підприємством	

Державна підтримка вважається економічно ефективною, якщо термін окупності одноразових витрат не вище нормативного. В умовах підйому економіки нормативний термін окупності (T_n) повинен складати не більше 5 років, в умовах економічної кризи – від 5 до 12 років.

Термін окупності одноразової державної підтримки ($T_{од}$) визначається відношенням одноразових витрат (капітальних вкладень) до річної економії від зниження собівартості продукції (8):

$$T_{од} = \frac{Z_{од}}{(C_1 - C_2) * B}, \quad (8)$$

де $Z_{од}$ – одноразові витрати, пов'язані з розробкою і впровадженням заходу, здійснюваного з використанням коштів державної підтримки, грн. (капітальні вкладення).

Процедура комплексного підходу досить трудомістка. Пов'язано це з тим, що у виробництві задіяні прямим або непрямим чином всі галузі і всі сфери організації і управління виробництва [9, с. 39].

Одним із підходів при оцінці ефективності державної підтримки при комплексному підході (в тому числі і інші інвестиції) в регіональному масштабі, може стати співвідношення приросту вартості товарної продукції, обґрунтованої державною підтримкою до рівня підтримки (9):

$$K_{\text{ефдп}} = \frac{\Delta\text{СТП}}{O_{\text{дп}}}, \quad (9)$$

де, $K_{\text{ефдп}}$ – коефіцієнт ефективності державної підтримки

$\Delta\text{СТП}$ – приріст товарної продукції, тис. грн.

$O_{\text{дп}}$ – об'єм державної підтримки, тис. грн.

Щоб розрахувати ефективність державної підтримки необхідно виділити частку державної підтримки в загальних інвестиціях і частку додаткової вартості товарної продукції, забезпеченої державною підтримкою.

Висновки з проведеного дослідження. Визначено шляхи оцінки ефективності модернізації через такі чинники як: інновації, державна підтримка, кадрове забезпечення. Це дасть змогу в подальшому оцінювати стан та рівень осучаснення сільськогосподарських підприємств.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Великий Ю.В. Фінансове забезпечення інноваційного розвитку машинобудівних підприємств / Ю.В. Великий [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://khntusg.com.ua/files/sbornik/vestnik_112/76.pdf.
2. Дорофеев В.Д. Менеджмент : [учеб. пособ.] / В.Д. Дорофеев, А.Н. Шмелева, Н.Ю. Шестопал. – М. : ИНФРА – М, 2008. – 440 с.
3. Лановська, Г.І. Методичні підходи до оцінки інноваційної політики підприємств спиртової промисловості : [монографія] / Г.І. Лановська, Т.А. Говорушко. – К. : Медінформ, 2013. – 204 с.
4. Микитюк П.П. Аналіз впливу інвестицій та інновацій на ефективність господарської діяльності підприємства : [монографія] / П.П. Микитюк. – Тернопіль : Економічна думка, 2006. – 295 с.
5. Рогоза М.Є. Стратегічний інноваційний розвиток підприємств: моделі та механізми : [монографія] / М.Є. Рогоза, К.Ю. Вергал. – Полтава : РВВ ПУЕТ, 2011. – 136 с.
6. Харук К.Б. Інноваційні стратегії розвитку торговельних підприємств / К.Б. Харук // Проблеми економіки та управління. – 2009. – № 640. – С. 423–424.
7. Чандлер А.Д. Функции штаб-квартиры в многопрофильной фирме / Chandler A. D., Jr. 1991. The functions of the HQ unit in the multibusiness firm. Strategic Management Journal 12 (Winter Special Issue): 31–50.
8. Чичун В.А. Удосконалення стратегічного управління діяльністю підприємства / В.А. Чичун [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zbirnik.bukuniver.edu.ua/issue_articles/27_2.pdf.
9. Янковець Т.М. Реалізація інноваційних стратегій для досягнення конкурентних переваг / Т.М. Янковець // Проблеми науки. – 2012. – № 12. – С. 33–40.

REFERENCES:

1. Velikiy Y.V. Finansove zabezpechennya innovatsiyogo rozvitku mashinobudivnih pidpriemstv / Y.V. Velikiy [Elektronniy resurs]. – Rezhim dostupu : http://khntusg.com.ua/files/sbornik/vestnik_112/76.pdf.
2. Dorofeev V.D. Menedzhment : [ucheb. posob.] / V.D. Dorofeev, A.N. Shmeleva, N.Y. Shestopal. – M. : INFRA – M, 2008. – 440 s.
3. Lanovska, G.I. Metodichni pidhodi do otsinki innovatsiyanoi politiki pidpriemstv spirtovoyi promislovosti : [monografiya] / G.I. Lanovska, T.A. Govo rushko. – K. : Medinform, 2013. – 204 s.
4. Mikityuk P.P. Analiz vplivu investitsiy ta innovatsiy na efektivnist gospodarskoyi diyalnosti pidpriemstva : [monografiya] / P.P. Mikityuk. – Ternopil : Ekonomichna dumka, 2006. – 295 s.
5. Rogoza M.E. Strategichniy innovatsiyiy rozvitok pipriemstv: modeli ta mehanizmi : [monografiya] / M.E. Rogoza, K.Y. Vergal. – Poltava : RVV PUET, 2011. – 136 s.
6. Haruk K.B. Innovatsiyini strategiyi rozvitku torgovelnih pidpriemstv / K.B. Haruk // Problemi eko nomiki ta upravlinnya. – 2009. – # 640. – S. 423–424.
7. Chandler A.D. Funktsii shtab-kvartiryi v mnogoprofilnoy firme / Chandler A. D., Jr. 1991. The functions of the HQ unit in the multibusiness firm. Strategic Management Journal 12 (Winter Special Issue): 31–50.
8. Chichun V.A. Udoskonalennya strateglchnogo upravlinnya diyalnistyu pidpriemstva / V.A. Chichun [Elektronniy resurs]. – Rezhim dostupu : http://zbirnik.bukuniver.edu.ua/issue_articles/27_2.pdf.
9. Yankovets T.M. Realizatsiya innovatsiynih strategiy dlya dosyagnennya konkurentnih perevag / T.M. Yankovets // Problemi nauki. – 2012. – # 12. – S. 33–40.

УДК 658.15:061.5

Концептуальні основи фінансового управління матеріальними активами торговельного підприємства

Мицак О.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів, кредиту та страхування
Львівського торговельно-економічного університету

Власюк Н.І.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів, кредиту та страхування
Львівського торговельно-економічного університету

Кулик Х.Р.

магістр
Львівського торговельно-економічного університету

Статтю присвячено дослідженню сутності та змісту фінансового управління матеріальними активами торговельних підприємств. Авторами визначено завдання та принципи управління, запропоновані підходи до управління даним видом активів з позиції виконання функцій фінансового менеджменту та як складової фінансової політики торговельних підприємств.

Ключові слова: матеріальні активи, система фінансового управління торговельного підприємства, політика управління матеріальними активами.

Мыцак О.В., Власюк Н.И., Кулик Х.Р. КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ МАТЕРИАЛЬНЫМИ АКТИВАМИ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Статья посвящена изучению сущности финансового управления материальными активами торговых предприятий. Авторами предложены задачи, принципы и политику управления материальными активами как составляющей финансовой политики предприятия в целом.

Ключевые слова: материальные активы, система финансового управления материальными активами, политика управления материальными активами.

Mytsak O.V., Vlasyuk N.I., Kulyk K.R. CONCEPTUAL BASES OF FINANCIAL MANAGEMENT OF TANGIBLE ASSETS OF A TRADING ENTERPRISE

The article is concerned with the study of the essence and content of financial management of tangible assets of trading enterprises. The authors identify the tasks and principles of management, propose approaches to managing this type of assets from the position of performing functions of financial management and as a component of the financial policy of trading enterprises.

Keywords: tangible assets, financial management system of a trading enterprise, policy of management of tangible assets.

Постановка проблеми в загальному вигляді. Господарська діяльність будь-якого суб'єкта бізнесу здійснюється з використанням економічних ресурсів різних видів: фінансових, матеріальних, трудових, інформаційних тощо. Значна частка в структурі економічних ресурсів суб'єкта господарювання належить матеріальним ресурсам. Важливий фактор розвитку та інтенсифікації функціонування на ринку – стабільна забезпеченість підприємства матеріальними активами, а також їх раціональне і ефективне використання. З трансформаційними процесами у ринкових відносинах докорінно змінюються вимоги до системи формування на підприємствах товарів, сировини і

матеріалів, основних засобів, асортиментного портфеля тощо. Суттєво розширюється зона вибору контрагентів сировинного ринку, гострішою постає проблема раціонального використання матеріальних ресурсів. За таких умов детальні дослідження у сфері управління матеріальними активами підприємства набувають особливого змісту і значення.

Аналіз основних досліджень і публікацій. Значний внесок у питання дослідження матеріальних активів суб'єктів підприємництва зробили вітчизняні дослідники Бланк І. М., Біла О. Г., Бутинець Ф. Ф., Коваленко Л. О., Кузьмін О. Є., Мицак О. В., Момот Т. В., Ремньова Л. М., Савицької Г. В. та інші. Однак більшість

публікацій висвітлюють лише окремі, хоча й фундаментальні аспекти здійснення фінансового управління матеріальними активами. Що ж стосується питання врахування особливостей формування і використання матеріальних активів в діяльності суб'єктів підприємства в торгівлі, то воно залишається на сьогодні остаточно не вирішеним, а тому потребує подальшого дослідження.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Аналіз наукових досліджень показав неоднозначність думок вчених щодо трактування рис, властивостей і елементів матеріальних активів, розуміння їхньої сутності, як об'єкта фінансового управління. В економічній термінології та термінології фінансового менеджменту поняття «запаси», «матеріальні цінності», «предмети праці», «засоби виробництва» багатьма науковцями у певних комбінаціях використовуються як синоніми без виокремлення їх особливостей в процесі обслуговування операційної діяльності. На наш погляд, очевидними є необхідність систематизувати основні засади фінансового управління матеріальними активами в діяльності торговельних підприємств.

Постановка завдання. Систематизувати сучасні погляди щодо основних засад фінансового управління матеріальними активами та визначити порядок формування і прийняття управлінських рішень з елементами фінансового менеджменту з урахуванням галузевої специфіки торговельних підприємств.

Виклад основного матеріалу. Для здійснення фінансово-господарської діяльності

підприємствами всіх форм власності та галузей економіки використовуються матеріальні активи, які є найбільш важливою і значною частиною активів підприємства. Вони займають особливе місце у складі майна та домінуючі позиції у структурі витрат підприємств різних сфер діяльності, так в галузі торгівлі витрати на придбання товарів становлять близько 90 % і значно перевищують всі інші елементи витрат. Динаміка рівня витрат з придбання товарів до чистого доходу вітчизняних підприємств в сфері торгівлі за даними Державної служби статистики України відображена на рис. 1.1.

Як свідчать дані рис. 1.1 рівень основного виду матеріальних активів в торгівлі – товарів, в чистому доході становила від 107,1 % за 9 міс. 2013 р. до 85,3 % у 2015 р. За результатами 2016 р. рівень даних витрат (активів) склав 86,7 %, що і визначає важливість управління матеріальними активами в діяльності підприємств торгівлі.

Активи матеріальні – власність юридичних чи фізичних осіб, що має речовинну форму і грошову вартість. В сучасних умовах господарювання поняття «матеріальні активи» є узагальнюючим і в економічних дослідженнях застосовується не часто. Лише, в окремих галузях і сферах економічних наук дане поняття набуло широкого використання, без одночасного чіткого визначення його сутнісного змісту. В переважній більшості випадків під матеріальними активами розуміють запаси, представлені в Плані рахунків бухгалтерського обліку, крім продукції сільськогос-

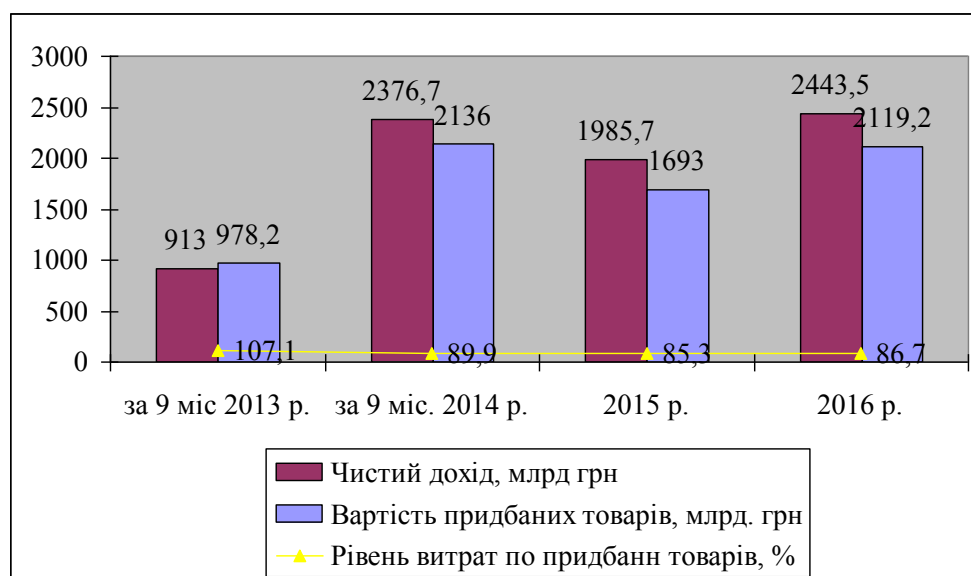


Рис. 1.1. Показники обсягів чистого доходу та вартості придбання реалізованих товарів в торговельній галузі України в 2013-2016 рр.

подарського виробництва. Згідно з пунктом 4 П(С)БО 9, запаси – це актив и, які:

- утримуються для подальшого продажу (розподілу, передачі) за умов звичайної господарської діяльності;

- перебувають у процесі виробництва з метою подальшого продажу продукту виробництва;

- утримуються для споживання під час виробництва продукції, виконання робіт та надання послуг, а також управління підприємством/установою.

В цілому маємо відзначити, що поняття «матеріальні активи» можна розглядати у двох аспектах. У вузькому розумінні матеріальні активи – це предмети і засоби праці, за допомогою яких здійснюють операційну діяльність. У широкому значенні матеріальні активи – це товарно-матеріальні цінності, що мають майнову форму. В цілому, у сучасній економічній науці можна виділити декілька ключових підходів до визначення складу матеріальних активів.

Перший підхід передбачає врахування лише предметів праці. Але до сукупних матеріальних ресурсів підприємства включають не лише товари, матеріали, паливо, запасні частини, комплектуючі вироби, тару та ін., а й основні засоби, матеріальні витрати в незавершеному виробництві, напівфабрикати власного виробництва, готову продукцію. Всі вони беруть участь у кругообігу засобів і складають його матеріальну основу.

У другому випадку маються на увазі предмети праці і та частина основних засобів, яка виділена у групу малоцінних і швидкозношуваних предметів. Такий підхід дещо розширює поняття, однак і тут розглядається тільки певна частина матеріальних ресурсів, тому що залишаються за межею не менш важливі її групи – засоби праці, матеріальні витрати в незавершеному виробництві, напівфабрикати власного виробництва, готова продукція.

У третьому випадку до матеріальних активів відносять засоби та предмети праці, але не включають до них матеріальні витрати в незавершеному виробництві, напівфабрикати та готову продукцію, яка має, як і матеріали, натурально-уречевлену та вартісну форми.

У четвертому випадку під матеріальними активами розуміють предмети праці, напівфабрикати власного виробництва, незавершене виробництво, а також готову продукцію. У деяких випадках до матеріальних ресурсів відносять усі елементи засобів виробництва і предметів споживання: засоби виробництва і

готову продукцію, виробничі запаси, незавершене виробництво, готову продукцію, засоби і предмети праці.

За результатами проведених досліджень економічна суть матеріальних активів підприємства, на нашу думку, може бути сформульована таким чином: матеріальні активи підприємства це економічні ресурси, що мають речову форму, сформовані за рахунок інвестованого в них капіталу, що характеризуються детермінованою вартістю, продуктивністю і здатністю формувати дохід, постійний кругообіг яких в процесі використання пов'язаний з факторами часу, ризику та ліквідності.

Для забезпечення ефективного розвитку підприємств та зростання їх потенціалу за сучасних умов господарювання виникає необхідність створення якісно нової системи управління матеріальними активами. Адже основою діяльності в будь-якій галузі економіки є постійна наявність у необхідних обсягах запасів товарно-матеріальних цінностей, які повністю або частинами споживаються у процесі господарської діяльності і переносять свою вартість на собівартість реалізованих товарів (виконаних робіт, наданих послуг), впливаючи таким чином на фінансовий результат діяльності підприємства. Управління матеріальними активами для підприємств торгівлі – це важлива частина в системі операційного та фінансового управління, оскільки:

- матеріальні активи займають основну частину в загальних активах. У зв'язку з цим відносно невелике зниження їхніх обсягів у результаті більш оптимального і раціонального управління може мати значний фінансовий ефект;

- окремі види матеріальних активів відрізняються високою мобільністю, переходячи з одного стану в інший;

- від їхнього обсягу, структури та швидкості руху залежать можливості підприємства щодо нарощування обсягів продажів, рівень ліквідності, платоспроможності та рентабельності.

Як і будь-який механізм управління механізм управління матеріальними активами має на меті ефективно забезпечення виконання своїх функцій. Ефективно управління передбачає таку організацію роботи, яка дає змогу правильно використовувати власні фінансові ресурси, залучати додаткові фінансові ресурси на найвигідніших умовах, інвестувати їх із найбільшим ефектом, формувати максимальний позитивний фінансовий результат за визначених рівнів ризиків. Ефективно функціонуючий механізм фінансового управління забезпечує

виконання двох груп функцій, як об'єкту, так і суб'єкту управління. До функцій як суб'єкту управління матеріальними активами відносять:

- розробка стратегії формування матеріальних активів відповідно до стратегій розвитку діяльності підприємства;
- формування ефективної інформаційної системи, які забезпечить чітке відстеження внутрішньої і зовнішньої фінансової інформації та обґрунтування альтернативних варіантів управлінських рішень;
- здійснення ґрунтового аналізу різних аспектів формування і використання матеріальних активів підприємства;
- здійснення фінансового планування матеріальних активів за основними їх видами;
- розроблення системи стимулювання реалізації прийнятих управлінських рішень;
- здійснення ефективного внутрішнього управлінського контролю за реалізацією прийнятих.

Функції як об'єкт управління передбачають:

- управління формуванням матеріальних активів;
- управління фінансовими ресурсами, що спрямовуються на інвестування в матеріальні активи;
- управління реальними інвестиціями;
- управління грошовими потоками, що генеруються в процесі формування і використання матеріальних активів;
- управління фінансовими ризиками;
- антикризове фінансове управління матеріальними активами.

Різниця між цими двома групами функцій розділяє базові (теоретичні) аспекти механізму фінансового управління матеріальними активами в першому блоці функцій та прикладній діяльності – у другому.

Одним із елементів механізму фінансового управління на підприємстві є фінансова служба. Для виконання своїх функцій щодо управління фінансовими ресурсами і контролю за їх раціональним використанням вона виконує необхідні розрахунки і на їх основі вносить обґрунтовані пропозиції керівництву підприємства щодо розподілу наявних фінансових ресурсів між виробничими структурними підрозділами, функціональними службами; розробляє поточні та оперативні фінансові плани й інші планово-фінансові документи; знаходить резерви збільшення прибутку і надходження додаткових фінансових ресурсів з метою забезпечення потреб підприємства у коштах на фінансування виробництва, капітальних вкладень, здійснює контроль за вико-

нанням показників фінансового плану підрозділами і підприємством в цілому, а також за цільовим використанням фінансових ресурсів.

Важливість матеріальних активів як необхідної складовою внутрішнього економічного механізму діяльності підприємства, їх вплив на перебіг процесів виробництва і реалізації визначає місце управління ними в системі фінансового менеджменту. Для забезпечення ритмічності фінансово-господарської діяльності торговельних підприємств необхідно мати економічно обґрунтовані запаси матеріальних економічних ресурсів, оскільки їх надлишок сприяє уповільненню обігу ресурсів, а нестача здатна порушити безперервність операційного процесу, викликати підвищити терміни їх кругообігу, збільшити собівартість надання послуг тощо.

Основними принципами управління матеріальними активами на підприємствах торгівлі, на нашу думку, є:

- планування матеріальних активів як цілісного об'єкту управління і включає в себе врахування всіх витрат, пов'язаних з їх рухом;
- використання сучасних методів, інструментів та важелів для попередження неефективного формування і використання матеріальних активів;
- забезпечення впровадження системного підходу здійснення управління матеріальними активами.

Дані принципи є основою формулювання принципу оптимальності в системі фінансового управління матеріальними активами. Вони дозволяють вирішити завдання використання матеріальних активів щодо оптимізації їх кількості та термінів формування, щоб забезпечити планомірний безперебійний та ритмічний процес торговельної діяльності за мінімальних витрат. Ефективне управління матеріальними активами дозволяє знизити тривалість виробничого і операційного циклу, зменшити витрати на їх зберігання, вивільнити з кругообігу частину фінансових ресурсів, реінвестуючи їх в інші активи.

Метою управління матеріальними активами є забезпечення безперебійного процесу фінансово-господарської діяльності з формуванням оптимального запасу матеріальних цінностей. Виходячи з мети управління перед фінансовим управлінням висовуються такі завдання:

- здійснювати аналіз стану формування і використання матеріальних активів у минулому періоді;
- визначати оптимальні обсяги основних груп матеріальних активів відповідно до стра-

тегічних і тактичних завдань. Для цього необхідно ідентифікувати внутрішніх споживачів ресурсів [2, с. 145].

- оптимізувати загальний обсяг матеріальних активів;

- сформуванню і використовувати ефективну систему контролю за рухом матеріальних активів на підприємстві [8, с. 184].

Процес управління матеріальними активами як об'єкт управління складається із двох взаємозалежних напрямів:

- процес управління їх формуванням (визначення загального обсягу, потреби та оптимізація структури);

- процес управління їх фінансуванням (оптимізація джерел фінансових ресурсів).

Виділені напрями узгоджуються з дуалістичним змістом управління матеріальними активами і визначають підходи до управління залежно від напрямів керуючих впливів. Складність, важливість та індивідуалізація управління матеріальними активами торговельних підприємств, визначаються значним обсягом інвестованих у них фінансових ресурсів, різноманіттям їх видів і різновидів, високою динамікою трансформації, місцем в прискоренні обороту капіталу та забезпеченні постійної платоспроможності, рентабельності та конкурентоспроможності. Якщо процес фінансування матеріальних активів лежить у площині тільки фінансового менеджменту, то процес формування і використання матеріальних активів впливає із цілей і завдань операційного менеджменту. Комплекс цих завдань і механізми їхньої реалізації повинні знаходити висвітлення в політиці управління матеріальними активами, що може розгляда-

тися як самостійний елемент у системі управління і має відповідні об'єкти, цілі і методи.

Політика управління матеріальними активами – це частина загальної фінансової політики підприємства, яка формує необхідні обсяги і склад матеріальних активів, раціоналізує та оптимізує структуру джерел їх фінансування. Процес формування політики управління матеріальними активами пов'язаний з проведенням попереднього ґрунтовного аналізу характеру їх використання їх на підприємстві. Предметом такого аналізу є: динаміка обсягу і складу матеріальних активів підприємства протягом року; оборотність окремих видів матеріальних активів і її відповідність середній тривалості окремих стадій виробничо-комерційного циклу; рентабельність матеріальних активів; рівень ліквідності окремих видів матеріальних активів і його річна динаміка; рівень втрат окремих видів матеріальних активів у процесі їх використання; структура джерел фінансування.

Висновки з цього дослідження. Концептуальні основи фінансового управління матеріальними активами торговельного підприємства передбачають включення їх в систему фінансового та операційного менеджменту та передбачають системність здійснення управлінських процедур, пов'язаних із визначенням величини матеріальних активів, контролем над їх формуванням і використанням і створенням відповідних організаційних передумов. Здійснення суб'єктами управління впливу на ці процеси становить зміст управління матеріальними активами, спрямованого на виявлення їх стану та приведення у відповідність до вимог забезпечення довгострокової ефективної діяльності підприємства.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Круглова Е. А. Формирование политики управления товарными запасами // Матеріали V Міжнародної науково-практичної конференції «Наука і освіта – 2002». – Том 11. Економіка. – Дніпропетровськ : Наука і освіта, 2002. – С. 47-49.
2. Мицак О.В. Фінансовий менеджмент: навч. посібник / О. В. Мицак, І. Р. Чуй. Львів, Магнолія 2006, 2017, 313 с.
3. Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

REFERENCES:

1. Kruhlova E. A. Formyrovanye polityky upravleniya tovarnyimi zapasamy // Materialy V Mizhnarodnoi naukovopraktychnoi konferentsii "Nauka i osvita – 2002". – Tom 11. Ekonomika. – Dnipropetrovsk : Nauka i osvita, 2002. – S. 47-49.
2. Mytsak O.V. Finansovyi menedzhment: navch. posibnyk / O. V. Mytsak, I. R. Chui. Lviv, Mahnoliia 2006, 2017, 313 s.
3. Ofitsiynyi veb-sait Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy : [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

Current trends of bankruptcy Ukraine and measures insolvency to prevent domestic enterprises

Kovalchuk N.O.

PhD in Economics,
Chernivtsi National University by Yuriy Fedkovych

Pavlyuk A.O.

Undergraduate,
Chernivtsi National University by Yuriy Fedkovych

In the article explores the basic problems of the Ukrainian enterprises bankruptcy and suggests the ways of their decision. The analysis and statistical estimation are carried out bankruptcy and liquidation of Ukrainian enterprises for 2014-2016 years. Basic directions and measures for warning and overcoming of the crisis phenomena on an enterprise in the modern terms of development of economy were proposed.

Keywords: bankruptcy, reorganization of enterprises, crisis management, resolution mechanism, liquidation of enterprises, crisis phenomena.

Ковальчук Н.А., Павлюк А.О. СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ БАНКРУТСТВА В УКРАЇНІ ТА ЗАХОДИ ЗАПОБИГАННЯ НЕПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті досліджено основні проблеми банкрутства українських підприємств та запропоновано способи їх вирішення. Проведено аналіз та статистичну оцінку банкрутства і ліквідації українських підприємств за 2014-2016 роки. Визначено основні напрямки та заходи з попередження та подолання кризових явищ на підприємстві в сучасних умовах розвитку економіки.

Ключові слова: банкрутство, санація підприємства, антикризове управління, механізм санації, ліквідація підприємства, кризові явища.

Ковальчук Н.А., Павлюк А.А. СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ БАНКРОТСТВА В УКРАИНЕ И МЕРОПРИЯТИЯ ПО ПРЕДОТВРАЩЕНИЮ НЕПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье исследованы основные проблемы банкротства украинских предприятий и предложены способы их решения. Проведен анализ и статистическую оценку банкротства и ликвидации украинских предприятий по 2014-2016 годы. Определены основные направления и меры по предупреждению и преодолению кризисных явлений на предприятии в современных условиях развития экономики.

Ключевые слова: банкротство, санация предприятия, антикризисное управление, механизм санации, ликвидация предприятия, кризисные явления.

Formulation of the problem in general.

Today, the problem of bankruptcy of enterprises is one of the key to the Ukrainian economy. The rapid growth of the number of bankrupt and liquidated enterprises stimulates the search for solutions to the problem not only at the level of an individual enterprise or industry, but also at the state level. In this connection, the study of the main problems and the primary sources of the emergence and growth of the level of bankruptcy of Ukrainian enterprises is relevant.

Analysis of recent research and publications. The problems of bankruptcy of enterprises are devoted to the work of many scholars. Among them, it is worth noting the works of such scholars as: O.O. Tereshchenko, A.V. Cherep, O.M. Skibitsky, A.V. Matviychuk, S.M. Ivanyuty, O.V. Guk, O.O. Shapurova and others. How-

ever, despite considerable scientific research on this subject, the problem of bankruptcy remains unresolved and requires further, more in-depth research.

Selection of previously unsettled parts of the general problem. A considerable amount of scientific work on the problem of bankruptcy of enterprises indicates the magnitude of the problem and the need for its urgent solution. It is worth noting that insufficient attention has been paid to the statistical assessment and determination of the level of bankruptcy of Ukrainian enterprises under current conditions of management.

Setting objectives. The level of study of the problem of bankruptcy of enterprises and the degree of their decision led to the choice of the topic of research and its purpose.

The purpose of the article is to determine the level and statistical assessment of the problem

of bankruptcy of Ukrainian enterprises at the national level of the economy. To achieve this goal, the following tasks need to be addressed: to outline the main problems of forecasting and preventing bankruptcy in Ukraine; to investigate the dynamics of the level of bankruptcy of Ukrainian enterprises for 2014-2016; to identify and characterize the main directions and ways of preventing, overcoming and preventing bankruptcy of enterprises in crisis conditions of development.

Presentation of the main research material. In today's conditions, there is an increase in negative trends that affect the performance of the enterprise and cause an increase in the number of bankrupt enterprises. The aforesaid negatively affects the level of economic security of the state and may jeopardize the very existence of the socio-economic system of the country, which is the main component of its sovereignty.

All economic entities in one or another period of their activities are in a crisis situation. Large enterprises usually retain their own positions, and small and medium-sized enterprises often find themselves on the verge of bankruptcy. In this regard, the state loses taxpayers, workers – jobs, and lenders do not receive full repayment of funds.

Modern dynamic conditions of economic development dictate to enterprises quite strict conditions of economic activity, in connection with which enterprises and organizations are forced to react quickly and adapt to radical changes of the environment in order to preserve competitive positions, conduct further successful activity and receive profits. In the opposite case – the growth of indebtedness, insolvency, loss-making results of the enterprise's activities result in the final result of its bankruptcy.

The general causes of insolvency and bankruptcy of Ukrainian enterprises are caused by the influence of both external and internal environment.

The factors that reflect the influence of the environment should be attributed to:

- forced liberalization of economic activity in the absence of competition;
- insufficient development of market infrastructure;
- unpredictable changes in the regulatory framework;
- the inappropriateness of Ukrainian enterprises to exist in a market economy conditional on the above-mentioned reasons;
- a significant decrease in aggregate demand for domestic production in connection with the

decline in purchasing power of the population and consumers of other categories;

- absence of protectionist policy by the state [11].

Internal factors determining the crisis state of the enterprise can be divided into two main groups [11]:

- lack of market requirements (for the assortment offered, price, quality, etc.);

– unsatisfactory financial management of the enterprise. The analysis of external and internal factors of the enterprises in a crisis situation made it possible to distinguish two main categories:

- periodically insolvent enterprises, that is, enterprises temporarily in a crisis situation and have potential opportunities to leave it;
- enterprises-bankrupt.

The Law of Ukraine "On restoring the debtor's solvency or defining it as a bankrupt" defines bankruptcy as an insolvency of a legal entity of a business entity to meet the requirements of creditors submitted to it for the time period established for this purpose and to fulfill obligations to the connected budget with a lack of assets in liquid form [2].

The legal aspect of bankruptcy lies primarily in the fact that the subject has lenders, that is, persons who have documented property claims to him as a debtor. This is a property legal relationship of bankruptcy, the implementation of which in accordance with the procedure established by law may lead to the elimination of the subject of entrepreneurship.

As a result of a bankruptcy case, a complex of procedural legal relations arises: proceedings in the case, recognition of the debtor by a bankrupt, bankruptcy, satisfaction of claims of creditors, termination of bankruptcy proceedings, etc. The set of such procedural legal relationships can be considered as a liquidation legal process in respect of the subject of entrepreneurship.

Entities of bankruptcy law recognizes only legal entities, and persons of one category – entrepreneurs who fail to timely fulfill their obligations to creditors or before the budget.

Until recently, for most business entities, bankruptcy proceedings were little known. Only in the period of the reformation of the economy such economic phenomena as unprofitableness, insolvency of enterprises became tangible.

It is worth noting that in a crisis the enterprise is not immediately, and the movement towards it begins with the deterioration of certain indicators that characterize its external and internal envi-

ronment, that is, there are symptoms of bankruptcy [12].

Characteristic features of the financial crisis of the enterprise are the reduction of demand for its products, and, consequently, the decrease in production volumes; the growth of arrears to suppliers, the state budget and banks; delays in payment of wages to employees.

The number of such enterprises in the Ukrainian economy is steadily increasing. Moreover, the bankruptcy tendencies extend not only to individual economic entities but also to the entire economy (for example, agriculture, which for many years is in deep financial crisis and where more than 85% of economic entities end their activities annually with losses ; in the industry, every second enterprise is loss-making) [1].

Today, for most Ukrainian enterprises, more or less the same range of problems is typical:

- 1) change in the economic environment in which they exist;
- 2) loss of traditional markets for own products;

3) change in the planning system and, as a result, violation of the rhythm of the production activity;

4) the instability of the legal field.

However, the nature of bankruptcy may vary, depending on its types, which are presented in table 1.

In order to prevent a financial crisis in the enterprise and to identify the reasons for it, it is necessary to develop a system of preliminary regulation of the threat of bankruptcy and a set of preventive measures.

The issue of diagnosing bankruptcy of the enterprise today is one of the central issues in economic science [13]. This is due to the fact that:

- firstly, the bankruptcy of a particular economic entity has significant negative consequences not only for its owners but also for a wide range of economic partners (suppliers, contractors), workers and the state as a whole in connection with the violation (or further imbalance) of the macro -economic equilibrium;

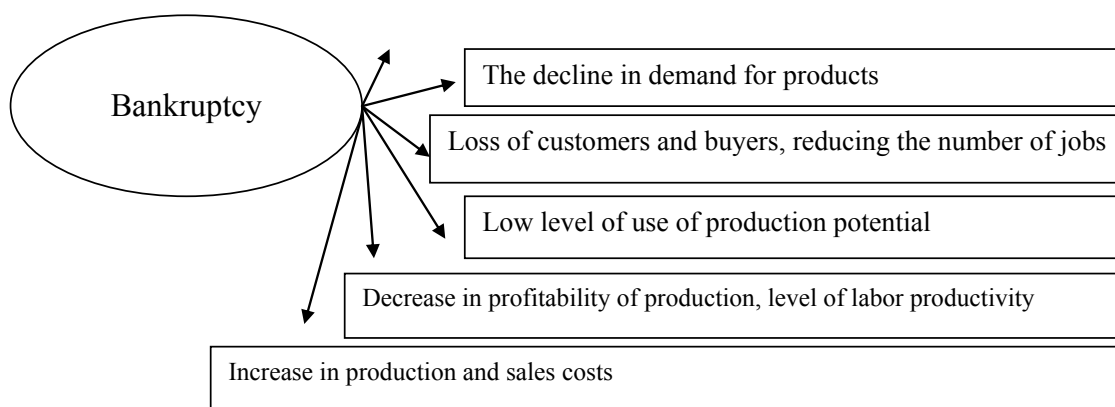


Figure 1. Types of possible symptoms of bankruptcy of the enterprise

Table 1

Types of bankruptcies of business entities

Types	Characteristic
Real	It characterizes the complete inability of the enterprise in the coming period to restore its financial stability and solvency through a real loss of capital uses is supposed, therefore it is declared legally bankrupt
Technical	The amount of assets of the enterprise significantly exceeds the amount of its borrowed capital. In the presence of such a situation characterized by temporary insolvency of the enterprise, which is caused by a significant delay in its receivables, the amount of which exceeds the amount of payables. That is, such a bankruptcy is caused by the mismatch of cash flows in time.
Intentionally	Characterizes the planned creation by the head of the company or the owner of insolvency, causing these persons economic loss of the enterprise in the personal interest or in the interests of other persons
Fictitious	Now characterizes the early revelations about his failure with the aim false informing creditors to get them suspended their loan obligations or discount from the amount payable

– secondly, on the objectivity of assessing the degree of probability of bankruptcy of an enterprise depends on its investment attractiveness, the value of the enterprise, which also negatively affects the economic interests of the state;

– third, the development of an effective methodology for diagnosing the probability of bankruptcy will contribute to a more objective assessment of the viability of enterprises, the feasibility of their sanitation to restore normal life in the interests of both the enterprise itself and the state as a whole.

In terms of the present institution of bankruptcy is subject to government regulation, since a large number of the enterprises in the bankrupt has negative impact on the economy and the state as a whole.

The negative impact is on certain consequences of bankruptcy [11]:

– financially failing company may cause serious financial risks of firms operating successfully – its partners. Thus harms their business partners, and therefore reduced overall any potential economic growth;

– failing financial firm in the revenue complicates a slime state budget and off budget funds;

– such enterprises contribute to the reduction of the general rate of return on capital, because inefficiently use the resources provided to it in commodity and money form;

– enterprises roll out their activities and contribute to reducing the number of jobs and the number employed in social production.

Consequently, it is objectively necessary to find ways to prevent insolvency of domestic enterprises and methods for determining the company's propensity to bankruptcy.

Note that a certain part of Ukrainian enterprises are potential bankruptcies, and that individual enterprises and entire branches of the economy can be bankrupted. The statistical data on bankruptcy cases and the dynamics of their consideration are given in table 2 [5].

Table 2 provides an analysis of the number of cases concerning the restoration of solvency of debtors or their bankruptcy. On the basis of Table 2, it can be concluded that at the end of 2016 the number of cases closed by the proceedings decreased to 2101, which is less than in 2015, by 14,5%, and if compared with 2016 from 2013, the number of cases was lower in almost four times.

The total number of cases in which ordered the bankruptcy, in the period at the end of 2016 was 1,385, which is 29,9% less than at the end of 2015 as compared to 2013 the number of such cases is less at almost 3 times.

The process of bankruptcy is strongly stretched in time. It can take more than one year (as evidenced by the number of unfinished cases by the end of the year), and sometimes extend over more than two years. In this regard, the efficiency of the bankruptcy process is significantly reduced, as delays in the issuance of funds to creditors, and the amount of funds received after the bankruptcy case can be significantly devalued.

The number of enterprises in which the bankruptcy case was suspended as a result of the implementation of sanitization measures is very small compared to the enterprises subject to liquidation. This number in 2014 was 0,14%, in 2015 – 0,13%, and in 2016 – 0,07% [5].

This is explained by the fact that the implementation of sanitation measures requires much more time and effort than the liquidation procedure, and for most lenders it is important to get their money with less risk and in a shorter time interval, then the preferred option for the termination of the bankruptcy case is the liquidation procedure. The low value of this indicator is also due to the fact that there are great difficulties in finding a sanatorium. Thus, the search term can be approximated to 3 years, which is much longer than the procedural deadlines prescribed by law.

Table 2

**The number of cases on the restoration of solvency of debtors
or for determining their bankrupt 2013-2016 years**

Period	Number of cases completed proceedings	% of enterprises for which the case was stopped as a result of reorganization measures	Pace increment %	Total number of cases in which Decisions on recognition	Pace increment %
2013 year	5697	0,13	-33,1	3359	-37,9
2014 year	3324	0,14	-71,4	2095	-60,3
2015 year	2406	0,13	-38,1	1799	-16,4
2016 year	2101	0,07	-14,5	1385	-29,9

The growing level of bankruptcy of Ukrainian enterprises suggests that there are problems in forecasting and determining the probability of bankruptcy. Thus, it should be noted that today the main problems of bankruptcy of Ukrainian enterprises are as follows:

- imperfect legislative base on the regulation of the bankruptcy of enterprises, which, despite reforms, requires revision;
- absence of any open statistical and analytical data on the dynamics of bankruptcy of enterprises in Ukraine (except for paid sources of information) for real estimation of the magnitude of the phenomenon and understanding of the urgency of the solution of the problem;
- insufficient state control over the level of bankruptcy of enterprises in Ukraine and implementation of measures to reduce it;
- lack of methodology for determining and preventing bankruptcy of enterprises by types of economic activity;
- lack of support from the state of insolvent enterprises of private ownership;
- lack of counseling centers for insolvent enterprises;
- lack of funds and qualified specialists for the formation of separate anti-crisis units at the enterprise [3, c. 65].

In connection with the above, we offer the following solutions to the following problems:

- improvement of the Ukrainian legislation on insolvency of enterprises with the help of participants of the management system;
- introduction of a single open and accessible (free) information system for analyzing and assessing the dynamics of bankruptcy of Ukrainian enterprises in order to track the improvement or deterioration of the situation in connection with the latest political, economic and legislative changes;
- creation of a separate supervisory state body, which will monitor the situation regarding bankruptcy and will deal with the problems of its solution;
- development and definition of a single legislative methodology for determining the probability of bankruptcy of enterprises based on sectoral division of enterprises and is adapted directly to the Ukrainian economy taking into account all regulatory risk factors;
- enhancing the participation of the state in regulating and monitoring the level of bankruptcy of enterprises not only in the state but also in the private sector, as well as its interest in preserving the enterprise as an economic entity, and not

its owner, and taking measures to reduce the level of bankruptcy of enterprises;

- creation of possibilities of using out-of-court methods of solving the problem of restoration of solvency of the enterprise as a means of debt recovery;

- providing consulting assistance to insolvent enterprises through the creation of special consultative centers on the field of entrepreneurship. In addition, it is very important to allocate among insolvent business entities those temporarily stranded and have some potential for further successful operation.

Since bankruptcy is not interested any entity macroeconomic system, it necessitates the creation of a state system of control, diagnosis and protect businesses from financial ruin [6, p. 257].

Bankruptcy domestic enterprises greatly affects the socio-economic situation of the state, since reduced the number of jobs increased unemployment, reduced tax revenues to budgets of all levels, increasing social tension in society. It is therefore necessary to clearly identify the causes of bankruptcy and in time to prevent its occurrence.

Conclusions and prospects for further development. Thus, according to the research the following conclusions:

- 1) under the current conditions of economic development, the level of bankrupt enterprises is steadily increasing. Insolvency, loss-making, crisis of payments and, as a consequence, bankruptcy are currently characteristic of most Ukrainian enterprises;

- 2) the presence of a number of problems regarding the bankruptcy of enterprises in Ukraine needs an immediate solution taking into account the proposed recommendations;

- 3) the crisis conditions of economic activity predetermine the need to develop, formulate and implement in the enterprise systems of prevention, forecasting and overcoming of bankruptcy, which is designed to create conditions for the effective operation of the enterprise and, as a result, the achievement of business objectives in conditions of competition and economic risk, by timely detection and relaxation actions of various dangers and threats.

Consequently, preventive measures can protect an enterprise from bankruptcy by first detecting the crisis conditions of development and applying all necessary countermeasures to stabilize its situation and improve the conditions for further development.

REFERENCES:

1. Analitichna informatsiia kompleksnoi systemy informatsiino-pravovoho zabezpechennia / Liha: Zakon ENTERPRISE.9.1.5 [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://products.ligazakon.ua/systems/enterprises>.
2. Pro vidnovlennia platospromozhnosti borzhnyka abo vyznannia yoho bankrutom: Zakon Ukrainy № 4212-VI vid 22.12.2011 r. [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/4212-17>.
3. Pytannia suchasnoi nauky i osvity: Mater. 7-oi mizhnar. nauk.-prakt. internet-konf. (Kyiv, 11–13 lystopada 2011 r.) / In-t nauk. prohnozuvannia, Krymskyi in-t ekonom. ta hospod. prava, Povolzka akad. derzh. sluzhby ta in. – K.: TK Mehanom, 2011. – 82 s.
4. Hrishnova O.A. Osoblyvosti rehuliuвання sotsialno-trudovykh vidnosyn v protsesi sanatsii pidpriemstva / O.A. Hrishnova, A.O. Natsevych // Visnyk Khmelnytskoho natsionalnogo universytetu. – 2011. – № 2. – Т. 3. – S. 214-220.
5. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.ukrstat.gov.ua>
6. Kremen V.M. Dyskryminantna model vyznachennia imovirnosti bankrutstva pidpriemstv mashynobudivnoi haluzi Ukrainy / V.M. Kremen, A.N. Omardibirova // Ekonomichniy prostir. – 2013. – № 71. – S. 204–213.
7. Kryshevych O.V. Dovedennia do bankrutstva: kryminalno- pravovy aspekt ta rozmezhuвання z shakhraistvom / O.V. Kryshevych, I.O. Roshchyna // Yurydychnyi visnyk. Povitriane i kosmichne pravo. – 2015. – № 1. – S. 143-147. – Rezhym dostupu: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npnau_2015_1_29
8. Larionova K.L. Rol stratehichnykh tsilei u formuvanni sanatsiinoi stratehii rozvytku pidpriemstva / K.L. Larionova, T.V. Donchenko // Zbirnyk naukovykh prats za materialamy mizhnarodnoi naukovopraktychnoi konferentsii «Naukovi pidsumky 2012 roku» – m. Kyiv. – 2012. – S. 61-64
9. Larionova K.L. Formuvannia skladovykh elementiv orhanizatsiino-ekonomichnogo mekhanizmu upravlinnia sanatsiieiu pidpriemstva / K.L. Larionova, T.V. Donchenko // Visnyk KhNU. – 2012. – Т. 2. – № 6. – S. 87-94.
10. Sudova praktyka Verkhovnoho sudu Ukrainy ta Vyschoho hospodarskoho sudu Ukrainy z pytan zastosuvannia zakonodavstva pro bankrutstvo // Sanatsiia ta bankrutstvo. – 2015. – № 1. – S. 55-106.
11. Tyshchenko V.M. Finansova sanatsiia yak zasib zapobihannia bankrutstvu pidpriemstv / V.M. Tyshchenko // Formuvannia rynkovykh vidnosyn v Ukraini. 2014. – № 6. – S. 132-135. – Rezhym dostupu: http://nbuv.gov.ua/UJRN/frvu_2014_6_29
12. Ustiuhova Ya. Poriadok otrymannia informatsii pro vidsutnist bankrutstva yurydychnoi osoby ta fizychnoi osoby-pidpriemtsia cherez Internet / Ya. Ustiuhova // Radnyk v sferi derzhavnykh zakupivel. – 2015. – № 6. – S. 20-22.
13. Furman T.Iu., Prokopovych N.I. «Prychyny bankrutstva ta mekhanizmy yoho zapobihannia na pidpriemstvi». – Rezhym dostupu : <http://www.rusnauka.com>
14. Khadzhynova O.V. Suchasni tendentsii bankrutstva pidpriemstv v Ukraini / O.V. Khadzhynova // Teoretychni i praktychni aspekty ekonomiky ta intelektualnoi vlasnosti. – 2013. – Vyp. 1. – Т. 2. – S. 275-278
15. Shapiro V.S. Zakhody shchodo zapobihannia bankrutstva za natsionalnym ta zarubizhnym zakonodavstvom: porivnialno-pravovy aspekt / V.S. Shapiro // Ekonomika. Finansy. Pravo. – 2015. – № 6. – S. 31-34.

Забезпечення міцних конкурентних позицій підприємства

Пакуліна А.А.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки

Харківського національного університету будівництва та архітектури

Козлова М.І.

студентка

Харківського національного університету будівництва та архітектури

Пакуліна Г.С.

студентка

Харківського національного університету будівництва та архітектури

На сучасних підприємствах необхідно активно проводити роботу з дослідження ринку, прогнозування розвитку подій у зовнішньому середовищі, глибокого аналізу стану та діяльності підприємства. На цій основі необхідно прийняття обґрунтованих стратегічних рішень, які спрямовані на забезпечення міцних конкурентних позицій. Основною метою дослідження є розробка теоретичних і методичних положень забезпечення міцних конкурентних позицій підприємства в умовах переходу української економіки до інноваційного соціально-орієнтованого типу розвитку. Авторами запропоновано власне трактування поняття «конкурентоздатність підприємства». У статті науково обґрунтовані основні теоретичні положення управління процесом створення конкурентних переваг підприємства. Дослідниками визначені перспективні напрями реалізації стратегії створення конкурентних переваг підприємства.

Ключові слова: конкурентоздатність, стратегія, конкурентні переваги, ефективність, регіон, глобалізація, управління, ефективність.

Пакуліна А.А., Козлова М.І., Пакуліна Г.С. ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРОЧНЫХ КОНКУРЕНТНЫХ ПОЗИЦИЙ ПРЕДПРИЯТИЯ

На современных предприятиях необходимо активно проводить работу по исследованию рынка, прогнозированию развития событий во внешней среде, глубокому анализу состояния и деятельности предприятия. На этой основе необходимо принимать обоснованные стратегические решения, которые направлены на обеспечение прочных конкурентных позиций. Основной целью исследования является разработка теоретических и методических положений обеспечения прочных конкурентных позиций предприятия в условиях перехода украинской экономики к инновационному социально-ориентированному типу развития. Авторами предложена собственная трактовка понятия «конкурентоспособность предприятия». В статье научно обоснованы основные теоретические положения управления процессом создания конкурентных преимуществ предприятия. Исследователями определены перспективные направления реализации стратегии создания конкурентных преимуществ предприятия.

Ключевые слова: конкурентоспособность, стратегия, конкурентное преимущество, регион, глобализация, управление, эффективность.

Pakulina A.A., Kozlova M.I., Pakulina H.S. CREATION OF STABLE COMPETITIVE POSITIONS OF THE ENTERPRISE

At modern enterprises, it is necessary to actively carry out work on market research, forecasting the development of events in the external environment, and deep analysis of the state and operation of the enterprise. On this basis, it is necessary to make informed strategic decisions that are aimed at ensuring strong competitive positions. The main objective of the study is to develop theoretical and methodological provisions for ensuring a firm competitive position of the enterprise in the context of the transition of the Ukrainian economy to an innovative socially-oriented type of development. The authors proposed their own interpretation of the concept of "enterprise competitiveness". The article substantiates scientifically the main theoretical positions of managing the process of creating competitive advantages of the enterprise. The researchers identified promising directions for implementing the strategy of creating competitive advantages of the enterprise.

Keywords: competitiveness, strategy, competitive advantage, region, globalization, management, efficiency.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Перетворення,

що відбуваються в економіці країни, потребують вирішення важливих питань у сфері управління діяльністю сучасного підприєм-

ства. Це, насамперед, означає посилення ролі економічних методів господарського управління, застосування нових методичних підходів у аналізі, плануванні та управлінні виробництвом і збутом послуг. В цих умовах на сучасних підприємствах необхідно активно проводити роботу з дослідження ринку, прогнозування розвитку подій у зовнішньому середовищі, глибокого аналізу стану та діяльності підприємства і на цій основі прийняття обґрунтованих стратегічних рішень, спрямованих на забезпечення міцних конкурентних позицій. Тому тема нашого дослідження є актуальною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Проблеми забезпечення конкурентоздатності підприємства досліджували провідні вчені, серед яких – Т.І. Гончарук [1], В.Л. Дикань, І.М. Герчикова, С.М. Клименко [2], О.В. Лепьохін [3], С.В. Мілевський [4], В.А. Павлова [5], С.Л. Пакулін [6, 7], М. Портер, А. Томпсон, Р. Уотермен. Однак аналіз наявних досліджень свідчить про необхідність обґрунтування системного бачення концептуальної моделі управління забезпеченням міцних конкурентних позицій сучасних підприємств з урахуванням глобалізаційних процесів та інтеграції України до європейських структур.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Різні аспекти проблеми забезпечення конкурентоздатності підприємства висвітлювались у працях зарубіжних і вітчизняних вчених. Разом з тим, важливі аспекти формування та розвитку теоретичної, методичної і практичної бази для забезпечення міцних конкурентних позицій сучасних підприємств в трансформаційних умовах не дістали належного висвітлення. Потребують подальших досліджень питання створення ефективного організаційно-економічного механізму забезпечення міцних конкурентних позицій підприємств, виявлення впливу конкурентного середовища на конкурентоздатність, оцінки конкурентоздатності підприємств із врахуванням змін у динамічному зовнішньому середовищі. Саме цим обумовлюється актуальність і вибір теми дослідження, його наукова і прикладна значущість.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Основною метою дослідження стала розробка теоретичних і методичних

положень забезпечення міцних конкурентних позицій підприємства в умовах переходу української економіки до інноваційного соціально-орієнтованого типу розвитку. Відповідно до мети нами: (1) запропоновано власне трактування поняття «конкурентоздатність підприємства»; (2) науково обґрунтовані основні теоретичні положення управління процесом створення конкурентних переваг підприємства; (3) визначені перспективні напрями реалізації стратегії створення конкурентних переваг підприємств.

Вклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Інформатизація, глобалізація та гуманізація, як сутнісні характеристики сучасної цивілізації, обумовлюють переосмислення ролі конкуренції в нинішньому світі та зміну акцентів у досягненні конкурентоздатності та конкурентних переваг різних об'єктів. Єдиний економічний простір, що формується під впливом інтеграції, збільшує масштаби конкуренції та спричиняє динамічні зміни її умов. У відкритій економіці конкурентні позиції працівника, підприємства, виду економічної діяльності, регіону, країни все зростаючою мірою залежать від використання та розвитку наявного інтелектуального потенціалу. Тобто на різних рівнях конкурентоздатність та інтелектуальні ресурси набувають причинно-наслідкового зв'язку, який постійно змінюється.

В Україні, в умовах глобалізації економіки, підвищення конкурентоздатності товарів, підприємств і виробничого комплексу країни в цілому стає головною передумовою стабільного функціонування суб'єктів господарювання на внутрішньому ринку, виходу українських виробників на міжнародні ринки і відповідно набуває особливої актуальності. Успішне вирішення завдань досягнення стійких конкурентних переваг вимагає визначення конкурентної стратегії, удосконалення системи управління, ефективного розподілу та використання обмежених ресурсів.

Конкурентоздатність – складна комплексна категорія, що не має загальновизнаного універсального визначення. Можна аналізувати такі аспекти конкурентоздатності: філософський як рушійну силу розвитку суспільства; економічний як основу існування; ринковий як суперництво на ринку; юридичний як підтвердження відповідності законодавству; соціальний як відповідність вимогам соціального розвитку організації, країни; психологічний як підтвердження відповідності очікувань.

Багатогранність поняття обумовлює різні інтерпретації в економічній літературі залежно від того, до якого економічного об'єкта воно застосовується: національна економіка в цілому, галузь, підприємство, продукція. Економічна енциклопедія визначає конкурентоздатність як споживчі властивості товару (послуги), які відрізняють його від товару конкурента за ступенем їх відповідності конкретним потребам, вимогам конкурентного ринку з урахуванням витрат на їх задоволення. Тлумачний словник пояснює значення конкуренції як змагання на ринку. М. Портер стверджує, що конкуренцію в широкому значенні можна визначити як розширене суперництво. Згідно із Законом України «Про обмеження монополізму та недопущення недобросовісної конкуренції у підприємницькій діяльності», конкуренція – змагальність підприємців, коли їхні самостійні дії обмежують можливості кожного з них впливати на загальні умови реалізації товарів на ринку і стимулюють виробництво тих товарів, яких потребує споживач.

В сучасних трактуваннях конкурентоздатність об'єкта зводиться до володіння перевагою. Науковці виділяють маркетинговий та управлінський підходи [2, с. 82]. Основою маркетингового трактування є перевага об'єкта над аналогічними, що визначається ринком (Х. Анн, В. Стівенсон, Г. Багієв, В. Тарасевич, Р. Фатхутдінов, О. Юданов, О. Азарян, Л. Довгань, М. Книш). Прихильники маркетингового підходу вважають, що досягнення конкурентоздатності обумовлюється створенням стійких характерних переваг, які забезпечуються зовнішнім середовищем: сприятливою конкурентною ситуацією, лояльністю споживачів. Прихильники управлінського трактування (М. Портер, І. Акімова, М. Гельвановський, Б. Губський, З. Шершнева) джерела конкурентоздатності об'єкта вбачають в ефективності його внутрішніх бізнес-процесів у зв'язку з конкурентною ситуацією та фактором часу; досягнення конкурентоздатності відбувається у здобутті конкурентних переваг та (або) ключових компетенцій [4, с. 31-33].

Слід відзначити, що пріоритетним рівнем аналізу конкурентоздатності є мікрорівень: більшість авторів аналізує конкурентоздатність товару та підприємства, до того ж єдиний термінологічний апарат з проблем управління конкурентоздатністю знаходиться в стадії формування.

Беручи до уваги точки зору Н.К. Моїсеєвої, Г.Л. Азоєва та А.П. Челенкова, І. В. Єршової,

О.О. Неживенко, І.І. Пічуріна, Д.П. Богині, Ю. Киндзерського та Г. Паламарчука, пропонуємо власне трактування поняття «конкурентоздатність підприємства». На нашу думку, під конкурентоздатністю підприємства доцільно розуміти реальну та потенційну здатність господарюючого суб'єкта задовольняти конкретні суспільні потреби, яка опосередкована більш ефективним, порівняно з конкурентами, використанням обмежених економічних ресурсів в мінливих умовах ринку, що підтверджується здатністю підприємства утримувати впродовж певного проміжку часу певну частку ринку продукції та послуг.

Проектуванню гнучких і високо креативних моделей управління конкурентоздатністю сприяє активізація системних досліджень стійкого функціонування та підтримки стійкого розвитку економічних систем. Системний методологічний підхід, заснований на визначенні конкурентоздатності як іманентного ринкового середовищу імперативу функціонування різнорівневих економічних систем та врахування впливу всіх цивілізаційних чинників на сталий розвиток економіки, дозволяє сконструювати цілісну систему формування пріоритетів і механізмів їх реалізації [7, с. 278]. Важливим інструментом організаційного проектування стає синтез систем управління конкурентоздатністю з механізмами активної протидії впливу негативних зовнішніх чинників. Зміна характеру дії існуючого або поява нового чинника зовнішнього середовища призводить до зміни конкурентного положення суб'єкта господарської діяльності. При цьому, якщо воно призводить до поліпшення конкурентних позицій даного суб'єкта відносно його конкурентів, то можна говорити про позитивну динаміку зміни конкурентного положення. Відповідно, негативна або нейтральна динаміка свідчить про погіршення або принципово незмінний рівень конкурентного положення на ринку.

Використання системного підходу дозволяє сформулювати сутнісне визначення конкурентоздатності, а саме: конкурентоздатність – це інтегрована властивість економічної системи, яка обумовлює реалізацію мети та досягнення результатів функціонування, необхідних і достатніх для активного позиціонування системи в конкурентному ринковому просторі. Властивість конкурентоздатності є, з одного боку, умовою, реалізації мети виробничої системи, а з іншої – зняття внутрішнього протиріччя між індивідуальним механізмом формування

результатів і системним механізмом того, що їх збалансувало, і підтримки сталого розвитку ринкової системи.

Системна роль конкурентоздатності визначається її причинними зв'язками з результативними параметрами та вхідно-вихідними процесами в економічній системі [6, с. 67]. Неадекватність рівня конкурентоздатності умовам відтворення діючого суб'єкта означає його вибуття з ринку та перетворення на іншу соціально-економічну структуру.

Активний стан економічної системи, коли формуються її конкурентні переваги, є основою для забезпечення міцних конкурентних позицій сучасних підприємств. Тривала конкурентоздатність здійснюється не стільки за рахунок стабілізації макроекономічних умов і створення відповідних цьому стимулюючих структур, скільки за рахунок формування такої системи стосунків, яка підтримує та концентрує цілеспрямовані колективні зусилля на розвиток окремих установ або груп підприємств (кластерів) і територій.

Забезпечення високого рівня конкурентоздатності організацій повинне стати завданням держави та реалізовуватися на основі державної стратегічної комплексної програми. Стратегія розвитку конкурентних переваг з метою забезпечення міцних конкурентних позицій сучасних підприємств має бути спрямована на пошук збалансованого набору інструментів конкурентної політики з використанням нових інституціональних технологій в частині порівняльного аналізу альтернативних варіантів розподілу прав власності, механізмів, що забезпечують дотримання встановлених правил з участю не лише експертів, але і представників цільових груп. Це дозволить в довгостроковій перспективі створити механізм, що мінімізує протиріччя між різними інструментами конкурентної політики, зокрема, в результаті застосування зваженого підходу у рамках різних напрямів конкурентної політики, включаючи антимонопольне регулювання як вертикальних, так і горизонтальних обмежуючих контрактів, контролю економічної концентрації. Такий варіант конкурентної політики повинен забезпечити: створення розвиненої та дієвої системи специфікації та захисту прав власності та контрактних прав, у тому числі у сфері результатів інтелектуальної діяльності, що обмежує можливості копіювання інновацій і розмивання потоку економічного прибутку успішних інноваторів; недиференційованість (недискримінаційність) сис-

теми захисту прав власності та контрактних прав за сферами господарської діяльності. При цьому необхідно вирішення проблеми, пов'язаної з визначенням співвідношення державної та приватної активності у сфері нововведень, забезпечення на практиці презумпції недоцільності масштабного державного втручання для підвищення інноваційної активності.

Здійснення стратегії створення конкурентних переваг приведе до комплексних наслідків для всіх видів діяльності, зокрема для їх здатності адаптуватися до зміни внутрішніх і зовнішніх умов. Адаптивність є найважливішою властивістю будь-якої економічної системи: чим вона вища, тим вище, за інших рівних умов, довгострокова ефективність системи. Поліпшення адаптаційних властивостей забезпечує стійкість економічної системи, зменшення кількості та масштабів погроз, задаючи тим самим сприятливі можливості для вироблення економічної політики, яка, у свою чергу, позначається на адаптаційних здібностях системи в майбутньому. Таким чином, адаптаційні властивості соціально-економічної системи повинні стати як умовою, так і результатом втілюваної конкурентної політики держави. Слід зазначити, що в короткостроковому аспекті (два-три роки) високий ризик не отримати видимих позитивних результатів, оскільки створення конкурентних переваг сучасних підприємств – принципово довгострокова стратегія, яка припускає розширення тимчасового горизонту ухвалення рішень в умовах підвищення відкритості економіки для міжнародної конкуренції. Сильною стороною цієї стратегії виступають позитивні довгострокові соціально-економічні наслідки, що полягають в створенні в галузях базових умов для стійкого економічного зростання та підвищення добробуту громадян.

Підвищення конкурентоздатності сучасних підприємств є комплексним завданням, успіх якого визначається розвитком людського капіталу, економічних інститутів, реалізацією та зміцненням вже наявних конкурентних переваг та створенням нових конкурентних переваг, пов'язаних з модернізацією територіальних систем. Так, конкуренція на ринку освітніх послуг характеризується наступними особливостями: боротьба за споживача ведеться шляхом підвищення якості освітніх послуг; конкуренція здійснюється як серед виробників освітніх послуг, так і серед споживачів, оскільки вони взаємодіють на ринку освітніх послуг, конкуруючи за отримання

бюджетного місця; на ринку довгострокових і короткострокових освітніх послуг переважає недосконала конкуренція; на ринку короткострокових освітніх послуг – механізми, властиві досконалій конкуренції; ринок освітніх послуг реагує на ситуацію на ринку праці. Гостра конкуренція на регіональних ринках освітніх послуг сьогодні є вагомим фактом, що визначає багато в чому освітні стратегії розвитку освітніх установ. Одним із заходів забезпечення стійкої конкурентоздатності послуг сфери вищої професійної освіти може стати здійснення структурних перетворень на основі створення великих корпоративних структур в цьому секторі економіки. При цьому модель системи управління процесами стійкого інтеграційного розвитку у сфері вищої професійної освіти повинна формуватися за типом адаптивної системи з ідентифікатором, що дозволяє негайно реагувати на будь-які рушійні хвилі, що загрожують падінням якості освіти. Адаптивна система з ідентифікатором має бути заснована на економіко-математичній моделі інтеграційного розвитку, включеному в контур зворотному зв'язку системи управління сферою вищої професійної освіти.

Система охорони здоров'я найефективніше функціонує при різноманітні форм власності та організаційно-правових структур медично-виробничих організацій. В умовах ринкової економіки потрібно досягти раціонального співвідношення державних і недержавних, комерційних і некомерційних лікувально-профілактичних установ (організацій, підприємств). Це співвідношення повинне відповідати рівню соціально-економічного розвитку країни, що склалося в суспільстві традиціями та забезпечити надійний соціальний захист населення, задоволення його запитів і потреб із надання та виконання медичних послуг. При цьому охорона здоров'я має галузеві особливості, які об'єктивно обмежують можливість поширення ринкових стосунків в цьому системуючому сегменті соціальної сфери. Підвищення конкурентоздатності організацій охорони здоров'я повинне сполучатися з розробкою та реалізацією принципово нових підходів, що забезпечують взаємодію суб'єктів господарювання не на адміністративній основі, а за допомогою узгодження їх інтересів на ринку медичних послуг на основі кластерного підходу. Інтеграція лікарняних служб і створення комплексних систем надання медичної допомоги у межах

кластера дозволить провести внутрішню реструктуризацію медичних установ, орієнтовану на якісне медичне обслуговування і вдосконалення взаємин між виробниками та споживачами медичних послуг.

Створення повноцінної, комплексної та багатофункціональної системи соціального обслуговування, що відповідає потребам населення, – одне з пріоритетних завдань держави в період розвитку соціально-орієнтованої ринкової економіки. При цьому конкретні механізми системи соціального обслуговування пов'язані з характеристиками населення й адміністративними можливостями держави. Створення недержавного сектора соціального обслуговування визначає конкуренцію державним соціальним службам, а, участь в соціальному партнерстві впливає на процес ухвалення рішень і систему контролю за діяльністю соціальних служб. В зв'язку з цим необхідно: перетворення більшості державних і муніципальних установ системи соціального захисту, що надають послуги літнім людям і інвалідам, в некомерційні організації (НКО) та створення механізму залучення їх на конкурсній основі до виконання державного замовлення із надання соціальних послуг; забезпечення рівності умов оподаткування постачальників соціальних послуг різних організаційно-правових форм, скорочення адміністративних бар'єрів у сфері діяльності НКО; створення прозорості та конкурентної системи державної підтримки НКО, що надають соціальні послуги населенню, реалізація органами державної влади та місцевого самоврядування програм в області підтримки розвитку НКО, скорочення адміністративних бар'єрів у сфері діяльності НКО, введення податкових пільг для НКО, що надають соціальні послуги; сприяння розвитку практики добродійної діяльності громадян і організацій, а також поширенню добровольчої діяльності (волонтери).

Перехід до інноваційного типу розвитку економіки обумовлює підвищення професійних вимог до кадрів, включаючи рівень інтелектуального та культурного розвитку, можливого тільки в культурному середовищі, що дозволяє усвідомити цілі та моральні орієнтири розвитку суспільства; внаслідок розвитку особистості ростуть потреби в її культурно-творчому самовираженні, в освоєнні накопичених суспільством культурних і духовних цінностей. Необхідність в задоволенні цієї зростаючої групи потреб, у свою чергу, стимулює розвиток ринку послуг у сфері

культури. Ці обставини вимагають переходу до якісно нових послуг у сфері бібліотечної, музейної, виставкової і архівної справи, концертної, театральної та кінематографічної діяльності, освіти у сфері культури та мистецтва, до збереження та популяризації як рухомих, так і нерухомих, нематеріальних об'єктів культурної спадщини, традиційної народної культури. Широке впровадження інновацій, нових технологічних рішень дозволить підвищити міру доступності культурних благ, зробити культурне середовище більше насиченою особи та суспільства, що відповідає зростаючим потребам. В зв'язку з цим необхідно: вдосконалення організаційних, економічних і правових механізмів розвитку сфери культури; розвиток механізмів приватно-державного партнерства; поетапний переклад організацій культури до автономних установ; сприяння розвитку культурно-пізнавального туризму, забезпечення комплексного підходу до збереження культурно-історичної спадщини, вигляду історичних поселень; створення умов для підвищення міри різноманітності послуг у сфері культури; розвиток механізмів підтримки творчої діяльності у сфері культури та мистецтва, у тому числі традиційної народної культури; створення механізмів реалізації авторських прав на результати інтелектуальної діяльності та забезпечення умов доступу до них.

В умовах зростаючої міжнародної та внутрішньої конкуренції має бути вироблена стратегія державного забезпечення певного рівня конкурентоздатності українських підприємств. При цьому підприємства повинні активно формувати та прогнозувати конкурентні переваги, розробляти сучасну ринкову стратегію.

Особливого значення в досягненні конкурентної стійкості організації має інформаційний супровід процесу управління і створення системи маркетингу та інформаційного аналізу наданих послуг. Суть інформатизації процесів створення конкурентних переваг організацій соціальної сфери можна визначити як вивчення структури цілей і завдань системи в просторі та в часі, виявлення відповідності організаційної структури управління, функцій управління, їх розподілу за елементами структури, характеристик елементів, методів рішення управлінських завдань і термінів їх рішення та відповідності цілям і завданнями системи. Базисна структура інформаційного забезпечення управління сектором соціальних послуг може бути представлена наступ-

ними компонентами: структура реєстру соціальних і управлінських послуг з сегментів потреб органів влади, бізнесу та населення; опис споживчих характеристик (характеристик потреб бізнесу та населення в соціальних і управлінських послугах); структура реєстру функцій органів державної влади, соціальних послуг, що реалізуються при наданні; структура реєстру електронних адміністративних регламентів (у тому числі, фінансування за рахунок бюджетних коштів) і стандартів формування соціальних послуг; уніфікована система документації (формати вхідних і вихідних документів); система класифікації і кодування інформації та логічна структура словників і класифікаторів (у тому числі, для забезпечення інформаційної взаємодії); структура бази даних статистичної інформації та бази знань для семантичної оптимізації процедур міжвідомчої взаємодії при формуванні соціальних послуг; база даних і база знань аналітичних моделей і презентацій розвитку системи освіти, охорони здоров'я, культури, сфери соціального обслуговування.

Грамотна конкурентна політика на базі мобілізації власного внутрішнього потенціалу, правильний споживчий вибір – головні умови досягнення комерційного успіху підприємства. Сильні сторони, здібності, можливості і ресурси підприємства являють собою визначені дії, що характеризують його конкурентні переваги.

Складність конкретизації поняття «конкурентоздатність підприємства» виходить із його особливостей, які були виділені в сучасній економічній літературі різними вченими, що конкурентоздатність:

- як адаптивність не є іманентною якістю підприємства;
- може виникати і бути оціненою тільки за наявності конкурентів;
- відносно поняття і має різний рівень по відношенню до різних конкурентів;
- залежить від рівня конкурентоздатності продукції, галузі, країни;
- залежить від рівня конкурентних переваг і шляхів їх здобуття та ін.

Конкурентоздатність підприємства нерозривно пов'язана із впровадженням змін, тобто з процесом реструктуризації. Але здійснення змін також має свої особливості. Одноразові, надзвичайні заходи можуть на короткий час поліпшити конкурентоздатність підприємства, але по-справжньому успішна реструктуризація є довготривалим процесом.

Кожне підприємство, яке виходить на ринок з власною продукцією, намагається досягти переваги над іншими підприємствами-конкурентами. Можливості підприємства у досягненні такої переваги визначаються таким поняттям як конкурентоздатність. Конкурентоздатність відповідає таким принципам і положенням:

1. Конкурентоздатність підприємства формується на основі впровадження нововведень, поліпшень та змін (реструктуризація).

2. Конкурентоздатність підприємства стосується всієї системи створення цінностей – це весь набір видів діяльності, які взаємодіють у процесі створення, виробництва і реалізації продукції.

3. Конкурентоздатність підприємства повинна постійно підтримуватися безперервним удосконаленням.

4. Конкурентоздатність підприємства може забезпечуватися різними методологічними підходами і характеризується різноманітними способами досягнення.

5. Конкурентоздатність підприємства забезпечується завдяки наявності конкурентних переваг, які формують конкурентоздатність продукції.

6. Конкурентна перевага, що забезпечує конкурентоздатність підприємства, може формуватися в різних площинах діяльності підприємства: менеджменті, маркетингу, логістиці, фінансовій діяльності, підприємстві, і реалізуватися за допомогою різноманітних методичних підходів.

7. Дослідження конкурентоздатності підприємства передбачає ретельний розгляд всіх складових, елементів, факторів внутрішнього і зовнішнього середовища діяльності підприємства.

8. Існуючі методики оцінки конкурентоздатності підприємства і конкурентоздатності продукції дозволяють більш поглиблено проаналізувати стан і рівень конкурентоздатності діючих підприємств.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку.

1. Підсумовуючи викладене, треба зазначити, що для будь-якої економічної системи конкурентоздатність є важливою складовою сталого розвитку, виступає об'єктом пильної уваги науковців, а кожному із етапів розвитку продуктивних сил відповідає своє бачення економічної природи конкурентоздатності.

2. У сучасних умовах досягнення та підтримка конкурентних переваг вимагає створення стійкої конкурентоздатної системи управління, орієнтованої на максимальне задоволення інтересів усіх зацікавлених сторін організації. Використання функціональної моделі оцінки менеджменту (Management Functional Assessment Model – MFAM), спрямованої на досягнення та підтримку конкурентних переваг, заснованої на постійній внутрішній і зовнішній самооцінці та бенчмаркінгу в рамках стратегії безперервного вдосконалення, дозволить організаціям не лише реалізувати головну стратегічну мету – досягнення конкурентоздатності та стійкого положення на ринку, але і визначити елементи системи менеджменту, що вимагають першочергового поліпшення, впровадити принципи менеджменту конкурентоздатності в діяльність організації, оцінити ефективність планованих перетворень по кожному конкретному напрямку за допомогою матриці можливості поліпшень.

3. Для формування зваженої загальнодержавної і регіональної конкурентної політики потрібне проведення широкого круга аналітичних і методологічних робіт. Методологія прогнозування повинна передбачати аналіз економічних і соціальних аспектів цього розвитку в ретроспективному періоді з урахуванням міри реалізації державних програм, а також оцінку поточного рівня життя населення і його зайнятості, міграційних процесів, екологічної ситуації. В умовах України регіональний аспект прогнозування грає особливу роль, без урахування специфіки розвитку регіонів не може бути реалізована жодна довгострокова загальнодержавна програма, неможливе проведення реформ. На національному рівні повинні проводитися перевірка реалістичності прогнозів розвитку, що розробляються кожним регіоном України, їх узагальнення і зіставлення з показниками загальноукраїнського макроекономічного прогнозу, а при необхідності – коригування макроекономічних показників. Найважливіші напрями економічного аналізу в процесі прогнозування – визначення впливу ринкової спеціалізації на раціональне використання ресурсів підприємств території, виявлення галузевих особливостей розвитку і формування галузевих господарських комплексів території.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Гончарук Т. І. Конкуренція: сучасна економічна характеристика та особливості / Т. І. Гончарук // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 2. – С. 130-146.
2. Клименко С. М. Управління конкурентоздатністю підприємства / С. М. Клименко, О. С. Дуброва, Д. О. Барабась, Т. В. Омеляненко, А. В. Вакуленко. – К.: КНЕУ, 2006. – 527 с.
3. Лепьохін О. В. Концепція ефективного менеджменту конкурентоздатності підприємств / О. В. Лепьохін. – Інвестиції: практика та досвід, 2009. – № 3. – С. 27–39.
4. Мілевський С. В. Моделі аналізу та управління конкурентоздатністю промислових підприємств. Наукове видання / С. В. Мілевський, О. В. Мілов. – Харків: Вид. ХНЕУ, 2007. – 156 с.
5. Павлова В. А. Розробка моделі вибору конкурентної стратегії промислового підприємства / В. А. Павлова, Р. В. Губарєв // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики, 2010. – № 1 (9). – С. 5-17.
6. Пакулін С. Л. Інноваційність діяльності науково-дослідних підрозділів підприємств Східного регіону України як важливий фактор досягнення успіху в конкурентній боротьбі / С.Л. Пакулін, Т.С. Молодоря // Materials of final international scientifically-practical conference [«The Science: theory and practice»]. Vol. 7. Economic sciences. – Praha: Publishing House «Education and Science» s.r.o.; Prague, Czechia – Dnepropetrovsk, Ukraine – Belgorod, Russian, 2005. – pp. 66-68.
7. Пакулін С. Л. Розвиток інтелектуальних ресурсів і підвищення конкурентного статусу підприємства / С.Л. Пакулін, М.Д. Жердєв, Є.В. Бондаренко // Економіка: проблеми теорії та практики: Збірник наукових праць. Випуск 223: В 3 т. Том І. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2007. – С. 276-281.

REFERENCES:

1. Honcharuk T.I. (2004) Konkurentsiia: suchasna ekonomichna kharakterystyka ta osoblyvosti [Competition: a modern economic characteristic and features]. Aktualni problemy ekonomiky [Actual problems of the economy], no. 2, pp. 130–146 (in Ukrainian).
2. Klymenko S.M., Dubrova O.S., Barabas D.O., Omelianenko T.V., Vakulenko A.V. (2006) Upravlinnia konkurentozdatnistiu pidpriemstva [Enterprise Competitiveness Management]. Kyiv: KNEU (in Ukrainian).
3. Lepokhin O.V. (2009) Kontseptsiiia efektyvnoho menedzhmentu konkurentozdatnosti pidpriemstv [Concept of effective management of competitiveness of enterprises]. Investytsii: praktyka ta dosvid [Investments: practice and experience], no. 3, pp. 27–39 (in Ukrainian).
4. Milevskiy S.V., Milov O.V. (2007) Modeli analizu ta upravlinnia konkurentozdatnistiu promyslovykh pidpriemstv [Models of analysis and management of competitiveness of industrial enterprises]. Kharkiv: KhNEU (in Ukrainian).
5. Pavlova V.A., Hubariev R.V. (2010) Rozrobka modeli vyboru konkurentnoi stratehii promyslovoho pidpriemstva [Development of the model of the choice of the competitive strategy of an industrial enterprise]. Ekonomika ta upravlinnia pidpriemstvamy mashynobudivnoi haluzi: problemy teorii ta praktyky [Economy and management of enterprises of the machine-building industry: problems of theory and practice], no. 1(9), pp. 5–17 (in Ukrainian).
6. Pakulin S.L., T.S. Molodoria (2005) Innovatsiinst diialnosti naukovo-doslidnykh pidrozdiliv pidpriemstv Skhidnoho rehionu Ukrainy yak vazhlyvyi faktor dosiahnennia uspiokhu v konkurentnii borotbi [Innovative activity of the research units of the enterprises of the Eastern region of Ukraine as an important factor in achieving success in the competition]. Materials of final international scientifically-practical conference [«The Science: theory and practice»]. Vol. 7. Economic sciences. Praha: Publishing House «Education and Science» s.r.o.; Prague, Czechia – Dnepropetrovsk, Ukraine – Belgorod, Russian. – pp. 66–68 (in Ukrainian).
7. Pakulin S.L., Zherdiev M.D, Bondarenko Ye.V. (2007) Rozvytok intelektualnykh resursiv i pidvyshchennia konkurentnoho statusu pidpriemstva [Development of intellectual resources and increase of the competitive status of the enterprise]. Ekonomika: problemy teorii ta praktyky [Economics: problems of theory and practice], vol. 1, no. 223, pp. 66–68 (in Ukrainian).

Варіативний підхід до вибору моделі управління затратами підприємств легкої промисловості

Радіонова Н.Й.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку і аудиту
Київського національного університету технологій та дизайну

У статті розглянуто вплив різних факторів на моделі зміни критичного обсягу продажів під впливом зростання (зменшення) постійних і змінних затрат, а також динаміки цін на продукцію. Показано вплив зовнішніх і внутрішніх чинників на моделі зміни прибутку під впливом зростання (зменшення) постійних і змінних затрат, а також динаміки виручки від реалізації продукції. Зазначено межі зміни варіативних показників, що забезпечують зростання прибутку. Розглянуто вплив зниження цін на зміну обсягу продажів і прибутку підприємств легкої промисловості.

Ключові слова: управління затратами, модель управління, скорочення затрат, підприємство, легка промисловість.

Радионова Н.И. ВАРИАТИВНЫЙ ПОДХОД К ВЫБОРУ МОДЕЛИ УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ ПРЕДПРИЯТИЙ ЛЕГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

В статье рассмотрено влияние различных факторов на модели изменения критического объема продаж под влиянием роста (снижения) постоянных и переменных затрат, а также динамики цен на продукцию. Показано влияние внешних и внутренних факторов на модели изменения прибыли под влиянием роста (снижения) постоянных и переменных затрат, а также динамики выручки от реализации продукции. Указано пределы изменения вариативных показателей, обеспечивающих рост прибыли. Рассмотрено влияние снижения цен на изменение объема продаж и прибыли предприятий легкой промышленности.

Ключевые слова: управление затратами, модель управления, сокращение затрат, предприятие, легкая промышленность.

Radionova N.I. A VARIATIONAL APPROACH TO SELECTION OF A COST MANAGEMENT MODEL FOR LIGHT INDUSTRY ENTERPRISES

The article considers the influence of various factors on the model of change of the critical volume of sales under the influence of growth (decrease) of variable costs, as well as the dynamics of product prices. The influence of external and internal factors on the model of profit change is shown under the influence of growth (decrease) of fixed and variable costs, as well as the dynamics of proceeds from the products sale. The limits of variation of the variable indicators ensuring profit growth are indicated. The influence of price decrease on the volume of sales change and profit of light industry enterprises is considered.

Keywords: cost management, management model, cost reduction, enterprise, light industry.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сучасний економічний стан зумовлює необхідність застосування вітчизняними підприємствами легкої промисловості ефективною моделі управління затратами, яка була б чутливою до впливу несприятливих подій і чинників зовнішнього і внутрішнього середовища. Дієва модель управління затратами повинна враховувати зміни критичного обсягу продажів під впливом зростання (зменшення) постійних і змінних затрат, а також динаміку цін на продукцію. Вона має чітко зазначати межі зміни варіативних показників, що забезпечують зростання прибутку. Правильно обраний варіант моделі управління затратами в сучасних умовах стає актуальною проблемою для підприємств легкої промисловості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Як свідчить аналіз останніх публікацій загальної питання управління затратами підприємства знайшли висвітлення у працях вітчизняних та зарубіжних науковців-економістів: Власюк Г. В. [1], Бельтюкова Є. А. [2], Безнощенко Н. О. [2], Адирової Т. І. [3], Голубовського Л. [4], Грецака М. Г. [5], Коцюби О. С. [5], Грищенко І. М. [6], Тарасенко Н. В. [7].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Аналіз і узагальнення літературних джерел показав, що у своїх дослідженнях вчені приділяють увагу загальним питанням управління затратами підприємства. Проте, широке коло питань теоретико-методологічного та прикладного характеру, пов'язаних з вибором та застосу-

ванням ефективної моделі управління затратами на підприємствах легкої промисловості не отримало досить повного і системного вирішення і потребують подальшого дослідження.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Обґрунтування різних варіантів вибору моделі управління затратами для підприємств легкої промисловості.

Виклад основного матеріалу дослідження. На підставі аналітичних даних підприємства можна вивести систему моделей, яка повинна використовуватися при прийнятті рішень щодо управління затратами з урахуванням їх взаємодії з основними економічними показниками роботи підприємства. Ця система включає наступні групи моделей:

1. Моделі впливу зміни затрат та цін на критичний обсяг продажів і запас фінансової міцності.

2. Моделі впливу зміни затрат та цін на прибуток і рентабельність.

3. Моделі розрахунку граничних значень затрат для досягнення цільового прибутку і рентабельності [1].

Зміст цих моделей і їх значення в управлінні затратами можна розглядати у наступних варіантах.

Варіант 1. Моделі впливу зміни затрат та цін на критичний обсяг продажів і запас фінансової міцності

Розрахунок точки беззбитковості (критичного обсягу продажів) має особливо важливе значення при виборі і розвитку нових видів продукції або розширенні діючого виробництва.

В даний час всі ці тенденції дуже актуальні для українських підприємств легкої промисловості, коли в сучасних умовах йдеться вже не просто про виготовлення якісної продукції, а про індустрію моди, яка має задовольнити вимоги покупців, які спираються на модні тенденції. Це, звичайно, може призводити до втрати старих і завоювання нових ринків, формування нових господарських зв'язків, зміни профілю роботи, диверсифікації діяльності.

Розрахунки критичного обсягу містять потрібну інформацію і для підприємств, що функціонують у відносно стабільних умовах і традиційних сферах діяльності без істотних якісних змін в обсязі і структурі виробництва, тому що дозволяють визначити для кожної конкретної ситуації зміну запасу фінансової міцності підприємства і передбачають рішення, що забезпечують досягнення його безпечного рівня.

Величина критичного обсягу насамперед залежить від рівня і динаміки постійних затрат і питомих змінних затрат, а також рівня і динаміки цін на продукцію. Вплив кожного з названих чинників можна визначити за розробленими моделями, наведеними в табл. 1.

Зниження постійних затрат, навпаки, зменшує критичний обсяг, що в ряді випадків може сприяти поліпшенню фінансового становища підприємства.

Збільшення суми постійних затрат при інших рівних умовах призводить до зростання критичного обсягу, оскільки виникає необхідність виробництва і реалізації додаткового

Таблиця 1

Моделі зміни критичного обсягу продажів під впливом зростання (зменшення) постійних і змінних затрат, а також динаміки цін на продукцію

Фактори	Моделі зміни критичного обсягу продажів
1. Зміна постійних затрат	$\Delta V_{кзп} = \Delta Q_{кзп} = I_{зп} - 1$
2. Зміна питомих змінних затрат	$\Delta Q_{к} = \frac{W_1 \times (I_w - 1)}{(Ц - I_w \times W_1)} = \frac{I_w - 1}{Ц / W_1 - I_w}$
3. Зміна продажною ціни одиниці продукції	$\Delta Q_{кц} = \frac{1}{I_c - 1}$

де $V_{к}$ ($\Delta Q_{к}$) – відносна зміна критичного обсягу відповідно в грошовому і натуральному вираженні;

$I_{зп}$ – індекс зміни постійних затрат;

I_{F} – індекс зміни продажною ціни одиниці продукції;

I_w – індекс зміни змінних затрат на одиницю продукції в натуральному вираженні;

W – змінні затрати на одиницю продукції в натуральному вираженні;

$Ц$ – продажна ціна одиниці продукції;

1 – базове значення показника.

обсягу продукції з тим, щоб виручка від реалізації покрила збільшення затрат. Наприклад, зростання амортизації внаслідок розширення і оновлення вартості основних засобів або зміни їх вартості в результаті переоцінки, веде до зміщення точки беззбитковості в бік збільшення.

Відносна зміна критичного обсягу в результаті зростання або зменшення постійних затрат при інших незмінних факторах можна визначити за формулами, наведеними в табл. 1.

Абсолютна зміна критичного обсягу продажів в результаті зростання або зменшення постійних затрат при інших незмінних факторах визначається виразом:

$$\Delta B_k = B_{K_1} \times (I_{3_n} - 1) \quad (1)$$

$$\text{або } \Delta Q_k = Q_{K_1} \times (I_{3_n} - 1) \quad (2)$$

$$\text{тоді: } B_{K_2} = B_{K_1} \times I_{3_n} \quad (3)$$

$$\text{або } Q_{K_2} = Q_{K_1} \times I_{3_n} \quad (4)$$

де 1 і 2 означає номер періоду [2].

З формул видно, що збільшення постійних затрат веде до пропорційного зростання критичного обсягу продажів.

Якщо в результаті прийняття рішень по зростанню постійних затрат (наприклад, внаслідок створення нової управлінської структури) критичний обсяг стане нижче планованого обсягу продажів, або запас фінансової міцності підприємства зменшиться нижче допустимого рівня (рівного за оцінками фахівців 10-25% [3]), то підприємству необхідно передбачити заходи щодо підвищення обсягу продажів (шляхом нарощування випуску продукції або зростання цін).

Значний вплив на точку беззбитковості і її рух надає рівень і динаміка змінних затрат. Збільшення їх, наприклад, у зв'язку з ростом цін на сировину, матеріали, паливо і електроенергію, робить необхідним для підприємства додаткове виробництво продукції. В результаті точка беззбитковості зміщується в бік збільшення критичного обсягу виробництва. Навпаки, скорочення змінних затрат на одиницю продукції внаслідок вдосконалення організації виробництва і праці впровадження нових технологій тощо) викликають сприятливій зміні (зменшення) критичного обсягу виробництва.

При незмінному рівні постійних затрат і цін на продукцію відносна зміна критичного обсягу продажів під впливом зміни питомих змінних затрат можна визначити за даними табл. 2. Новий рівень критичного обсягу продажів визначається наступним чином [4]:

$$B_{K_2} = B_{K_1} \times \frac{1 - V_1}{1 - V_2} = B_{K_1} \times \frac{m_1}{m_2} = \frac{B_{K_1}}{I_m} \quad (5)$$

$$Q_{K_2} = Q_{K_1} \times \frac{L_1 - w_1}{L_2 - w_2} = Q_{K_1} \times \frac{\mu_1}{\mu_2} = \frac{Q_{K_1}}{I_\mu} \quad (6)$$

Зміна рівня змінних затрат призводить до відповідної зміни маржинального доходу. Відповідно, як видно із запропонованих формул, зміна критичного обсягу продажів призведе пропорційно до зміни маржинального доходу.

Зміна ціни реалізації також впливає на величину критичного обсягу продажів. Збільшення ціни, а отже і рентабельності продукції, дозволяє меншим обсягом продажів досягти

Таблиця 2

Моделі зміни прибутку під впливом зростання (зменшення) постійних і змінних затрат, а також динаміки виручки від реалізації продукції

Фактори	Моделі зміни прибутку від продажів
1. Зміна постійних затрат	$\Delta \text{ПР} = \frac{d_{3_n} \times (I_{3_n} - 1)}{P_1}$
2. Зміна змінних затрат	$\Delta \text{ПР} = \frac{V_1 \times (I_V - 1)}{P_1}$
3. Зміна постійних і змінних затрат	$\Delta \text{ПР} = \frac{d_{3_n} \times (I_{3_n} - 1) + (I_V - 1)}{P_1}$
4. Зміна виручки	$\Delta \text{ПР} = \frac{(I_V - 1)}{P_1}$
5. Зміна виручки, постійних і змінних затрат	$\Delta \text{ПР} = \frac{(I_V - 1) - d_{3_n} \times (I_{3_n} - 1) - V_1 \times (I_V - 1)}{P_1}$

беззбиткової діяльності підприємства (за умови, що зростання цін не призведе до скорочення попиту на продукцію).

Якщо зміна постійних і питомих змінних затрат призвело до зростання критичного обсягу і зниження запасу фінансової міцності, то можна розрахувати той рівень цін (C_2), який необхідний для збереження величин критичного обсягу і запасу фінансової міцності. В цьому випадку приймається, що запланований обсяг виробництва і реалізації продукції не можуть бути змінені. Цей рівень цін визначається з рівності $Q_{K_1} = Q_{K_2}$.

В цьому випадку [4]:

$$Z_{n_1} / (C_1 - w_1) = Z_{n_2} / (C_2 - w_2) \quad (7)$$

$$C_2 = w_2 + I_{3_n} \times C_1 - I_{3_n} \times w_1 = w_2 + I_{3_n} \times (C_1 - w_1) \quad (8)$$

або

$$C_2 = w_1 \times I_w + \mu_1 \times I_{3_n} \quad (9)$$

Якщо в результаті кон'юнктури ринку ціна не може бути підвищена, то для збереження запасу фінансової міцності на допустимому рівні ($Z_{доп}$) при збільшенні затрат підприємству необхідно забезпечити додатковий обсяг виробництва і продажу (при тих же цінах).

Нехай $B_{K_2} > B_{K_1}$ і $Z_2 < Z_1$ в результаті збільшення постійних або питомих змінних затрат, або тих та інших затрат.

Якщо $Z_{доп} > Z_2$, то обсяг виручки $B_{пл}$ (при незмінній ціні), який має забезпечити підприємство для досягнення допустимого запасу фінансової міцності при збільшенні критичного обсягу внаслідок прийняття рішень щодо збільшення затрат може бути встановлений за виразом [5]:

$$Z_{доп} = \frac{B_{пл} - B_{K_2}}{B_{пл}} \quad (10)$$

$$B_{пл} = \frac{B_{K_2}}{1 - Z_{доп}} \quad (11)$$

або

$$Q_{пл} = \frac{Q_{K_2}}{1 - Z_{доп}} \quad (12)$$

Слід зазначити, що на практиці має місце одночасна зміна всіх чинників, що впливають на критичний обсяг продажів. У цьому випадку зміна критичного обсягу продажів (у натуральному вимірі) визначається індексами всіх названих чинників у відповідності з наступною моделлю [5]:

$$\Delta Q = I_{3_n} / I_u \times I_m - 1, \quad (13)$$

де індекс маржинального доходу дорівнює:

$$I_m = (1 - v_2) \times (1 - v_1) \quad (14)$$

Управління затратами і цінами з використанням запропонованої моделі має враховувати ту обставину, що однакові відносні зміни постійних, змінних затрат і цін по різному впливають на зміну критичного обсягу продажів і запасу фінансової міцності. Ця різниця зумовлена відмінностями в структурі затрат і виручки підприємств промисловості. Запропонована модель дозволяє вибрати пріоритети впливу на фактори з метою досягнення, принаймні, беззбиткової діяльності.

Варіант 2. Моделі впливу затрат на прибуток

Оскільки управління затратами, перш за все, націлене на збереження і збільшення прибутку, в дисертації розроблено блок моделей, що відображають вплив управлінських рішень в області затрат на динаміку прибутку.

Прибуток від реалізації продукції може бути представлена наступним чином [6]:

$$П_p = B - (Z_n + v \times B) \quad (15)$$

або

$$П_p = C \times Q - (Z_n + w \times Q) \quad (16)$$

Ці формули дозволяють кількісно визначити зони прибутковою і збитковою роботи підприємства, а також зміна прибутку під впливом управлінських рішень в області змінних і постійних затрат, цін, обсягів продажів.

Для кількісної оцінки впливу на прибуток збільшення або зменшення рівня постійних і змінних затрат (наприклад, внаслідок вдосконалення управління і створення нових управлінських структур або структурної реорганізації виробництва, впровадження нової технології, зміни цін на сировину, паливо тощо), а також зміни обсягу виробництва і реалізації продукції відповідно до зміни кон'юнктури ринку пропонуються моделі, представлені в табл. 2.

Розглядаючи вплив зміни затрат на прибуток, слід зазначити, що економія затрат і пов'язане з нею збільшення прибутку одночасно призводить і до збільшення запасу фінансової міцності промислового підприємства

Запас фінансової міцності підприємства прямо пропорційний величині прибутку і рентабельності виробництва (p). Ці залежності виглядають наступним чином.

Запас фінансової міцності в абсолютному вираженні прямо пропорційний прибутку [7]:

$$Z = П_p / (1 - v) \quad (17)$$

Запас фінансової міцності у відносному вираженні рентабельності:

$$3 = p / (1 - v) \times 100\% \quad (18)$$

Таким чином, нарощування прибутку і тим самим підвищення рентабельності виробництва створює додатковий запас фінансової міцності підприємства, підвищуючи можливість збереження його беззбиткової роботи при негативних коливаннях обсягу виробництва, викликаних, наприклад, зміною кон'юнктури ринку продукції підприємства.

Варіант 3. Моделі визначення меж зміни постійних і змінних затрат, що забезпечують збільшення прибутку.

Розвиток виробництва вимагає додаткових затрат. Зростання затрат може привести до зниження прибутку навіть при збільшенні обсягу виробництва і продажів. Вище розглянуті моделі дозволяють оцінити вплив зміни затрат (у тому числі, їх зростання) на прибуток. З огляду на пріоритетне значення прибутку в діяльності підприємства в реальній практиці корпоративного управління недостатньо просто оцінювати вплив на прибуток різних управлінських рішень в області затрат і зовнішніх чинників (наприклад, підвищення цін на комплектуючі вироби). При зміні чинників, що впливають на прибуток, слід визначати граничні рівні затрат (граничні темпи їх зміни), за межі яких фірма не повинні виходити, щоб не знизилася прибуток від продажів.

За результатами дослідження, виконаного автором, розроблені моделі для визначення допустимих меж зміни варійованих показників, що забезпечують досягнення цільових індикаторів при заданому рівні інших параметрів моделей. У розроблених моделях (табл. 3) в якості цільових показників використовувалася прибуток, а в якості параметрів, що задаються і варійованих показників – різні поєднання змінних, постійних затрат і обсягу продажів.

Використання запропонованих моделей дозволяє здійснювати різноманітні розрахунки основних показників, орієнтуючись на конкретні цільові установки підприємства, можливості та обмеження з боку зовнішніх умов, в тому числі кон'юнктури ринку, інфляції, і внутрішніх чинників. Це знецінює ефективність їх застосування і управлінні затратами.

Варіант 4. Моделі впливу зниження цін на прибуток і обсяг продажів

Ефективне управління затратами є важливою конкурентною перевагою підприємства. Якщо фірма досягла успіхів в управлінні затратами, забезпечивши їх більш низький рівень у порівнянні з конкурентами, вона має можливість знизити ціни з метою збільшення обсягу продажів і прибутку і в цілому проводити більш гнучку цінову політику.

Зміна цін на продукцію одночасно і по-різному впливає на прибуток і продажі. Так, при еластичному попиті на продукцію зниження цін призводить до збільшення попиту і виручки від реалізації продукції, зниження собівартості на одиницю продукції (на гривню виручки).

В результаті навіть при деякому зменшенні рентабельності продукції прибуток від реалізації зростає. Крім того, підприємство розширює ринок своїх послуг, витісняючи конкурентів. І в цілому сукупний вплив зазначених чинників забезпечує зростання конкурентоспроможності підприємства. У табл. 4 наведені моделі, що відображають зміну обсягу продажів і прибутку в результаті зниження цін.

Висновки з цього дослідження. Цінова політика товарів легкої промисловості визначає обсяг продажів і операційний прибуток (прибуток від реалізації продукції). Ціна товару надає подвійний вплив на обсяг продажів, виручку і прибуток: зростання ціни збільшує прибуток від продажу оди-

Таблиця 3

Межі зміни варіативних показників, що забезпечують зростання прибутку

Змінні показники	Задані показники	Граничне зміназмінного показника
I_n	I_v и I_b	$\frac{(I_b - 1) - V_1 \times (I_b \times I_v - 1)}{d_{3_{n_1}}} + 1 \geq I_{3_n}$
V	I_{3_n} и I_b	$\frac{(I_b - 1) - d_{3_{n_1}} \times (I_b \times I_{3_n} - 1) + V_1}{V_1 \times I_b} \geq I_v$
B	I_{3_n} и I_v	$\frac{d_{3_{n_1}} \times (I_{3_n} - 1)}{1 - V_2} + \frac{1}{I_m} \geq I_b$

Таблиця 4

Зміна обсягу продажів і прибутку в результаті зниження цін

Показники	Модель
Приріст обсягу продажів абсолютний	$V_0 \times (1 + \tau_c \times I)$
Приріст обсягу продажів відносний	$T_c \times I$
Зміна прибутку абсолютна	$V_0 \times [(1 - \tau_c) \times (1 + \tau_c \times I) - 1] - Z_{пер_0} \times \tau_c \times I$
Зміна прибутку відносна	$\frac{(1 - T_c) \times (1 + T_c \times I) - 1 - v_0 \times T_c \times I}{P_0}$

де τ_c – темп зниження ціни;

I – еластичність попиту за ціною;

інші позначення відомі.

ниці продукції, але знижує обсяг продажів; в зв'язку з цим прибуток від реалізації продукції в цілому може знизитися. Навпаки, зниження ціни зменшує прибуток від продажу одиниці продукції, але призводить до збільшення обсягу продажів – при цьому загальний прибуток може зрости. Крім того, рівень

цін впливає на точку беззбитковості і запас фінансової міцності підприємства. Отже, застосування ефективної моделі управління затратами може дозволити підприємствам легкої промисловості знижувати ціни, підвищуючи тим самим конкурентоспроможність їх продукції.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Власюк Г. В. Аналіз та оцінка існуючих систем управління витратами / Г. В. Власюк // Держава та регіони. – 2006. – № 6. – С. 76–79.
2. Бельтюков Є. А. Управління витратами на основі функціонально-вартісного аналізу / Є. А. Бельтюков, Н. О. Безнощенко // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2011. – № 2. – Т. 2. – С. 7–10.
3. Адирова Т. І. Проблеми управління витратами на матеріальне забезпечення та шляхи їх подолання на виробничому підприємстві / Т. І. Адирова // Економіка та держава. – 2012. – № 12. – С. 71–73.
4. Голубовський Л. Аналіз сучасних методів управління витратами / Л. Голубовський // Галицький економічний вісник. – 2010. – № 1(26). – С. 187-192.
5. Грещак М. Г. Управління витратами : навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисципліни / М. Г. Грещак, О. С. Коцюба. – Київ: КНЕУ, 2002. – 131 с.
6. Грищенко І. М. Підприємницький бізнес: підручник / І. М. Грищенко. – К.: Грамота, 2016. – 520 с.
7. Тарасенко Н. В. Економічний аналіз діяльності промислового підприємства / Н. В. Тарасенко. – 2-ге вид., стер. – Київ: Алерта, 2003. – 485 с.

REFERENCES:

1. Vlasiuk H. V. Analiz ta otsinka isnuichykh system upravlinnia vytratamy / H. V. Vlasiuk // Derzhava ta rehionu. – 2006. – № 6. – S. 76–79.
2. Biel'tiukov Ye. A. Upravlinnia vytratamy na osnovi funktsional'no-vartisnoho analizu / Ye. A. Biel'tiukov, N. O. Beznoschenko // Visnyk Khmel'nyts'koho natsional'noho universytetu. Ekonomichni nauky. – 2011. – № 2. – Т. 2. – S. 7–10.
3. Adyrova T. I. Problemy upravlinnia vytratamy na material'ne zabezpechennia ta shliakhy ikh podolannia na vyrobnychomu pidpriumstvi / T. I. Adyrova // Ekonomika ta derzhava. – 2012. – № 12. – S. 71–73.
4. Holubovs'kyj L. Analiz suchasnykh metodiv upravlinnia vytratamy / L. Holubovs'kyj // Halyts'kyj ekonomichnyj visnyk. – 2010. – № 1(26). – S. 187-192.
5. Hreschak M. H. Upravlinnia vytratamy : navch.-metod. posib. dlia samost. vyvch. dystsypliny / M. H. Hreschak, O. S. Kotsiuba. – Kyiv: KNEU, 2002. – 131 s.
6. Hryshchenko I. M. Pidpriumnyts'kyj biznes: pidruchnyk / I. M. Hryshchenko. – K.: Hramota, 2016. – 520 s.
7. Tarasenko N. V. Ekonomichnyj analiz diial'nosti promyslovoho pidpriumstva / N. V. Tarasenko. – 2-he vyd., ster. – Kyiv: Alerta, 2003. – 485 s.

Сутність та етапи комерційної діяльності підприємства

Розумей С.Б.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри маркетингу
Національного університету харчових технологій

Голь А.О.

студент
Національного університету харчових технологій

У статті розглянуті підходи щодо формування етапів комерційної діяльності підприємства, здійснено їх узагальнення та систематизацію. Визначено основні методи дослідження, які використовуються для аналізу комерційної діяльності на кожному з етапів. Проведено аналіз комерційної діяльності посередницького підприємства. За результатами дослідження надані висновки.

Ключові слова: етапи комерційної діяльності, закупівельна діяльність, оптовий продаж, роздрібний продаж, асортимент, постачальники, посередники.

Розумей С.Б., Голь А.О. СУЩНОСТЬ И ЭТАПЫ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье рассмотрены подходы к формированию этапов коммерческой деятельности предприятия, осуществлено их обобщение и систематизацию. Определены основные методы исследования, которые используются для анализа коммерческой деятельности на каждом из этапов. Проведен анализ коммерческой деятельности посреднического предприятия. По результатам исследования сделаны выводы.

Ключевые слова: этапы коммерческой деятельности, оптовая продажа, закупочная деятельность, розничная продажа, ассортимент, поставщики, посредники.

Rozumey S.B., Hol A.O. THE ESSENCE AND STAGES OF COMMERCIAL ACTIVITY OF THE ENTERPRISE

The article deals with the approaches to forming stages of commercial activity of the enterprise, carried out their generalization and systematization. The basic methods of research, which are used for the analysis of commercial activity at each stage, are determined. The analysis of commercial activity of the intermediary enterprise is carried out. According to the results of the study, the conclusions are presented.

Keywords: stages of commercial activity, wholesale, procurement, retail, assortment, suppliers, middlemans.

Постановка проблеми. У сучасних умовах ринкові економічні процеси зазнають перетворень. Ринок, на якому здійснюють свою діяльність підприємства набуває раніше не притаманних йому особливостей: спостерігаються часті коливання попиту на товари і послуги, нестабільність ринкового середовища, часті коливання кон'юнктури, з'являються нові потреби та змінюються пріоритети у їх визначенні. Всі ці процеси впливають на можливість прийняття правильного рішення стосовно ефективного розвитку підприємства, а також ускладнюють процеси планування та прогнозування. В не простих умовах функціонування ринку, швидкими темпами зростає конкуренція за споживача та ускладнюється процес налагодження системи реалізації продукції, тому результат конкурентної боротьби все більше залежить від ефективної організації комерційної діяльності на підприємстві.

В складних ринкових умовах однією із ключових складових управління торговель-

ним підприємством є організація комерційної діяльності. На сьогодні, для підприємства все більшого значення набуває визначення оптимальних етапів комерційної діяльності, що в свою чергу сприяє більш ефективному функціонуванню підприємства та досягненню ним найголовнішої мети – всебічному задоволенню мінливих потреб споживачів та отриманню максимального прибутку. Раціональне формування етапів комерційної діяльності та визначення методів аналізу на кожному з них дають можливість поліпшити фінансово-економічні показники підприємства. Тому, саме ефективна організація комерційної діяльності є вагомим інструментом для економічного процвітання суб'єктів ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Процес визначення етапів комерційної діяльності підприємств потребує, насамперед, дослідження та аналізу існуючих наукових підходів до даного питання.

Питаннями управління комерційною діяльністю займалися вчені Абчук В. А., Авдєєнко Л. Л., Антонюк Я. М., Апопій В. В., Бабенко С. Г., Балабан П. Ю., Виноградова С. Н., Виноградська А. М., Гончарук Я. А., Гуняков Ю. В., Дяченко Г. А., Казакова О. Б., Ліпич Л. Г., Міщук І. П., Осіпова Л. В., Рудницький С. І., Хом'як Ю. М. та інші. Значний внесок у вивчення особливостей комерційної діяльності зробили Аванесов Ю. А., Половцев П. В., Панкратов Ф. Г., Баканов М. І., Бланк І. А., Давидова Г. А., Дахно І. І. та інші.

Кожен науковець визначає зміст поняття «комерційна діяльність» по різному, а отже і визначення етапів комерційної діяльності є неоднаковим та має свої особливості. Так, Дахно І. І. характеризує поняття «комерційна діяльність» як оперативно-організаційну діяльність по здійсненню операцій обміну товарно-матеріальних цінностей в цілях задоволення потреб населення і отримання прибутку [1, с. 40]; Половцев Ф. П. розглядає дане поняття як комплекс операцій, що забезпечують купівлю-продаж товарів і разом з торговими процесами є торгівлею в широкому значенні слова [2, с. 39]; Панкратов Ф. Г. визначає комерційну діяльність як особливий вид діяльності, пов'язаний з реалізацією товарів, від якої залежать кінцеві результати торгового підприємства [3, с. 39]; в працях Багрової І. В. комерційна діяльність – це товарно-грошовий обмін, в процесі якого товари від постачальника переходять у власність торгового підприємства з орієнтацією на потреби ринкового попиту [4, с. 27]. Всі наведені визначення вказують на те, що комерційна діяльність підприємства – багатогранне поняття, яке не обмежується лише купівлею-продажем товару, а й включає в себе виконання послідовних і чітко визначених етапів, необхідних для забезпечення максимальної ефективності процесу задоволення потреб споживачів. До таких етапів належать: визначення попиту і аналіз ринку збуту товарів, вибір постачальників та визначення потенційних споживачів товарів, встановлення з ними довгострокових господарських зв'язків, налагодження ефективної системи товароруку товарів, проведення рекламно-інформаційної роботи та заходів зі стимулювання збуту товарів, організація торгового обслуговування тощо. В той же час у цих визначеннях введені обмеження на об'єкт дослідження.

Комерційна діяльність підприємства здійснюється у певній послідовності. Розглянемо наукові підходи до визначення етапів комер-

ційної діяльності, які описуються в сучасній літературі.

Апопій В. В. визначає, що комерційна діяльність складається із взаємопов'язаних елементів, які залежно від сфери їх взаємодії можна згрупувати в три блоки та виділити в них послідовні етапи. Структура та етапи комерційної діяльності наведені в табл. 1 [5, с. 19].

Отже, згідно даного наукового підходу комерційна діяльність поділена на три блоки: «Виробництво – оптова торгівля», «Оптова торгівля – роздрібна торгівля», «Роздрібна торгівля – сфера споживання».

Перший блок є найбільш складним, оскільки він включає не тільки збут продукції, що була вироблена, а й розглядає питання організації зв'язків, оптимізації товаропросування, обліку і контролю за поставками.

Другий блок складається із комерційних процесів, що відбуваються за участю оптової і роздрібною торгівлі. В цьому блоці зосереджуються не менш важливі для підприємства складові частини: формування асортименту, вибір форм і методів оптового продажу тощо.

У третьому блоці зосереджені етапи, що безпосередньо здійснюються на завершальній стадії комерційної діяльності.

Недоліком зазначеного підходу є обмеженість операцій з комерційної діяльності тільки післявиробничим періодом, оскільки, комерційні процеси відбуваються і у довиробничій стадії, наприклад, закупівля сировини та матеріалів.

Згідно іншого підходу, запропонованого Криковцевою Н. О., комерційна діяльність розглядається у трьох основних напрямках, кожен з яких включає певний набір послідовних і пов'язаних між собою етапів (складові комерційної діяльності наведені на рис. 1).

Організація оптової закупівлі складається з наступних етапів [6, с. 113]:

1) вивчення та прогнозування купівельного попиту з метою обґрунтування комерційних рішень з оптових закупівель товарів;

2) виявлення і вивчення джерел закупівлі, вибір постачальників і каналів просування товарів;

3) організація раціональних господарських зв'язків з постачальниками товарів, включаючи розробку і складання договорів поставки, подання замовлень і заявок постачальникам;

4) організація і технологія закупівель безпосередньо у виробників товарів, посередників, на товарних біржах, аукціонах, у імпортерів та інших постачальників;

Структура та етапи комерційної діяльності

	I блок Виробництво – оптова торгівля		II блок Оптова торгівля – роздрібна торгівля		III блок Роздрібна торгівля – сфера спо- живання
1.	Визначення потреб у товарах і послугах	7.	Розробка асортиментної політики і формування асортименту на оптових підприємствах	12.	Формування асортименту в роздрібній торгівлі
2.	Пошук і вибір конкурентоспроможних постачальників	8.	Оперативне маневрування запасами і ресурсами	13.	Використання ефективних методів роздрібного продажу товарів
3.	Організація системи зв'язків і формування товарних ресурсів	9.	Вибір каналів і форм оптового продажу товарів	14.	Надання комплексу торговельних послуг покупцям
4.	Вибір ефективних форм і організація оптових закупівель товарів	10.	Організація товаро-постачання роздрібною мережею	15.	Комбінування торговельної і неторговельної діяльності
5.	Оптимізація товаропротування	11.	Організація системи послуг і надання їх оптовим покупцям		
6.	Облік і контроль за надходженням товарів				
16.	Виконання комерційно-посередницьких операцій				
17.	Проведення рекламних заходів				
18.	Здійснення допоміжних операцій				



Рис. 1. Складові комерційної діяльності [6, с. 55]

5) організація обліку і контролю за оптовими закупівлями.

Організація оптового продажу включає виконання наступних операцій [6, с. 182]:

1) проведення маркетингових досліджень (визначення потреб, попиту, ємкості ринку, аналізу ринкової ситуації, частки оптового підприємства на ринку);

2) формування асортименту і управління товарними запасами;

3) операції по організації господарських зв'язків з оптовими покупцями;

4) організація надання послуг оптовими підприємствами клієнтам;

5) рекламно-інформаційна діяльність оптових підприємств.

Організація роздрібною продажу товарів полягає у вивченні запитів і потреб у товарах з орієнтацією на купівельну спроможність, визначенні асортиментної політики, формуванні і регулюванні процесів постачання, збереження, підготовки до продажів товарів у відповідності з цілями діяльності підприємства, організації оперативного обліку і контролю за роздрібною продажем товарів [6, с. 217].

При детальному порівнянні етапів з оптового і роздрібною продажу можна зробити висновки, що вони практично не відрізняються. Єдина відмінність полягає у клієнтурному ринку, попит якого буде задовольнятися. А відповідно і форми та методи збуту будуть різнитися.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. В науковій літературі термін «комерційна діяльність» безпосередньо пов'язують з торгівлею, таким чином обмежуючи об'єкт дослідження. Також науковці висвітлюють загальні підходи до визначення етапів комерційної діяльності підприємства, складові яких схожі між собою. Всі зазначені питання потребують подальшого вдосконалення.

Мета статті (постановка завдання). Для забезпечення більшої ефективності комерційної діяльності підприємств на ринку товарів та послуг необхідно здійснити узагальнення наукових підходів щодо теорії комерційної діяльності, систематизувати етапи та визначити методи дослідження для аналізу комерційної діяльності підприємства.

Виклад основного матеріалу. В результаті досліджень було встановлено, що викладені точки зору щодо поняття «комерційна діяльність» та етапів комерційної діяльності взаємодоповнюють одна одну та в деяких аспектах збігаються.

Узагальнивши різноманітні визначення поняття «комерційна діяльність» запропоновано власне бачення авторів щодо даного поняття: комерційна діяльність – це діяльність, яка включає в себе сукупність організаційних та управлінських процесів, спрямованих на здійснення товарно-грошових обмінів з метою забезпечення досягнення підприємством ефективного функціонування на ринку та задоволення потреб споживачів. Дане визначення не обмежує сутність поняття тільки сферою торгівлі.

Аналіз підходів до визначення етапів комерційної діяльності свідчить про необхідність їх групування та узагальнення.

На основі проведеного аналізу було запропоновано власне бачення систематизації підходів щодо формування етапів комерційної діяльності підприємства. Пропонується виділити наступні основні етапи організації комерційної діяльності підприємства:

1) організація закупівельної діяльності виробничих та посередницьких підприємств. Дана група передбачає проведення дослідження за такими основними напрямками:

- ґрунтовний аналіз ринку, потреб та купівельного попиту на товари;
- пошук, вибір постачальників та організація господарських зв'язків з ними;
- вибір ефективних форм та методів закупівель товарів;

2) здійснення продажу (оптового і роздрібного), що включає такі елементи:

- пошук своєї ніші на ринку та вибір цільового ринку;
- визначення кола потенційних клієнтів (споживачів);
- формування асортименту та управління товарними запасами;
- визначення оптимальних форм і методів продажу товарів;

– організація надання торгових послуг покупцям.

Аналіз комерційної діяльності на кожному етапі здійснюється за допомогою різних методів дослідження.

Головною складовою організації закупівельної діяльності підприємств є вибір постачальників. До основних методів вибору постачальника відносяться метод рейтингових оцінок, метод оцінки витрат, метод домінуючих характеристик, метод категорій переваги і метод визначення відносної сили підприємства та постачальників.

На етапі комерційної діяльності: здійснення продажу (оптового і роздрібного), підприємство повинно сегментувати ринок та обрати цільовий сегмент, з яким воно буде працювати. Для цього використовують різні методичні підходи:

- метод побудови сітки сегментації при якому до уваги беруться: групи споживачів, потреби (запити), що їх бажають задовольнити споживачі, засоби (вироби, послуги) задоволення потреб;

- метод групувань, який передбачає послідовну розбивку сукупності об'єктів сегментації на кілька підгруп за найбільш важливими ознаками;

- метод багатомірного статистичного аналізу, який полягає в одночасній багатомірній класифікації об'єктів сегментації за кількома ознаками, наприклад, метод кластерного аналізу [7, ст. 142-144].

Важливою складовою етапу здійснення продажів є аналіз асортименту, що являється одним із напрямів маркетингових досліджень, адже, саме всебічне дослідження власного товару, аналіз його сильних сторін над конкурентами сприяють покращенню його реалізації, надають можливість зменшити кількість витрат і досягти максимального прибутку, що є кінцевою метою кожного підприємства. На сьогодні існує більше 20 різних методів, що можуть бути використані для аналізу товарного асортименту. Найбільш поширеними та відомими методами аналізу асортименту підприємства є методи АВС- і XYZ-аналізу, метод Дібба-Сімкіна, метод побудови матриці Бостонської Консультаційної Групи (класичної, модифікованої, адаптованої), а також рейтинговий аналіз.

Організація продажу товарів є одними з найважливіших об'єктів комерційної та маркетингової діяльності підприємства, тому не менш важливим є визначення оптимальних форм і методів продажу товарів. А отже,

необхідно провести дослідження посередників, які здійснюють розповсюдження продукції підприємства. З цією метою застосовуються методи потенціал зростання/ частка поставок, потенціал зростання/прибутковість, частка поставок/ рентабельність продажів, ABC-XYZ-аналізу бази даних посередників тощо.

Для апробації результатів дослідження було обрано оптове посередницьке підприємство – ТОВ «Лігопласт-Сервіс». Основними напрямками аналізу даного підприємства є два аспекти: закупівля та оптовий продаж продукції.

Важливим елементом на етапі здійсненні закупівельної діяльності є виявлення взаємозв'язку підприємства і його постачальників. Для цього використовують метод визначення відносної сили підприємства та постачальників, який показує співвідношення частки постачальника в обороті підприємства і частки підприємства в обороті клієнта. Між підприємством і його постачальниками, залежно від ступеня їх взаємозв'язку, може спостерігатися як інтеграція, так і конкуренція. У разі монополізму постачальника на певному ринку підприємство може потрапити у часткову або повну залежність від них. Внутрішня та взаємна конкуренція спостерігається між рівноцінними за масштабами й обсягами діяльності підприємствами [8]. В даній матриці найкращою ситуацією є інтеграція, тобто – великий взаємозв'язок між постачальником і компанією.

Визначивши частку обсягів реалізації продукції підприємству у структурі збуту кожного постачальника і частку продаж кожного постачальника у структурі закупівель ТОВ «Лігопласт-Сервіс» побудуємо матрицю відносної сили підприємства та постачальників. У матриці

цифри від 1 до 10 означають відповідного постачальника господарчих товарів з пластмас (1 – ТОВ «Мегвас», 2 – ТОВ «Ал-Пластик», 3 – ТОВ «Алеана», 4 – ТОВ «Горизонт», 5 – ТОВ «Ламела», 6 – ТОВ «ММ-Пласт», 7 – ТОВ «Пастерські-Україна», 8 – ТОВ «Магія Пласт», 9 – ТОВ «Юніпласт», 10 – ТОВ «Консенсус»). Матриця наведена на рис. 2.

Побудувавши матрицю на прикладі ТОВ «Лігопласт-Сервіс» було визначено, що такі постачальники як ТОВ «Ал-Пластик», ТОВ «Алеана», ТОВ «Горизонт», ТОВ «Ламела», ТОВ «Пастерські-Україна» потрапили в зону «Конкуренція», що свідчить про невеликий взаємозв'язок між компанією і постачальником. Таке положення постачальників свідчить про неефективні взаємовідносини між контрагентами, що передбачає проведення глибшого аналізу економічних показників співробітництва. У разі тривалих та мало-ефективних взаємовідносин варто розірвати договір. В квадрант «Монополізм компанії» потрапили такі фірми як ТОВ «Мегвас», ТОВ «ММ-Пласт», ТОВ «Магія Пласт», ТОВ «Юніпласт», ТОВ «Консенсус», що вказує на те, що ТОВ «Лігопласт-Сервіс» є сильнішим за даних постачальників. Таке положення у матриці є вигідним для підприємства, оскільки воно займає сильнішу позицію і може диктувати свої умови постачальникам. В майбутньому варто нарощувати обсяги співпраці з постачальниками цієї зони.

Аналіз форм і методів оптового продажу ТОВ «Лігопласт-Сервіс» показав, що усі товари на підприємстві реалізуються за допомогою такої форми оптового продажу як продаж товарів зі складів, при цьому підприємство використовує різні методи оптового продажу такі як продаж товарів з особис-

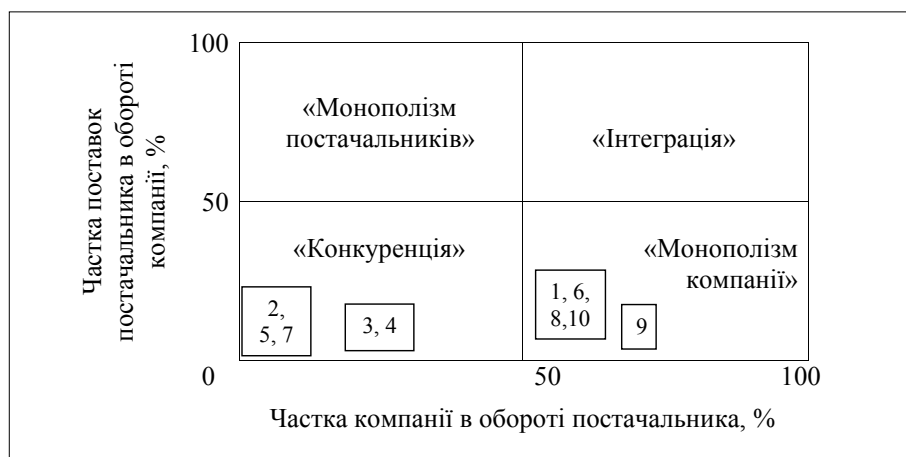


Рис. 2. Матриця відносної сили ТОВ «Лігопласт-Сервіс» і основних постачальників

тим відбиранням товарів, за телефонними замовленнями, а також продаж за письмовими та електронними замовленнями. Найбільше господарчих товарів з пластмас підприємство реалізує за письмовими та електронними замовленнями, оскільки даний метод має ряд переваг над іншими: зникає потреба особистої присутності представників покупців під час вибору товарів, все це сприяє значній економії часу і коштів. Для визначення шляхів більш ефективного функціонування підприємства було здійснено аналіз посередників. ТОВ «Лігопласт-Сервіс» як оптове торговельне підприємство реалізує свої пластмасові вироби роздрібним підприємствам, які в свою чергу мають можливість довести дані товари кінцевому споживачу. Для того, щоб чітко визначити цінність клієнта для ТОВ «Лігопласт-Сервіс», а також виявити частоту і регулярність закупівель товарів клієнтами застосовується ABC-XYZ-аналіз (матриця ABC-XYZ-аналізу бази даних посередників наведена на рис. 3).

Склавши матрицю ABC-XYZ-аналізу бази даних посередників було встановлено, що найкращими клієнтами, які закупають великі обсяги і регулярно є ТОВ «Ком'юніті Сервіс», ТОВ «КРДР-ГРУПП», ТОВ «Іріта-Плюс», ТОВ «Український папір», ТОВ «Мега Сервіс Україна», ТОВ «Форсі» (потрапили до групи групи АХ або до квадранту «дійні корови»). Співпраця з цією групою посередників є економічно вигідною підприємству і потребує пріоритет-

них дій та заохочувальних заходів. Пріоритет роботи з клієнтами групи «Собаки» або CZ-посередники, які купують мало і нечасто, є досить низький. До такої групи потрапили ТОВ «Амік Сервіс», ТОВ «Грін плюс». Саме від посередників цієї групи найчастіше є сенс відмовлятися, або передати їх замовлення більш ефективним клієнтам.

За даними матриці було встановлено, що 55 % посередників підприємства є високодохідними, 30 % мають нейтральну дохідність і 15 % є низькодохідними.

Також, було визначено лояльність посередників до підприємства. Результати досліджень показали, що ТОВ «Лігопласт-Сервіс» має високий рівень лояльних клієнтів (55%), 25 % є нейтральними і 20 % є проблемними.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Комерційна діяльність виступає об'єктивно необхідною категорією ринкової економіки. Саме від оптимального визначення етапів комерційної діяльності, а також від ґрунтового аналізу на кожному з етапів залежить успіх підприємства на ринку, його конкурентоспроможність, а також розмір отриманого прибутку і ступінь задоволеності споживачів. Саме тому, важливим на сьогоднішній день є проведення досліджень даного питання.

В результаті досліджень було запропоновано власне бачення щодо визначення основних етапів комерційної діяльності. Виділено основні етапи комерційної діяльності – це закупівельна діяльність та продаж (оптовий і

ABC-XYZ аналіз посередників		Дохідність посередника		
		Високодохідний	Нейтральний	Низько дохідний
Лояльність посередника	Лояльний	АХ «Дійні корови» ТОВ «Ком'юніті Сервіс», ТОВ «КРДР-ГРУПП», ТОВ «Іріта-Плюс», ТОВ «Український папір», ТОВ «Мега Сервіс Україна», ТОВ «Форсі»	ВХ «Знаки запитання» ТОВ «Валанта», ТОВ «Корал», ТОВ «Позитивний дім», Підприємство «Атена»	СХ «Бджоли» чи «Мурахи» ТОВ «Дімлен»
	Нейтральний	АУ «Знаки запитання» ТОВ «Виробничо-комерційний центр Олеум», ТОВ «Папірус Універсал», ПП «Універсалпостач Полтава», ТОВ «Підприємство Господар», ТОВ «Ново Гранд Груп»	ВУ «Знаки запитання»	СУ «Знаки запитання»
	Проблемний	AZ «Зірки» або «метеорити»	BZ «Знаки запитання» ТОВ «Спецторгальянс», ТОВ «Марвіл Трейд»	CZ «Собаки» ТОВ «Амік» Сервіс, ТОВ «Грін плюс»

Рис. 3. Матриця ABC-XYZ-аналізу бази даних посередників

роздрібний). Кожен етап включає послідовні елементи, що передбачають проведення аналізу за певним методом.

Подальші дослідження будуть спрямовані на вдосконалення етапів комерційної діяльності, пошук більш ефективних методів ана-

лізу діяльності на кожному з етапів, а також виділення принципово нових елементів на кожному з етапів комерційної діяльності, що будуть сприяти забезпеченню стійкого та ефективного функціонування підприємства в непростих ринкових умовах.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Дахно І. І. Міжнародна торгівля: навч. посіб. / І. І. Дахно. – К.: МАУП, 2003. – 296 с.
2. Половцев Ф. П. Коммерческая деятельность / Ф. П. Половцев. – М.: «Инфра-М», 2000. – 250 с.
3. Панкратов Ф. Г. Коммерческая деятельность / Ф. Г. Панкратов, Т. К. Серегина. – М.: ИВЦ «Маркетинг», 2000. – 340 с.
4. Багрова І. В. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: Підручник для вузів / І. В. Багрова, Н. І. Редіна, В. Є. Власюк, О. О. Гетьман О.О. – К.: Центр навч. літ-ри, 2004. – 580 с.
5. Апопій В. В. Комерційна діяльність на ринку товарів та послуг / В. В. Апопій, С. Г. Бабенко, Я. А. Гончарук. – Л.: Реком. – вид. від. Луц. держ. техн. ун-т, 2001. – 449 с.
6. Криковцева Н. О. Комерційна діяльність / О. Б. Казакова, Л. Г. Саркісян, Л. Л. Авдєєнко, Г. А. Дяченко, Л. С. Курська, О. Н. Сахарова. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 296 с.
7. Гаркавенко С. С. Маркетинг: підруч. для студ. екон. спец. вищ. навч. закл. / С.С. Гаркавенко – 4-е. вид., доп. – К.: Лібра, 2006 – 720 с.
8. Winkelmann P. Marketing und Vertrieb: Fundamente für die Marktorientierte Unternehmensführung / P. Winkelmann. – Oldenbourg Verlag München Wien, 2010. – 604 p.

REFERENCES:

1. Dakhno I. I. Mizhnarodna torhivlia: navch. posib. / I. I. Dakhno. – K.: MAUP, 2003. – 296 s.
2. Polovtsev F. P. Kommercheskaya deyatel'nost' / F. P. Polovtsev. – M.: «Infra-M», 2000. – 250 s.
3. Pankratov F. G. Kommercheskaya deyatel'nost' / F. G. Pankratov, T. K. Seregina. – M.: IVTs «Marketing», 2000. – 340 s.
4. Bahrova I. V. Zovnishnoekonomichna diialnist pidpriemstv: Pidruchnyk dlia vuziv / I. V. Bahrova, N. I. Redina, V. Ye. Vlasiuk, O. O. Hetman O.O. – K.: Tsentri navch. lit-ry, 2004. – 580 s.
5. Apopii V. V. Komertsiina diialnist na rynku tovariv ta posluh / V. V. Apopii, S. H. Babenko, Ya. A. Honcharuk. – L.: Rekom. – vyd. vid. Luts. derzh. tekhn. un-t, 2001. – 449 s.
6. Krykovtseva N. O. Komertsiina diialnist / O. B. Kazakova, L. H. Sarkisian, L. L. Avdieienko, H. A. Diachenko, L. S. Kurska, O. N. Sakharova. – K.: Tsentri uchbovoi literatury, 2007. – 296 s.
7. Harkavenko S. S. Marketynh: pidruch. dlia stud. ekon. spets. vyshch. navch. zakl. / S.S. Harkavenko – 4-e. vyd., dop. – K.: Libra, 2006 – 720 s.
8. Winkelmann P. Marketing und Vertrieb: Fundamente für die Marktorientierte Unternehmensführung / P. Winkelmann. – Oldenbourg Verlag München Wien, 2010. – 604 p.

UDC 338.27

Assessment and application of seasonal models with additive trends to predict sales of a wholesaling company

Romanovskyi I.

Candidate of Science (tech.), Associate Professor,
Associate Professor of Economy and Entrepreneurship Department of
National Metallurgical Academy of Ukraine

The paper analyzes studies on the issue of seasonality. It has been determined that a considerable amount of research is devoted to the problem of seasonality. The most objective methods are defined to be the methods considering the phenomenon of seasonality as a component of time series. Among these methods Special attention should be paid to the toolkit that combines autoregressive approach and moving average processing. Priority models for determining the seasonality have been identified including Holt–Winters model and Theil–Wage model. From a practical point of view Theil Wage model is more preferable due to its features in order to take in the properties of additive trends. For a practical test, database of a whole-trading company has been used. Testing the model in practical terms has shown good results and proved its reliability. On the basis of the sales data of the previous five years, the predicted sales of four separate item categories have been determined taking seasonality into consideration. The main priorities and directions of further research have been set forth.

Keywords: seasonality, forecast, time series, parameter, method, evaluation, results, trade, product.

Романовський І.Г. ОЦІНКА ТА ЗАЛУЧЕННЯ МОДЕЛЕЙ ІЗ АДИТИВНИМИ ТРЕНДАМИ ДЛЯ ПРОГНОЗУВАННЯ СЕЗОННОСТІ ПРОДАЖ КОМПАНІЇ ГУРТОВОЇ ТОРГІВЛІ

В роботі виконано аналіз досліджень щодо питання сезонності продаж. Визначено, що значна кількість досліджень присвячена вивченню проблеми сезонності. Найбільш об'єктивними визначено методи, які розглядають явище сезонності як складову часових рядів. Серед розглянутих методів визначення сезонності них особливу увагу заслуговують методи, які поєднують авто-регресійний підхід та підхід ковзаючої середньої. Визначено пріоритетні моделі щодо визначення сезонності, до яких віднесено моделі Холта Винтера та Тейла Вейджа. Перевагу в плані практичного використання надано моделі Тейла Вейджа внаслідок її особливостей щодо більш комплексного урахування властивостей адитивних трендів. Для практичного випробовування використана база даних торговельного підприємства, яке спеціалізується на гуртовій торгівлі сезонними товарами (фруктами). Випробовування моделі в практичних умовах продемонструвало хороші результати та підтвердило надійність моделі. На підставі даних про продажі за п'ять попередніх років визначено прогнотзовані обсяги продаж по чотирьом окремим товарним позиціям з урахуванням сезонності. Визначено основні напрямки щодо подальших досліджень.

Ключові слова: сезонність, прогноз, часовий ряд, параметр, метод, оцінка, результат, торгівля, товар.

Романовский И.Г. ОЦЕНКА И ПРИВЛЕЧЕНИЯ МОДЕЛЕЙ С АДДИТИВНЫМИ ТРЕНДАМИ ДЛЯ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ СЕЗОННОСТИ ПРОДАЖ КРУПНООПТОВОЙ КОМПАНИИ

В работе выполнен анализ современных иностранных публикаций по вопросу сезонности. Определено, что проблеме сезонности продаж посвящено значительное количество исследований. В качестве наиболее объективных определены методы, рассматривающие явление сезонности как составляющую временных рядов. Среди таких методов особого внимания заслуживают методы, сочетающие авто-регрессионный подход и применение скользящей средней. Выделены приоритетные модели для оценки сезонности, к которым отнесены модели Холта–Винтерса и Тейла–Вейджа. Преимущество в плане практического использования предоставлено модели Тейла–Вейджа вследствие ее дополнительных возможностей более комплексного учета свойств аддитивных трендов. Для апробации модели использована база данных торгового предприятия, специализирующегося на оптовой торговле сезонными товарами (фруктами). Апробация модели в практических условиях дала хорошие результаты и подтвердила высокую надежность. На основании данных о продажах за пять предыдущих лет определены прогнозируемые объемы продаж по четырем отдельным товарным позициям с учетом сезонности. Сформулированы основные направления дальнейших исследований.

Ключевые слова: сезонность, прогноз, временной ряд, параметр, метод, оценка, результат, торговля, товар.

Formulation of the problem. The problem of seasonality is urgent due to several factors. The globalization of market economy exacerbates

the competitive struggle in the markets of goods and services. Ability to accurately predict sales (or services) over a certain period of time in the

future gives a company significant competitive advantages. Feasibility to determine the future actual sales quantities (service consumption) allows the company to account for cyclicity that influences the course of economic processes.

Due to this ability, the goods and services being rendered by the company are brought in line with demand. Thus, opportunities for more complete and prompt satisfaction of consumers' needs are being created.

In addition, the company has opportunity to carry out more effectively tactical and strategic planning, that is, to provide additional equipment needs, trade areas, personnel etc.

Using a reliable toolkit to account for the factors of seasonality, the company, gets additional benefits in the implementation of its financial activities.

Taking factors of seasonality of sales into account is of particular importance for trading enterprises, since it allows them to meet the changeable demands head-on without the stocks of unrealized products. The application of reliable and easy-to-use licensed software for running seasonal indexes mathematical models significantly improves their use in the terms of trade enterprises. Thus, testing conditions and further application of such models are facilitated. Accordingly, if the test results prove to be positive, the scientific and practical value of the models increases.

Therefore, research on seasonality of sales is timely and relevant.

Analysis of recent research and publications. Currently, determining the seasonal indexes in some cases is facilitated by existence of information systems and corresponding databases. This allows managing the sales process at an operational level. So, in the travel industry, on-line management tends to a wide-spread performance of efficient marketing tools for pricing, logistics etc. [1; 2].

However, with the successful operational planning of tourist and transport flows, hotel reservation, catering planning, etc., the need arises for a special toolkit to predict seasonality over a long period of time. First and foremost, this is due to the length of investment needs for the creation of appropriate tourist infrastructure.

Companies that sell goods also face the seasonality influence and have to apply different methods to tackle the issue.

The traditional and most widespread techniques estimating the factor of seasonality in economic processes is the use of time series. Calculations of predicted values of the corre-

sponding parameters are carried out by processing historical data of the object under investigation (e.g. previous actual sales quantities) [3].

At the same time, both absolute figures (sales either in physical or monetary units) and relative indicators (actual sales quantity of a given time interval involved as a reference point) are being used to estimate subsequent changes.

In the author's opinion, plotting a usual trend line and to adjust it by seasonal factors is a rather approximate assumption. Defining the sales trend line by a n -level function pattern is also a rather contingent and dubious attempt to solve the problem [4].

More sophisticated models for baseline data processing and seasonal forecasting should be mentioned.

The autoregressive moving-average model (ARMA)[5] is one of the more widespread mathematical models used in statistics to analyze and predict stationary time series. The ARMA model generalizes two simpler models of time series – the autoregression model (AR) and the moving average model (MA)

$$X_t = c + \varepsilon_t + \sum_{i=1}^p \alpha_i X_{t-i} + \sum_{i=1}^q \beta_i \varepsilon_{t-i} \quad (1)$$

where c – a constant,

ε_t – «a white noise» – a sequence of independent and identically (normally) distributed random variables with zero mean,

X_t – real numbers;

α_i – autoregressive coefficients;

β_i – moving average coefficients.

The emergence of the term «white noise» is due to the industry in which the ARMA method was initially used (radio physics: transmission of signals within a communication network) [5]. That is, the application of a technical model for determining economic processes (seasonality) has its features. When forecasting the seasonality of sales, «a white noise» defines the minimum sales level for the entire time interval.

The ARIMA model (p, d, q) can be represented as [6]:

$$Y_t = -(\Delta^d Y_t - Y_{t-1}) + \phi_0 + \sum_{i=1}^p \phi_i \Delta^d Y_{t-1} - \sum_{i=1}^q \theta_i \varepsilon_{t-i} + \varepsilon_t \quad (2)$$

Where d corresponds to d -differences between nonstationary and stationary time series definition sets;

ϕ_1, \dots, ϕ_p – parameters defining to the «autoregressive» part of the model;

$\theta_1, \dots, \theta_q$ the parameters defining the «moving average» part of the model;

ϕ_0 – a constant value;

ε_t – error of an observed value.

While applying ARIMA model, the coefficients and number of regressions have to be defined. The model is more sensitive to the precision with which its coefficients are determined, than a ARMA. Nevertheless, The term ARMA and ARIMA are confusing because both models have the same mathematical form [7].

The ARIMA model can be further generalized to consider more profoundly the effect of seasonality, turning into SARIMA (seasonal autoregressive integrated moving average) model [8].

Fully regular cyclic variations in time series can be considered in the analysis of time series using a (co)sinusoidal model with one or more sinusoids, the duration of which depends on the purpose of the research [9].

Another method of simulating seasonality is the use of the Fourier term pairs [10]. Like implication of a sinusoidal model, the Fourier terms add trigonometric functions to regression models to simulate seasonality. Each periodic function can be approximated by the inclusion of Fourier terms.

In general, the difference between the sinusoidal model and the Fourier regression can be simplified as follows [9]

Sinusoidal model

$$Y_i = a + bt + \alpha \sin(2\pi\omega T_i + \Phi) + E_i \quad (3)$$

Regression with Fourier terms

$$Y_i = a + bt + \sum_{k=1}^k (\alpha_k \sin\left(\frac{2\pi kt}{m} + \Phi\right) + \beta_k \cos\left(\frac{2\pi kt}{m} + \Phi\right)) + E_i \quad (4)$$

The models apply the «Seasonal adjustment» – an attempt to clean the seasonal component out of time series. The seasonally adjusted data received is used, for example, in an analysis or a report of off-season trends for an interval longer than a seasonal period. The appropriate method of seasonal adjustment is chosen subjectively due to the breakdown of time series into components.

In principle, there are two ways of representing a seasonal effect:

- through an additive component;
- through a multiplicative component [10].

If the seasonal component acts additionally, the adjustment method has two following stages.

1. Estimation of the seasonal component of the variation of time series.

2. To subtract the seasonal component from the initial time series to define the seasonally adjusted series

$$Y_t - S_t = T_t + E_t \quad (5)$$

where Y_t – time series actual values;
 S_t – seasonal component;
 T_t – trend-line values;
 E_t – cyclical component.

For multiplicative models, the magnitude of seasonal variations varies depending on the intensity of changes in economic series [9]. Taking into account seasonality, seasonally adjusted multiplicative decomposition can be written as

$$\frac{Y_t}{S_t} = T_t \times E_t \quad (6)$$

provided that the initial time series are divided into the expected seasonal component.

The multiplicative model can be transformed into an additive model by means of multiplicative decomposition

$$Y_t = S_t \times T_t \times E_t, \quad (7)$$

either in form of:

$$\ln Y_t = \ln S_t + \ln T_t + \ln E_t \quad (8)$$

In regression analysis using the least squares method, if a seasonally modified dependent variable is influenced by a few of independent variables, seasonality can be accounted for and measured by the inclusion of $n - 1$ dummy variables, one for each season, with the exception of an arbitrary selected reference season.

In this case, the parameter n stands for number of seasons (e.g., 12 months a year). Each dummy variable is set to be either 1 (the data point is extracted from the correspondent season) or 0 (extracted from the «wrong» season). Then the predicted value of the dependent variable for the reference season is calculated from the regression equation, whereas for any other period it is being calculated using the remaining regression and by inserting a value for a dummy variable for this season.

The difference between seasonal models and cyclic patterns is as follows.

A seasonal pattern occurs when time series affect seasonal factors (*the day* (not a day) of the week).

Cycle (aka periodicity) occurs when data discovery increases and falls, which does not have a fixed period. These fluctuations (associated with economic environment) are usually referred to as «a business cycle».

Many products tend to grow or fall in sales, regardless of the stage of the life cycle they are in.

For some products, there are significant seasonal changes in sales, so it is advisable to take into account the specific nature of the trend and seasonal fluctuations in order to forecast the

product sales. Based on the model, Holt created in 1957 and Winters revised 1960 a predictive model that takes into account the exponential trend and additive seasonality (Holt-Winters model) [7].

$$\begin{cases} \hat{y}_{t+d} = a_t(r_t)^d \theta_t + (d \bmod S) - S \\ a_t = a_1 \frac{y_t}{\theta_{t-S}} + (1 - \alpha_1) \times a_{t-1} \times r_{t-1} \\ r_t = a_3 \frac{a_t}{a_{t-1}} + (1 - \alpha_3) \times r_{t-1} \\ \theta_t = a_2 \frac{y}{a_t} + (1 - \alpha_2) \times \theta_{t-S} \end{cases} \quad (9)$$

The first equation determines forecast parameter's value affected by three following smoothing equations – involving a level of parameter (a_t), a trend parameter (r_t) and a seasonality parameter (θ_t).

Coefficients $\alpha_1, \alpha_2, \alpha_3 \in (0,1)$ are calculated by processing an historical database. The algorithm of the solution of the system is minimization of the error. The main disadvantage of the model is relatively low accuracy, since the first equation of the system does not consider the additivity of the factors.

Highlighting the previously unsettled issues the article is devoted to. Thus, despite the diversity of approaches to assessing the seasonality indicators, the author draws attention to the lack of a clear definition of tools that can be conveniently and reliably used to assess the impact of seasonality on sales. In addition, there are scarce recommendations on the practical application of the technique of seasonal evaluation and the criteria for assessing the reliability of the results. The author insists that the approach to the definition of seasonality should cover as much as possible and taking into account the interconnection of economic aspects of an enterprise with the mathematical possibilities and the nature of the toolkit used to evaluate the seasonality. In addition, it is necessary to determine and substantiate the method for assessing the reliability of the use of the toolkit, taking into account the judgements set forth above.

Formulating the goals of the article (task statement). The purpose of the work is to determine technics, the application of which in the terms of a whole-trading company allows to take into account seasonality of sales in a comprehensive and all-embracing way. The application of additive components makes the issues more rearranged to deal with.

On the basis a technics defined, regarding the complexity of seasonality factor, an approach to predicting actual sales quantity is to be set forth.

Testing the model in a company environment must confirm its reliability. In addition, the struc-

ture and level of the model should make it accessible and easy-to-use.

Presentation of the main research material with full substantiation of the received scientific results. In order to solve the research problem settled above, the author considers it expedient to use Theil-Wage Model [Ошибка! Источник ссылки не найден.]. In essence, Theil-Wage Model model is a logical extension and an upgraded version of the model of Holt-Winters.

$$\begin{cases} \hat{y}_{t+d} = a_t + db_t \theta_t + (d \bmod S) - S \\ a_t = a_1(y_t - \theta_{t-S}) + (1 - \alpha_1) \times (a_{t-1} + b_{t-1}) \\ b_t = a_3(a_t - a_{t-1}) + (1 - \alpha_3) \times b_{t-1} \\ \theta_t = a_2(y_t - a_t) + (1 - \alpha_2) \times \theta_{t-S} \end{cases} \quad (10)$$

where S – seasonality period,

θ_t – seasonal profile,

b_t – trend parameter,

a_t – forecast parameter, cleared from trend and seasonal effects.

G. Theil and S. Wage proposed to apply a two-parameter predictor of Holt to describe the properties of adaptive models in probabilistic processes characterized by a stochastic trend. They derived solutions determining optimal adaptation parameters by minimize the mean square of prediction error.

In contrast to the Holt-Winters approach, this model takes into account both seasonality and additive trend. Moreover, it significantly simplifies the math technics applied and increases its predicative capabilities.

Theil-Wage model involves an experimental selection of parameters $\alpha_1, \alpha_2, \alpha_3 \in (0,1)$ using the method of minimizing the mean square error.

To test the feasibility of using Theil-Wage Model model, the database of a whole-trading company having own storage facilities and specializing in wholesale sales of fruits was used. Information on monthly sales 4 years running (48 months) is given in Table 1.

Basing on sales data in interval from 2014 to 2016 as well data sales of 2012-2013, Theil-Wage Model model has been applied to check the 2017 sales figures of each product line.

The comparison table is shown below (Table 2).

To assess the reliability of the predicted results, Mean Error, MAE (Mean Absolute error), MSE (Mean Squared Error), RMSE (Root Mean Squared Error), MASE (Mean Absolute Scaled Error), SMAPE (symmetrical mean absolute percentage error) [12; 13] were involved. The Error Statistics is shown in Table 3.

The data shown in Table 3 testifies reliability of the model being used to evaluate seasonality.

Table 1

Monthly sales, tons

Time interval	Apples	Tangerines	Bananas	Oranges
Jan-14	676.3	509.3	788.0	375.4
Feb-14	541.4	561.8	743.6	353.3
Mar-14	731.2	582.3	643.7	310.2
Apr-14	726.6	491.9	700.3	336.7
May-14	780.3	530.6	607.0	294.5
Jun-14	813.6	477.3	676.8	319.2
Jul-14	872.6	490.1	597.6	274.3
Aug-14	933.2	436.9	530.4	246.4
Sep-14	758.1	412.9	650.9	295.1
Oct-14	821.9	495.4	687.8	307.8
Nov-14	695.9	504.7	694.4	352.3
Dec-14	712.4	533.0	758.5	345.8
Jan-15	678.0	543.0	878.1	411.2
Feb-15	615.7	572.1	825.2	421.0
Mar-15	783.0	541.4	779.5	349.9
Apr-15	730.2	460.5	830.6	403.3
May-15	794.0	492.4	694.4	335.6
Jun-15	832.3	490.4	771.7	344.3
Jul-15	960.3	471.2	668.1	315.3
Aug-15	947.1	410.4	587.8	271.9
Sep-15	791.5	383.6	719.2	329.7
Oct-15	885.8	458.0	732.1	334.2
Nov-15	764.6	459.4	828.9	380.8
Dec-15	736.2	491.7	841.9	412.8
Jan-16	641.0	584.4	817.0	468.7
Feb-16	609.4	629.5	770.9	481.1
Mar-16	702.1	634.8	727.5	437.1
Apr-16	740.1	578.3	732.2	420.8
May-16	783.6	606.7	728.7	409.6
Jun-16	866.1	560.9	697.8	431.3
Jul-16	872.0	544.6	688.4	373.5
Aug-16	921.2	519.0	602.2	362.0
Sep-16	755.5	471.5	715.4	404.3
Oct-16	773.6	571.3	781.3	421.2
Nov-16	735.6	597.4	821.5	447.4
Dec-16	744.0	620.2	811.9	505.6
Jan-17	678.5	538.6	1230.1	513.5
Feb-17	598.5	588.2	1239.0	534.9
Mar-17	745.8	623.9	1044.3	470.1
Apr-17	780.6	546.2	1032.3	428.7
May-17	818.3	537.0	923.6	386.9
Jun-17	882.8	473.2	973.5	419.0
Jul-17	911.3	461.4	879.1	358.8
Aug-17	921.0	451.9	791.6	349.0
Sep-17	774.7	405.4	979.1	425.6
Oct-17	840.7	523.3	928.3	410.9
Nov-17	743.9	471.6	1024.4	470.0
Dec-17	737.7	530.8	1153.8	478.4

Table 2

The comparison table of predicted and actual sales quantities in 2017

Time interval	Apples		Tangerines		Bananas		Oranges	
	actual	predict.	actual	predict.	actual	predict.	actual	predict.
Jan-17	678.5	740.3	538.6	520.2	1230.1	1225.1	513.5	486.3
Feb-17	598.5	610.4	588.2	631.7	1239.0	1340.6	534.9	495.9
Mar-17	745.8	746.6	623.9	587.7	1044.3	1088.1	470.1	449.4
Apr-17	780.6	850.1	546.2	508	1032.3	1087.0	428.7	428.7
May-17	818.3	765.1	537.0	560	923.6	859.9	386.9	413.9
Jun-17	882.8	802.4	473.2	459	973.5	998.8	419.0	441.3
Jul-17	911.3	908.5	461.4	480.3	879.1	936.3	358.8	370.3
Aug-17	921.0	874	451.9	426.6	791.6	768.7	349.0	381.4
Sep-17	774.7	797.2	405.4	394.9	979.1	1075.0	425.6	410.7
Oct-17	840.7	785.2	523.3	556.8	928.3	940.4	410.9	448.3
Nov-17	743.9	752	471.6	482.4	1024.4	1118.6	470.0	486.4
Dec-17	737.7	731.1	530.8	578.6	1153.8	1051.1	478.4	517.1

Table 3

Error Statistics

	Apples	Tangerines	Bananas	Oranges
ME	5.8976	-2.8993	-24.2057	-6.9926
MSE	1998.9291	862.7675	4376.8584	707.8786
RMSE	44.7094	29.3729	66.1578	26.6060
MAE	34.9983	26.6810	56.5899	23.9728
MPE	0.0037	-0.0051	-0.0233	-0.0208
MAPE	0.0438	0.0507	0.0552	0.0550
SMAPE	0.0440	0.0504	0.0544	0.0541

In the opinion of the author, within Table 3 the most sensitive indicator is considered to be MASE, which equals [13]

$$MASE = \frac{\frac{1}{n} \sum_{i=1}^n |e_i|}{\frac{1}{n-t} \sum_{i=t+1}^n |y_i - y_{i-t}|}$$

Since the application of Theil-Wage model proved to be reliable, the model was used to determine the forecast sales by the item categories. Relying on the database of the previous time intervals, item categories' sales seasonality forecasts were determined.

To affirm the reliability of the results Confidence intervals with $\alpha = 0.95$ were evaluated. The results are presented in Table 4.

In order to visualize the results of the study, graphs of fruit sales for the next two year period have been plotted, as shown in Fig. 1-4.

When making calculations, Visual Basic for Applications was applied. The application of special macros facilitates practical use of the approach set forth above and reveals additional opportunities for putting forward additional inter-

mediate tasks and improving the reliability of the results.

Final Statements. To assess the seasonality of sales of a whole-trading company, an analysis of methodological approaches to the technics being used to estimate this factor was carried out. The results researches explored define time series methods to be an approach that allows accounting for the features of seasonality.

Theil-Wage method was involved to assess the seasonality of a whole-trading company, since the application of additive factors contributes to the fullest possible consideration of seasonal processes' features. Regarding the model's calculation technics to be reliable and acceptable, the model's performance proves to be efficient.

Using database of a trading company engaged in wholesale of fruits, the reliability of the mathematical model was tested. The results obtained reaffirm both the reliability of the proposed model and the validity of the approach chosen for the assessment of seasonality.

The results of the forecast of fruit sales for the next two years have been received, which

Table 4

Predicted sales for year 2018/2019

Time interval	Apples			Tangerines			Bananas			Oranges		
	Sales	confidence interval boundaries		Sales	confidence interval boundaries		Sales	confidence interval boundaries		Sales	confidence interval boundaries	
		lower	upper		lower	upper		lower	upper		lower	upper
Jan-18	666.6	608.3	724.9	565.9	485.1	646.8	1203.0	1047.7	1358.3	541.6	500.4	582.8
Feb-18	620.7	560.5	680.8	627.7	518.9	736.5	1155.3	935.7	1374.8	552.3	510.7	593.8
Mar-18	751.5	689.6	813.4	611.5	480.5	742.5	1111.5	842.6	1380.4	494.0	452.2	535.9
Apr-18	746.4	682.8	810.1	523.2	373.2	673.1	1141.4	830.8	1452.0	512.2	469.9	554.4
May-18	800.0	734.7	865.4	554.1	387.3	720.9	1072.6	725.2	1420.0	472.5	429.9	515.0
Jun-18	833.9	766.8	900.9	523.1	341.0	705.2	1165.8	785.0	1546.5	478.3	435.3	521.2
Jul-18	928.2	859.5	996.9	516.6	320.3	712.9	1074.5	663.1	1486.0	440.8	397.5	484.1
Aug-18	951.3	881.0	1021.6	467.3	257.7	676.8	999.3	559.2	1439.3	403.7	360.1	447.3
Sep-18	787.7	715.7	859.6	423.1	201.1	645.1	1125.9	658.9	1592.8	455.4	411.5	499.4
Oct-18	865.7	792.2	939.2	514.3	280.5	748.2	1153.6	661.1	1646.1	465.3	421.0	509.6
Nov-18	742.0	667.0	817.1	505.1	260.0	750.3	1205.9	689.2	1722.7	511.0	466.3	555.6
Dec-18	734.3	657.7	810.9	545.5	289.5	801.5	1247.6	707.6	1787.6	523.5	478.5	568.5
Jan-19	670.8	592.7	749.0	580.6	311.9	849.3	1296.8	734.4	1859.2	584.7	539.3	630.0
Feb-19	624.9	545.3	704.6	642.4	363.7	921.0	1249.0	665.2	1832.9	595.3	549.6	641.1
Mar-19	755.8	674.7	836.9	626.2	337.9	914.4	1205.3	600.6	1809.9	537.1	491.0	583.2
Apr-19	750.7	668.1	833.3	537.8	240.2	835.5	1235.2	610.4	1859.9	555.2	508.8	601.7
May-19	804.3	720.3	888.3	568.7	262.0	875.4	1166.4	522.0	1810.7	515.5	468.7	562.4
Jun-19	838.1	752.7	923.6	537.7	222.2	853.3	1259.5	596.2	1922.9	521.3	474.1	568.5
Jul-19	932.5	845.6	1019.4	531.3	207.2	855.4	1168.3	486.5	1850.2	483.9	436.3	531.4
Aug-19	955.6	867.2	1043.9	481.9	149.4	814.5	1093.1	393.1	1793.0	446.8	398.8	494.7
Sep-19	792.0	702.2	881.7	437.8	97.0	778.5	1219.6	502.1	1937.2	498.5	450.2	546.8
Oct-19	870.0	778.9	961.1	529.0	180.2	877.8	1247.4	512.6	1982.2	508.4	459.7	557.1
Nov-19	746.3	653.8	838.8	519.8	163.1	876.5	1299.7	548.0	2051.4	554.0	505.0	603.1
Dec-19	738.6	644.7	832.4	560.2	195.8	924.5	1341.4	573.2	2109.6	566.5	517.1	616.0

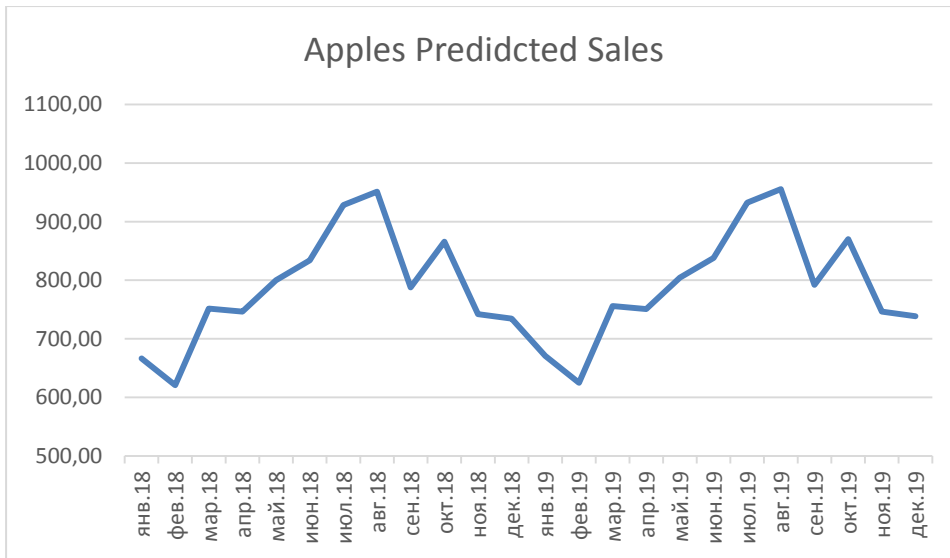


Figure 1. Apples predicted sales

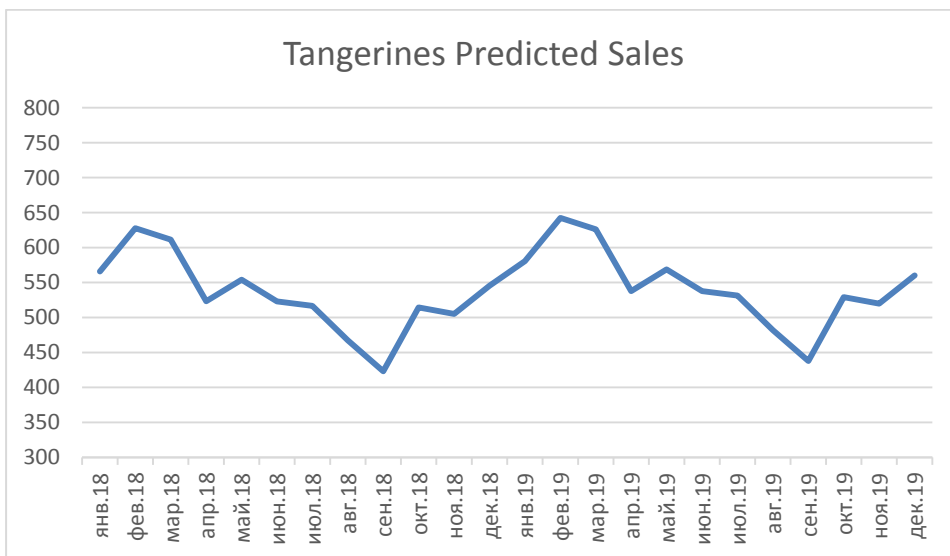


Figure 2. Tangerines predicted sales

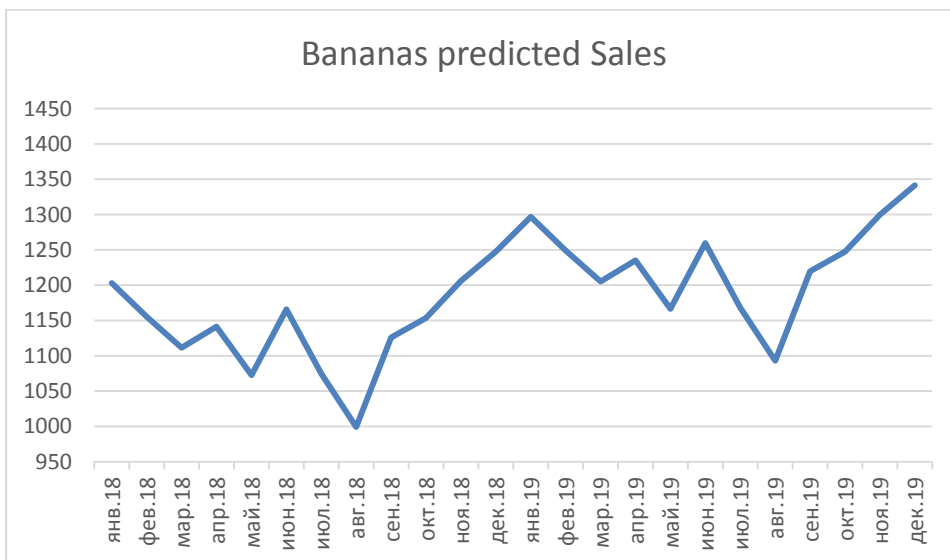


Figure 3. Bananas predicted sales

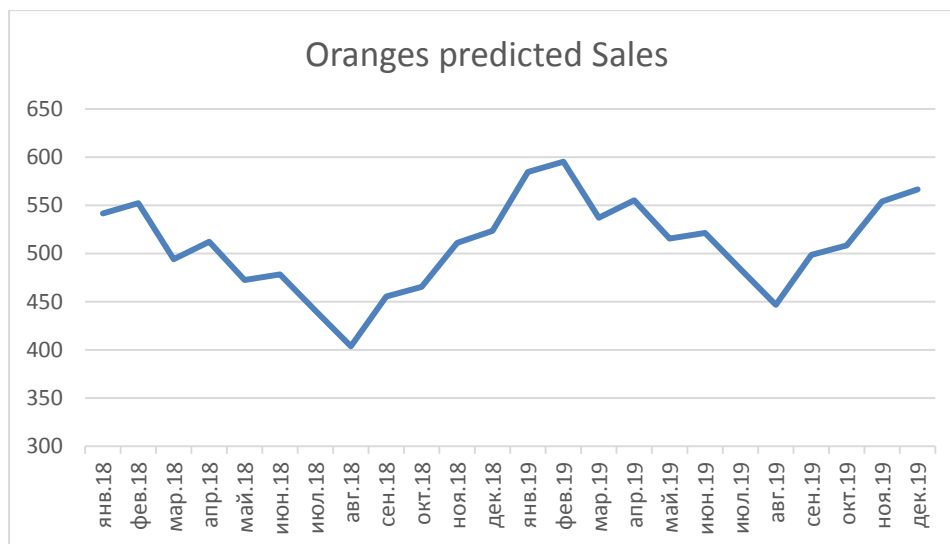


Figure 4. Oranges predicted sales

will facilitate the performance work of the whole-trading company and make it more efficient.

The author reaffirms the priority direction of exploring of a set of methods for predicting seasonality of sales. First and foremost, it would be advisable to examine in complex SARIMA and

classic Holt-Winters method. In order to evaluate the results of such an assessment, Mariano Test should be involved, as far as it demonstrates reliable results for small databases[14]. In addition, further prospects for using Autoregressive Processes to assess the seasonal phenomenon should be mentioned.

REFERENCES:

1. Manuel Rodríguez-Díaz, Rosa Rodríguez-Díaz, Ana Cristina Rodríguez-Voltes, Cristina Isabel Rodríguez-Voltes (2017) A Model of Market Positioning of Destinations Based on Online Customer Reviews of Lodgings. Sustainability (electronic journal), nom. 10(1):78 December 2017 Available at: https://www.researchgate.net/publication/322142475_A_Model_of_Market_Positioning_of_Destinations_Based_on_Online_Customer_Reviews_of_Lodgings
2. Yen E. Lam González, Carmelo J. León González, Javier de León Ledesma (2018). El clima y su relación con las actividades, la fidelidad y la satisfacción del turista náutico que visita la Ruta del Sol (Ecuador). Revista Innovar de Ciencias Administrativas y Sociales (electronic journal), vol. 28, núm. 67, enero-marzo DEI 2018, páginas 41-57. Available at: <https://revistas.unal.edu.co/index.php/innovar/article/view/68612>
3. Roberto Cellini, Giuseppe Rizzo (2012) Private and Public Incentive to Reduce Seasonality: A Theoretical Model. Innovar (electronic journal), vol. 28, nom. 67, enero-marzo DEI 2018, pp. 41-57. Available at: <http://www.economics-ejournal.org/economics/journalarticles/2012-43>
4. Time series forecasting [Electronic resource]: web-site. – Access mode <http://myy.haaga-helia.fi/~taaak/q/forec.pdf>
5. Box G., Jenkins G. (1976) Time series analysis: Forecasting and control. San Francisco, CA: Holden-Day.
6. Modelo autorregresivo de media móvil [Electronic resource]: web-site. –Access mode https://es.wikipedia.org/wiki/Modelo_autorregresivo_de_media_m%C3%B3vil
7. Classic Seasonal Forecasting Method Formulas [Electronic resource]: web-site. – Access mode https://docs.oracle.com/cd/E57185_01/CBREG/ch06s03s02s02.html#predictor_stats1010400
8. Michael Asamoah-Boaheng (2014) Using SARIMA to Forecast Monthly Mean Surface Air Temperature in the Ashanti Region of Ghana. International Journal of Statistics and Applications, Vol. 4 No. 6, 2014, pp. 292-298. Available at: <http://article.sapub.org/10.5923.j.statistics.20140406.06.html>
9. Franses Ph.H. (1998) Time series models for business and economic forecasting / Philip Hans Franses – Cambridge : Cambridge University Press.
10. Lidando com sazonalidades no processo logístico [Electronic resource]: web-site. – Access mode <http://www.ilos.com.br/web/lidando-com-sazonalidades-no-processo-logistico/>

11. Theil.H., Wage S. (1964) Some Observations on Adaptive Forecasting. Management Science (Electronical Journal), Volume 10, issue 2, pp. 198–206. Available at: <https://pubsonline.informs.org/doi/pdf/10.1287/mnsc.10.2.198>
12. MATH6011: Forecasting [Electronic resource]: web-site. – Access mode <http://www.southampton.ac.uk/~abz1e14/papers/Forecasting.pdf>
13. Forecasting Accuracy of the Act Budget Estimates [Electronic resource]: web-site. – Access mode <http://www.treasury.act.gov.au/documents /Forecasting%20Accuracy%20-%20ACT%20Budget.pdf>
14. Roberto S. Mariano (2000) Testing Forecast Accuracy [Electronic resource]: web-site. – Access mode <http://projects.chass.utoronto.ca/link/200010/ papers/ testforecast.pdf>

УДК 658.26:620.98:330.332.5

Оцінка ефективності енергоощадних заходів підприємства: методологічний підхід

Самойленко І.О.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту і адміністрування
Харківського національного університету міського господарства
імені О.М. Бекетова

У роботі розвинуто підходи щодо оцінювання ефективності інвестиційних проектів, окреслено основні завдання аналізу ефективності проектів, наведено критерії, що характеризують ефективність енергоощадних заходів, удосконалено методологічний підхід щодо оцінювання ефективності проектів із енергозбереження та підвищення енергетичної ефективності. Наголошено, обов'язковою умовою задля оцінювання досягнутого ефекту від реалізації енергоощадного заходу є його оцінювання як у натуральному, так і в грошовому вираженні.

Ключові слова: інвестиційний проект, оцінювання ефективності, енергоощадні заходи, енергозбереження, підвищення енергетичної ефективності, порівняння проектів, методологічна база.

Самойленко И.А. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ЭНЕРГОСБЕРЕГАЮЩИХ МЕРОПРИЯТИЙ ПРЕДПРИЯТИЯ: МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЙ ПОДХОД

В работе развиты подходы к оценке эффективности инвестиционных проектов, определены основные задачи анализа эффективности проектов, приведены критерии, которые характеризуют эффективность энергосберегающих мероприятий, усовершенствован методологический подход к оценке эффективности проектов по энергосбережению и повышению энергетической эффективности. Отмечено, обязательным условием для оценки достигнутого эффекта от реализации энергосберегающего мероприятия является его оценка как в натуральном, так и в денежном выражении.

Ключевые слова: инвестиционный проект, оценка эффективности, энергосберегающие мероприятия, энергосбережение, повышение энергетической эффективности, сравнение проектов, методологическая база.

Samoylenko I.O. EVALUATION OF EFFICIENCY OF ENERGY SAVING ACTIVITIES OF THE ENTERPRISE: METHODOLOGICAL APPROACH

Approaches to the assessment of efficiency of investment projects have been evolved in the work. The main tasks of the analysis of efficiency of projects have been identified. The criteria that characterize the efficiency of energy saving measures have been provided and methodological approach to evaluating the effectiveness of projects on energy saving and increasing energy efficiency have been improved. A mandatory condition for assessment of the achieved effect of the implementation of energy saving measures is its rating both in natural and in monetary terms.

Keywords: investment project, efficiency evaluation, energy saving measures, energy saving, energy efficiency improvement, projects comparing, methodological base.

Постановка проблеми. Одним із найважливіших напрямів скорочення поточних витрат на підприємствах є модернізація основних засобів з одночасним здійсненням енергоощадних заходів (ЕОЗ). Такі проекти пов'язані або з установами додаткового енергозбережного обладнання (теплообмінники, автоматичні регулятори енергоспоживання тощо), або з заміною старого обладнання на нове, менш енергоємне. Сюди ж належать проекти витратного характеру, пов'язані з будівництвом і монтажем об'єктів інженерної інфраструктури (опалення та вентиляція, водопостачання, освітлення будівель тощо). Досягнення максимальної ефективності ЕОЗ передбачає оцінювання проекту (заходу) у конкретних умовах його реалізації, з погляду

його економічної доцільності, що потребує чіткої методологічної бази оцінювання.

Аналіз останніх досліджень. Аналітичний огляд наукових публікацій [1-5] дав можливість з'ясувати основні напрями на що можуть бути спрямовані ЕОЗ: по-перше, на заощадження енергетичних ресурсів без зміни ефективності їхнього використання, по-друге, на економію окремих видів ПЕР для різних цілей (наприклад, опалення або освітлення), по-третє, на збільшення потенційної економії споживання енергоресурсів загалом (наприклад, заходи із пропагування енергоощадження) [5, с. 69].

Усі заходи потребують своєї оцінки економічної ефективності. У сучасній міжнародній і вітчизняній практиці широко застосовується

методика під назвою метод економічного оцінювання ефективності інвестицій [6; 7; 8], згідно якої у разі впровадження крупнозатратних заходів рекомендовано застосовувати інтегральні критерії економічної ефективності. Залежно від масштабу та значущості заходів (реконструкція, технічне переоснащення, модернізація, організаційно-технічні заходи) застосовують прості (без урахування фактора часу) або інтегральні (дисконтовані) критерії економічної ефективності.

Разом з тим, не зважаючи на значну кількість досліджень та розробок щодо економічного оцінювання ефективності інвестицій, на сьогодні, у вітчизняній практиці належного інструментарію та необхідного методологічного забезпечення щодо оцінювання ефективності проектів (заходів) із енергозбереження та підвищення енергетичної ефективності немає. Відсутність необхідного методологічного забезпечення не дає змогу точніше прорахувати ефект від впровадження енергоощадних заходів.

Формулювання цілей статті. Метою дослідження обрано аналіз реалізації інвестиційних проектів із енергозбереження та підвищення енергетичної ефективності та удосконалення методологічної бази щодо оцінювання ефективності проектів (заходів) із енергозбереження та підвищення енергетичної ефективності.

Для досягнення поставленої мети дослідження визначено такі наукові завдання:

1) дослідити підходи щодо оцінювання ефективності інвестиційних проектів;

2) провести комплексний аналіз щодо застосування показників для оцінювання енергоощадних заходів;

3) запропонувати методологічний підхід до оцінювання ефективності проектів (заходів) із енергозбереження та підвищення енергетичної ефективності, що ґрунтується на розрахунку грошового потоку внаслідок реалізації проекту.

Виклад основного матеріалу. Обов'язковою умовою оцінювання досягнутого від реалізації ЕОЗ ефекту, тобто економії, є його оцінювання як у натуральному, так і в грошовому вираженні. Величина досягнутої економії дає змогу зіставити планові показники енергоощадності з фактичними. На підставі отриманих даних, по-перше, формують перелік рекомендованих ЕОЗ (найбільш ефективних заходів у натуральному й грошовому вираженні), які доцільно впроваджувати на досліджуваному об'єкті; по-друге, визначають

оптимальні для реалізації ЕОЗ рішення. Співвідношення результатів і витрат характеризує ефективність проекту і є основною інформацією для осіб, які приймають рішення про доцільність інвестицій.

У світовій практиці існує п'ять основних принципів оцінювання ефективності інвестиційних проектів:

1. Принцип зіставлення корисних результатів проекту, виражених у вартісній формі (доходів, прибутку), з іншими альтернативними варіантами вкладання інвестицій.

2. Принцип моделювання потоків продукції, ресурсів і грошових коштів. Усі потоки мають бути прив'язані до конкретних часових періодів.

3. Принцип сумірності результатів шляхом дисконтування майбутніх надходжень різночасових грошових коштів. Реалізація цього принципу забезпечує порівняння результатів і витрат, що здійснюються в різні часові проміжки. Використовувана під час цього ставка дисконтування вибирається на підставі конкретних альтернатив вкладення капіталу.

4. Принцип визначення інтегральних результатів і витрат передбачає врахування всіх позитивних і негативних потоків грошових коштів за розрахунковий період. Ідеться про те, що під час розрахунків економічної ефективності визначається інтегральний економічний ефект за весь період функціонування об'єкта (розрахунковий період). Аналогічно до цього розрахунок економічної ефективності має ґрунтуватися на повних витратах за розрахунковий період.

5. Принцип обліку невизначеності та ризиків, пов'язаних зі здійсненням проекту.

Залежно від бази порівняння розрізняють оцінювання *абсолютної* ефективності проекту (ЕОЗ); оцінювання ефективності *заміни* техніки; оцінювання ефективності *під час порівняння* проектів; оцінювання ефективності *додаткових* витрат. Проект оцінюється або методом зіставлення капіталовкладень з одержуваним доходом, або шляхом зіставлення витрат за проектом з витратами з бази порівняння.

Абсолютний ефект показує результати проекту за відсутності заміни техніки аналогічного призначення, а також за недоцільності подальшого використання заміної техніки. Використання старої техніки припиняється, незалежно від здійснення проекту.

Ефект заміни аналогічної за призначенням техніки показує результати проекту за умови, що замінений (базовий) варіант конкурентоспроможний. Він буде реалізований у разі від-

мови від проекту. Оцінювання проекту виконується в чистому вигляді.

Порівняльний ефект дає змогу визначити найкращий варіант з проектів аналогічного призначення. Проекти порівнюються в чистому вигляді.

Ефект додаткових витрат показує доцільність збільшення витрат для досягнення більшого корисного результату.

Оцінювання майбутніх витрат і результатів під час визначення ефективності інвестиційного проекту здійснюється в межах розрахункового періоду, тривалість якого (горизонт розрахунку вимірюється кількістю кроків розрахунку) приймається з урахуванням:

- тривалості створення, експлуатації та (за потреби) ліквідації об'єкта;
- середньозваженого нормативного терміну служби основного технологічного обладнання;
- вимог інвестора.

Під час оцінювання ефективності ЕОЗ порівняння різночасових показників здійснюється за допомогою спеціального прийому, що називається дисконтуванням. Оцінювання в чистому вигляді полягає в аналізі власне проекту як генератора доходу за схеми фінансування власним коштом. За таких умов забезпечується уніфікація оцінки і порівнюваність проектів, виключається вплив схеми фінансування, можливих податкових пільг та інших особливостей реалізації проекту на конкретному підприємстві. Основні завдання аналізу ефективності проектів наведено в табл. 1.

Оцінювання проектів за потрібними витратами здебільшого істотно спрощує економічний аналіз. Подібне оцінювання доцільне під час вибору ефективних видів устаткування, аналізу проектів зниження собівартості, проектів енерго- та ресурсозбереження тощо. Порівняння проектів, технологій, видів обладнання за витратами передбачає тотожність

одержуваного результату. Проекти розглядаються як альтернативні способи досягнення заданого результату. Проект із меншими витратами є найкращим. Якщо результати проектів тотожні в повному обсязі, то додатково проводиться вартісне оцінювання наявних відмінностей.

Показники приросту використовуються для визначення оптимальних параметрів проекту (техніки, процесу) й оцінювання доцільності додаткових витрат на дії (заходи), що збільшують корисний результат. Так, оцінювання проекту на підставі показників приросту необхідне для визначення вигідності додаткових заходів з енергозбереження (наприклад, посилення теплоізоляції, використання вторинних енергоресурсів, доцільності залучення у виробництво гірших ресурсів тощо).

Ефективність додаткових витрат визначається на підставі співвідношення приросту витрат і приросту продукції (іншого корисного результату). Такі заходи, по суті, не відрізняються від звичайних проектів і порівнюються з ними. Відбір кращих проектів проводиться в звичному порядку, без виділення проектів з показниками приросту.

Оцінювання ефективності проектів із енергозбереження проводиться за допомогою формул, що ґрунтуються на розрахунку грошового потоку внаслідок реалізації проекту шляхом визначення: абсолютної ефективності проекту; ефективності від заміни діючого обладнання для енергозбереження новим обладнанням аналогічного призначення; ефекту за порівняння проектів; оцінювання проектів з урахуванням інфляції.

Абсолютний ефект проекту (ЕП_а) показує результати проекту за відсутності заміни техніки аналогічного призначення, а також у разі недоцільності чи припинення використання заміної техніки та визначається за формулою:

Таблиця 1

Завдання аналізу ефективності проектів

Завдання аналізу проектів	Особливості оцінювання техніки (проекту)
Оцінювання абсолютної ефективності проектів	Можливе оцінювання проекту як у чистому вигляді, так і з урахуванням особливостей його реалізації на конкретному підприємстві. Проект не передбачає заміни техніки. Проект оцінюється без бази порівняння
Оцінювання ефективності заміни техніки	Ефект заміни техніки оцінюється в чистому вигляді. Базу порівняння становить техніка (наявний варіант діяльності) аналогічного призначення
Порівняння проектів	Зіставлювані проекти (види техніки) оцінюються в чистому вигляді. Порівнювані проекти мають бути аналогічними за призначенням. За базу порівняння приймається один із проектів

$$EP_A = DP_{PP} - K_H \quad (1)$$

де DP_{PP} – сумірний дохід за проектом у розрахунковий період, у. о.;

K_H – капіталовкладення за проектом, у. о.

Ефективність від заміни діючого обладнання для енергозбереження новим обладнанням аналогічного призначення (E_{OB}) показує результати проекту за умови, що базовий (замінний) варіант конкурентоспроможний визначається за формулою:

$$E_{OB} = D_H - D_B - K_H \quad (2)$$

де D_H і D_B – сумірний дохід за розрахунковий період за новим і базовим варіантами відповідно, у. о.;

K_H – капіталовкладення за проектом, у. о.

Під час розрахунку ефекту заміни техніки варто зважати на витрати й прибуток, пов'язані з ліквідацією старої техніки або з її використанням новим способом.

Ефект за порівняння проектів або порівняльний ефект проекту (E_C) дає змогу визначити найкращий варіант. Базою порівняння завжди є проект з меншою величиною капіталовкладень. Визначається на підставі різниці абсолютних ефектів за формулою:

$$E_C = E_2 - E_1 = D_2 - D_1 + K_1 \quad (4)$$

де E_2 і E_1 – прийнятий за базу порівняння абсолютний ефект варіанта 2 і варіанта 1 відповідно, у. о.;

D_2 , D_1 – сумірний дохід за розрахунковий період за варіантом 2 і за варіантом 1 відповідно, у. о.;

K_2 і K_1 – капіталовкладення за варіантом 2 і варіантом 1 відповідно, у. о.

Якщо проекти відрізняються лише витратами, то для їхнього порівняння слід застосувати таку формулу:

$$E_C = K_1 + C_1 - K_2 - C_2 \quad (5)$$

де K_1 і K_2 – капіталовкладення за варіантом 2 і варіантом 1 відповідно, у. о.;

C_1 і C_2 – спільномірні операційні витрати мінус амортизаційні відрахування за розрахунковий період за варіантом 2 і варіантом 1 відповідно, у. о.

Порівняльний ефект проекту можна розрахувати й на підставі показників різниці капіталовкладень і собівартості за варіантами.

Із метою врахування впливу інфляції на ефективність ЕОЗ на практиці використовують два методи розрахунку *оцінювання проектів з урахуванням інфляції*.

Перший (розрахунок у поточних цінах) припускає, що фахівець, який розробляє ТЕО, має змогу прогнозувати ціни на енер-

горесурси, зекономлені внаслідок реалізації проекту, а також брати до уваги їхню зміну в розрахунках. У такому випадку як ставка дисконту використовується номінальна ставка прибутковості, тобто та ставка, яка враховує наявний темп інфляції. Вона може бути прийнята на рівні діючої банківської ставки рефінансування.

Другий метод (*розрахунок у постійних цінах*) застосовується в тих випадках, коли розробникам ТЕО складно спрогнозувати майбутні інфляційні тенденції. Із огляду на це в розрахунок закладаються доходи й витрати в постійних цінах, чинних сьогодні. Водночас ставка дохідності приймається в реальному вимірі, тобто очищується від інфляції. Формула для визначення реальної ставки є такою:

$$E_P = \frac{1 + E_H}{1 + E_I} - 1 \quad (6)$$

де E_H – номінальна ставка у відносних одиницях;

E_I – середньорічний темп інфляції (очікуваний).

На практиці застосовують переважно реальну ставку, що дорівнює 10 % ($E = 0,1$), відповідає розрахункам у постійних цінах і забезпечує порівнюваність проектів.

Варто зазначити, що під час оцінювання конкретного ЕОЗ у розрахунках варто брати тільки ті види енерговитрат, які зазнають змін у процесі реалізації цього проекту. Так, в разі реконструкції котельень це можуть бути витрати на паливо, електроенергію та воду. Для проектів, пов'язаних із модернізацією опалення та вентиляції об'єктів, що використовують покупну теплову енергію, економія сумарних енерговитрат може виражатися зміною витрат теплової та електричної енергії.

Розрахунок прибутку, одержуваного підприємством внаслідок реалізації проекту, залежить від специфіки проекту. Так, якщо проект пов'язаний із придбанням нових енергозберіжних технічних засобів (ТЗ), які раніше на об'єкті не застосовувалися, прибуток (Π) визначається за таким виразом:

$$\Pi = \Delta E - C_E \quad (7)$$

де ΔE – вартість зекономлених енергоресурсів;

C_E – поточні витрати, пов'язані з експлуатацією нових ТЗ (без урахування енергоспоживання).

Усебічний аналіз ефективності реалізації енергоощадних заходів передбачає проведення комплексу розрахунків низки

взаємопов'язаних показників, до яких належать такі:

– *Чистий дисконтований дохід (ЧДД)*, показує весь ефект (приріст багатства) інвестора, приведений у часі до початку розрахункового періоду, визначається за виразом:

$$ЧДД = \sum_{t=1}^T \frac{D_t}{(1+E)^t} - K_H \quad (8)$$

Якщо в розрахунку необхідно врахувати ліквідаційну вартість об'єкта наприкінці розрахункового періоду, ЧДД обчислюється за такою формулою:

$$ЧДД = \sum_{t=1}^T \frac{D_t}{(1+E)^t} - K_H + \frac{L}{(1+E)^T} - K_H \quad (9)$$

де D_t – дохід, одержуваний у рік t ;

T – розрахунковий період, у роках;

K_H – капіталовкладення, приведені в часі до початку розрахункового періоду;

L – ліквідаційна вартість;

E – прийнята процентна ставка (базова ставка, норма дисконту), від. од.

Проект доцільний у разі $ЧДД \geq 0$.

Якщо $ЧДД < 0$, необхідно проаналізувати можливість зменшення норми дисконту, зниження капіталовкладень, збільшення річного доходу та факторів, що його визначають.

– *Індекс доходності інвестицій (коефіцієнт ефективності проекту) ІД* показує, у скільки разів збільшуються вкладені власні кошти за розрахунковий період у порівнянні з нормативним збільшенням на рівні базової ставки, подається у вигляді такого виразу:

$$ІД = \frac{ЧДД}{K_H} + 1 \quad (10)$$

Проект доцільний у разі $ІД \geq 1$.

– *Внутрішня норма доходу ВНД (IRR)* визначає максимальну базову ставку, за якої капіталовкладення не збиткові. Внутрішня норма доходу відповідає такій нормі дисконту, за якої чистий дисконтований дохід обертається на нуль. Вона знаходиться з умови $ЧДД = 0$ шляхом розв'язання такого рівняння:

$$ВНД = \sum_{t=1}^T \frac{D_t}{(1+ВНД)^t} - K = 0 \quad (11)$$

Проект доцільний у разі $E \leq ВНД$.

– *Термін окупності капіталовкладень*. Розрізняють статичний (елементарний) і динамічний термін окупності капіталовкладень.

Статичний термін окупності показує, за який термін інвестор повертає початкові капіталовкладення, визначається за виразом:

$$T_o = \frac{K}{D_t} \quad (12)$$

Динамічний термін окупності T_o (DPB) відповідає часу, за який інвестор поверне витрачені кошти й отримає нормативний дохід на рівні прийнятої ставки, розраховується на підставі такого рівняння:

$$\sum_{t=1}^{T_o} \frac{D_t}{(1+E)^t} - K = 0 \quad (13)$$

Показник T_o можна розрахувати графоаналітично, побудувавши залежність $ЧДД = f(t)$. Точка, де графік перетинає вісь абсцис, тобто $ЧДД = 0$, і буде шуканим значенням терміну окупності. Шукана величина перебуває в тому інтервалі, де змінюється знак показника ЧДД. Її уточнене значення можна визначити методом лінійної інтерполяції за таким виразом:

$$T_o = T_{MIN} + (T_{MAX} - T_{MIN}) \frac{ЧДД_{MIN}}{ЧДД_{MAX} + ЧДД_{MIN}} \quad (14)$$

де T_{MIN} , T_{MAX} – мінімальне і максимальне значення часу в інтервалі;

$ЧДД_{MIN}$, $ЧДД_{MAX}$ – мінімальне і максимальне значення ЧДД в інтервалі, до того ж $ЧДД_{MIN}$ враховується за модулем.

Проект вважається доцільним, якщо термін повернення капіталу перебуває в межах розрахункового періоду, тобто за $T_o < T$.

Упровадженню енергоощадного проекту на об'єкті має передувати добір економічно доцільного варіанта з декількох потенційно можливих альтернативних ЕОЗ. Із цією метою на попередньому етапі необхідно виконати порівняльний аналіз ефективності таких проектів. Водночас енергоощадні проекти варто розділити на дві групи. До першої групи належать проекти витратного характеру, непризначені для отримання прибутку. До другої групи – проекти, здійснення яких призводить до зниження поточних витрат і приросту прибутку.

Крім того потрібно провести порівняння декількох альтернативних варіантів технічних рішень з погляду їхньої економічної доцільності. Такі проекти можуть відрізнятися один від одного термінами служби та надійністю конструкцій і обладнання, втратами енергії, розміром капіталовкладень і поточних витрат. Варіант, за якого задіяне більш дороге енергозбережне обладнання, зазвичай забезпечує менший розмір поточних витрат.

Висновки:

1) Розвинуто підходи щодо оцінювання ефективності інвестиційних проектів. Визначено, що проект оцінюється або методом зіставлення капіталовкладень з одержуваним доходом, або шляхом зіставлення витрат

за проектом з витратами з бази порівняння. Залежно від бази порівняння розрізняють оцінювання абсолютної ефективності проекту; оцінювання ефективності заміни техніки; оцінювання ефективності під час порівняння проектів; оцінювання ефективності додаткових витрат.

2) Проведено комплексний аналіз щодо застосування показників для оцінювання енергоощадних заходів. Обґрунтовано, що ефективність ЕОЗ характеризується низкою критеріїв, які є основною інформаційною базою для прийняття обґрунтованого рішення про доцільність інвестицій у реалізацію проектів із енергоощадження та підвищення енергетичної ефективності та відображають співвідношення витрат на проведення заходів і результатів проекту в аспекті інтересів його учасників. Наголошено, обов'язковою умовою задля оцінювання досягнутого ефекту від реалізації енергоощадного заходу є його оцінювання як у натуральному, так і в грошовому вираженні.

3) На основі аналізу науково-методологічної бази, що ґрунтується на даних інвестиційного аналізу реалізації проектів із енергоощадження та підвищення енергетич-

ної ефективності, з урахуванням світового досвіду та принципів оцінювання ефективності інвестиційних проектів удосконалено методологічний підхід щодо оцінювання ефективності проектів із енергозбереження та підвищення енергетичної ефективності. На відміну від існуючих підходів визначено фактори та показники які впливають на результат реалізації енергоощадних заходів, наведено алгоритм оцінювання енергоощадних заходів в межах реалізації проектів із енергоощадження та підвищення енергетичної ефективності, визначено завдання аналізу ефективності проекту.

Аналізуючи перспективи подальшого розроблення досліджуваної теми, звертаємо увагу на потребу в науково-методологічному та практичному обґрунтуванні таких аспектів: створення та підтримка на регіональному рівні інституційного середовища у сфері енергоефективності; організація та розвиток форм державно-приватного партнерства; вивчення моделей державно-приватного партнерства у розвинених країнах; реалізація механізмів залучення позабюджетних джерел фінансування проектів і заходів із енергоощадження та підвищення енергоефективності тощо.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Іпполітова І.Я. Формування організаційно-економічного механізму енергозбереження на підприємстві [Текст] / І.Я. Іпполітова, К.С. Сорочотязенко // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – Вип. 8. – С. 406–411.
2. Маслікевич М.Р. Сутність оцінки енергоефективності підприємства [Текст] / М.Р. Маслікевич, Б.М. Сердюк // Актуальні проблеми економіки та управління. – 2011. – Вип. 5. – С. 110–114.
3. Кукоба В.П. Основні напрями робіт із забезпечення трансферу енергоефективних технологій на підприємствах [Текст] / В.П. Кукоба // Стратегія економічного розвитку України : зб. наук. праць. – К. : КНЕУ, 2015. – № 37. – С. 45–53.
4. Микитенко В.В. Енергоефективність промислового виробництва: [монографія] / В.В. Микитенко. – К.: Об'єднаний інститут економіки, 2004. – 281 с.
5. Международный протокол измерения и верификации эффективности. Концепция и опции для расчета объемов экономии энергетических ресурсов и воды. Том 1. Организация по оценке эффективности. EVO 10000 – 1:2010 (RU). 2010 г.
6. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов (вторая редакция). М.: Экономика, 2000.– 421 с.
7. Смешко О.Г. Методические проблемы оценки эффективности инвестиционных проектов, реализуемых на региональном уровне / О.Г. Смешко // Транспортное дело России. – Москва. 2014. – № 3. – С. 30–34.
8. Ларри Гуд, Ваган Бабаджанян Материалы презентации: 10 шагов для определения осуществимости проектов по энергоэффективности / Основы методологии экономического анализа. Учебный курс проекта SEMISE, 2011.

REFERENCES:

1. Ippolitova I.Ja., Sorokotjazhenko K.S. Formuvannja organizacijno-ekonomichnogo mehanizmu energozberezhennja na pidpryjemstvi / I.Ja. Ippolitova, K.S. Sorokotjazhenko // Global'ni ta nacional'ni problemy ekonomiky. – 2015. – Vol. 8. – S. 406–411.

2. Maslikevych M.R. Sutnist' ocinky energoefektyvnosti pidpryjemstva / M.R. Maslikevych // Aktual'ni problemy ekonomiky ta upravlinnja. – 2011. – Vol. 5. – S. 110–114.
3. Kukoba V.P. Osnovni naprjamy robit iz zabezpechennja transferu energoefektyvnyh tehnologij na pidpryjemstvah / V.P. Kukoba // Strategija ekonomichnogo rozvytku Ukraïny : zbirnyk naukovykh prac'. – 2015. – № 37. – S. 45–53.
4. Mykytenko V.V. Energoefektyvnist' promyslovogo vyrobnyctva / V.V. Mykytenko. – Kiev: Ob'jednanyj instytut ekonomiky, 2004 – 281 s.
5. Mezhdunarodnyj protokol izmerenija i verifikacii jeffektivnosti. koncepcija i opcii dlja rascheta obemov jekonomii jenergeticheskikh resursov i vody. Tom 1. Organizacija po ocenke jeffektivnosti. EVO 10000 – 1:2010 (RU). 2010.
6. Metodicheskie rekomendacii po ocenke jeffektivnosti investicionnyh proektov (vtoraja redakcija). Moskva: Ekonomyka. – 2000. – 421 s.
7. Smeshko O.G. Metodicheskie problemy ocenki jeffektivnosti investicionnyh proektov, realizuemyh na regional'nom urovne / O.G. Smeshko // Transportnoe delo. – № 3. – S. 30–34.
8. Larri Gud, Vagan Babadzhanjan Materialy prezentacii: 10 shagov dlja opredelenija osushhestvimosti proektov po jenergojeffektivnosti / Larri Gud, Vagan Babadzhanjan // Osnovy metodologii jekonomicheskogo analiza. Uchebnyj kurs proekta SEMISE, 2011.

Методи підвищення ефективності роботи роздрібного торговельного підприємства

Стеценко В.А.

кандидат економічних наук, доцент кафедри маркетингу
Національного університету харчових технологій

Рябко О.І.

студент
Національного університету харчових технологій

Ткачук С.В.

кандидат економічних наук, доцент
Національного університету харчових технологій

У статті досліджено частку роздрібних підприємств у всій структурі торговельних організацій, що знаходяться на території України, представлено основні показники ефективності діяльності підприємств роздрібною торгівлі. Визначено основні шляхи підвищення ефективності роботи роздрібних підприємств. Проаналізовано методи збільшення обсягу продажів роздрібного підприємства, засоби впливу на конверсію, методи підвищення суми середнього чека. На основі проведеного дослідження запропоновано напрями підвищення ефективності роботи роздрібного підприємства.

Ключові слова: роздрібна торгівля, ефективність торговельної діяльності, торговельне підприємство, торгівля, конверсія, середній чек.

Stetsenko V.A., Ryabko O.I., Tkachuk S.V. МЕТОДЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ РОЗНИЧНОГО ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье исследовано долю розничных предприятий во всей структуре торговых организаций, находящихся на территории Украины, представлены основные показатели эффективности деятельности предприятий розничной торговли. Определены основные пути повышения эффективности работы розничных предприятий. Проанализированы методы увеличения объема продаж розничного предприятия, средства воздействия на конверсию, методы повышения суммы среднего чека. На основе проведенного исследования предложены направления повышения эффективности работы розничного предприятия.

Ключевые слова: розничная торговля, эффективность торговой деятельности, торговое предприятие, торговля, конверсия, средний чек.

Stetsenko V.A., Ryabko O.I., Tkachuk S.V. METHODS OF IMPROVING THE EFFECTIVENESS OF RETAIL TRADE ENTERPRISE WORK

The article studies the share of retail enterprises in the whole structure of sales organizations located on the territory of Ukraine, presents the main performance indicators of retail enterprises. The main ways to improve the efficiency of retail enterprises are determined. Methods for increasing the volume of sales of retail enterprises, means of influence on conversion, methods to increase the total of average purchase amount are analysed. Based on conducted research, directions to improve the efficiency of work of retail enterprises are proposed.

Keywords: retail trade, efficiency of trade activity, trade enterprise, trade, conversion, average check.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Діяльність підприємств роздрібною торгівлі полягає в реалізації товарів і послуг безпосередньо кінцевому споживачеві для задоволення особистих потреб. Така форма продажу постійно розвивається у світі та набуває великої популярності в Україні. Значна кількість підприємств роздрібною торгівлі на ринку зумовила появу жорсткої конкуренції між ними.

Через жорстку конкуренцію, нерівномірність продажів, нестійкість економічного зростання, збільшення витрат на заробітну плату та інші фактори більшість роздрібних торгов-

ців прагнуть вміло реалізувати стратегію роздрібною торгівлі, тобто підвищити ефективність діяльності підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Перші основи теорії ефективності представив у своєму теоретичному вченні італійський економіст В. Паретто. Практичну реалізацію його концепції здійснив М. Фаррелл, яку потім продовжили досліджувати А. Чарнс, В. Купер і Е. Родс. Питанню ефективності своєї праці присвятили такі вітчизняні дослідники та науковці країн СНД, як М.Д. Виноградський, Н.О. Власова, Л.І. Кравченко, Р.П. Валевич, В.С. Мар-

цина, А.А. Садекова, Л.В. Фролова, Л.О. Чорна, З.П. Соколінський, В.І. Іваницький, А. Рендош, А.В. Шегда, А.А. Мазаракі, М.С. Абрютіна та багато інших вчених у сфері економіки, теорії підприємства, менеджменту тощо.

Формулювання цілей статті. Метою статті є дослідження і систематизація методів підвищення ефективності роботи роздрібного торговельного підприємства та збільшення обсягів товарообороту.

Виклад основного матеріалу дослідження. У процесі реформування економіки України відбуваються зміни, що стосуються широкого спектра видів діяльності та галузей, зокрема сфери роздрібної торгівлі, для якої визначальною є конкурентна поведінка підприємств. Результатом економічної реформи торгівлі у сучасному конкурентному середовищі є багатоукладність форм власності і можливість розвитку різних типів торговельних підприємств [2].

Частка роздрібних торговельних підприємств на території України представлена на рис. 1.

За даними Державної служби статистики України кількість об'єктів роздрібної торгівлі в 2016 році становила 49326 одиниць [3].

Метою роздрібного торгового підприємства є оптимізація основних показників продуктивності і ефективної діяльності, які представлені в табл. 1 [4].

Ефективність можна виразити як відношення витрат до обсягу продажів у відсотках; як час, необхідний касиру на виконання транзакції; відсоток клієнтів, які роблять покупки в «середній» день; розміри прибутку; обсяг продажів на м²; оборотність товарних запасів; зростання обсягу продажів тощо.

Для роздрібної торгівлі найбільш значимими є ключові показники ефективності діяльності магазину: обсяг продажів, продаж на квадратний метр, коефіцієнт конверсії, середній чек, кількість повернень, зарплатомісткість.

Обсяг продажів є основним показником того, скільки продажів було зроблено в магазині за певний період часу.

Найкраще вимірювати обсяг продажів не тільки в грошовому вираженні, але й у кількості проданого товару, наприклад, штуках.

Збільшення обсягу продажів є стовідсотковим способом зростання прибутку підприємства. За рахунок збільшення коштів можна розширити торгове підприємство, закупити додаткове обладнання, підвищити заробітну плату співробітникам. Методи підвищення обсягу продажів роздрібного торговельного підприємства наведено в табл. 2.

Перелічені методи дозволять здійснити збільшення роздрібних продажів, що зможе підвищити ефективність роботи торговельного підприємства.

Підвищити обсяг продажу можна за рахунок лояльності клієнтів. Для підприємства важливо не лише залучити клієнта, а й утримати його, постійно нагадуючи про себе. За допомогою маркетингових і рекламних технологій бренд-менеджери борються не просто за споживача, а за його емоції, за прихильність до товару, за його лояльність, саме це впливає на поведінку споживачів [5].

Робота над лояльністю дозволяє перетворити клієнта в прихильника бренду і постійного споживача. Чим більше у компанії постійних клієнтів, тим вище прибуток і нижче витрати на рекламу і маркетинг.

Наступним показником ефективності роботи роздрібного торговельного підприємства є продаж на квадратний метр – це виручка за певний період (день, тиждень, місяць), поділена на площу торгового залу в квадратних метрах. Негативна або позитивна динаміка цього параметра свідчить про те, наскільки ефективно використовується торгова площа і є одним з найкращих показників продуктивності магазину.

Торговельний простір може забезпечити максимальну виручку з квадратного метра

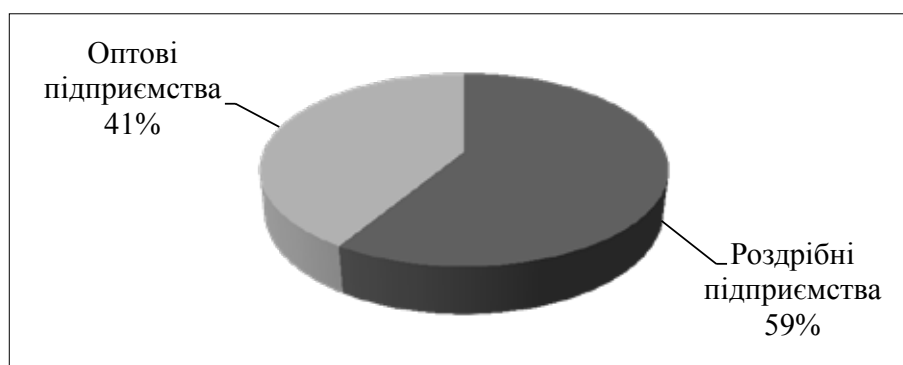


Рис. 1. Структура торговельних підприємств України за 2016 рік [3]

Таблиця 1

Система показників ефективності діяльності роздрібних торговельних підприємств

№ з.п.	Показник	Розрахунок показника	Призначення показника
1	Відсоток зростання продажів, %	$(\text{Обсяг продажів відділу за день, грн.}) / (\text{Обсяг всіх продажів магазину за день, грн.}) \times 100\%$	порівняння ефективності роботи відділів, секцій, продажу груп товарів, продукції різних постачальників
2	Обсяг продажів на 1 м ² торгової площі, грн.	$(\text{Обсяг продажів, грн.}) / (\text{Торгівельна площа, м}^2)$	планування продажів і визначенні торгової площі, яку необхідно відвести під продаж певної групи товарів
3	Обсяг продажів на 1 м погонний довжини прилавка, грн.	$(\text{Обсяг продажів, грн.}) / (\text{Довжина прилавка, м})$	визначення просторового розміщення товару
4	Обсяг продажів за 1 транзакцію, грн.	$(\text{Валовий обсяг продажів, грн.}) / (\text{Кількість транзакцій, шт.})$	визначення рівня обслуговування покупців
5	Обсяг продажів за 1 годину роботи одного продавця, грн.	$(\text{Обсяг продажів, грн.}) / (\text{Кількість годин, год.})$	дослідження ефективності роботи продавців
6	Коефіцієнт конверсії, %	$(\text{Кількість покупців магазину, чол.}) / (\text{Кількість відвідувачів магазину, чол.}) \times 100\%$	порівняння отриманих результатів (у фінансовому вираженні) із загальним потоком клієнтів
7	Відсоток повернень, %	$(\text{Обсяг повернень товару за період, грн.}) / (\text{Обсяг продажу товарів за період, грн.}) \times 100\%$	контроль розміру втраченого прибутку компанії
8	Зарплато-місткість, %	$(\text{Розмір витрат на співробітників}) / (\text{Кількість продажів}) \times 100\%$	оцінка розміру витрат на персонал та загальної ефективності магазину

Джерело: розроблено на основі [4]

Таблиця 2

Методи збільшення обсягу продажів роздрібно-торговельного підприємства

№ з.п.	Назва методу	Характеристика методу
1	Крос-продажі	При покупці одного товару клієнту пропонують надати відповідну послугу. Якщо магазин не спеціалізується на цих послугах, то йому треба мати домовленості з такими компаніями, залучати клієнтів і отримувати від цього відсоток.
2	Апселлінг	Продаж товарів і послуг, які дорожчі і мають кращі характеристики, ніж продукція, яка була спочатку обрана покупцем.
3	Визначення порогу покупки	При покупці, вартість якої вище певної суми, покупець отримує безкоштовну доставку, купон на розіграш або подарунок; купуючи два товари, третій дається безкоштовно; купівля трьох товарів за ціною двох тощо.
4	Виплата здачі товаром	Почуєць, розплачуючись за товар, отримує здачу не грошима з каси, а товаром з магазину, наприклад сірниками або цукерками.
5	Жовті та червоні цінники	У багатьох супермаркетах, товари, у яких закінчується термін придатності, продаються за зниженими цінами, саме про це і говорять цінники різного кольору.
6	Обмежений час на ціну або знижку	Така формула збільшення продажів сильно мотивує покупців, змушуючи зробити покупку саме в цей час.
7	Підказки на цінниках	На цінниках розміщується інформація, що з цим товаром купують інші товари. Клієнт, побачивши це, обов'язково придбає щось в доповнення до того, що хотів купити.

Джерело: розроблено на основі [6; 7]

тільки в тому випадку, якщо в магазині застосовується система візуального мерчандайзингу.

Система візуального мерчандайзингу складається з трьох основних складових (рис. 2).

Кожна з цих трьох складових утворена факторами, які компанія повинна взяти до уваги при розробці своєї системи візуального мерчандайзингу.

Конверсія – це співвідношення кількості відвідувачів, які здійснили покупку, до загальної кількості відвідувачів. Чим краще працює торговий персонал – тим вища конверсія.

Для підвищення коефіцієнта конверсії проводиться цілий комплекс робіт по підвищенню якості оформлення торгового приміщення, розстановки товару, коректності оформлення вітрини тощо. Для залучення уваги можуть бути організовані знижки, акції, бонуси при покупці певної кількості товарів.

Засоби, які впливають на підвищення конверсії в торговельній мережі:

- проведення розпродажу;
- проведення акцій типу «1+1=3»;
- зниження цін на товари;
- проведення рекламних заходів;
- поява нових товарів в асортименті;
- підвищення кваліфікації продавців.

На цей коефіцієнт також впливає сезонність і передсвяткові дні за рахунок підвищення обсягів продажу товарів.

Чим більша сума чека, тим більший прибуток виходить в кінцевому результаті та підвищується ефективність діяльності підприємства. В той момент, коли потенційний покупець стає реальним, продавцю у цей час потрібно вжити максимально можливих заходів для того, щоб клієнт придбав більше запланованого. Найбільш поширені і ефективні способи збільшення суми чека наведені в табл. 3 [1].

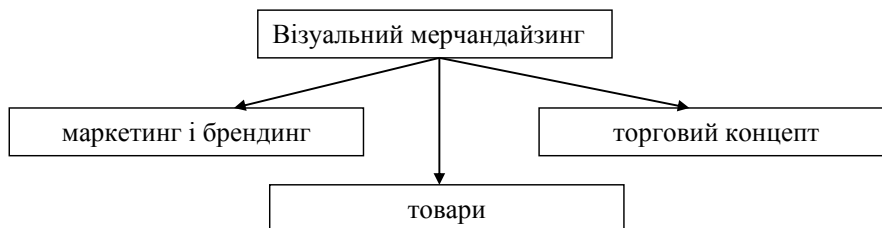


Рис. 2. Складові візуального мерчандайзингу

Таблиця 3

Методи підвищення суми середнього чека

№ з.п.	Метод	Характеристика
1	Перехресний продаж	Пропозиція клієнту придбання супутнього товару до вже придбаного основного.
2	Імпульсивна покупка	Розміщення в при касовій зоні важливих і привертаючи до себе увагу товарів
3	Ефект прив'язування	Якщо товар уцінено, то клієнт буде порівнювати ціну зі знижкою з початковою перекресленою ціною, а не думати про реальну вартість товару
4	Велика упаковка	Регулярний продаж товару у великих об'ємах підвищує рівень середнього чека
5	Більша кількість товарів	Продаж більшої кількості товарів за зниженою ціною або наборів товарів, компоненти яких окремо коштують дорожче
6	Безкоштовна доставка за умови	Клієнту пропонується безкоштовна доставка за умови придбання товару на певну суму
7	Розпродаж, знижки, акції	Сезонний розпродаж і передсвяткові акції підвищують суму середнього чека
8	Більш дешевий товар	Якщо клієнт вагається при виборі дорогого товару, то йому пропонують дешевший аналог і який-небудь супутній продукт з високою маржею. Разом з тим йому пояснюють, що за ту ж ціну він отримує дві речі.
9	Перехресне заповнення	Підвищити продажі зможе розташування по сусідству продукції з різних товарних груп

Джерело: розроблено на основі [1]

Кількість повернень аналізується разом з причинами. В середньому по роздрібних магазинах повертається не більше 5% куплених товарів. Число повернень товару зростає в наступних випадках:

- низька технічна якість товару, дефекти;
- продавець під час роботи з клієнтом занадто наполегливо пропонував купити, покупець погодився, а потім передумав;
- продавець надав неправдиву інформацію клієнту щодо характеристик товару;
- під час продажу продавцем не виявлено реальної потреби клієнта;
- персоналом не відпрацьовані всі заперечення і сумніви покупця.

Зарплатомісткість є важливим показником ефективної діяльності підприємств роздрібно-ї торгівлі. Він дозволяє реально оцінювати зростання витрат і загальну ефективність роздрібно-ї торгівлі. На показник зарплатомісткості впливають такі фактори:

- кількість продавців;
- кількість адміністративних працівників;
- рівень окладу;

- рівень премії;
- оборот (плинність) персоналу;
- націнка на товари;
- політика надання знижок;
- витрати на закупівлю товарів;
- витрати за кредитами і позиками;
- витрати на оренду тощо.

Діяльність роздрібно-го підприємства можна вважати ефективною при умові, якщо зарплатомісткість зменшується, а виручка зростає.

Висновки з цього дослідження. Таким чином, ефективність діяльності роздрібно-го торговельного підприємства можна підвищити декількома способами: покращити продуктивність праці співробітників, збільшити обсяг продажів в розрахунку на квадратний метр площі магазину, а також інші показники за допомогою досконаліших програм навчання, масштабної реклами, знизити витрати за рахунок автоматизації, передачі постачальникам деяких завдань, використання знижок, пошуку постачальників з більш низькими цінами на товари, виявляючи велику гнучкість в роботі.

ЛІТЕРАТУРА:

1. 9 эффективных способов увеличения среднего чека [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://moneymakerfactory.ru/articles/uvelicheniye-srednego-cheka/>.
2. Куцик П. О. Діяльність торговельних підприємств у конкурентному середовищі: контрольно-аналітичне забезпечення системи управління [Текст] : монографія / П. О. Куцик, Л. Г. Медвідь, В. О. Шевчук, Д. О. Харинич-Яворська. – Чернівці : Технодрок, 2015. – 370 с.
3. Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
4. Соломянюк Н. М. Оцінювання ефективності діяльності роздрібно-го торговельного підприємства [Електронний ресурс] / Н. М. Соломянюк, О. І. Рябко // The scientific heritage. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: <https://mail.ukr.net/desktop#readmsg/14966471270373335070/f0/attach=2>.
5. Стеценко, В. А. Бренд: вигоди для споживача / В. А. Стеценко, А. О. Якименко, І. В. Блажкун // The scientific heritage. – 2016. – Vol. 2, № 6 (5). – P.89–94.
6. Увеличение продаж в магазине: обзор самых эффективных способов [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.kom-dir.ru/article/1955-uvelichenie-prodaj-v-magazine>.
7. Увеличение продаж: 101 подсказка для продавца [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://superiorseller.com/uvelichenie-prodazh-101-podskazka-dlya-prodavtsa>.

REFERENCES:

1. 9 effektivnykh sposobov uvelicheniya srednego cheka [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu do resursu: <http://moneymakerfactory.ru/articles/uvelicheniye-srednego-cheka/>.
2. Kutsyk P. O. Diyalnist torhovelnykh pidpryyemstv u konkurentnomu seredovyshchi: kontrolno-analitychne zabezpechennya systemy upravlinnya [Tekst] : monohrafiya / P. O. Kutsyk, L. H. Medvid, V. O. Shevchuk, D. O. Kharynovych-Yavors'ka. – Chernivtsi : Tekhnodruk, 2015. – 370 s.
3. Ofitsiynyy veb-sayt Derzhavnoyi sluzhby statystyky Ukrayiny [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
4. Solomyanyuk N. M. Otsinyuvannya efektyvnosti diyalnosti rozdribnoho torhovelnoho pidpryyemstva [Elektronnyy resurs] / N. M. Solomyanyuk, O. I. Ryabko // The scientific heritage. – 2017. – Rezhym dostupu do resursu: <https://mail.ukr.net/desktop#readmsg/14966471270373335070/f0/attach=2>.

5. Stetsenko, V. A. Brend: vyhody dlya spozhyvacha / V. A. Stetsenko, A. O. Yakymenko, I. V. Blazhkun // Naukova spadshchyna. – 2016 r. – t. 2, № 6 (5). – S.89–94.

6. Zbil'shennya prodazh v mahazyni: ohlyad naybil'sh efektyvnykh sposobiv [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu do resursu: <https://www.kom-dir.ru/article/1955-uvelichenie-prodaj-v-magazine>.

7. Uvelychenye prodazh: 101 podskazka dlya prodavtsa [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu do resursu: <http://superiorseller.com/uvelichenie-prodazh-101-podskazka-dlya-prodavtsa>.

Удосконалення системи управління збутовою діяльністю підприємства целюлозно-паперової галузі

Тарасюк Г.М.

доктор економічних наук,
професор кафедри менеджменту і туризму
Житомирського державного технологічного університету

Горшкова Л.О.

асистент кафедри менеджменту і туризму
Житомирського державного технологічного університету

Статтю присвячено дослідженню теоретико-методичних та практичних аспектів організації та управління системою збут. Визначено особливості збутової діяльності підприємства целюлозно-паперової промисловості, оцінено її ефективність та виявлено основні проблеми.

Ключові слова: збут, збутова діяльність, управління, канал розподілу, маркетинг, дилери, просування продукції, ефективність.

Tarasyuk G.M., Gorshkova L.O. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЙ ЦЕЛЛЮЛОЗНО-БУМАЖНОЙ ОТРАСЛИ

Статья посвящена исследованию теоретико-методических и практических аспектов организации и управления системой сбыт. Определены особенности сбытовой деятельности предприятия целлюлозно-бумажной промышленности, оценена ее эффективность и выявлены основные проблемы.

Ключевые слова: сбыт, сбытовая деятельность, управления, канал распределения, маркетинг, дилеры, продвижения продукции, эффективность.

Tarasyuk G.M., Gorshkova L.O. IMPROVEMENT OF THE SYSTEM OF CONTROL OF SUPPLY ACTIVITY OF THE CELLULOSE-PAPER INDUSTRY ENTERPRISE

The article is devoted to the investigation of theoretical, methodical and practical aspects of the sales management. Peculiarities of sales of papermaking company were defined, it was evaluated its efficiency and challenges.

Keywords: sales, sales activity, management, distribution channel, marketing, dealers, promotion of the product, efficiency.

Постановка проблеми. Ринкова економіка суттєво вплинула на діяльність целюлозно-паперової промисловості України, що в свою чергу, призвело до зміни стратегічних пріоритетів діяльності підприємств галузі, технологічного та операційного реформування. Серед низки проблем, що стоять перед підприємствами галузі, однією із найважливіших є проблема збуту продукції. Від того, наскільки ефективно підприємство організовує власну збутову діяльність залежить і результативність роботи самого підприємства, і рівень його іміджу, і ступінь конкурентоспроможності на ринку.

Підприємства целюлозно-паперової промисловості в Україні відіграють важливу стратегічну та соціальну роль. З одного боку, вони забезпечують населення та юридичних осіб продукцією, необхідною для організації повсякденної канцелярської роботи (папір, картон тощо), продукцією, важливою

для функціонування різних галузей. З іншого боку, більшість підприємств галузі за своїми розмірами є середніми або великими структурами, а тому, від рівня ефективності роботи таких підприємств залежать соціально-значущі показники (рівень зайнятості або безробіття в регіоні, заробітної плати, якість життя населення). Саме тому, підприємства целюлозно-паперової галузі повинні прагнути до організації ефективного управління збутовою діяльністю, пошуку та запровадження сучасних методів просування власної продукції на ринку, використання прогресивних комунікативних інструментів маркетингової політики.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Теоретико-методичні та практичні аспекти управління збутовою діяльністю знайшли своє відображення у працях українських і зарубіжних вчених, зокрема: Л.В. Балабанової [1, 2], яка досліджувала систему управління збутовою політикою підприємства, в

т.ч. і на засадах стратегічного менеджменту; Г.Дж. Болта [3], він вивчав ефективність впровадження окремих елементів маркетингу в збутову діяльність підприємства; А.М. Виноградської [4], в працях якої розглядаються особливості організації та здійснення збуту на підприємствах сфери торгівлі; С.С. Гаркавенка [5] та Г.І. Кіндрацької [7], які здійснюють огляд загальних теоретичних аспектів побудови ефективної системи збуту на підприємстві з позицій маркетингового та стратегічного управління.

Постановка завдання. Метою даної публікації є визначення особливостей існуючої системи управління збутовою діяльністю підприємства целюлозно-паперової промисловості.

Виклад основного матеріалу дослідження. Будь-яка продукція виробляється в кінцевому рахунку для споживання, тому вона має бути не лише виготовлена, а й реалізована, тобто доведена до споживача й оплачена ним. Суть збутової діяльності в узагальненому розумінні полягає в тому, що це є процес просування готової продукції на ринок та організації товарного обміну з метою отримання підприємницького прибутку [8, с. 41].

Відділ збуту – є одним із найважливіших структурних підрозділів будь-якого підприємства, завдяки роботі якого відбувається відтік товару та надходження грошових потоків. Відзначимо, що зміст збутової діяльності полягає не лише в організації продажу готової продукції, він охоплює цілий комплекс дій, які передбачають:

- орієнтацію виробництва не на продукт, а на ринок, тобто на задоволення потреб споживачів;
- роботу з покупцем, спонукання його до укладення договору та розширення на цій основі попиту на свою продукцію;
- організацію ефективних каналів розподілу та просування товарів;
- отримання інформації про ринок, яка безвідмовно спрацьовує при плануванні маркетингових заходів;
- представництво підприємства для споживачів [8, с. 156].

Проводячи дослідження, можемо сказати, що збут товару включає в себе такі операції: розробку прогнозів ринкової кон'юнктури і прогнозів реалізації продукції, розрахунок і обґрунтування фінансового кошторису збуту, проектування і апробацію норм збуту, вибір альтернативних каналів розподілу продукції, створення торговельних комунікацій, розробку форм збутової звітності, моделювання

процесів продажу і кінцевих результатів збутових операцій [9, с. 76].

Відомий зарубіжний вчений з проблем збуту Г. Дж. Болт порівнює організацію збуту з його каркасом або засобом проведення в життя запланованої стратегії й тактики [3, с. 41].

За результатами роботи відділу можна говорити про рівень ефективності управління збутовою діяльністю підприємства. Як і будь-яка інша функція управління, управління збутом на сучасному підприємстві включає у себе планування, організацію, мотивацію і контроль процесів, пов'язаних із збутовою діяльністю [10, с. 90].

З метою створення ефективної системи управління збутовою діяльністю, на підприємстві необхідно: забезпечити якісну роботу відділу збуту (кваліфікація персоналу, виконання функціональних обов'язків), налагодити зв'язок із іншими структурними підрозділами (зокрема, бухгалтерією, складськими господарством, відділами ЗЕД тощо), створити та упорядкувати діяльність каналів розподілу продукції (прямий продаж, через посередників), забезпечити виконання планів, досягнення мети та стратегічних цілей діяльності усього підприємства.

Важко не погодитись із твердженням С.С. Гаркавенка [5, с. 197] про те, що збутова діяльність підприємства, а отже і управління нею, нерозривно пов'язано із організацією маркетингової роботи, оскільки саме остання забезпечує досягнення мети збуту. Тому, результативність збутової діяльності підприємства повинна розглядатись через ефективність використання підприємством інструментарію маркетингу.

В теперішній час, підприємства виробляють майже всі види електроізоляційного паперу і картону, в тому числі трансформаторний картон, електроізоляційний папір для силових кабелів і трансформаторів, інші види продукції: папір-основа для шпалер, папір для упаковки, фільтрації тощо. Продукція підприємств відповідає регіональним та міжнародним стандартам якості, зокрема ISO 9001 і ISO 140.

Продукція підприємства целюлозно-паперової промисловості реалізується як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. Оскільки підприємство входить до складу міжнародної групи WICOR, то основним торговельним партнером – виступає швейцарська компанія Weidmann – світовий лідер в області електричної ізоляції для трансформаторного устаткування. Так, обсяги поставок продукції підприємства целюлозно-паперової промис-

ловості до компанії Weidmann у 2016 році становили до 18% загального обсягу збуту (у вартісному вираженні). Окрім того, підприємство експортує свою продукцію до країн СНД, Болгарії, Туреччини, Польщі, Німеччини, Саудівської Аравії, Мексики та інших країн. Загалом, близько 50% паперу та картону, що виробляється підприємством (за даними 2016 р.), експортується в різні країни світу.

Якщо говорити про особливості системи управління збутовою діяльністю досліджуваного підприємства целюлозно-паперової промисловості, то їх декілька:

1. Система збуту.

На підприємстві використовуються одночасно однорівневий та дворівневий канали розподілу: через мережу дилерів та систему «Бізнес для Бізнесу». Дилерська система співпраці підприємства характерна як для внутрішнього ринку (офіційні дилери по Україні), так і для зовнішнього ринку. Дилери заключають від імені підприємств целюлозно-паперової промисловості договори з торговими підприємствами, приймають на себе обов'язки: контролювати рівень роздрібних цін, продаж та своєчасне перерахування коштів; узгоджувати асортимент та проводити маркетингові дослідження кон'юнктури ринку. Залежно від результатів виконання договірних умов між підприємством та дилером, останні за підсумками звітного періоду можуть отримати премію (за виконання плану продажів, за виконання стандартів, за задоволеність клієнтів). Система преміювання дилерів направлена на підвищення ефективності роботи їх мережі.

Для збуту продукції на території України підприємство має 3 великих склади територіально розміщених у східній, центральній та західній частині країни.

Система збуту через канал розподілу «Бізнес для Бізнесу» використовується, переважно, для вітчизняних партнерів. Суть каналу полягає у тому, що підприємства-клієнти самостійно звертаються до відділу збуту підприємства і укладають із фабрикою прямі контракти.

2. Організаційні аспекти управління збутом.

Організаційна структура управління збутом на підприємстві – це сукупність управлінських і виробничих підрозділів, що організують і здійснюють комплекс збутових операцій з доведення готової продукції споживачам відповідно до їх вимог [6, с. 15].

На даний момент на підприємстві за збут продукції відповідають два відділи:

- відділ збуту та відділ логістики – займається організацією бізнес-процесів збуту продукції, договірною роботою, логістичними аспектами збутової діяльності, в т.ч. і в умовах ЗЕД;

- відділ маркетингу – відповідає за ефективну роботу каналів розподілу. На відділ маркетингу покладено роботу з організації каналів збуту, обрання та використання форм і методів реалізації продукції, управління взаємодією із посередниками, організація виставкової діяльності, участі у ярмарках, рекламуванні продукції на внутрішньому та зовнішньому ринках тощо.

Відзначимо, що існуюча система управління збутовою діяльністю на підприємстві є незмінно на протязі всієї його діяльності, що, як показує досвід та практика, негативно впливає на ефективність роботи підприємства в цілому. Для підтвердження цього висновку, розглянемо дані в таблиці 1, де представлено показники оцінки ефективності збутової діяльності досліджуваного підприємства целюлозно-паперової промисловості за останні роки.

Представлені показники свідчать про негативну динаміку щодо зниження якості організації та управління збутом за останні роки (зниження частки ринку, рентабельності продажів, норми прибутку). Основними причинами таких тенденцій, на нашу думку, є:

- вплив об'єктивних зовнішніх факторів на кон'юнктуру внутрішнього ринку (економічна нестабільність, погіршення відносин із деякими пріоритетним партнерами підприємства в країнах СНД, знецінення національної валюти тощо);

- неефективна системи організації збуту – штучний поділ ланцюга продажів між двома підрозділами, які мають обмежену систему координації результатів та співпраці щодо досягнення поставлених цілей;

- недосить ефективна система мотивації роботи дилерів. Основний акцент в роботі зроблено на систему річного преміювання. В той час, як можна використовувати досить широкий сектор методів цінового та нецінового заохочення;

- недоліки в система маркетингової діяльності – низький рівень маркетингових досліджень, обмежена кількість методів просування продукції, недостатній рівень рекламної активності.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Метою подальших досліджень є пошук перспективних заходів щодо удосконалення системи організації та управління збу-

Таблиця 1

Показники ефективності збутової діяльності досліджуваного підприємства

Показник	Роки			Відхилення 2016 р. до 2014 р., +/-
	2014	2015	2016	
Частка ринку за обсягом продажу, %	36,4	32,8	28,4	-8,0
Питома вага чисельності працівників, які займаються збутом, %	3,5	3,3	2,9	-0,6
Коефіцієнт оборотності товарних запасів, грн.	35,5	37,8	39,6	4,1
Тривалість обороту товарних запасів, дні	10,1	9,5	9,1	-1,0
Частка збутових витрат по відношенню до витрат операційної діяльності, %	5,7	4,8	4,0	-1,7
Частка збутових витрат по відношенню до обсягу реалізованої продукції, %	5,3	4,7	3,9	-1,4
Рентабельність продажів, %	4,2	-0,8	-18,5	-22,7
1	2	3	4	5
Рентабельність продукції, %	5,4	-0,9	-22,1	-27,5
Співвідношення збутових витрат і обсягу продажу	0,05	0,05	0,03	-0,02
Норма прибутку на вкладений капітал у вигляді збутових витрат, грн.	0,8	-0,2	-4,8	-5,6

Джерело: розраховано автором за даними підприємства

товою діяльністю досліджуваних підприємств целюлозно-паперової галузі. Основними напрямками удосконалення системи збуту на підприємствах целюлозно-паперової галузі є: оптимізація каналів розподілу; підвищення кваліфікації працівників підприємства; удо-

сконалення рекламної політики; заохочення нових клієнтів продукції підприємства; створення інтернет-магазину для збуту продукції. Реалізація запропонованих заходів дозволить підвищити ефективність збуту продукції підприємств та вийти з кризового стану.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Балабанова Л.В. Стратегічне маркетингове управління збутом підприємств: підручник / Л.В. Балабанова, П. Митрохіна. – Донецьк: Дон. ДУЕТ, 2009. – 245 с.
2. Балабанова Л.В. Управління збутовою політикою: навчальний посібник / Л.В. Балабанова, П. Митрохіна. – К.: ЦУЛ, 2011. – 240 с.
3. Болт Г.Дж. Практическое руководство по управлению сбытом: пер. с англ. / Г.Дж Болт. – М.: Экономика, 1991. – 271 с.
4. Виноградська А.М. Комерційне підприємництво: сучасний стан, стратегії розвитку: Монографія / А.М. Виноградський. – Київ: Центр навчальної літератури, 2013. – 807 с.
5. Гаркавенко С.С. Маркетинг. Підручник. – 5-те вид. доп. / С.С. Гаркавенко. – Київ: Лібра, 2008. – 720 с.
6. Камілова С. Р. Управління збутовою діяльністю / С. Р. Камілова, Ю. Ю. Яцун // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури. Зб.наук. праць: Вип. 31. – Київ: НАУ, 2011. – С. 15-23.
7. Кіндрацька Г.І. Стратегічний менеджмент: Навч. посіб. / Г.І. Кіндрацька. – К.: Знання, 2007. – 366 с.
8. Косенков С.І. Маркетингові дослідження: Навч. посіб. / С.І. Косенко. – К.: Скарби, 2012. – 464 с.
9. Нестеренко С.С. Сутність збуту в системі маркетингу підприємства / С.С. Нестеренко, І.Ю. Кутліна // International Scientific and Practical Conference "WORLD SCIENCE". – 2016. – № 1(5). – С. 76-79.
10. Примак Т.О. Маркетинг: Навчальний посібник / Т.О. Примак. – К.: МАУП, 2008. – 228 с.
11. Шпилик С. Управління збутовою діяльністю підприємства / С. Шпилик // Галицький економічний вісник. – 2012. – № 4(37). – С. 88-95.

REFERENCES:

1. Balabanova L.V. Strategichne marketingove upravlinnya zbutom pidpriemstv: pidruchnik / L.V. Balabanova, P. Mitrokhina. – Donetsk: Don. DUET, 2009. – 245 s.
2. Balabanova L.V. Upravlinnya zbutovoyu politikoyu: navchal'niy posibnik / L.V. Balabanova, P. Mitrokhina. – K.: TsUL, 2011. – 240 s.

3. Bolt G. Dzh. Prakticheskoe rukovodstvo po upravleniyu sbytom: per. s angl. / G. Dzh Bolt. – M.: Ekonomika, 1991. – 271 s.
4. Vinograd's'ka A.M. Komertsiyne pidpriemnitstvo: suchasniy stan, strategii rozvitku: Monografiya / A.M. Vinograd's'kiy. – Kiyv: Tsentri navchal'noi literaturi, 2013. – 807 s.
5. Garkavenko S.S. Marketing. Pidruchnik. – 5-te vid. dop. / S.S. Garkavenko. – Kiiiv: Libra, 2008. – 720 s.
6. Kamilova S.R. Upravlinnya zbutovoyu diyal'nistyu / S.R. Kamilova, Yu.Yu. Yatsun // Problemi pidvishchennya efekтивности infrastrukturi. Zb.nauk. prats': Vip. 31. – Kiiiv: NAU, 2011. – S. 15-23.
7. Kindrats'ka G.I. Strategichniy menedzhment: Navch. posib. / G.I. Kindrats'ka. – K.: Znannya, 2007. – 366 s.
8. Kosenkov S.I. Marketinovi doslidzhennya: Navch. posib. / S.I. Kosenko. – K.: Skarbi, 2012. – 464 s.
9. Nesterenko S.S. Sutnist' zbutu v sistemi marketingu pidpriemstva / S.S. Nesterenko, I.Yu. Kutlina // International Scientific and Practical Conference "WORLD SCIENCE". – 2016. – № 1(5). – С. 76-79.
10. Primack T. Marketing: Textbook / TA Primack. – K.: MAUP, 2008. – 228 s.
11. Shpilik S. Upravlinnya zbutovoyu diyal'nistyu pidpriemstva / S. Shpilik // Galits'kiy ekonomichniy visnik. – 2012. – № 4(37). – S. 88-95.

УДК 005.332.4

Шляхи підвищення конкурентоспроможності підприємств олійно-жирового комплексу в умовах невизначеності зовнішнього середовища

Терлецька Ю.О.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економічної теорії, менеджменту і адміністрування
Чернівецького національного університету імені Ю. Федьковича

Бачинська Ю.О.

магістр
Чернівецького національного університету імені Ю. Федьковича

Марчук В.І.

магістр
Чернівецького національного університету імені Ю. Федьковича

У статті досліджено чинники забезпечення конкурентоспроможності вітчизняної олійно-жирової галузі; проведено аналіз показників, які визначають рівень конкурентоспроможності продукції, а також обґрунтовано шляхи підвищення конкурентоспроможності суб'єктів господарювання асоціації «Укроліяпром» в умовах невизначеності зовнішнього середовища.

Ключові слова: конкурентне середовище, конкурентні переваги, діагностування конкурентоспроможності, рівень конкурентоспроможності продукції, конкурентоспроможність підприємства.

Terletska Yu.O., Bachynska Yu.O., Marchuk V.I. ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ МАСЛО-ЖИРОВОГО КОМПЛЕКСА В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ

В статье исследованы факторы обеспечения конкурентоспособности отечественной масло-жировой отрасли; проведен анализ показателей, определяющих уровень конкурентоспособности продукции, а также обоснованы пути повышения конкурентоспособности хозяйствующих субъектов ассоциации «Укролияпром» в условиях неопределенности внешней среды.

Ключевые слова: конкурентная среда, конкурентные преимущества, диагностирование конкурентоспособности, уровень конкурентоспособности продукции, конкурентоспособность предприятия.

Terletska Yu.O., Bachynska Yu.O., Marchuk V.I. WAYS TO IMPROVE COMPETITIVENESS ENTERPRISES OF THE OIL-FAT COMPLEX IN CONDITIONS OF UNCERTAINTY OF THE EXTERNAL ENVIRONMENT

In the article factors of the competitiveness of the domestic oil and fat industry are investigated; the analysis of indicators that determine the level of competitiveness of products is carried out, and also ways of increase in competitiveness of subjects of managing of «Ukroliaprom» association in the conditions of uncertainty of the external environment are proved.

Keywords: competitive environment, competitive advantages, diagnosis of competitiveness, the level of competitiveness of products, competitiveness of the enterprise.

Постановка проблеми у загальному вигляді. У сучасних умовах функціонування вітчизняних суб'єктів господарювання має місце тенденція підвищення ролі стратегічної поведінки, яка дає можливість підприємствам виживати у конкурентній боротьбі. Однією з основних проблем, від якої залежить їхня прибутковість, є підвищення рівня конкурентоспроможності продукції та суб'єкта господарювання в цілому. Саме вказаний показник є основною умовою успішної конкуренції підприємства на ринку в умовах турбулентного зовнішнього середовища. Динамічні зміни умов функціонування підприємств у конку-

рентному середовищі, зростаюча диференціація потреб та зміна уподобань споживачів, інтернаціоналізація бізнесу, розвиток інформаційних мереж, доступність сучасних технологій, а також низка інших чинників призвели до суттєвого підвищення значення діагностування конкурентоспроможності суб'єкта господарювання як чинника його сталого розвитку у довгостроковій перспективі.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. У галузі стратегічного управління конкурентоспроможністю суб'єктів господарювання наявні плідні здобутки зарубіжних вчених: А. Бранденбургера, Е. Дихтля, С. Дібба,

Р. Джейя, Дж. Еткінсона, Ж. Ламбена, Г. Мінцберга, Б. Нейлбаффа, М. Портера, К. Прахалада, А. Томпсона, А. Стрікланда, М. Уорда, Г. Хамела. Серед вітчизняних учених, наукові дослідження яких присвячені вказаній проблемі, насамперед, слід відзначити Л. Балабанову, І. Должанського, І. Ігнатієву, Г. Кіндрацьку, П. Клівця, Г. Осовську, В. Пономаренка, К. Редченко, Г. Селезньову, В. Сладкевича, В. Холод, З. Шершньову та багатьох інших науковців.

Виділення невіршених раніше частин загальної проблеми. Конкурентна ситуація, в якій сьогодні доводиться здійснювати виробничо-господарську діяльність вітчизняним підприємствам олійно-жирової галузі промисловості є доволі нестабільною, хиткою, непрогнозованою і абсолютно не позбавленою впливу несприятливих зовнішніх чинників. З огляду на викладене вище, суб'єкт господарювання постає абсолютно незахищеним у конкурентному просторі. Відсутність досконалих методів державного регулювання та сприятливої політики протекціонізму поглиблює і без того доволі складну ситуацію. В таких умовах підприємству доводиться розраховувати лише на себе, залучивши до своєї діяльності досвідчених спеціалістів, здатних моделювати варіативний розвиток суб'єкта господарювання в конкурентному середовищі та прогнозувати наслідки ухвалених управлінських рішень.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті полягає в обґрунтуванні напрямів підвищення конкурентоспроможності підприємства в умовах циклічного коливання економічної кон'юнктури, пов'язаної з дією важко прогнозованих чинників зовнішнього середовища.

Виклад основного матеріалу дослідження. Конкурентоспроможність означає здатність досягати найкращих результатів у будь-якій справі, властивість конкретного суб'єкта господарювання краще за інших задовольняти потреби споживачів. У економічній науці конкурентоспроможність означає відповідність вимогам ринку, адекватність потребам споживачів, здатність конкурувати на всіх рівнях економічного життя: продукції, підприємства, регіону, національної економіки [1; 2; 4].

У процесі підвищення конкурентоспроможності продукції слід виходити з того, що вона оцінюється шляхом порівняння двох чи більше аналогів; при її оцінці враховуються не всі властивості, а лише ті, які викликають

інтерес у споживача, задовольняючи його потреби. Необхідно враховувати також те, що на конкурентоспроможність продукції впливають чинники макро- та мікрорівнів, які умовно поділяють на внутрішньопідприємницькі та зовнішньопідприємницькі чинники [2].

Оцінка конкурентоспроможності суб'єкта господарювання є складним багатофакторним завданням, зміст якого можна звести до виявлення найбільш важливих показників конкурентоспроможності та їхнього інтегрування. У сучасних умовах в Україні загальноживотної методики оцінки конкурентоспроможності підприємств не існує. Зарубіжний досвід вирішення вказаної проблеми не одержав належного висвітлення у фаховій літературі. Кожна компанія оцінює свою конкурентну позицію за власною методикою, а зміст та ефективність її застосування особливо не афішує.

Вітчизняний олійно-жировий комплекс – один з небагатьох сегментів економіки, який навіть в умовах поглиблення соціально-економічної кризи зумів не лише вистояти, але й зайняти провідні позиції на світовому ринку. Згідно з оцінками асоціації «Укроліяпром», у 2016 році питома вага експорту олійно-жирової продукції в загальному експорті товарів з України склала 13%, в експорті продукції АПК – 30%, в експорті продукції харчової промисловості – 70%. До найважливіших чинників, які сприяли прискореному розвитку галузі, насамперед, слід віднести наступне:

- збільшення зовнішнього попиту споживання соняшникової олії на основі щорічного зростання чисельності населення світу (від 1,1% до 1,5%);
- тенденція переважання здорового способу харчування українців шляхом зменшення споживання тваринних жирів та збільшення споживання рослинної олії;
- стійка тенденція до зростання технічного використання продуктів переробки олійних культур;
- підписання Угоди про асоціацію між Україною та ЄС, що дало можливість відміни 2% мита на українську соняшникову олію, внаслідок чого вітчизняна продукція стала конкурентоспроможнішою та доступнішою порівняно з продукцією закордонних товаровиробників.

Потужності з переробки насіння олійних культур у 2017 році, за прогнозами, перевищать 18 млн. тонн, що дає змогу переробляти весь вирощений урожай. Однак, ще станом на 1 січня 2015 року мав місце диспаритет між наявними переробними

потужностями, які на той час становили 15,232 млн. т переробки насіння олійних культур на рік, і сировинною базою, яка з урожайністю соняшника на рівні 19-20 ц/га становила 10-11 млн. т в рік. Тобто наявна нестача сировини майже у 5 млн. т на рік змушує підприємства олійно-жирової галузі простоювати, що негативно позначається на економічних показниках їхньої виробничо-господарської діяльності [6].

Незважаючи на те, що за останні роки значно зросли потужності з переробки ріпаку та сої (на 2 млн. та 3,5 млн. тонн на рік відповідно), завантаженість вітчизняних потужностей з переробки вказаних культур не перевищує 30%. Цей факт викликає занепокоєння та потребує, на думку експертів, більш виважених заходів експортної політики щодо олійної сировини. В Україні діє мито лише на соняшник та льон у розмірі 10%, на інші олійні культури воно відсутнє. У сучасних умовах основні конкуренти України на ринку насіння олійних культур займають протилежну позицію відносно експортного мита. Наприклад, уряд Аргентини у 2013 році збільшив експортне мито на насіння олійних культур з 32% до 39%, в Росії воно становить 9,88%, але не менше 14,81 євро за тонну. З огляду на викладене вище, Україна також повинна дбати про захист внутрішнього ринку сировини для переробних підприємств. З цією метою введення експортного мита на сою та ріпак, а також збільшення експортного мита на насіння соняшника сприятимуть ефективнішому використанню сировини та більш повному завантаженню створених виробничих потужностей.

Особливості діагностування та забезпечення конкурентоспроможності підприємств олійно-жирового комплексу розглянемо на прикладі Приватного акціонерного товариства «Чернівецький олійно-жировий комбінат», яке входить до складу виробничого комплексу промислової групи «Віойл».

Основними конкурентами-товаровиробниками, продукція яких представлена у торговельній мережі Чернівців та Чернівецької області є такі підприємства: «Чумак» (м. Каховка), «Стожар» (ТОВ «Приколотнянський ОЕЗ», смт. Приколотне, Харківська обл.), «Щедрий дар» (ПАТ «Полтавський ОЕЗ» – КЕРНЕЛ ГРУП), «Суперово» (ТОВ «АВІС», м. Вінниця), «Майола» (ПП «Оліяр», с. Ставчани, Львівська обл.), «Олейна» (ПРАТ «Дніпропетровський ОЕЗ», м. Дніпро), «GARNA» (ТДВ «Укроліяпродукт», м. Зіньків, Полтавська

обл.), «Золота» (ТОВ «Приколотнянський ОЕЗ», смт. Приколотне, Харківська обл.).

Економічні наслідки виробничо-господарської діяльності ПАТ «Чернівецький олійно-жировий комбінат» за 2014-2016 роки свідчать про те, що чистий дохід (виручка) від реалізації продукції у 2016 році знизився порівняно з 2015 роком на 9,99% і складає у поточному році 166965 тис. грн. Це пояснюється, насамперед, суттєвим зростанням усіх статей витрат на виробництво та реалізацію продукції за досліджуваний період. Так, наприклад, собівартість реалізованої продукції у 2016 році зросла на 8,52% і складає 166206 тис. грн., матеріальні витрати збільшилися на 13,69% (26559 тис. грн); витрати на оплату праці зросли на 2,84% і становлять, відповідно, 32716 тис. грн.; адміністративні витрати зросли на 26,67%, і складають 15660 тис. грн.; витрати на збут у 2016 році збільшилися на 20,49% (9524 тис. грн) порівняно з 2015 роком [7].

Важливим завданням ефективного функціонування Приватного акціонерного товариства «Чернівецький олійно-жировий комбінат» на ринку є визначення конкурентоспроможності його продукції. Конкурентоспроможність продукції є вагомим критерієм доцільності виходу підприємства на ринок, умовою ефективного здійснення господарських операцій і складовою вибору засобів та методів проведення виробничої діяльності. Забезпечення високої конкурентоспроможності продукції є запорукою комерційного успіху підприємства.

Конкурентоспроможність продукції ПАТ «Чернівецький олійно-жировий комбінат» характеризують показники попиту на неї, а економічний ефект визначається величиною отриманого прибутку від реалізації продукції на ринку. Крім того, рівень конкурентоспроможності продукції досліджуваного суб'єкта господарювання визначають такі економічні показники, як:

- динаміка продажу продукції у вартісному та натуральному виразі;
- рентабельність реалізації продукції на ринку;
- відношення обсягів реалізованої продукції до вартості матеріально-виробничих запасів;
- відношення обсягів реалізованої продукції до обсягів нереалізованої продукції;
- відношення обсягів реалізованої продукції до дебіторської заборгованості;
- кількість замовлень на виготовлення продукції, обсяг яких характеризує рівень попиту на неї;

- завантаження виробничих потужностей виготовлення продукції;
- обсяги та напрями капіталовкладень.

Проведена діагностика конкурентоспроможності продукції ПАТ «Чернівецький олійно-жировий комбінат» свідчить про те, що динаміка продажу продукції досліджуваного підприємства має тенденцію до зниження (на 18521 тис. грн. у 2016 році порівняно з 2015 роком); рентабельність реалізації продукції вказує на зниження конкурентоспроможності продукції ПАТ «Чернівецький олійно-жировий комбінат» на 20,64 %. Показник відношення обсягів реалізованої продукції до вартості матеріально-виробничих запасів має тенденцію до зниження у 2016 році на 1,77. Це свідчить про уповільнення оборотності запасів через зниження попиту на продукцію. Відношення обсягів реалізованої продукції до обсягів нереалізованої продукції ПАТ «Чернівецький олійно-жировий комбінат» демонструє зниження його значення, а це означає скорочення попиту на продукцію підприємства. Відношення обсягів реалізованої продукції до дебіторської заборгованості протягом 2015-2016 років скоротилось на 24,4, що підтверджує зниження попиту на продукцію, а також зростання розміру кредиту досліджуваного підприємства та його дебіторської заборгованості. Завантаження виробничих потужностей ПАТ «Чернівецький олійно-жировий комбінат» складало у 2016 році 94,1% порівняно з 95,2 % у 2015 році. Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги досліджуваного суб'єкта господарювання зросла у 2016 році на 5410 тис. грн. і складає 6686 тис. грн. [7].

Проведений аналіз конкурентоспроможності продукції досліджуваного підприємства безпосередньо впливає на його загальну конкурентоспроможність. Викладене вище стало підставою для визначення конкурентоспроможності Публічного акціонерного товариства «Чернівецький олійно-жировий комбінат». Оскільки Публічне акціонерне товариство «Чернівецький олійно-жировий комбінат» входить до виробничого комплексу промислової групи «Віойл» разом із Вінницьким олійно-жировим комбінатом, то в якості базових показників застосовано та порівняно його показники. Проведені розрахунки свідчать про те, що загальний показник конкурентоспроможності ПАТ «Чернівецький олійно-жировий комбінат» має нижче значення (9,90) порівняно з показником конкурентоспроможності ПАТ «Вінницький олійно-жировий комбінат» (11,63).

Діагностика конкурентоспроможності досліджуваного суб'єкта господарювання є склад-

ним багатофакторним завданням, що зводиться до виявлення найбільш важливих його показників. У сучасних умовах в Україні єдиної методики оцінювання конкурентоспроможності підприємств та продукції, що виготовляється ними, не існує. Тому, кожне підприємство, в тому числі і Приватне акціонерне товариство «Чернівецький олійно-жировий комбінат», оцінює власну конкурентну позицію за власною специфічною методикою. Досліджуваний суб'єкт господарювання на нинішньому етапі свого розвитку застосовує стратегію низьких витрат. Вона базується на зменшенні витрат на виробництво продукції порівняно з товаровиробниками-конкурентами олійно-жирової галузі.

За результатами проведеного SWOT-аналізу встановлено, що досліджуване підприємство має ряд сильних сторін і можливостей на олійно-жировому ринку, які дозволили запропонувати конкретні стратегічні заходи з потенціювання зазначених сторін і можливостей за умови врахування і обмеження впливу слабких сторін і загроз, що забезпечить ПАТ «Чернівецький олійно-жировий комбінат» конкурентні переваги. До них, на нашу думку, слід віднести наступне: великий досвід роботи у олійно-жировій галузі (підприємство працює з 1928 року); сильну позицію у специфічних ринкових сегментах; добре вивчений ринок, потреби покупців; випуск високоякісної продукції внаслідок посиленого контролю за якістю сировини і готової продукції (застосовується система HACCP); власну інфраструктуру збутової мережі; постійні обсяги переробки незалежно від сезону; досконалу систему стимулювання праці та соціальних гарантій; специфічну технологію виробничого процесу, що дозволяє виготовляти олію навіть із низькоолійних культур.

Одним з дієвих напрямів підвищення конкурентоспроможності продукції досліджуваного суб'єкта господарювання є проект його реконструкції. Промислова група ViOil підготувала проект масштабної реконструкції ПАТ «Чернівецький олійно-жировий комбінат», в результаті якої підприємство зможе переробляти всі види олійних культур: соняшник, сою, ріпак та льон. Така диверсифікація дозволить рівномірно завантажувати потужності досліджуваного підприємства протягом всього року. Після реконструкції на першому майданчику ПАТ «Чернівецький олійно-жировий комбінат» за добу зможе переробляти 1,8 тис. тонн насіння соняшнику або 1,35 тис. тонн ріпаку, або 700 тонн льону. На другому майданчику

планується переробляти 1,6 тис. тонн сої на добу. Сьогодні потужності підприємства складають 460 тонн насіння соняшнику на добу. ViOil також запланував реконструкцію логістичної інфраструктури підприємства. Йдеться про збільшення потужностей з приймання сировини, будівництво нових складів для її зберігання, а також елеватора для зберігання шроту, встановлення нових баків для зберігання рослинної олії, оновлення парогенеруючого комплексу та інженерних технологічних мереж. Високоякісне насіння соняшнику, сої та ріпаку забезпечать компанії високий вихід готової продукції, а близькість кордону з Євросоюзом дозволить активно експортувати олію та шрот без зайвих витрат на логістику [7].

Висновки з цього дослідження. Проблема підвищення конкурентоспроможності має декілька аспектів: технічний, організаційний, економічний, соціальний, психологічний, юридичний (правовий), комерційний. І хоча всі вони утворюють єдину систему забезпечення конкурентоспроможності, існує черговість у вирішенні завдань кожного з аспектів з урахуванням їхньої вагомості. Саме вона формує напрями підвищення конкурентоспроможності продукції як підприємств асоціації «Укроліяпром», так і Приватного акціонерного товариства «Чернівецький олійно-жировий комбінат», зокрема. До них, насамперед, слід віднести:

- цінову політику підприємств щодо забезпечення високої конкурентоспроможності продукції на ринку;
- інвестиційну політику суб'єктів господарювання щодо випуску конкурентоспроможної продукції;

- оподаткування підприємств, що виготовляють та реалізують конкурентоспроможну продукцію;
- кредитну політику держави і банківських структур щодо підприємств, які випускають конкурентоспроможну експортну продукцію;
- регулювання фінансового обліку;
- регулювання імпорту продукції;
- антимонопольну політику.

Потенційними чинниками конкурентного успіху Приватного акціонерного товариства «Чернівецький олійно-жировий комбінат» на ринку, не зважаючи на скрутне становище за підсумками його виробничо-господарської діяльності протягом 2016-2017 років, можуть стати такі чинники:

- можливість впровадження нових технологій у виробничо-господарську діяльність підприємства;
- спроможність досліджуваного підприємства до розробки нових видів продукції та модернізації існуючих;
- ефективність виробництва продукції з низькими витратами внаслідок застосування підприємством стратегії низьких витрат;
- можливість впровадження управлінських ноу-хау;
- наявність кваліфікованої робочої сили;
- гнучкість виробництва;
- стабільні стосунки між працівниками підприємства (чисельність персоналу ПАТ «Чернівецький олійно-жировий комбінат» не змінювалась протягом 2016-2017 років);
- сприятливий імідж (позитивна репутація досліджуваного суб'єкта господарювання у покупців).

ЛІТЕРАТУРА:

1. Величко Є.І. Сучасні підходи до розуміння сутності поняття «конкурентоспроможність підприємства» / Є.І. Величко // Вісник ХНАУ. Серія: Економічні науки. – 2015. – № 2. – С. 221-227.
2. Детермінанти конкурентоспроможності соціально-економічних систем: монографія [за заг. ред. проф. Галушки З.І.] – Чернівці: ЧНУ, 2015. – 304 с.
3. Іванова М.І. Порівняльна характеристика методів оцінки конкурентоспроможності / М. І. Іванова, О. Е. Маркус // Економічний простір. – 2011. – № 48/2. – С. 189-196.
4. Конкурентоспроможність підприємства: оцінка рівня та напрями підвищення : монографія / за заг. ред. О.Г. Янкового]. – Одеса: Атлант, 2013. – 470 с.
5. Маслак О.І. Конкуренція: її сутність та особливості в умовах глобалізації / О.І. Маслак, Л.А. Квятковська, П.К. Кулінічев // Технологический аудит и резервы производства. – 2014. – № 3 (3). – С. 57-61.
6. Офіційний сайт асоціації «Укроліяпром» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukroilprom.org.ua>
7. Публічна статистична звітність ПАТ «Чернівецький олійно-жировий комбінат».
8. Тарнавська Н.П. Управління конкурентоспроможністю підприємств: теорія, методологія, практика / Н.П. Тарнавська. – Тернопіль: Економічна думка, 2008. – 570 с.

REFERENCES:

1. Velychko Ye.I. (2015). Modern approaches to understanding the essence of the concept of «enterprise competitiveness». Visnyk KhNAU. Seriya: Ekonomichni nauky. [Bulletin KhAU. Series: Economic Sciences], vol. 2, pp. 221-227. (in Ukr.).
2. Halushka Z.I. (2015). Determinanty konkurentospromozhnosti sotsial'no-ekonomichnykh system. [Determinants of competitiveness of social and economic systems]. ChNU, Chernivtsu, 304 p. (in Ukr.).
3. Ivanova M. I., Markus O. E. (2011). Comparative characteristic of evaluation methods of competitiveness. Ekonomichnyy prostir. [Economic space], vol. 48/2, pp. 189-196. (in Ukr.).
4. Yankovyy O.H. (2013). Konkurentospromozhnist' pidpryyemstva: otsinka rivnya ta napryamy pidvyshchennya. [Business competitiveness: assessment of level and direction of increase]. Atlant, Odessa, 470p. (in Ukr.).
5. Maslak O.I., Kvyatkovs'ka L.A., Kulinichev P.K. (2014). Competition: its essence and features in the conditions of globalization. Tekhnolohycheskyy audyt y rezervi proyzvodstva. [Technological audit and production reserves], vol. 3 (3), pp. 57-61. (in Ukr.).
6. Ofitsiyyny sayt asotsiatsiyi «Ukroliyprom». [The official site of the «Ukroliyprom» Association]. Electronic resource, Access mode: <http://www.ukroilprom.org.ua> (in Ukr.).
7. Publichna statystychna zvitnist' PAT «Chernivets'kyi oliyno-zhyrovyy kombinat». [Public statistical report of PJSC «Chernivec'kiy oliyno-zhiroviy kombinat»] (in Ukr.).
8. Tarnavs'ka N.P. (2008). Upravlinnya konkurentospromozhnisty pidpryyemstv: teoriya, metodolohiya, praktyka. [Management of competitiveness of the entities: theory, methodology, practice]. Ekonomichna dumka, Ternopil, 570p. (in Ukr.).

УДК 658.15

Трансформація сучасної системи фінансового менеджменту підприємств

Ткаченко І.П.

кандидату економічних наук,
доцент кафедри фінансів та обліку
Дніпровського державного технічного університету

У статті висвітлені питання, які стосуються змісту та шляхів трансформації системи фінансового менеджменту підприємств в контексті формування механізму забезпечення стратегії їх інноваційного розвитку й пошуку шляхів його удосконалення. Враховуючи, що необхідний рівень поточної і перспективної достатності конкурентних переваг підприємства забезпечується через управлінські компетенції, питанням організаційних здатностей та компетенцій підприємства, формування системи фінансового контролінгу як найбільш впливових чинників його успішного довгострокового розвитку приділена особлива увага.

Ключові слова: трансформація, фінансовий менеджмент, функції, функціональні завдання, стратегії, інструменти, інноваційний розвиток, управлінські компетенції, інноваційна поведінка.

Ткаченко И.П. ТРАНСФОРМАЦИЯ СОВРЕМЕННОЙ СИСТЕМЫ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье освещены вопросы, касающиеся содержания и путей трансформации системы финансового менеджмента предприятий в контексте формирования механизма обеспечения стратегии их инновационного развития и путей его усовершенствования. Учитывая, что необходимый уровень текущей и перспективной достаточности конкурентных преимуществ предприятия обеспечиваются управленческими компетенциями, вопросам организационных способностей и компетенций предприятия, формирования системы финансового контроллинга как наиболее влиятельных факторов его успешного развития уделено особое внимание.

Ключевые слова: трансформация, финансовый менеджмент, функции, функциональные задания, стратегии, инструменты, инновационное развитие, управленческие компетенции, инновационное поведение.

Tkachenko I.P. TRANSFORMATION OF MODERN SYSTEM OF FINANCIAL MANAGEMENT OF ENTERPRISES

In the article the lighted up questions that touch maintenance and ways of transformation of the system of financial management of enterprises in the context of forming of mechanism of providing of strategy them innovative development and search of ways of his improvement. Taking into account, that the necessary level of current and perspective sufficientness of competitive edges of enterprise is provided through administrative competences, by the question of organizational capabilities and competences of enterprise, forming of the system of financial controling as the most influential factors him successful long-term development the special attention is spared.

Keywords: transformation, financial management, functions, functional tasks, strategies, instruments, innovative development, administrative competences, innovative behavior.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сьогодні основним рушієм прогресу, без якого неможливий розвиток, є впровадження інновацій. Використання результатів інноваційної діяльності має слугувати додатковим каталізатором реалізації стратегії соціально-економічного розвитку держави. У найближчій та довгостроковій перспективі врахування інноваційного чинника стає вирішальною умовою подальшого функціонування сучасних економічних систем та економіки України зокрема. Однак, як зазначено у Постанові Верховної Ради України № 182-VIII від 11.02.2015 р. «Про Рекомендації парламентських слухань на тему: «Про стан та законодавче забезпечення розвитку науки та науково-технічної сфери держави»,

в Україні за роки незалежності наука втратила функції впливу на соціально-економічний розвиток держави, до критичного рівня знизився показник вітчизняного науково-технічного потенціалу, що стало загрозою національній безпеці України. Проблема має системний характер і обумовлена загальними принципами організації соціально-економічної діяльності України [1, с. 2]. Вирішення питань реалізації системних перетворень у відновленні конкурентних позицій держави на європейському та світовому ринках, підвищення рівня її конкурентоспроможності, реалізації потужного науково-технічного та соціального потенціалу України можливе лише за умови економічного зростання на основі інноваційного типу розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням управління стратегічним та інноваційним розвитком підприємств присвячені дослідження таких закордонних та вітчизняних науковців, як І. Ансофф, Л. Антонюк, В. Аньшина, В. Василенко, Н. Гончарова, А. Грінюв, П. Друкер, С. Ілляшенко, Н. Краснокутська, О. Кузьмін, Р. Моборн, Ф. Ніксон, І. Павленко, М. Портер, І. Роджерс, Дж. Стрікланд, А. Томпсон, Р. Фатхутдінова, К. Фрімен, В. Чубай, Г. Швиденко, З. Шершньова, Й. Шумпетер та інші.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Широке коло питань, які стосуються визначення шляхів трансформації сучасної системи фінансового менеджменту підприємств в контексті формування механізму забезпечення стратегії їх інноваційного розвитку в системі інституційної структури формування інноваційної поведінки ще недостатньо досліджені. Все це обумовлює актуальність цього дослідження.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є вивчення сучасної системи фінансового менеджменту підприємств, визначення шляхів її трансформації в контексті формування механізму забезпечення стратегії їх інноваційного розвитку та пошук шляхів його удосконалення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Передумовою соціально-економічного зростання країни є розвиток інноваційного підприємництва, яке можливе за умов подолання кризового стану вітчизняних підприємств та досягнення стабільного стану економіки країни. Однак, недофінансованість інноваційної діяльності, відсутність ефективного управління фінансовими потоками, розбалансованість джерел їх формування – питання, які потребують наукових підходів у вирішенні як на рівні окремого підприємства, так і на рівні державного сектору управління.

Розвиток будь-якої економічної системи спирається на два найважливіші чинники: достатнє забезпечення фінансовими ресурсами і струнку систему управління. Це означає, що в ринковій економіці різко зростає роль фінансового менеджменту. Нагальність інноваційного розвитку економіки України зумовлює потребу всебічного дослідження проблем формування та використання фінансових ресурсів, як основи фінансового забезпечення господарської діяльності підприємств. За таких умов важливим стає застосування сучасних механізмів, принципів, ефективних методів, інструментів в

управлінні підприємствами для фінансування необхідного обсягу витрат та забезпечення бажаного рівня доходів.

На нинішньому етапі розвитку в Україні відбуваються глобальні зміни і в управлінні, головною метою якого є підвищення ефективності діяльності й водночас збереження стабільності та фінансової незалежності суб'єкта господарювання в умовах, які постійно змінюються. Однак, як свідчать дані Держкомстату України, частка збиткових вітчизняних підприємств є значною. Загальні обсяги їхніх збитків у 2009 році – після спалаху світової фінансово-економічної кризи перевищували обсяги отриманих прибутків в цілому по Україні на 45011,3 млн. грн.

У 2010-2012 роках частка збиткових підприємств зросла до 41,3%, однак, у 2012 році отримано кумулятивний фінансовий результат до оподаткування 122210 млн. грн. – найвищий за весь аналізований період. Найбільші кумулятивні збитки отримані у 2014 році – у сумі 523587 млн. грн. та у 2015 році – 340126 млн. грн. У 2015 році – сума перевищення збитків підприємств України над прибутками становить 22875 млн. грн. Аналогічною є тенденція фінансових результатів промислових підприємств, які акумулюють 35-55% збитків усіх підприємств України.

По Дніпропетровській області, незважаючи на загальне скорочення кількості підприємств, які отримали збитки, у 2016 році отримано найвищий негативний фінансовий результат – 178796,2 млн. грн., або 32,68% від загального негативного фінансового результату підприємств України. Кумулятивні збитки – 128388,4 млн. грн. більше ніж у п'ять разів перевищують негативний кумулятивний результат підприємств України в цілому. Враховуючи результати здійснених розрахунків можна засвідчити кризу ефективності діяльності майже 30% вітчизняних підприємств.

Слід зазначити, що для вітчизняних підприємств є характерною також криза платоспроможності, пов'язана з тим, що на сучасному етапі Україна переживає вплив наслідків світової економічної та фінансової кризи, посиленої ескалацією українсько-російського конфлікту. Цей процес супроводжується невирішеними проблемами управління дебіторською та кредиторською заборгованістю, які постали особливо гостро, що пов'язано з несвоєчасністю платежів, повернення боргів у неповному обсязі, виникнення сумнівних боргів, що має суттєвий вплив на стійкість

фінансового стану як окремо взятого підприємства, окремого регіону, так і країни в цілому.

З таблиці 2 видно, що протягом 2008-2015 років інтенсивність зростання дебіторської заборгованості українських підприємств змінювалися значними темпами: з 15,9% – у 2009 р. до 28,2% – у 2015 р. (за 2016-2017 роки дані відсутні). Починаючи з 2008 року, сума дебіторської заборгованості українських підприємств перевищує обсяг ВВП: у 2009 р. – на 21,1%, у 2015 р. – на 23,7%, у 2016 р. – на 26,6%. Темпи росту кредиторської заборгованості приблизно такі як і темпи росту дебіторської заборгованості. Протягом 2008-2015 років сума кредиторської заборгованості українських підприємств (без урахування результатів діяльності банків та бюджетних установ) зростала значними темпами на 31,3% – у 2008р., у 2015 році – зросла на 26,7%. Тривалий час сума кредиторської заборгованості українських підприємств перевищує ВВП: у 2007 р. – на 15,5,7%, у 2015 р. – на 10,4% (дані за 2016-2017 роки відсутні). Загалом, за даними Держкомстату України, станом на 01.01.2016 року обсяг ВВП становив 1988544 млн. грн., дебіторська заборгованість – 2517203,5 млн. грн., кредиторська заборгованість – 2196263,4 млн. грн.

Протягом усього аналізованого періоду кредиторська заборгованість підприємств значно перевищувала суми дебіторської заборгованості (рис. 1).

Побудовані тренди експоненціального згладжування темпів зростання часток кредиторської та дебіторської заборгованості у ВВП на 2016 – 2018 роки мають невітні негативні тенденції до їх збільшення. Зменшення ж темпів зростання дебіторської та кредиторської заборгованості викликане, в першу чергу, скороченням обсягів виготовлення і реалізації продукції підприємств.

Як свідчать розрахунки, зведені у таблиці 2, протягом 2008-2013 років розмір коефіцієнта співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованостей незначно коливався у межах від 0,82 до 0,87. У 2014-2015 роках значення цього показника становить 1,13 та 12,15 відповідно.

За умов інфляційного знецінення коштів, зниження обсягів виробництва, зростання цього показника матиме нищівний вплив на платоспроможність та ліквідність підприємств та засвідчуватиме, в решті решт, лише перевищення відпускної ціни продукції над собівартістю.

Вважаємо, що така динаміка викликана рядом негативних факторів: погіршенням платіжних можливостей покупців продукції, постійно зростаючою конкуренцією, консолідацією посередників збутової діяльності всередині країни, надзвичайно високими та неконтрольованими темпами інфляції, невідповідністю між стадіями руху оборотного капіталу підприємств різних галузей.

Слід особливо зазначити, що вплив воєнних дій на сході нашої країни завдає нищівного удару на стан економічної системи в цілому і на розвиток науки та науково-технічної сфери зокрема.

2014 рік увійшов в історію незалежної України як рік найскладніших випробувань. Україна зазнала територіальних втрат, постала перед загрозою економічного колапсу і втрати державності внаслідок агресії з боку ядерної держави – Росії.

Під впливом подій 2014-2017 років, поточна економічна ситуація характеризується подальшим занепадом [2, с. 2]. Нинішнє українсько-російське протистояння вже справляє серйозний вплив на фінансову ситуацію в обох країнах і макроекономічні аспекти їхнього розвитку. В Україні це є безпосереднім наслідком українсько-російського протистояння, в російській економіці такі зміни більшою мірою відбуваються під впливом економічних санкцій. Нинішнє протистояння з Росією завдає збитків Україні [3, с. 8].

Серед основних факторів, що обумовлюють економічні тенденції у 2015 – 2016 роках є: низький зовнішній та внутрішній попит унаслідок гальмування економічного зростання; зниження купівельної спроможності населення внаслідок зменшення реальних доходів; ускладнення відносин з основними торговельними партнерами та відтік інвестицій. Комплексна взаємодія показників за відсутності належних заходів стабілізації ситуації призводить до підсилення процесів занепаду економіки [4, с. 2].

Саме на реальному секторі економіки відобразився нищівний удар від збройного протистояння. Окрім цього в сучасній економіці, яка характеризується стійкими інфляційними тенденціями, схильністю до кризових явищ, дефіцитом ресурсів, загостренням конкуренції на традиційних ринках, зростанням соціальних потреб, а відтак і зарплатної та податкової складової в собівартості продукції, що своєю чергою обумовлює перманентне зростання цін та інфляцію, єдиним способом забезпечення підприємствам можливості як

Таблиця 1

Фінансові результати діяльності підприємств України за 2009-2016 роки (млн. грн.)

Показники	Фінансовий результат до оподаткування	Підприємства, які отримали прибуток		Підприємства, які отримали збиток	
		у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат	у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат
В цілому по Україні					
2009 рік - всього	-45011,3	60,1	143706,6	39,9	188717,9
Промисловість	-4760,7	59,7	43697,4	40,3	48458,1
2010 рік - всього	58334,0	59,0	212008,6	41,0	153674,6
Промисловість	31221,1	58,7	68933,1	41,3	37712,0
2011 рік - всього	122210,0	65,1	272726,2	34,9	150516,2
Промисловість	58892,4	62,6	107006,8	37,4	48114,4
2012 рік - всього	101884,7	64,5	277938,5	35,5	176053,8
Промисловість	21353,4	62,4	86504,1	37,6	65150,7
2013 рік - всього	29283,2	65,9	234513,7	34,1	205230,5
Промисловість	13698,3	63,3	81336,9	36,7	67638,6
2014 рік - всього	-523587,0	66,3	334517,3	33,7	858104,3
Промисловість	-166414,0	63,3	76253,3	36,7	242667,3
2015 рік - всього	-340126,6	73,7	475321,2	26,3	815447,8
Промисловість	-181360,9	72,9	90315,9	27,1	271676,8
2016 рік - всього	-22875,0	73,4	524157,0	26,6	547032,0
Промисловість	-11841,0	72,7	140764,6	27,3	152605,6
2017 рік 9 міс. всього	237767,9	70,3	368629,9	29,7	130862,0
Промисловість	97335,6	69,5	171717,3	30,5	74381,7
По Дніпропетровській області					
2009 рік	-5833,9	57,9	13493,7	42,1	19327,6
2010 рік	21157,5	57,2	39615,8	42,8	18458,3
2011 рік	24561,0	64,5	42954,8	35,5	18393,8
2012 рік	11649,8	62,9	33311,0	37,1	21661,2
2013 рік	-584,7	65,4	1263,9	34,6	1848,
2014 рік	-54878,6	65,7	31375,7	34,3	86254,3
2015 рік	-46590,6	74,2	34544,5	25,8	81135,1
2016 рік	-128388,4	73,4	50407,8	26,6	178796,2
2017 рік 9 міс.	41008,0	67,3	47623,8	32,7	6615,8

Таблиця 2
Динаміка часток дебіторської та кредиторської заборгованості підприємств у ВВП України протягом 2008-2015 рр.

Показники	01.01. 2009р.	01.01. 2010р.	01.01. 2011р.	01.01. 2012р.	01.01. 2013р.	01.01. 2014р.	01.01. 2015р.	01.01. 2016р.
Дебіторська заборгованість, млн. грн.	954606	1106143,6	1308084,8	1499971,5	1701397,3	1778103,7	1962772,1	2517203,5
Темпи зростання дебіторської заборгованості, %	137,9	115,9	118,3	114,7	113,4	104,5	110,4	128,2
Кредиторська заборгованість, млн. грн.	1093087,5	1293910,7	1552351,2	1839503,5	2065065,8	2169850,8	1733245,0	2196263,4
Темпи зростання кредиторської заборгованості, %	131,3	118,4	120,0	118,5	112,3	105,1	79,9	126,7
Перевищення кредиторської заборгованості над дебіторською, млн. грн.	138481,5	187767,1	244266,4	339532	363668,5	1391747,1	229527,1	-320940,1
ВВП, млн. грн.	948056	913345	1082569	1302079	1411238	1465198	1586915	1988544
Темпи зростання ВВП, %	131,5	96,3	118,5	120,3	108,4	103,8	108,3	125,4
Частка дебіторської заборгованості у ВВП, %	100,7	121,1	120,8	115,2	120,6	121,4	123,7	126,6
Частка кредиторської заборгованості у ВВП, %	115,3	141,7	143,4	141,3	146,3	148,1	109,2	110,4
Коефіцієнт співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості	0,87	0,85	0,84	0,82	0,82	0,82	1,13	1,15

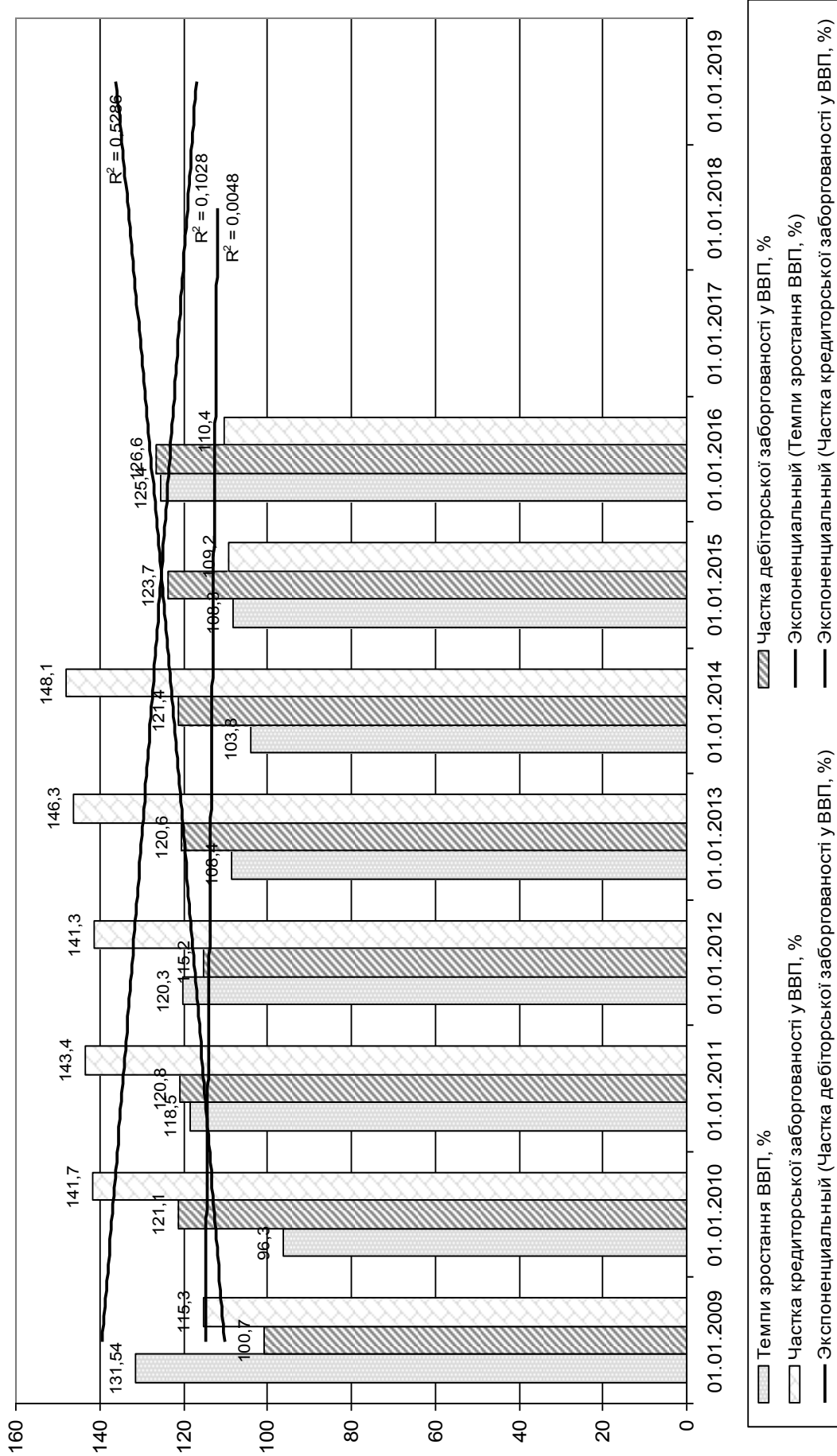


Рис. 1. Динаміка темпів змін ВВП України та часток дебіторської і кредиторської заборгованості у ВВП

* Розраховано за даними Держкомстату України

для простого відтворення, так і подальшого зростання на основі зміцнення їх конкурентоспроможності, є інновації, в тому числі у системі фінансового менеджменту.

Необхідність дослідження трансформації сучасної системи фінансового менеджменту, яка включає методи процесів формування, розміщення та використання фінансових ресурсів підприємств обумовлена, насамперед, основними принципами, пов'язаними з проблемами забезпечення ефективної діяльності та досягнення динамічної рівноваги із зовнішнім середовищем, пошуком шляхів підвищення ефективності діяльності підприємств за умов розвитку ринку та інтеграційних процесів, нових факторів їх успіху в конкурентному середовищі. Вибір оптимальної фінансової політики для підприємства повинен стати першочерговим завданням, бо саме від прийнятого рішення залежить наскільки ефективно та націлено будуть використовуватись фінансові ресурси.

Однак, слід зазначити, що на сучасному етапі розвитку економічних реалій в Україні та світі можна констатувати, що забезпечення довгострокового успіху підприємства вже визначається не тільки наявністю та/або можливістю залучення матеріальних і фінансових ресурсів. Ера зростання компанії внаслідок розвитку матеріальних активів закінчується.

В умовах відкритості ринків матеріальних ресурсів, розширення можливостей і подолання бар'єрів їх залучення суттєво зменшується їх значущість для забезпечення конкурентних переваг. Нині роль таких нематеріальних ресурсів як особиста репутація і талант топ-менеджерів, особливості організаційних відносин, формування корпоративної культури набувають першочергового значення.

Проте забезпечення підприємства такими ресурсами пов'язане з необхідністю, по-перше, визначення якісного складу відсутніх або недостатньо розвинутих нематеріальних активів, які забезпечують стратегічний успіх підприємства, по-друге, залучення та «інсталяції» їх у підсистеми організації (виробничу, організаційну, фінансову і т.п.), по-третє, збалансування складу, взаємозв'язку та кореляції впливів окремих елементів нематеріальних активів задля забезпечення успішного довгострокового розвитку компанії. Один з найпоширеніших поглядів на зазначену проблему ґрунтується на визначенні організаційних здатностей та компетенцій підприємства як найбільш впливових чинників його успішного довгострокового розвитку [5; 4].

За часів домінування технологічного погляду на природу підприємства як основної ланки економіки компетенції на рівні компанії (фірми, підприємства), як правило, не розглядалися. Розвитком класичної ресурсної теорії стала спроба дослідників визначити роль не тільки наявних ресурсів підприємства з фіксацією їх стану та відповідності зовнішнім умовам, а також виявити можливості підприємства використовувати ресурси для досягнення стратегічних завдань.

Необхідний рівень поточної і перспективної достатності конкурентних переваг забезпечується через управлінські компетенції. Зовнішній їх прояв відображено у функціях стратегічного та фінансового аспектів менеджменту, організаційної структури, процесах прийняття рішень та контролю та ін. Тому, вважаємо, що прояв управлінських компетенцій фінансового менеджменту визначається його основними функціями як управляючої системи та спеціальної області управління підприємством (рис. 2).

Таким чином, фінансовий менеджмент стає ефективною формою управління стратегією фінансового розвитку підприємства, за рахунок якого досягається ефективність використання наявних у розпорядженні підприємства грошових коштів, здійснюється пошук шляхів накопичення капіталу і перерозподілу фінансових ресурсів в найбільш перспективній сфері бізнесу або розширення масштабів діяльності. Фінансове управління включає в себе процедури різного рівня складності та відповідальності. Базовим рівнем є прийняття фінансового рішення щодо організації діяльності підприємства, перспектив розвитку та проведення відповідної фінансової політики.

Другий рівень – це організація системи фінансових відносин з іншими контрагентами, виконання різноманітних фінансових розрахунків, оформлення фінансових документів, складання звітності. Управління фінансами здійснюється за допомогою фінансового механізму, який включає в себе чотири основні елементи:

– правове забезпечення (закони, накази президента, постанови влади, накази та листи міністерств, юридичної особи) та нормативне регулювання (інструкції, нормативи, норми, методичні вказівки, інша нормативна документація);

– інформаційне забезпечення, склад системи якого визначається галузевими особливостями діяльності підприємства, їх організаційно-правовою формою функціонування,

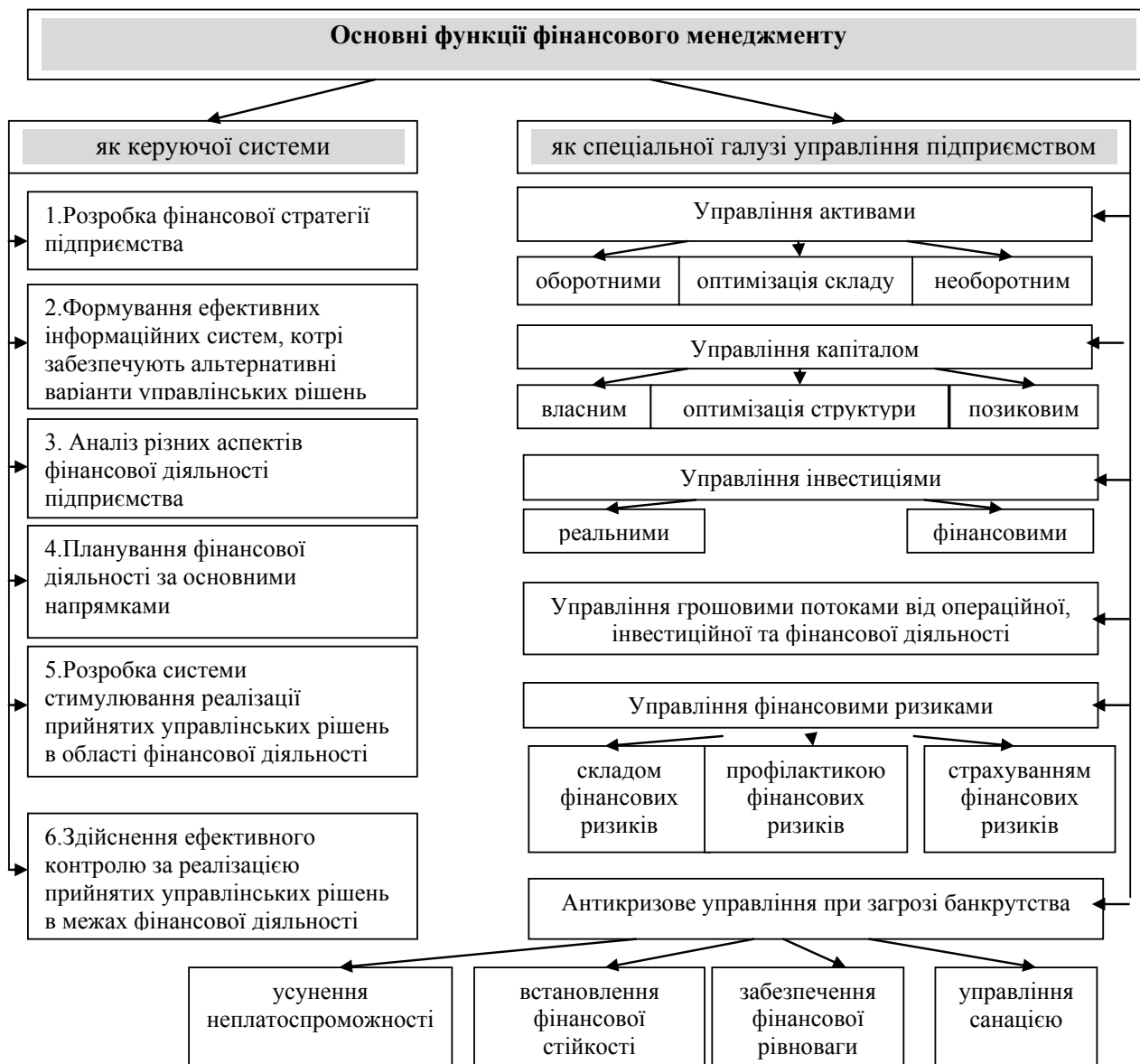


Рис. 2. Основні функції фінансового менеджменту

обсягом та ступенем диверсифікації діяльності, орієнтованого як на прийняття стратегічних рішень, так і на поточне управління фінансами підприємства;

– фінансові методи, до яких відносять: планування, прогнозування, інвестування, кредитування, самокредитування, система розрахунків, страхування, фондоутворення, здійснення різного роду фінансових операцій, взаємодія з органами державного управління тощо;

– фінансові важелі: прибуток, дохід, амортизаційні відрахування, фінансові санкції, ціна, орендна плата, дивіденди, відсоток, дисконт тощо.

Отже, фінансовий менеджмент дає необхідний набір методів для досягнення основної мети підприємства. З залишається необхід-

ним здійснити правильний вибір тих чи інших методів, адекватних досягненню поставлених цілям та вміти правильно їх застосовувати.

Істотним фактором, який зумовлює прийняття неправильних управлінських рішень, є відсутність на вітчизняних підприємствах ефективною системи контролінгу, яка сьогодні визначається як сукупність організаційних здатностей та компетенцій підприємства.

Порівнюючи і аналізуючи зміст визначень сутності контролінгу, даних різними дослідниками, можна дійти висновку, що контролінг є важливим засобом успішного функціонування підприємства, оскільки забезпечує менеджмент підприємства необхідною інформацією для прийняття управлінських рішень шляхом інтеграції процесів збору, обробки, під-

готовки, аналізу, інтерпретації інформації; надає інформацію для управління трудовими і фінансовими ресурсами; забезпечує виживання підприємства на рівнях стратегічного і тактичного управління; сприяє оптимізації залежності «виручка – затрати – прибуток».

Контролінг сприяє досягненню головної вартісної (монетарної) мети підприємства – оптимізації фінансового результату через максимізацію прибутку і цінності капіталу за гарантованої ліквідності. Водночас за допомогою контролінгу досягнення такої мети координується з досягненням соціальних і ринкових цілей та необхідними для цього заходами і ресурсами.

Контролінг відображає процес інтеграції традиційних методів обліку, аналізу, нормування й контролю в єдину систему одержання, обробки і узагальнення інформації для прийняття на її підставі управлінських рішень, зорієнтованих на досягнення не лише оперативних цілей у вигляді одержання прибутку того чи іншого обсягу, а й на глобальні стратегічні цілі. Організація цього процесу забезпечується через управлінські компетенції. На практиці вирізняють фінансовий контролінг, контролінг збуту, дивізіональний контролінг, контролінг виробництва та закупівель тощо.

Слід зазначити, що більшість методів та інструментів, характерних для фінансового контролінгу, – універсальні, тому вони можуть бути використані і в інших секторах контролінгу. У зв'язку з цим цілком логічним є дослідження визначення місця фінансового контролінгу в системі функцій фінансового менеджменту підприємства, особлива практична цінність функціонального інструментарію якого повнішою мірою виявляється при розробці та реалізації планів фінансового оздоровлення підприємства.

Фінансовий контролінг зорієнтований на функціональну підтримку фінансового менеджменту, що визначає його зміст та основні завдання. Провідною метою фінансового контролінгу є орієнтація управлінського процесу на максимізацію прибутку та вартості капіталу власників при мінімізації ризику та забезпеченні достатнього рівня ліквідності та платоспроможності підприємства на постійній основі.

Сьогодні впровадження ефективного контролінгу на підприємстві має бути спрямоване на досягнення стратегічних конкурентних переваг. Виділення стратегічних напрямків у фінансовому менеджменті ґрунтується на перспективному баченні динаміки та пото-

ків фінансових ресурсів, що забезпечують зростання капіталу та вартості підприємства в цілому.

З метою своєчасної ідентифікації факторів, які сигналізують про той чи інший напрям розвитку підприємства, оцінки окремих показників, внутрішніх і зовнішніх параметрів діяльності підприємства, оперативного виявлення та використання додаткових шансів його стабілізації, застосування превентивних заходів, доцільно впроваджувати систему раннього попередження та реагування, а також звертатися до можливостей оптимізації структури активів і джерел їх фінансування; використовувати досвід вітчизняних та зарубіжних практиків моделювання фінансових стратегій, одним з прикладів якої є матриці фінансової стратегії за Ж. Франшоном та І. Романе.

Залежно від виконуваних функцій і методологічної підтримки фінансовий контролінг поділяють на стратегічний та оперативний. У рамках стратегічного фінансового контролінгу зусилля фінансових служб підприємств концентруються на: визначенні стратегічних напрямів діяльності підприємства, стратегічних факторів успіху; розробці фінансової стратегії підприємства з урахуванням його стратегічних цілей; визначення горизонтів планування в розрізі його основних показників; забезпечення інтеграції довгострокових стратегічних цілей та оперативних завдань, ефективність якої визначається величиною розриву між стратегічними цілями та реальними можливостями підприємства.

Найважливішими завданнями стратегічного контролінгу є забезпечення життєздатності підприємства в довгостроковому періоді на основі застосування управлінських компетенцій в управлінні існуючим потенціалом та створення додаткових факторів успіху. До основних інструментів стратегічного контролінгу належать аналіз слабких і сильних сторін, побудова стратегічного балансу, портфельний аналіз, організаційний аналіз; функціонально-вартісний аналіз, модель життєвого циклу, система раннього попередження та реагування, дискримінантний аналіз, аналіз *shareholder-value*, *balanced-scorecard*, бенчмаркінг та ряд інших [6, с. 408].

Головною метою оперативного фінансового контролінгу є організація системи управління досягнення поточних фінансових цілей підприємства. Такі цілі можуть знаходити своє вираження у показниках виручки від реалізації, прибутку, постійних і змінних витрат, рентабельності капіталу тощо. Цільові показ-

ники оперативного контролінгу повинні корелювати з монетарними та немонетарними цілями, визначеними в рамках стратегічного контролінгу.

Взємоузгодженість окремих цільових показників стратегічного та оперативного контролінгу досягається в результаті побудови інтегрованої системи довгострокового та оперативного планування.

Практика свідчить, що досить часто підприємства стикаються з проблемою забезпечення інтеграції, балансування та логічного поєднання довгострокових стратегічних цілей та оперативних завдань особливо у досягненні немонетарних цілей. Для подолання такого роду слабких місць рекомендується впроваджувати спеціальний інструментарій забезпечення трансформації стратегічних цілей – *balanced-scorecard*.

Слід зазначити, що в Україні контролінгу приділяється не достатньо уваги, хоча причин для його активного адаптивного запровадження достатньо, зокрема зростання нестабільності зовнішнього середовища, що висуває додаткові вимоги до системи управління підприємства, особливо до формування нових компетенцій щодо необхідності збіль-

шення швидкості реакції на зміни у навколишньому середовищі, підвищення гнучкості підприємства; безперервного моніторингу змін внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства; імплементації дієвої системи упередження кризових ситуацій та забезпечення виживання підприємства.

Успіх впровадження фінансового контролінгу на підприємстві гарантується, коли фінансові стратегічні цілі відповідають реальним економічним та фінансовим можливостям підприємства, коли управління фінансами централізовано, а його методи є гнучкими та адекватними змінам фінансово-економічної ситуації.

Висновки з цього дослідження. Єдиним шляхом виходу зі складної ситуації в якій зараз опинилася вітчизняна економіка є перехід до інноваційної моделі розвитку та імплементація для цього на усіх її рівнях, але насамперед на мікрорівні, механізмів впровадження інновацій, в тому числі в трансформації сучасної системи фінансового менеджменту, є єдиним безальтернативним засобом забезпечення конкурентоспроможності продукції, бізнесу, підприємств, галузей, секторів та національної економіки в цілому.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Постанова Верховної Ради України № 182-VIII від 11.02.2015 р. «Про Рекомендації парламентських слухань на тему: «Про стан та законодавче забезпечення розвитку науки та науково-технічної сфери держави» [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/182-19>.
2. Комплексна оцінка економічної ситуації в Україні у 2014-2015 рр. (частина 1: Загальна оцінка макроекономічної ситуації) [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://iac.org.ua/kompleksna-otsinka-ekonomichnoyi-situatsiyi-v-ukrayini-u-2014-2015-rr-chastina-1-zagalna-otsinka-makroekonomichnoyi-situatsiyi/>
3. Кулицький С. Економічні аспекти нинішнього українсько-російського протистояння. [Електронний ресурс] // Режим доступу: http://nbuviap.gov.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=387
4. Україна: перспективи розвитку. [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/Documents/Download?id=8089b0f3-7748>
5. Верба В.А. Гребешкова О.М. Проблеми ідентифікації компетенцій підприємства [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://www.management.com.ua/strategy/str100.html>
6. Терещенко О.О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2003. – 554 с

REFERENCES:

1. Resolution of Verkhovna Rada of Ukraine № 182 – VIII from 11.02.2015 "About Recommendations of the parliamentary listening on a theme : "About the state and legislative providing of development of science and scientific and technical sphere of the state" [Electronic resource] // Access mode: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/182-19>.
2. A complex estimation of economic situation is in Ukraine in 2014-2015 (part 1: the General estimation of macroeconomic situation) [Electronic resource] // Access mode: <http://iac.org.ua/kompleksna-otsinka-ekonomichnoyi-situatsiyi-v-ukrayini-u-2014-2015-rr-chastina-1-zagalna-otsinka-makroekonomichnoyi-situatsiyi/>
3. Kulycky S. The Economic aspects of present ukrainian-russian opposition. [Electronic resource] // Access mode: http://nbuviap.gov.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=387

6. A prognosis of economic and social development of Ukraine is on 2018-2020. [Electronic resource] // Access mode: <http://www.me.gov.ua/Files/GetFile?lang=uk-UA&fileId=6f0c32bc-26e9-460>
4. Ukraine: prospects of development. [Electronic resource] // Access mode: <http://www.me.gov.ua/Documents/Download?id=8089b0f3-7748>
5. Verba V.A., Grebehkova O.M. Problems of authentication of competenses of enterprise// Access mode: <http://www.management.com.ua/strategy/str100.html>
6. Terehenko O.O. Financial activity of subjects of menage : train aid. K.: KNEU, 2003. – 554 p.

Інноваційна діяльність як важливий фактор підвищення конкурентоспроможності країни

Туболец І.І.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів суб'єктів господарювання та страхування
Університету митної справи та фінансів

Визначено основні задачі, вирішення яких дозволить забезпечити розвиток зовнішньоекономічних зв'язків України. Виявлено необхідність активізації інноваційної діяльності для підвищення конкурентоспроможності країни. Проведено обстеження інноваційної діяльності в Україні. Розглянуто можливість використання маркетингових та організаційних інновацій.

Ключові слова: інноваційна діяльність, інноваційний розвиток, конкурентоспроможність, країна, фактор.

Туболец И.И. ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КАК ВАЖНЫЙ ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СТРАНЫ

Определены основные задачи, решение которых позволит обеспечить развитие внешнеэкономических связей Украины. Выявлена необходимость активизации инновационной деятельности для повышения конкурентоспособности страны. Проведено исследование инновационной деятельности в Украине. Рассмотрена возможность использования маркетинговых и организационных инноваций.

Ключевые слова: инновационная деятельность, инновационное развитие, конкурентоспособность, страна, фактор.

Tubolec I.I. INNOVATIVE ACTIVITY AS AN IMPORTANT FACTOR FOR INCREASING THE COMPETITIVENESS OF THE COUNTRY

The main tasks, the solution of which will allow to develop the foreign economic relations of Ukraine, are determined. The necessity of activation of innovation activity for increase of competitiveness of the country is revealed. The survey of innovation activity in Ukraine was conducted. The possibility of using marketing and organizational innovations is considered.

Keywords: innovation activity, innovation development, competitiveness, country, factor.

Постановка проблеми. Внаслідок посилення економічної взаємодії країн інноваційний розвиток став умовою, що забезпечує створення нових і вдосконалення існуючих технологій, формує конкурентні переваги країни, задовольняє потреби населення у матеріальних і духовних благах. Виникає розповсюдження базисних, реактивних та стратегічних інновацій в економічній системі. Набуває актуальності організація виробництва, що ґрунтується на широкому застосуванні інформаційних технологій в управлінні, плануванні та прийнятті рішень і тим самим забезпечує широку номенклатуру продукції, а також швидко й економічно переходить від випуску одних до випуску інших найменувань виробів. Це сприяє формуванню глобально конкурентного суспільства, в якому інформація набуває нового значення.

На шляху до інноваційного розвитку в Україні існує багато перешкод та проблем. Економіка України характеризується тим, що значний обсяг інвестицій спрямовано на онов-

лення та модернізацію устаткування, що поступово втратило споживчу вартість у процесі їх виробничого використання і внаслідок науково-технічного прогресу. До того ж ситуація загострюється високою залежністю від імпортих поставок енергосировини, нерівномірним розвитком суб'єктів господарювання, існуванням проблем, що є перешкодою для забезпечення конкурентоспроможності певних секторів економіки, нерозвиненістю економічних інститутів, а також непропорційністю у соціально-економічному розвитку регіонів. Тому, стратегічними факторами успіху України в економічному змаганні за входження на світові ринки є інноваційні зрушення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сьогодні існує багато досліджень щодо інноваційного розвитку держави та його складових. Вагомий внесок у дослідження проблем інноваційної діяльності зробили такі провідні вчені як Л. Абалкін, І. Ансофф, І. Бланк, Ф. Візер, О. Вовчак, П. Друкер, В. Кушлін, М. Кондратьєв, Л. Лігоненко,

А. Мертенс, Р. Нельсон, В. Паретто, І. Паризький, Г. Попов, Г. Фостер, М. Фрідмен, Й. Шумпетер та інші вчені.

Формулювання цілей статті. Метою статті є розкриття значимості інноваційної діяльності для забезпечення здатності країни конкурувати з іншими країнами на основі ефективного використання економічних ресурсів.

Досягнення поставленої мети обумовило необхідність вирішення наступних завдань дослідження: визначити основні задачі, вирішення яких дозволить забезпечити розвиток зовнішньоекономічних зв'язків України, виявити необхідність активізації інноваційної діяльності для підвищення конкурентоспроможності країни, провести обстеження інноваційної діяльності в Україні.

Виклад основного матеріалу. Після набуття України членства в СОТ і підготовки до вступу в ЄС, забезпечення відповідності продукції визначеним потребам ринку є важливим завданням. Досвід провідних країн свідчить про те, що вирішення цього питання здійснюється на основі впровадження новітніх інноваційних технологій. Проте, на думку дослідників, країна перебуває у стані пошуку поєднання ринкового і державного регуляторів, що буде відповідати сучасним вимогам функціонування економіки [1, с. 36].

Зміна характеру співвідношення наукових досліджень і виробництва визначає інновації як провідний фактор розвитку взаємопов'язаних економічних відносин, що виникають у процесі створення матеріальних благ і послуг, їх обміну та споживання.

Поступальний рух науки і техніки, розвиток продуктивних сил суспільного виробництва на основі широкого пізнання і освоєння зовнішніх сил природи, підвищення ролі інформаційної інфраструктури, зміна пріоритетів споживачів є визначальними факторами, що обумовлюють необхідність здійснення інноваційної діяльності.

Для забезпечення розвитку зовнішньоекономічних зв'язків України та інтеграції у світовий економічний простір зростає необхідність вирішення задач, що є підґрунтям реалізації конкурентних переваг країни. До цих задач відносять наступні:

- забезпечення високого рівня освіти населення;
- розвиток системи закладів вищої та середньої спеціальної освіти;
- здійснення фінансової підтримки інноваційної діяльності, наукових досліджень та розвитку високих технологій;

- проведення заходів із забезпечення професійного розвитку працівників наукових установ;

- створення конкурентоспроможних корпорацій, що здійснюють міжнародне виробництво промислових продуктів на основі прямих іноземних інвестицій, а також підприємств, що базуються на спільному капіталі суб'єктів господарської діяльності України або іноземних суб'єктів господарської діяльності;

- забезпечення конкурентоспроможності товарів вітчизняного виробництва на світовому ринку;

- підтримка національних виробників на основі збору, аналізу і розповсюдження інформації про зовнішні ринки, а також вдосконалення норм законодавства, що спрямовані на захист їх інтересів та інші задачі [2, с. 16].

Вирішення наведених завдань дозволить забезпечити конкурентоспроможність національної економіки України за умови формування інноваційної моделі розвитку, основною метою якої є результативне використання різноманітних видів ресурсів, включаючи матеріальні, фінансові, інтелектуальні, інформаційні, необхідних для здійснення інноваційної діяльності [3, с. 48].

На думку дослідників, внутрішні суперечності та наслідки глобальної економічної кризи негативно відобразились на розвитку економіки України, що призвело до нестійкості економічної системи. Найважливішою задачею є підтримання й забезпечення оптимальної пропорційності, збалансованості національної економіки, оскільки невирішеність цього питання може привести до гальмування розвитку країни та її регіонів. Тому актуальними питаннями залишаються досягнення інноваційних цілей при зменшенні негативного впливу на довкілля, реалізація комплексу науково-дослідних, дослідно-конструкторських, виробничих, організаційних, фінансових, комерційних та інших заходів. Вирішення наведених завдань, на думку науковців, дозволить подолати такі кризові явища як падіння обсягів національного виробництва, безробіття, зниження рівня життя населення та інші [1, с. 67].

В умовах розвитку глибоких, стійких взаємозв'язків і поділу праці між національними господарствами, злиття суспільних, політичних, військових, економічних структур держав та зближення національних культур і цінностей важливого значення набуває активізація інноваційної діяльності. Адже спільна діяльність науково-дослідних уста-

нов, організацій, органів державної і місцевої влади надає можливість підвищити конкурентоспроможність економіки країни [4, с. 10].

З метою визначення сучасних проблем та перспектив інноваційного розвитку країни, аналізу впливу інновацій на економіку, включаючи конкурентоспроможність, зайнятість, економічне зростання та структуру торгівлі, проведемо обстеження інноваційної діяльності.

Протягом 2016 року проведення досліджень на основі наукових методів і створення нових або істотно вдосконалених матеріалів, продуктів, процесів, пристроїв, технологій або систем в Україні здійснювали 972 установи, серед яких 46,6% відносяться до державного сектору економіки, 37,7% – до підприємницького, 15,7% – вищої освіти [5].

Значна кількість установ підпорядкована Міністерству освіти і науки України – 119 організацій, Національній академії аграрних наук України – 86, Міністерству аграрної політики та продовольства України – 51, Міністерству охорони здоров'я України та Національній академії медичних наук по 35, Міністерству економічного розвитку і торгівлі України – 34, Національній академії педагогічних наук – 12 організацій. Майже третина загальної кількості наукових установ розташована у м. Києві, 16,5% – у Харківській, 7,5% – Львівській, 6,0% – Дніпропетровській та 4,8% – в Одеській областях [5].

За даними обстеження 2014–2016 років, найвищий рівень інноваційної активності спостерігався на підприємствах Рівненської, Харківської областей та м. Києва. Найвища частка технологічно інноваційних підприємств – у Рівненській (19,1%), Харківській (18,7%) та Кіровоградській (14,7%) областях; нетехнологічно інноваційних підприємств – у м. Києві (17,8%), Івано-Франківській та Київській областях (по 15,1%) [5].

Щодо видів економічної діяльності, то протягом 2014–2016 років найвища частка інноваційних підприємств була на підприємствах інформації та телекомунікації (22,1%), переробної промисловості (21,9%), фінансової та страхової діяльності (21,7%) та діяльності у сфері архітектури та інжинірингу (20,1%). При цьому вища за середню по країні частка підприємств із технологічними інноваціями була серед підприємств переробної промисловості (15,6%), з постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря (12,6%), а також підприємств, які займалися діяльністю у сферах архітектури

та інжинірингу, науковими дослідженнями та розробками, рекламною діяльністю – 13,2%; з нетехнологічними інноваціями – серед підприємств фінансової та страхової діяльності (18,0%), інформації та телекомунікації (17,3%), переробної промисловості (15,3%) [5].

На думку дослідників, суб'єкти господарювання мають можливість активно використовувати маркетингові інновації, що направлені на зміну упаковки для забезпечення захисту продукції від пошкоджень, стимулювання продажу товарів, покращення властивостей продукції, що зумовлюють задоволення потреб споживачів у якісній та безпечній продукції, формування нових маркетингових стратегій ціноутворення, зосередження уваги на гарному обслуговуванні споживачів, що відповідатимуть їх очікуванням. До того ж підприємства можуть застосовувати організаційні інновації, що відображають нові методи організації підприємницької діяльності, розподілу відповідальності і повноважень серед співробітників з виконання робіт в рамках окремих видів діяльності організації та між видами діяльності, нові способи організації відносин підприємства з іншими суб'єктами підприємництва [5].

У 2016 році загальний обсяг витрат на виконання наукових досліджень і розробок власними силами організацій становив 11530,7 млн. грн, у тому числі витрати на оплату праці – 5751,0 млн. грн, інші поточні витрати – 5203,7 млн. грн, капітальні витрати – 576,0 млн. грн, з них витрати на придбання устаткування – 487,6 млн. грн [5].

У 2016 році 19,3% загального обсягу витрат були спрямовані на виконання фундаментальних наукових досліджень, які на 91,7% профінансовано за рахунок коштів бюджету. Частка витрат на виконання прикладних наукових досліджень становила 22,2%, які на 49,5% фінансувалися за рахунок коштів бюджету та 31,2% – за рахунок коштів організацій підприємницького сектору. На виконання науково-технічних (експериментальних) розробок спрямовано 58,5% загального обсягу витрат, які на 37,4% профінансовані організаціями підприємницького сектору, 34,0% – іноземними фірмами та 13,5% – за рахунок власних коштів. Майже половина обсягу витрат, направлено на виконання фундаментальних наукових досліджень припадала на галузь природничих наук, майже чверть – технічних, 9,9% – сільськогосподарських. На виконання прикладних наукових досліджень спрямовано

44,9% витрат галузі технічних наук, 24,5% – природничих, 11,1% – сільськогосподарських. Більша частина (86,2%) витрат на виконання науково-технічних (експериментальних) розробок припадає на галузь технічних наук [5].

До причин, що перешкоджали здійсненню інновацій протягом 2014-2016 років віднесли такі як відсутність коштів у межах підприємства, відсутність кредитів або приватного капіталу, високі витрати на інновації, відсутність кваліфікованих працівників, відсутність партнерів по співпраці, труднощі в отриманні державної допомоги або субсидій для інновацій, невизначений попит на інноваційні ідеї, занадто велика конкуренція на ринку, законодавчо-нормативні акти, що створили додаткове навантаження [5].

Отже активізація інноваційної діяльності сприятиме залученню інвестицій, покращенню показників, що характеризують соціально-економічний розвиток регіонів, стійкість та конкурентоспроможність економіки.

Висновки. За умови формування інноваційної моделі розвитку, зростає необхідність вирішення завдань, які дозволять підвищити конкурентоспроможність національної економіки та забезпечити розвиток зовнішньоекономічних зв'язків України. До таких

завдань відносять наступні: забезпечення високого рівня освіти населення; здійснення фінансового забезпечення конкурентоспроможності товарів вітчизняного виробництва на світовому ринку; підтримка інноваційної діяльності та інші.

Активізація інноваційної діяльності є важливим фактором, що дозволить подолати такі кризові явища як падіння обсягів національного виробництва, безробіття, зниження рівня життя населення, а отже підвищити конкурентоспроможність і стійкість національної економіки.

З метою визначення сучасних проблем та перспектив інноваційного розвитку країни проведено обстеження інноваційної діяльності. У 2016 році в Україні проведенням наукових досліджень займалися 972 установи. Найвищий рівень інноваційної активності спостерігався на підприємствах Рівненської, Харківської областей та м. Києва. Щодо видів економічної діяльності, то протягом 2014–2016 років найвища частка інноваційних підприємств була на підприємствах інформації та телекомунікації (22,1%), переробної промисловості (21,9%), фінансової та страхової діяльності (21,7%) та діяльності у сфері архітектури та інжинірингу (20,1%).

ЛІТЕРАТУРА:

1. Андрушків І.П. Інвестування регіональної економіки та його ефективність в Україні: [монографія] / І.П. Андрушків, О.Д. Вовчак, Н.М. Руцишин – Львів: видавництво Львівської комерційної академії, 2010. – 192 с.
2. Лігоненко Л. Оцінка інноваційності економіки України в міжнародних рейтингах [Текст] / Л. Лігоненко // Вісник КНТЕУ. – 2012. – № 3. – С. 5–22.
3. Паризький І.В. Конкурентоспроможність національної економіки як визначний критерій інноваційно-технологічного розвитку економіки України [Текст] / І.В. Паризький // Економіка та держава. – 2017. – № 3. – С. 47–50.
4. Полозенко Д.В. Глобалізація економіки та фінансова стабільність в Україні [Текст] / Д.В. Полозенко // Економіка АПК. – 2014. – № 5. – С. 5–11.
5. Обстеження інноваційної діяльності в економіці України за період 2014-2016 років [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publnauka_u.htm.

REFERENCES:

1. Andrushkiv I., Vovchak O., Rushhishin N. (2006), Investuvannja regional'noi ekonomiky ta jogo efektyvnist' v Ukraini, Lviv, Ukraine.
2. Ligonenko L. (2012), "Evaluation of innovativeness of Ukraine's economy in international ratings", Visnyk KNTEU, vol. 3, pp. 5–22.
3. Paryzshkyyl. V. (2017), "Competitiveness of national economy as an outstanding innovation and technology criteria of Ukraine economy", Ekonomika ta derzhava vol. 3, pp. 47–50.
4. Polozenko D.V. (2014), "The globalization of the economy and financial stability in Ukraine", Ekonomika APK vol. 5, pp. 5–11.
5. The official site of State Statistics Service of Ukraine (2017) "Obstezhennia innovatsiinoi diialnosti v ekonomitsi Ukrainy za period 2014-2016 rokiv", available at: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publnauka_u.htm (Accessed 28 Dec 2017).

Етапізація процесу формування маркетингових комунікацій

Хмарська І.А.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та організації виробництва
Первомайської філії Національного університету кораблебудування
імені адмірала Макарова

Стаття присвячена гносеологічному аналізу за допомогою якого визначено, що маркетингові комунікації як складова комплексу маркетингу, є універсальним інструментом впливу на контактну аудиторію, котрий здійснюється за допомогою прямих і непрямих інформаційних потоків задля досягнення стратегічних, тактичних й оперативних цілей комерційно-господарської діяльності підприємства.

Ключові слова: маркетинг, маркетингові комунікації, реклама, торгова марка, управління просуванням.

Хмарская И.А. ЭТАПИЗАЦИЯ ПРОЦЕССА ФОРМИРОВАНИЯ МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ

Статья посвящена гносеологическому анализу, с помощью которого определено, что маркетинговые коммуникации, как составляющая комплекса маркетинга, является универсальным инструментом воздействия на контактную аудиторию, который осуществляется с помощью прямых и косвенных информационных потоков для достижения стратегических, тактических и оперативных целей коммерческо-хозяйственной деятельности предприятия.

Ключевые слова: маркетинг, маркетинговые коммуникации, реклама, торговая марка, управление продвижением.

Khmarska I.A. STEPS OF THE PROCESS OF FORMATION OF MARKETING COMMUNICATIONS

The article is devoted to epistemological analysis with the help of which it is determined that marketing communications as a component of the marketing complex is a universal instrument of influence on the contact audience, which is carried out with the help of direct and indirect information flows in order to achieve strategic, tactical and operational goals of the commercial and economic activity of the enterprise.

Keywords: marketing, marketing communications, advertising, brand, promotion management.

Постановка проблеми. Маркетингова політика комунікацій синтезує всі переваги маркетингу та досягнення сучасної теорії комунікацій. Поєднуючись, вони дають значний синергійний ефект, який перевищує ефект кожного із зазначених елементів, взяті окремо. Це явище знайшло підтвердження в багатьох країнах, а отже є всі передумови, що в Україні воно також зазнає розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Не зменшуючи внесок у дослідження історичних аспектів розвитку маркетингових комунікацій таких авторів, як: Багієва Г.Л., Тарасевич В.М., Анн Х., Понамарьова А.М., Ромата Є.В., Решетнікової І.Л., Примака Т.О. та інших.

Невирішені раніше питання, що є частиною загальної проблеми. Попри значну кількість наукових публікацій, необхідно зазначити, що в працях науковців цей процес розглядається з погляду зміни суспільної свідомості, а отже формування різних рівнів партнерських стосунків під впливом глобального інформаційно-комунікативного тиску.

Мета і завдання статті. Метою статті є зорієнтування на розв'язання певних завдань, які своєю чергою мають відповідати цілям комунікаційної програми підприємства. Зазвичай до числа цих цілей належить створення у покупців обізнаності про торговельну марку, поширення інформації, підвищення культури ринку, формування позитивного образу компанії або її торговельної марки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Арсенал маркетингових комунікацій так саме, як і маркетинг знаходиться в процесі змін і перетворень. Нові інструменти, такі як: «інформаційна проходка» (англ. data mining), яка включає в себе глибокий і всебічний аналіз інформації для отримання конкретних знань про покупців, категорії товарів, постачальників тощо, в процесі чого визначається, чи існують сприятливі можливості для відповідних маркетингових акцій, результатом яких стане більш ефективна робота компанії; моніторинг мегасистем, який розглядається як спосіб аналізу інформації в базах даних з

метою виявлення аномалій і трендів; інтернет-технології, – відкривають для ринкових суб'єктів значні динамічні можливості, які можуть реалізовуватися у всіх сферах комерційно-господарської діяльності підприємств. Саме тому питання, пов'язані із формуванням комплексу маркетингових комунікацій підприємств, останнім часом набувають значної актуалізації.

Сучасні тенденції розвитку навколишнього світу, способу і стилю життя людей призводять до того, що власне споживач стає іншим. У цьому контексті можна зазначити такі основні тенденції, що потребують зміни маркетингового, а відтак, і комунікативного підходів:

1. Прискорення ритму життя веде до зростання потреби в зручних і простих речах, які не потребують багато часу для свого придбання (наприклад, комплексні доставки продуктів харчування до квартири, системні закупівлі на ринку «В to В»). Зменшення усвідомленої відмінності між споживчими властивостями продуктів призводить до зниження лояльності стосовно окремих торгових марок. В силу великого вибору продуктів і підвищення «ринкової освіченості» споживачів спостерігається більш усвідомлене їх ставлення до ціни та цінності.

2. В результаті посилення конкуренції та розширення ринкових пропозицій має місце більш високе очікування від послуг та якості продуктів.

3. Зменшення відмінностей у ставленні до покупки тільки дорогих або тільки дешевих товарів: багаті купують щось у дешевих магазинах (сезонні та інші розпродажі), а не дуже заможні для задоволення купують щось в дорогих. З цього погляду може виявитися невиправданим ціноутворення на основі середніх цін, а сегментування за доходами може ввести в оману.

4. Заниження покупцем свого вікового рівня – купівля товарів, розрахованих на більш молоді цільову аудиторію (особливо продукція легкої промисловості – одяг, взуття, аксесуари; а також спортивний інвентар).

5. Внаслідок нівелювання властивостей багатьох продуктів посилюється значимість їх емоційного впливу [1, с. 5]. Значна кількість товарів потрапляє до категорії «неемоційних». Тому створюються більш дорогі варіанти товарів, що мають не тільки високі технічні та експлуатаційні характеристики, але також несуть окрас емоційної привабливості.

6. Сучасні споживачі досить скептично ставляться до більшості традиційних маркетингових ініціатив, тому захопити та втримати

їх цікавість до товару важко. Навіть визнані лідери не можуть бути абсолютно впевненими у надійності своїх ринкових позицій. Підприємство має продавати свою продукцію, супроводжуючи її оригінальними повідомленнями, які переконували б у відповідності цих товарів потребам та бажанням покупців. Саме тому одним із ключових факторів успіху, що забезпечує прибуток підприємства, є комунікації.

Фахівці в області маркетингу вважають, що в кожній компанії повинна бути розроблена певна комунікаційна система. Однак слід зазначити, що питання розмежування багатьох термінів та понять, що стосуються сфери маркетингових комунікацій, у сучасній науковій літературі належать до дискусійних. У зв'язку з цим насамперед необхідно конкретизувати понятійний апарат, який буде використовуватися для визначення комплексу маркетингових комунікацій.

На думку Є.Н. Голубкової, необхідно розрізнити терміни «маркетингові комунікації» і «управління просуванням», які тісно пов'язані з поняттям «комплексу маркетингу», котрий включає в себе такі елементи, як товар, ціна, канали розподілу і просування [2]. Автор розглядає термін «маркетингові комунікації» через призму таких складових, як комунікації і маркетинг.

Під комунікаціями Є.Н. Голубкова розуміє «процес, в результаті якого має досягатися однозначне сприйняття комунікаційного повідомлення суб'єктами, які його посилають і отримують» [2]. Дане визначення є некоректним з огляду на те, що існують як цілеспрямовані, так і спонтанні комунікації, в результаті чого сприйняття інформації відправником та одержувачем може бути різним. Більш точно визначення дають французькі вчені Ж. Ландреві, Ж. Леві і Д. Ліндон, які трактують комунікацію компанії як «сукупність всіх сигналів та інформаційних повідомлень, які вона, навмисне чи ні, поширює серед усіх верств суспільства» [3].

Згідно підходу російського дослідника Ф.І. Шаркова, комунікація – це, «з одного боку, система, а з іншого – і дія, і взаємодія, і процес» [4]. Нижче наведена схема комунікаційного процесу, запропонована в 1948 р. американським політологом і дослідником засобів масової інформації Г. Лассуелом. Відомий опис моделі дає відповіді на п'ять ключових питань: Хто повідомляє? Що саме? За яких каналами? Кому? З яким ефектом? [5]. На рис. 1 подано доопрацьований автором варіант моделі.



Рис. 1. Модель процесу комунікації*

*доопрацьовано автором на підставі моделі Г. Лассуела та Шеннона-Уівера

Ця модель включає основні фактори ефективної комунікації і визначає основні етапи роботи над створенням дієвої системи комунікацій: виявлення цільової аудиторії; визначення ступеня купівельної готовності аудиторії; визначення бажаної відповідної реакції цільової аудиторії; складання звернення до цільової аудиторії; формування комплексу комунікацій фірми; розробку бюджету комплексу комунікацій; втілення в життя комплексу комунікацій; збирання інформації, що надходить за каналами зворотного зв'язку; коригування комплексу комунікацій.

Комунікації, як один із видів спілкування між суб'єктами в людському суспільстві, містять ідею комунікації зі споживачем. Саме в такий спосіб встановлюється контакт між виробником продукції і покупцем, віднаходяться оптимальні варіанти задоволення їхніх обопільних інтересів. У цьому зв'язку зазначимо, що бізнес-організації стають водночас і відправниками, і отримувачами інформаційних повідомлень. Як відправники вони інформують, переконують, нагадують та стимулюють цільові ринки, аби створювати обміни, що відповідають їхнім прагненням. Як отримувачі, бізнес-організації налаштовуються на цільові ринки для того, щоб розробляти відповідні повідомлення, адаптуватися в цій справі і до обставин мінливого ринкового середовища, і до місць комунікаційних можливостей, що з'являються. Таким чином, комунікацію можна розглядати як «шлях з двостороннім рухом». З одного боку, бізнес-організації прагнуть зібрати якомога більше інформації з ринків, а з другого – інтенсивно доносити свою власну інформацію до покупців.

Сам термін «комунікації» походить від латинського слова «communicatio», що означає єдність, передача, з'єднання, повідомлення. У більш сучасній інтерпретації – це процес обміну інформацією (фактами, ідеями, поглядами, емоціями тощо) між двома або більшою кількістю осіб, спілкування за допомогою вербальних і невербальних засобів із метою передавання та одержання інформації.

Розповсюдженням також є розуміння комунікації як виключно інформаційно-прагматичної взаємодії у вигляді передачі інформації від однієї системи до іншої за допомогою спеціальних носіїв та сигналів.

Науковці, що працюють у сфері масових комунікацій нарахували близько 130 визначень власне слова «комунікація». На їх думку, ці визначення розглядають комунікацію, як «процес взаємодії» чи, наприклад, узагальнюють під комунікацією «усі процеси, за допомогою яких люди впливають один на одного. У кінцевому значенні, усі комунікаційні процеси підрозділяються на вербальні і невербальні» [6, с. 15].

Ч. Лантухи розуміє під комунікацією «... механізм, за допомогою якого стає можливим існування і розвиток людських відносин – усі символи розуму разом зі способами їхньої передачі в просторі і збереження в часі. Вона містить в собі міміку, спілкування, жести, тон голосу, слова, писемність, печатку, залізниця, телеграф, телефон і самі останні досягнення із завоювання простору і часу. Разом із народженням зовнішнього світу з'являється система стандартних символів, призначена тільки для передачі думок, з неї починається традиційний розвиток комунікації» [6, с. 13].

Польський фахівець Т. Гобан-Кляс у своїй праці [7] наводить сім типових визначень комунікації:

- комунікація як трансмісія (трансляція, передача) інформації, ідей, емоцій, умінь;
- комунікація як розуміння інших, коли ми й самі прагнемо, щоб нас зрозуміли (комунікація як порозуміння);
- комунікація як вплив за допомогою знаків і символів на людей;
- комунікація як об'єднання (творення спільноти) за допомогою мови чи знаків;
- комунікація як взаємодія за допомогою символів;
- комунікація як обмін значеннями між людьми, які мають спільне в сприйманні, прагненнях і позиціях;
- комунікація як складник суспільного процесу, який виражає групові норми, здійснює громадський контроль, розподіляє ролі, досягає координації зусиль тощо.

Можна зазначити, що цей підхід є цілком виправданим і для маркетингової діяльності. Зароджуючись, як процес передачі інформації про підприємство або товар, маркетингові комунікації спрямовані на створення у споживачів реакції сприйняття. Своєю чергою реакція сприйняття досягається через відповідний вплив на свідомість споживачів через певні знаки і символи вербального та невербального походження. Для досягнення максимального ефекту має існувати не лише прямий, але і зворотній обмін інформацією, що допомагає підприємству краще усвідомити потребу споживача, а отже мати можливість її задовольнити. Крім того аналіз отриманої в процесі комунікацій зі споживачами інформації дає можливість провести їх сегментування, виокремивши цільові сегменти, і здійснювати на них фокусований вплив. Саме за допомогою комунікацій маркетинг може просувати не лише комерційні, але й соціальні та етичні ідеї та сприяти підвищенню свідомості як окремих споживачів, так і суспільства в цілому.

На рівні організації головна потреба в комунікації пов'язана з наданням необхідної інформації з відповідного питання, щоб надати можливість кожному виконувати свою роботу ефективно і сприяти досягненню мети організації. Неможливо переоцінити важливість комунікації в діяльності організації. Більшість із того, що роблять керівники, аби полегшити організації досягнення її цілей, вимагає ефективного обміну інформацією. Якщо люди не зможуть обмінюватись інформацією, то зрозуміло, що вони і не зможуть працювати

разом, формувати цілі і досягати їх.

Поява окремих елементів, прийомів, інструментів маркетингу та маркетингових комунікацій можна відстежити задовго до появи капіталістичного суспільства. Вивчення клієнтських переваг та формування лояльного клієнтського прошарку (сегменту) широко застосовувалося у Древній Персії, Єгипті, рабовласницькому Римі, Середньовічній Європі. Так, у відповідності до клієнтських запитів виготовлялися зразки оборонного і наступального озброєння, для виконання ексклюзивних замовлень клієнтів організовувалися торговельні каравани в Китай, Індію за шовком, прянощами, фарбами ще 2-3 тисячоріччя тому [8, с. 13].

В процесі розвитку виробничих і соціальних відносин вже в стародавніх цивілізаціях виникає необхідність передачі інформації, яка призначена для окремих груп населення. Ця характеристика дозволяє визначити це спрямування комунікації як проторекламу. Реклама в усному викладі та передача інформації від вчителя до учня існувала ще у давні часи. Слово «реклама» походить від латинського «*reklamare*» – поновлювати крик, кричати, голосно заперечувати. Вже в Стародавньому Римі та в Стародавній Греції з метою розширення словесного (вербального) впливу на споживачів створюється інститут глашатаїв. Глашатай – спеціально найнята торговцем людина, завданням якої було закликання покупців та розхвалювання товару наймача.

Фактично поява і становлення різноманітних комунікацій стало діалектичною відповіддю на втрату ефективного впливу на споживчий вибір попередніх варіантів підвищення клієнтської активності.

Важливим фактором формування комерційних комунікацій в Стародавньому світі стало зародження базарів (епоха ранньої римської історії). З метою виокремлення себе з-поміж конкурентів стародавні ремісники доволі часто використовували таврування або маркування власної продукції. Цей процес поклав початок такому виду сучасної маркетингової діяльності, як: брендинг.

На початку зародження письменності з'являються перші рекламні тексти. Вже в Стародавньому світі виникають прообрази сучасних засобів масової інформації. Так, ще в 59 р. до н.е. Гай Юлій Цезар (100-44 рр. до н.е.) розпорядився про випуск «протогазети», яка доносила до населення рішення сенату, дещо пізніше до офіційної інформації додалися повідомлення приватного характеру.

Досить поширеним було «графіті» – надписи зроблені фарбою на стінах будівель. До наших днів дійшли «рекламні оголошення» викарбувані в камені та написані крейдою на дерев'яних дощечках, не кажучи вже про такий стародавній засіб передачі інформації, як: «сарафанне радіо» [9].

Економіка зводиться до натурального господарювання, у політиці превалює груба військова сила. За умов відсутності можливості будь-якого вибору в усіх цих сферах сама по собі відпадає необхідність у комерційних комунікаціях, до яких належить реклама. Тому є логічним, що цей період не залишив жодних свідчень розвитку реклами, чи навіть її існування. Інформація в основному поширюється в усній формі і має ознаки чуток.

Ефективність друкованої реклами була доволі значною, бо майже всі видання тих часів розповсюджувалися за підпискою, ціна на яку встановлювалася високою, а опубліковані відомості рекламного характеру відразу знаходили свого споживача [8, с. 25-26]. Саме в цей час можна простежити зворотній зв'язок між інформацією, поданою у вигляді рекламних оголошень та реакцією пересічних громадян, бо однією з найбільших рекламних акцій за всі часи існування реклами стало заселення Американського континенту. Можна також стверджувати, що в такий спосіб на американському континенті сформувалася унікальна спільнота, яка генетично спроможна сприймати рекламу [9]. Авторитет друкованого слова був доволі вагомим, що відповідно, підвищувало довіру читачів до рекламних матеріалів, які розміщувалися у друкованих виданнях. Проте, згодом США стали першою країною, де кількість реклами у друкованих виданнях перевищило обсяги відомостей інформаційного характеру, вони також стали піонерами у тому, що видавництва перестали брати на себе відповідальність за достовірність реклами, продовжуючи експлуатувати довіру своїх читачів до друкованого слова.

Одним з важливих наслідків винаходу І. Гуттенберга став бурхливий розвиток з початку XVII ст. друкованих засобів масової інформації. Перша друкована щотижнева газета «Страсбурзький зв'язок» була видана в Страсбурзі у 1609 р. Перший закон, який регламентував рекламну діяльність на загальнонаціональному рівні був прийнятий англійським парламентом у 1752 р. На початку XX-го ст. з'являються перші наукові праці з рекламної діяльності. Так, в 1896 р.

американський рекламист Емер Левіс створив одну з найвідоміших формул розробки рекламного звернення. В Європі найбільш відомим вченим в області реклами був професор політекономії Віденського університету Віктор Малайя, який написав монографію «Реклама» (1908 р.).

Поява щотижневих та щомісячних ілюстративних часописів також сприяла посиленню впливу реклами на читачів, як на потенційних споживачів, бо у цьому випадку вербальний вплив друкованого тексту на психіку підкріплювалося візуалізацією у вигляді ілюстрації. В цей період журнали почали широко використовувати потенціал впливу харизматичних особистостей на масову свідомість. Публікуючи на своїх сторінках світлини відомих осіб у відповідній обстановці [8, с. 26]. Застосування друкованої реклами у спеціалізованих виданнях виправдовував себе до часу, коли такий підхід міг претендувати на інноваційність, проте гудвіл печатних засобів був підірваним масовими скандалами, пов'язаними з недоброякісністю інформації, що них надавалася.

Наступна революція у сфері комерційних комунікацій, як провайдера маркетингової активності, відбулася завдяки появі кінематографа, який став потужним рушієм реклами. Його вплив на психіку потенційних споживачів відрізнявся значною потужністю, багатоплановістю та глибиною. Комунікативні можливості кінематографа достатньо швидко були оцінені як бізнесменами, так і політиками, які прагнули рекламувати соціальні зрушення.

Проводилися дослідження з виявлення впливу прихованої реклами на підсвідомість людини (25 кадр, використання звукових «шумів» тощо). Почали застосовуватися методи placement – розміщення без реклами, коли глядач самостійно робить висновки для себе – який одяг носить герой, які напої вживає, якими автівками користується, на яких курортах відпочиває. Слід зазначити, що навіть заборона використання 25-го кадру та інших подібних методик слугувала поштовхом до досліджень у сфері нейролінгвістичного програмування (НЛП), яке в подальшому почало широко використовуватися в рекламних цілях телевізійними медіа.

Порівняно з кінематографом телебачення не є революційним методом комунікацій, проте саме воно спричинило істотний вплив на формування свідомої аудиторії. Застосування телебачення має для потенційного споживача безсумнівні зручності:

1) постійна можливість негайного перегляду без додаткових затрат часу і грошей порівняно з кінотеатром;

2) комфорт і можливість поєднувати перегляд з іншими справами;

3) мобільність в отриманні корисної та цікавої інформації не лише рекламного характеру;

4) багатоваріантність каналів та телепередач;

5) створення ефекту присутності (реаліті-шоу, ток-шоу);

6) участь у телевікторинах та конкурсах тощо.

Врешті-решт існування подібної практики впродовж двох поколінь (з 1960-х рр.) призвело до появи «телелюдини», яка віддає перевагу телевізійним переглядам реальному спілкуванню з собі подібними. Телебачення фактично стало основним каналом спілкування урядів зі своїм народом. За таких умов реклама на ТБ стає запорукою успіху стабільного просування товарів на ринок. Це призвело до підвищення цін на послуги ТБ-реклами, появи поняття «прайм-тайм». Відповідно виробники товарів і послуг цілком усвідомлюють всі переваги цього комунікативного каналу, чим і пояснюються їх значні фінансові вкладення у розвиток телевізійного мовлення.

Паралельно з розвитком масових і комерційних комунікацій в Європі відбувається цей процес і на теренах України. Вже за часів Київської Русі у X – XI ст. купці користувалися послугами професійних глашатаїв. Що стосується таврування ремісницької продукції, то свідчення цього знаходимо ще у Трипільській культурі. Книгодрукування починається в Україні у 1573 р. Саме в цьому році Іван Федоров відкрив свою типографію в Острозі. В кінці XVI – на початку XVII ст.) в містах України вже працювало біля 40 типографій. В результаті приєднання України до Росії економічне і культурне життя країни стало частиною відповідних сфер Російської імперії.

Окремим елементом комерційних комунікацій ще зі стародавніх часів належала ярмаркам, а вже починаючи з XIX ст. і виставкам. Перші ярмарки в Україні виникають ще до її приєднання до Росії. Періодичні ярмарки діяли в Ніжині, Києві, Чернігові. В п'ятірку найбільших ярмарків російської держави входили Хрещенський ярмарок в Харкові і Контрактний в Києві. Свого апогею ярмаркова торгівля досягає в 1870-1880-х рр. Достатньо потужними були також Ільїнський

(Полтава), Покровський (Харків), Троїцький (Харків) ярмарки. Наприкінці XIX-го – на початку XX-го ст. роль ярмарків різко знижується у зв'язку з остаточним формуванням загальноросійського ринку та налагодженням постійних господарських зв'язків між товаровиробниками. У першій половині XIX ст. в Росії започатковуються виставки. Так, вже у 1829 р. в Санкт-Петербурзі проходить перша загальнонаціональна промислова виставка. Виставкова справа розвивається і в західних регіонах України, які перебувають під владою Австро-Угорщини. Так, в кінці XIX ст. у Львові проходили Галицькі загальнокрайові виставки досягнень.

Після Жовтневої революції декілька років реклами як такої не існувало. Точніше всіх її типів за виключенням політичної реклами. Радянська влада використовувала її з метою власної популяризації, мобілізації населення в червону армію. Під час запровадження нової економічної політики (НЕП) в країні відбувається відродження комерційних комунікацій. Виникають спеціалізовані організації «Зовнішторгреклама», «Союзторгреклама» та інш. В цей же час в Україні створюється «Укрторгреклама».

24 серпня 1991 р. Верховна Рада України проголосила незалежність країни. Перед молодою державою стала велика кількість політичних і економічних питань. Одне з яких не вирішене і до сьогодні – створення власної системи комунікацій, у тому числі й комерційних. 15 грудня 1993 р. був прийнятий Закон України «Про товарні знаки», цей захід мав сприяти не лише розвитку комунікацій, але і формуванню інституту інтелектуальної власності та створенню передумов економічної безпеки держави. 5 грудня 1994 р. Президентом України був підписаний указ «Про заходи для запобігання недоброякісної реклами і її заборони». В червні 1996 р. був прийнятий Закон України «Про рекламу», який визначив основні принципи рекламної діяльності в Україні. За ініціативою Союзу рекламистів став проводитися творчий конкурс українських рекламистів – «Золотий профіль». В 1995 р. Союз рекламистів почав видання свого друкованого органу – газети «Рекламист». В Україні також виходять такі спеціалізовані видання, як: «Маркетинг і реклама», «Реклама-клуб», «Реклама». На вітчизняному ринку комерційних комунікацій реально функціонує 4-4,5 тис. рекламних агенцій. Темпи зростання рекламних витрат за останні 5 років склали приблизно 700-800 % [10, с. 120-124].

Останнім часом для створення стійкого прийому телевізійних передач та розширення телеаудиторії широко застосовуються космічні (спутникові) технології, що дозволяють охопити телемовленням майже всі навіть важкодоступні території. Також відбувається інтегрування комунікаційних зусиль для просування товарів і послуг, тобто потенційний клієнт отримує рекламну інформацію через пресу, радіо, телебачення, Інтернет, білборди, зовнішню рекламу на транспорті тощо. За різними статистичними даними сучасний містянин зустрічає рекламні оголошення не менше, ніж 2 тис. разів впродовж доби [8, с. 27]. Це призводить до того, що такий інформаційний тиск гарантує практично безальтернативне просування товарів і послуг на ринки, за якими відбувається зазначений тиск.

Такий тиск виявляється спроможним істотно змінювати психотип людини, спричинюючи спотворення ціннісних характеристик. Зміни, що відбуваються стосовно визначення ролі засобів комунікацій у суспільстві, на наш погляд обумовлені такими причинами: під впливом масових комунікацій відбуваються зміни соціальної структури суспільства, воно уніфікується та масифікується.

Традиційні інститути суспільства такі, як родина, школа, релігійна конфесія, – замінюються електронними мас-медіа:

1) висока рентабельність електронних мас-медіа стала запорукою пріоритетного інвестування цієї сфери, що дозволило значно розширити спектр застосування електронних засобів комунікацій, а отже вивільненню часу, що фактично змінило структуру життєдіяльності людини;

2) перетворення засобів комунікацій з інструментів соціальної або комерційної значимості в інструмент політичного впливу – «четверту владу», або в інститут «контролю дійсності з боку уряду та відкриття суспільству правди».

Усе вищезазначене дозволило сформувати авторський підхід до етапізації становлення та розвитку маркетингових комунікацій (табл. 1). Відзначені у табл. 1 закономірності трансформації маркетингових комунікацій та перетворення їх на надпотужніший інструмент впливу на свідомість споживачів, відмічалося у роботах інших авторів, хоча і в дещо інших аспектах.

Отже, як свідчить історія, розвиток комерційних комунікацій відбувався паралельно зі становленням масових комунікацій, використовуючи в цьому процесі найвидатніші досяг-

нення науково-технічного прогресу. Однак сам термін «маркетингові комунікації» з'явився у науковому обізі відносно недавно, – наприкінці 1950-х рр.

Його запровадження тісно пов'язане із виникненням концепції класичного маркетингу та літерною концепцією «4Ps».

Маркетингові комунікації конче потрібні для того, щоб люди більше знали про торгову марку, про продуктивні і цінові зміни; вони мають заохочувати нових дистриб'юторів, створювати або підтримувати імідж компанії, а в разі необхідності – стимулювати покупку. В сучасному конкурентному середовищі до цілей комунікації додаються: зростання ринкової частки компанії, більш швидке продуктове використання, залучення нових споживачів, утримання існуючої ринкової позиції тощо.

У сформованих ринкових умовах, що характеризуються досить високою конкуренцією, недостатньо розробити новий якісний товар, установити на нього оптимальну ціну і вибрати ефективні канали розподілу. Все більша увага у керуванні підприємством приділяється маркетинговій політиці комунікацій. При цьому система маркетингових комунікацій підприємства спрямована на інформування, переконання, нагадування споживачам про його товар, підтримку його збуту, а також створення позитивного іміджу підприємства [11, с. 12].

Як зазначалося вище, кожна економічна система створює свою систему маркетингових комунікацій у відповідності зі своїми можливостями. Ця система розвивається паралельно з економічними і політичними структурами. Але існує безпосередній зв'язок між рівнем економічного розвитку суспільства і рівнем розвитку системи маркетингових комунікацій, що визначається як технічним рівнем переданої інформації, так і ідеологією конкретної економічної системи.

Сучасний маркетинг вимагає не тільки виробництва якісного товару і встановлення прийнятної і доступної ціни для цільових споживачів. Маркетингові комунікації сьогодні посідають центральне місце серед засобів конкурентної боротьби. Раціональне застосування маркетингових комунікацій є основою формування стійкого позитивного іміджу підприємства. Це дає ефекти придбання підприємством певної ринкової сили, зміцнює позиції фірми щодо товарів-замінників, полегшує доступ фірми до фінансових, інформативних, трудових ресурсів.

Таблиця 1

Етапізація формування маркетингових комунікацій*

Етап	Характеристика етапу	Характеристика еволюціонування засобів комунікацій
Домаркетинговий період		
Етап I. Емпіричний етап (4–3 тис. до н.е. – перша половина XII ст.)	Характеризується тим, що внаслідок розпаду первіснообщинного ладу, виникли перші методи впливу на споживача, в якості яких застосовуються прототиби інструментів маркетингу	Усне викладення інформації; особистий приклад; передача знань «від серця до серця»; застосування глиняних табличок, каміння та дерев'яних щитів для «протореклами»; використання первинного таврування виробів
Етап II. «Доіндустріальний етап» (XII–XVIII ст.)	Розвиток судноплавства, відкриття інших континентів, знаходження нових видів тварин сільськогосподарських культур тощо спричинили необхідність пошуку нових засобів поширення інформації та впливу на свідомість потенційних споживачів. Винахід друкарського верстату призводить до появи книгодрукування, друку газет та перших часописів. Приймаються перші законодавчі акти про рекламу	Поряд із попередніми засобами комунікацій з'являється друкована реклама як самостійна, так і реклама в пресі; з'являються перші каталоги і плакати; використовуються комерційні позначення у вигляді клейм і знаків гільдій ремісників; ширяться ярмарки
Етап III. «Індустріальний етап» (XIX– перша половина XX ст.)	Масове виробництво, встановлення складної системи розподілу товарів від виробника до покупця, зростання торговельного обігу, обумовило необхідність ідентифікації товарів. Товари одержують власні найменування на додаток до своїх родових ознак. Загострення конкуренції при переході до масового капіталістичного виробництва примусило виробників шукати свого споживача. Поява радіо і кінематографа	Поряд із попередніми засобами комунікацій з'являються: спеціалізовані часописи, які використовують персоналізовану рекламу; поряд з ярмарками набуває розвитку виставкова діяльність; з'являється реклама на радіо; набуває поширення реклама в кінематографі; розвивається пропаганда способу життя та ідеологій; формується інститут PR; започатковується НЛП як інструмент формування свідомого споживача; формується інститут товарного знаку; починає застосовуватися марчандайзинг
Маркетинговий період		
Етап IV. «Несистемних комунікацій» 1950-1960 рр.	Комунікативна політика не відіграє значної ролі у комерційно-господарській діяльності; головним є сконцентрованість на обсягах товарної пропозиції, що гарантує постійний попит. Винахід телебачення	Поряд із попередніми засобами комунікацій з'являються: реклама на телебаченні; спонсорство; запроваджується і забороняється технологія 25 кадру; починає застосовуватися прямий маркетинг
Етап	Характеристика етапу	Характеристика еволюціонування засобів комунікацій
Етап V. «Товарних комунікацій» 1960-1970 рр.	Підприємства при організації процесу продажів активно використовують комунікативні інструменти	Поряд із попередніми засобами комунікацій: широко використовується зовнішня реклама; реклама на місцях продажу; започатковується НЛП як інструмент формування свідомого споживача; активно застосовуються засоби стимулювання збуту

Етап VI. «Комунікацій з цільовими групами» 1970-1980 рр.	Комунікації використовуються підприємами для налагодження контактів з цільовими групами, що сприяє підвищенню прибутковості комерційно-господарської діяльності	Починають формуватися комплекси маркетингових комунікацій, спрямовані на різні рівні партнерських стосунків, а саме: «B to B»; «B to C»; «B to G»
Етап VII. «Конкурентних комунікацій» 1980-1990 рр.	Зростання конкурентної боротьби передбачає необхідність пошуку оптимальних форм і засобів комунікацій	Формування і оптимізування бюджетів на комунікативну маркетингову політику
Етап VIII. «Конкурентних та інтегрованих комунікацій» 1990-2010 рр.	Перехід до інтегрованих маркетингових комунікацій. Застосування інтернету для просування товарів, послуг, ідей, формування суспільної думки	Базується на організованій взаємодії їх різноманітних форм, носіїв та процесів комунікацій завдяки їх оперативному плануванню та координуванню. Поряд із попередніми засобами комунікацій: застосовується інтернет-маркетинг; електронна комерція; смс-маркетинг; брендинг
Етап IX. «Комунікативна пандемія**» 2010-по наш час.	Поряд із застосуванням традиційних маркетингових комунікацій відбувається неконтрольоване розповсюдження інформації через вірусні та партизанські технології	Поряд із попередніми засобами комунікацій: флеш-моби; офф-лайн і он-лайн-реклама; евент-маркетинг; маркетинг соціальних проєктів. Передбачає розподіл чинних комунікацій на ATL, BTL та TTL

*сформовано автором на підставі аналізу діалектичного розвитку маркетингових комунікацій

**термін введено Ковальчук С.В.

Висновки. Отже, маркетингові комунікації варто розглядати як управління процесом просування товару на всіх етапах – перед продажом, в момент продажу, під час споживання, після споживання. Для найбільшої ефективності комунікаційні програми варто розробляти спеціально для кожного ринкового сегмента і навіть окремого клієнта. При цьому дуже важливим є прямий і зворотний зв'язок між підприємством і його адресатами. Таким чином, логічно доведено, що маркетингова комунікація є двобічним процесом: з

одного боку, передбачається вплив на цільові аудиторії, а з іншого – одержання зустрічної інформації про реакцію цих аудиторій на здійснюваний фірмою вплив. Обидві ці складові однаково важливі; їхня єдність дає підставу говорити про маркетингову комунікацію як про систему. Жодне підприємство не може охопити всі ринки збуту своєї продукції та задовольнити потреби усіх верств споживачів. Навпаки, концентруючи зусилля на окремій цільовій аудиторії, підприємство досягає максимального успіху.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Голубков Е.П. Современные тенденции развития маркетинга / Е. П. Голубков // Маркетинг в России и за рубежом. – 2004. – № 1. – С. 3-17.
2. Голубкова Е.Н. Природа маркетинговых коммуникаций и управление продвижением товара / Е. Н. Голубкова // Маркетинг. – 1999. – № 1. – С. 3-8.
3. Ландреви Ж., Леви Ж., Линдон Д. Меркатор. Теория и практика маркетинга. В 2 т. – Т. 1. – М.: МЦФЭР, 2006. – 664 с.
4. Шарков Ф.И. Основы теории коммуникации: Учебник для вузов. – М.: Изд. дом «Социальные отношения», изд-во «Перспектива», 2003. – 246 с.
5. Багиев Г.Л. Маркетинг: учебник для вузов. 3-е изд. / Г. Л. Багиев, В.М. Тарасевич, Х. Анн; Под общ. ред. Г.Л. Багиева. – СПб.: Питер, – 2006. – 736 с.
6. Почепцов Г.Г. Теория коммуникации / Почепцов Г.Г. – К. : «Ваклер», 2001. – 656 с.
7. Goban-Klas Tomasz. Media i komunikowanie masowe teorie i analizy prasy, radia, telewizji i Internetu / Tomasz Goban-Klas. – Warszawa : Wydaw. Naukowe PWN 339 s. – 143.

8. Бондаренко В.А. Маркетинговое сопровождение развития инфраструктуры ВЭД. Автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук. г.Ростов-на-Дону, 2012.
9. Ковальчук С.В. Маркетинг / С.В. Ковальчук, В.Л. Карпенко, Л.М. Коваль, Р.В. Бойко, Л.А. Бичикова – Львів: Новий світ – 2000. – 2011. – 679 с. – 60
10. Лук'янець Т.І. Рекламний менеджмент: Навч. посібник / Міністерство освіти і науки України. КНЕУ. – К., 1998. – 273с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://library.if.ua/book/126/8345.html>
11. Крылов И.В. Маркетинг. Социология маркетинговых коммуникаций : [учеб. пособ.] / Крылов И.В. – М. : Центр, 1998. – 192 с.

REFERENCES:

1. Golubkov E.P. Sovremennye tendentsii razvitiya marketinga / E. P. Golubkov // Marketing v Rossii i za rubezhom. – 2004. – № 1. – S. 3-17.
2. Golubkova E.N. Priroda marketingovykh kommunikatsiy i upravlenie prodvizheniem tovara / E. N. Golubkova // Marketing. – 1999. – № 1. – S. 3-8.
3. Landrevi Zh., Levi Zh., Lindon D. Merkator. Teoriya i praktika marketinga. V 2 t. – T. 1. – М.: МTSFER, 2006. – 664 s.
4. Sharkov F.I. Osnovy teorii kommunikatsii: Uchebnik dlya vuzov. – М.: Izd. dom «Sotsial'nye otnosheniya», izd-vo «Perspektiva», 2003. – 246 s.
5. Bagiev G.L. Marketing: uchebnik dlya vuzov. 3-e izd. / G. L. Bagiev, V.M. Tarasevich, Kh. Ann; Pod obshch. red. G.L. Bagieva. – SPb.: Piter, – 2006. – 736 s.
6. Pocheptsov G.G. Teoriya kommunikatsii / Pocheptsov G.G. – К. : «Vakler», 2001. – 656 s.
7. Goban-Klas Tomasz. Media i komunikowanie masowe teorie i analizy prasy, radia, telewizji i Internetu / Tomasz Goban-Klas. – Warszawa: Wydaw. Naukowe PWN 339 s. – 143.
8. Bondarenko V.A. Marketingovoe soprovozhdenie razvitiya infrastruktury VED. Avtoreferat dissertatsii na soiskanie uchenoy stepeni doktora ekonomicheskikh nauk. g.Rostov-na-Donu, 2012.
9. Koval'chuk S.V. Marketing / S.V. Koval'chuk, V.L. Karpenko, L.M. Koval', R.V. Boyko, L.A. Bichikova – L'viv: Noviy svit – 2000. – 2011. – 679 s. – 60
10. Luk'yanets' T.I. Reklamniy menedzhment: Navch. posibnik / Ministerstvo osviti i nauki Ukraïni. KNEU. – К., 1998. – 273s. [Elektronniy resurs]. – Rezhim dostupu: <http://library.if.ua/book/126/8345.html>
11. Krylov I.V. Marketing. Sotsiologiya marketingovykh kommunikatsiy : [ucheb. posob.] / Krylov I.V. – М. : Tsentr, 1998. – 192 s.

Актуальні проблеми бюджетного управління діяльністю підприємства

Чаюн І.О.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та фінансів підприємства
Київського національного торговельно-економічного університету

У статті проведено дослідження сутності поняття «бюджетне управління», окреслені відмінні характеристики даного виду управління, його місце в системі економічного управління підприємством. Визначена фінансова структура підприємства як сукупність центрів фінансової відповідальності створених задля формування раціональних взаємозв'язків між ключовими елементами бюджетного управління. Запропоновані типи фінансової структури підприємства: традиційний за організаційною структурою, процесно-орієнтований, бізнес-орієнтований, проектно-орієнтований, категорійно-орієнтований, комбінований.

Ключові слова: бюджетне управління підприємством, бюджетування, фінансова структура, типи фінансової структури: традиційний за організаційною структурою, процесно-орієнтований, бізнес-орієнтований, проектно-орієнтований, категорійно-орієнтований, комбінований.

Чаюн И.А. АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ БЮДЖЕТНОГО УПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье проведено исследование сущности понятия «бюджетное управление», определены характерные особенности данного вида управления, его место в системе экономического управления предприятием. Определена финансовая структура предприятия как совокупность центров финансовой ответственности, созданных для формирования рациональных взаимосвязей между ключевыми элементами бюджетного управления. Предложены типы финансовой структуры предприятия: традиционный в соответствии с организационной структурой, проектно-ориентированный, процессно-ориентированный, бизнес-ориентированный, категорийно-ориентированный, комбинированный.

Ключевые слова: бюджетное управление предприятием, бюджетирование, финансовая структура, типы финансовой структуры: традиционный в соответствии с организационной структурой, проектно-ориентированный, процессно-ориентированный, бизнес-ориентированный, категорийно-ориентированный, комбинированный.

Chayun I.A. BUDGET MANAGEMENT OF THE ENTERPRISE

In this article a study of the concept "budget management" is carried out, the properties of this form of control, and its place in the system of economic management of the enterprise are determined. The financial structure of the enterprise is determined, as the totality of centers of financial responsibility, created to form the rational interrelations between the key elements of budget control. The following types of the financial structure of the enterprise are proposed: traditional, according to the organizational structure, project-oriented, process-oriented, business oriented, category oriented, combined.

Keywords: budget management of enterprise, budgeting, financial structure, the types of the financial structure: traditional in accordance with the organizational structure, design-oriented, process-oriented, business-oriented, category-oriented, combined.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сьогодні в умовах ринкової економіки та глобалізації економічних процесів з'являється необхідність у ефективному способі управління підприємством, швидкому прийнятті управлінських рішень та забезпеченні конкурентоспроможності підприємства. На сучасному етапі питання щодо впровадження нових технологій управління підприємством є дуже актуальним. Тому важливим аспектом розвитку вітчизняних підприємств є адаптація концепції бюджетного управління до розробки і впровадження в Україні. Отже, постає необхідність окреслення його харак-

терних відмінностей, дослідження методики бюджетного управління, особливостей структуризації підприємств для цілей бюджетного управління, застосування різних технологій організації управлінської діяльності у межах даного типу управління.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням проблематики бюджетування та бюджетного управління знайшли певне висвітлення в працях таких провідних науковців України та країн ближнього зарубіжжя, як: В.Б. Івашкевича, І.О. Бланка, В.Н. Самочкіна, І.Б. Шевчука, Є. Добровольського, Б. Карабана, П. Боровкова, Є. Глухова, Є. Бреслава,

К.Н. Харітонову Р.М. Мамчур, Г.А. Уткіна, Я.П. Бондаренко, А.А. Фендрікова, О.В. Мілінчук, І.М. Яровий, О.А. Чухліб, О.М. Риженко, С.І. Дробязко, Л.О. Лігоненко, Ю.П. Труханов, О.В. Назарова, Є.В. Манюшко, С.Г. Хабаєва, В.Ю. Савина, Д.В. Зайкова, Ю.О. Мерекина, Д.В. Коршунова та О.О. Пестравкина. Серед іноземних фахівців слід відзначити наступних: Джай К. Шима, Дайм Г. Сігела, А. Апчерча, А. Аткинсона, Р.С. Каплана, Д. Нортон, Ч.Т. Хорнгрена, Дж. Форстера, Ш. Датара. Дослідження щодо проблеми бюджетного управління на підприємствах є досить значними, проте залишаються дискусійними та потребують адаптації до особливостей діяльності підприємств в Україні.

Постановка завдання. Метою написання статті є визначення особливостей бюджетного управління як однієї з основних складових елементів економічного управління діяльністю підприємства, окреслення його характерних особливостей, відмінностей від процесу бюджетування діяльності в рамках контролінгу, визначення специфіки побудови фінансової структури за різними підходами в залежності від цілей даного виду управління.

Виклад основного матеріалу дослідження. Створення та нарощування цінності підприємства, дотримання фінансової незалежності та економічної безпеки передбачає дотримання фінансових та не фінансових цілей, відповідної організації фінансово-господарської діяльності та бізнес-процесів підприємства. Виконання всіх вищезазначених умов та параметрів є метою економічного управління, яке являє собою «сукупність різних елементів і зв'язків між ними, що забезпечують процес взаємодії в діяльності підприємства, що спрямована на реалізацію його цілей із максимальною економічною ефективністю» [1, с. 214].

Економічне управління підприємством є комплексною системою та відповідає за дотримання організації виробництва, постачання, закупівлі, продажу, логістики тощо, формування інвестиційної політики та управління фінансовими ресурсами залежно від господарського процесу. Бюджетне управління виступає складовою економічного управління та забезпечує дотримання взаємозв'язку між операційними та фінансовими процесами для формування цілісної та ефективної підприємницької діяльності в сучасних умовах господарювання. Також варто зазначити, що бюджетне управління спрямоване на імплементацію стратегічних цілей на тактичному

та оперативному рівні управління підприємством. Тобто саме бюджетне управління виступає пов'язуючи елементом між різними рівнями управління, формує основу для оперативного прийняття рішень стосовно фінансово-господарської діяльності та стимулювання безпосередніх учасників та виконавців на всіх рівнях бюджетного процесу.

Отже, бюджетне управління відіграє одну із ключових ролей в системі економічного управління, воно багатогранне, формує самостійну методологію що включають специфічні об'єкти; суб'єкти; принципи; функції; цілі; завдання; види організації бюджетного процесу та бюджетів; методи; інформаційне забезпечення.

Так джерело [2, с. 191] зазначає, що вибір методології бюджетного управління – це, насамперед, «проблема ідеології управління, правильного вибору концепції» та методології. Автор зазначає, що технологія бюджетування є необхідним етапом в період становлення даної системи управління, оскільки передбачає: оперативну систему прогнозування та визначення обсягу необхідних ресурсів для підприємства; оперативне управління та формування системи ефективного використання наявних ресурсів підприємства; створення системи мотивації для досягнення бюджетних показників; гарантує зниження витрат на управління тощо.

Розвиток теорії та практики бюджетування як окремої управлінської технології сприяв виділенню поняття «бюджетне управління». Так в останні роки воно набуває все більшої популярності та визначається як: «управління підприємством за допомогою короткострокових бюджетів» [3, с. 78]; «оперативна система управління компанією за центрами відповідальності через бюджети, що дозволяє досягати поставлені цілі шляхом найбільш ефективного використання ресурсів» [4, с. 45]; «оперативна система управління компанією за центрами фінансової відповідальності через бюджети, що дозволяє досягати поставлені цілі шляхом найбільш ефективного використання ресурсів».

Бюджетне управління підприємством має ряд сутнісних характеристик, до яких у першу чергу можна віднести наступні:

1. Бюджетне управління підприємством – це процес імплементації цілей господарської діяльності. Перш, ніж розробити бюджет, потрібно визначити цілі. Цілі формуються на стратегічному рівні корпоративного управління. Таким чином, бюджетне управління

є інструментом формалізації та реалізації стратегії на тактичному та оперативному рівнях. За допомогою цієї технології забезпечується нерозривний зв'язок стратегічних цілей з планами, спрямованими на їх досягнення [5, с. 34].

2. Постановка бюджетного управління здійснюється на базі попередньо сформованої фінансової структури підприємства (структурування підприємства для цілей економічного управління), яка відображає структуру бізнесу і види діяльності, якими займається підприємство. Кожен елемент фінансової структури залежно від статусу в ієрархії центрів відповідальності повинен мати адекватний бюджет, в якому віддзеркалюються стратегічні параметри його функціонування, ресурси, необхідні для досягнення стратегічних цілей та результати, які мають бути досягнуті [5, с. 35].

3. Бюджетне управління – це управління за допомогою бюджетів. Класична трійка охоплює такі види бюджетів: бюджет руху грошових коштів; бюджет доходів і витрат; прогнозний баланс. Основні бюджети складаються не тільки для компанії в цілому, але і для кожного центру фінансової відповідальності (структурного підрозділу, бізнес-одиниці) і представляють собою «вершину айсберга» бюджетної системи, в яку входить безліч взаємозалежних операційних і допоміжних бюджетів.

4. Бюджетне управління передбачає управління на основі збалансованих фінансових та не фінансових показників. Перш ніж приступати до розробки бюджетів, необхідно визначити, на які фінансові та не фінансові показники орієнтується керівництво підприємства, які індикатори приймаються як критерії успіху діяльності підприємства, досягнення його стратегічних цілей на період планування. Ці показники повинні бути визначені в розроблених бюджетах максимально конкретно.

5. Бюджетне управління має охоплювати повний контур управління. Будь-який управлінський процес являє собою замкнений контур, що включає етапи накопичення інформації, аналізу, контролю, координації і регулювання. За результатами останнього етапу можуть прийматися рішення про перерозподіл ресурсів, коригування планів, заохочення (стимулювання).

6. Бюджетне управління охоплює всі рівні управління. Однією з важливих ознак ефективною системи бюджетування є її «тотальне» поширення на всі рівні організаційної структури. Залучення до процесу бюджетування кожного співробітника, що відповідає за ту чи

іншу складову бюджету дозволяє вирішити кілька важливих завдань:

- зниження складності процесу бюджетування шляхом його децентралізації (надмірно централізований бюджет складно розробляти, коригувати і відслідковувати його виконання);
- підвищення відповідальності конкретних виконавців шляхом делегування їм повноважень і відповідальності за виконання певних показників бюджету.

7. Бюджетне управління – є інструментом досягнення стратегічних цілей та ключових показників ефективності (KPI), визначених завдяки розробці системи збалансованих показників (BSC). Як правило, фахівці відзначають взаємозв'язок фінансових цілей з головними бюджетами підприємства (бюджетом доходів та витрат, руху грошових коштів, бюджету балансу), оскільки добре зрозуміло, що найчастіше фінансові цілі охоплюють саме ці показники або похідні показники, які розраховуються на їх основі (EBIT, EBITDA, EVA, CFO, NOPLAT та ін.).

10. Бюджетне управління – це механізм стимулювання та мотивації працівників всіх рівнів. Так управління на засадах бюджетування інтегрує якісні і кількісні цілі для всіх рівнів фінансово-господарської діяльності підприємства. Рівень стимулювання та винагород безпосередніх виконавців процесу залежить від рівня досягнення цілей визначеного бюджетного періоду.

11. Бюджетне управління – це інструмент оцінки та координації; формування інформаційних потоків підприємства, механізм адаптації діяльності підприємства до умов зовнішнього середовища. Переведення стратегічних цілей підприємства в фінансові та не фінансові індикатори дозволяє здійснювати своєчасне регулювання фінансово-господарської діяльності підприємства та сформувати систему саморегулювання, яка буде визначати недоліки та можливі резерви потенціалу підприємства на основі їх аналізу та здійснення оперативного управління.

У процесі формування системи бюджетного управління на підприємстві одним із найголовніших первинних елементів є розроблення його фінансової структури.

Фінансова структура підприємства – це ієрархічно побудована сукупність центрів відповідальності та їх підсистем, у межах яких виокремлюють місця виникнення доходів чи витрат та носії фінансового результату (доходу, витрат), які адекватно відобража-

ють сукупність бізнес-процесів, що формують ланцюг створення доданої вартості на конкретному торговельному підприємстві, забезпечує можливість практичної реалізації стосовно центрів відповідальності усіх функцій менеджменту [4, с. 118].

Слід зазначити, що поняття фінансової та організаційної структури підприємства не є тотожними. Їх розрізняють низкою особливостей. По-перше, формування фінансової структури відбувається на базі організаційної структури підприємства. По-друге, організаційна структура будується на основі функціональної спеціалізації підрозділів підприємства, а фінансова будується на основі економічних та фінансових відносин між центрами фінансової відповідальності. По-третє, фінансова структура відображає ієрархію відповідальності за досягнення цільових фінансових показників, а організаційна за принципом підпорядкованості. По-четверте, у організаційній структурі є високий рівень впливу особистісних факторів, а у фінансовій структурі він є низьким.

Основне завдання побудови фінансової структури компанії – розподіл відповідальності й повноважень між менеджерами з управління доходами і витратами, активами, зобов'язаннями і капіталом підприємства [4, с. 221].

Фінансова структура – це сукупність центрів фінансової відповідальності на основі різних науково-теоретичних підходів задля формування раціональних взаємозв'язків між ключовими елементами бюджетного управління.

Не зважаючи на те, що фінансова структура підприємства полягає у виділенні центрів фінансової відповідальності та встановленні їх взаємозв'язку між собою, між теоретиками і практиками все ще не виділено єдиної класифікації підходів до її формування для цілей бюджетування. Так узагальнюючи існуючі розробки ми пропонуємо виділити наступні підходи: традиційний за організаційною структурою, процесно-орієнтований, бізнес-орієнтований, проектно-орієнтований, категорійно-орієнтований, комбінований.

Традиційний за організаційною структурою, за центрами фінансового та бухгалтерського обліку, за центрами управлінського обліку. Так побудова фінансової структури на основі організаційної є найбільш популярним та простим методом, який дозволяє чітко виділити підпорядкованість підрозділів та бізнес-одиниць, уникнути можливого дублю-

вання процесів. Проте основним недоліком виступає відсутність системи стимулювання та методів саморегулювання системних одиниць підприємства. Використання підходів на основі бухгалтерського та управлінського обліку не є достатньо ефективними, оскільки їх формування відбувається на основі єдиних стандартів та унеможливорює виділення цільової спрямованості центрів та структури в цілому [6, с. 234].

Процесно-орієнтовний, який зарекомендував себе як найбільш прогресивний після традиційного підходу. Його основою є виділення ключових бізнес-процесів підприємства, які включають в себе повністю завершений виробний чи операційний цикл. Центрами фінансової відповідальності наразі виступатимуть не підрозділи, а саме процеси. Основною перевагою даного підходу є чітка локалізація та прозорість процесів та їх підпорядкованості, що значно підвищує загальний рівень безпеки підприємства в цілому. Проте даний метод є досить трудомістким та складним, вимагає високої технологічності та кваліфікаційної підготовки вищої та середньої ланки управління.

Бізнес-орієнтовний, тобто за видами діяльності, де стає доцільним першочергово сформувати центри фінансової відповідальності саме на їх основі. Якщо при відповідному методі бюджетуванні за видами діяльності виділяти тільки «носії витрат», то в даному підході до фінансової структури основою виступають саме центри витрат із подальшим визначенням центрів доходів, маржинальних доходів та процесу їх переходу у формування центрів прибутку. Даний підхід доцільно використовувати підприємствам, що здійснюють різну фінансово-господарську діяльність. Він містить ті ж самі переваги та недоліки, що і процесно-орієнтовний, проте основою виступають саме види діяльності.

Проектно-орієнтовний, де в основі виділяють центри фінансової відповідальності за видами проектів та їх функціональною направленістю. Даний підхід є доцільним, коли підприємство здійснює активну інвестиційну діяльність, має проектно-орієнтовану структуру управління господарською діяльністю.

Категорійний на основі категорійного менеджменту, де формування центрів фінансової відповідальності відбувається за системою категорій різних товарів чи послуг, що пропонує підприємство. Сьогодні категорійний менеджмент зарекомендував себе

як прогресивний підхід до структурування та управління різними видами продукції. Даний підхід є найбільш доцільним для підприємств, що здійснюють оптову чи роздрібну торгівлю, мають розгалужену кількість підрозділів, що діють в різних регіонах тощо. В даному випадку на основі класифікації товарів та послуг відбувається їх подальший розподіл на категорії, де кожна категорія розцінюється як центр маржинального доходу із подальшим розгалуженням внутрішніх процесів на центри доходів та витрат.

Комбінований з можливим поєднанням різних підходів до формування фінансової структури підприємства. Також даний підхід є доцільним для підприємств, що використовують японську методику «кайзен», яка засновується на постійному пошуку вдосконалення процесів, систем тощо. Безперервний пошук резервів, зміни параметрів в процесі

управління на засадах бюджетування можуть створити необхідність зміни зв'язків та структури центрів фінансової відповідальності на підприємстві в цілому та сприяти постійним змінам та модифікаціям існуючої фінансової структури.

Висновки з цього дослідження. Нами було розглянуто поняття, сутнісні характеристики бюджетного управління на підприємстві, його відмінності від бюджетування. Визначені підходи до побудови фінансової структури підприємства для цілей бюджетного управління, окреслені типи фінансової структури, наведена їх характеристика. Перспективним напрямком дослідження є формування моделі бюджетного управління за різними типами фінансових структур підприємств, окреслення ключових показників ефективності по кожній системі та розробка рекомендації щодо їх впровадженню.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Костанда В.Б. Сущность и значение экономического управления предприятием / В.Б. Костанда // Наука й економіка. – 2013. – № 4 (32), Т. 2. – С. 213-215.
2. Асаул А. Н. Управление затратами в строительстве / А.Н. Асаул, М.К. Старовойтов, Р.А. Фалтинский: под ред. д.э.н., профессора А. Н. Асаула. – СПб: ИПЭВ, 2009. – 392 с.
3. Каришин Н. Бюджетування в системі управління підприємствами харчової промисловості / Н. Каришин // Галицький економічний вісник. – 2012. – № 1 (34). – С. 108-114.
4. Лігоненко Л.О. Контролінг у торгівлі: Монографія / Л.О. Лігоненко, О.А. Вержбицький. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2013. – 268 с.
5. Кочнев А. Что важно знать о бюджетировании Генеральному Директору / А. Кочнев // Журнал «Генеральный директор». – 2009. – № 1.
6. Хруцкий В. Е. Внутрифирменное бюджетирование. : Настольная книга по постановке финансового планирования / В. Е. Хруцкий, В. В. Гамаюнов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Финансы и статистика, 2008. – 464 с.

REFERENCES:

1. Kostanda V.B. Essence and the value of economic management of enterprise / V.B. Kostanda // the science of 1 ekonomika. – 2013. – № 4 (32), T. 2. – S. 213-215.
2. Asaul A. N. Control of expenditures in the building / A.N. Asaul, M.K. Starovoytov, R.A. Faltinskiy: edited by. d.e.n., professor a. N. Asaula. – St. Petersburg: IPEV, 2009. – 392 s.
3. Karishin N. "Budgeting in the food industry management" / N. Karishin // Galycky Economical Visnyk. – 2012. – № 1 (34). – С. 108-114.
4. Ligonenko L.O.:Controlling in commerce. Monography / L. Ligonenko, O. Verjbitsky. – K.: Kyiv, national trade and economics university, 2013. – 268 с.
5. Kochnev A. Which is important to know about the budgeting to Director-General / a. Kochnev // the journal "Director-General". – 2009. – № 1.
6. Khrutskiy V. E. Intra-firm budgeting. : Handbook on setting of financial planning / V. E. Khrutskiy, V. V. Gamayunov. – the 2nd publ., pererab.i of add. – M. : Finances and statistics, 2008. – 464 s.

УДК 349.422

Економічна сутність організаційно-правових форм сільськогосподарських підприємств

Шеленко Д.І.

кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку і аудиту
ДВНЗ «Прикарпатський національний університет
імені В. Стефаника»

Стаття присвячена дослідженню поняття організаційно-правових форм сільськогосподарських підприємств. Проаналізовано поняття «організація», «організаційно-правові форми», «організаційно-правові форми господарювання» та «організаційно-правові форми сільськогосподарських підприємств», що дозволило навести їх взаємозв'язки в умовах ринкових відносин. Досліджено спільні ознаки організаційно-правових форм.

Ключові слова: організація, організаційно-правові форми, організаційно-правові форми господарювання, сільськогосподарські підприємства, діяльність.

Шеленко Д.И. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫХ ФОРМ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Статья посвящена исследованию понятия организационно-правовых форм сельскохозяйственных предприятий. Проанализированы понятия «организация», «организационно-правовые формы», «организационно-правовые формы хозяйствования» та «организационно-правовые формы сельскохозяйственных предприятий» и что позволило привести их взаимосвязи в современных условиях. Исследовано общие признаки организационно-правовых форм.

Ключевые слова: организационно-правовые формы хозяйствования, организация, организационно-правовые формы, сельскохозяйственные предприятия, деятельность.

Shelenko D.I. THE ECONOMIC ESSENCE OF ORGANIZATIONAL-LEGAL FORMS OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

The article is devoted to the study of the concept of organizational and legal forms of agricultural enterprises. The concept of "organization", "organizational and legal forms", "organizational and legal forms of management" and «organizational and legal forms of agricultural enterprises» which allowed to bring their interrelations in the present conditions has been analyzed.

Keywords: organizational-legal forms of management, organization, organizational-legal forms, agricultural enterprises, activity.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Вивчення і аналіз поняття «організація», «організаційно-правові форми» та «організаційно-правові форми господарювання», «організаційно-правові форми сільськогосподарських підприємств» в умовах різноукладності дозволяє навести їх взаємозв'язки і взаємодії функціонування в умовах ринкових відносин. При неухильно зростаючих витратах і значно менших доходах, сільськогосподарське підприємство прагне забезпечити їх збалансованість. На сьогодні це досягається важко, оскільки відбувається ріст цін відповідно до цього і спад виробництва. Нині для вирішення цього завдання, потрібне поєднання розуміння суті цих понять та якісне їх регулювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам економічної сутності організаційно-правових форм сільськогосподарських підприємств присвячено ряд наукових праць,

а зокрема: В. Г. Андрійчука, І. Ф. Баланюка, П. С. Березівського, Я. З. Гаєцької-Колотило, О. В. Гафурової, М. В. Гребенюка, Г. М. Запші, О. Ю. Єрмакова, В. М. Єрмоленка, М. Й. Маліка, В. Я. Месель-Веселяка, О. М. Онищенко, В. П. Рябоконея, П. Т. Саблука, Г. В. Черевка, В. В. Юрчишина та ін. У роботах вчених проведено ґрунтовні дослідження даних економічних категорії, хоча відрізняються між собою за своєю суттю та наповненням.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Важливим та недослідженим до кінця залишається питання сутності поняття організаційно-правових форм сільськогосподарських підприємств та перспектив їх розвитку.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Робота має на меті розробку теоретичних положень та підходів до розуміння суті поняття «організація», «організаційно-правові форми», «організаційно-правові

форми господарювання», «організаційно-правові форми сільськогосподарських підприємств» й на основі цих понять здійснити пошук шляхів виведення їх на вищий рівень розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Процеси реформування аграрного сектору економіки спонукали колгоспно-радгоспну систему до переходу на приватно-орендні відносини, в результаті чого було створено нові організаційно-правові форми в основу яких було покладено ринкові відносини, самоуправління та самофінансування. Вагомим фактором успішного їх функціонування було створення цілісної системи економічних взаємовідносин між формами господарювання на основі збалансованого поєднання функцій, правил та особистих інтересів в нових умовах господарювання. Важливим напрямом досягнення цієї мети в аграрній сфері є розумінні суті даного поняття «організація».

М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоурі дали визначення поняття організація, як групи людей, діяльність яких координується для досягнення спільної мети або цілей. Вони також виділяють ознаку організації, зокрема: наявність принаймні двох осіб, які об'єднані спільною метою і вважають себе частиною однієї групи [1, с. 147].

Подібна думка має місце у Г. Монастирського, який під організацією розуміє різновид соціальних систем, об'єднання людей, які спільними зусиллями реалізують певну загальну мету та діють на основі певних правил [2, с. 56].

Так, відповідно до бізнес словника «організація» виступає процесом розташування компонентів або частин способом утворення системи, яка визначає стосунки між різними видами діяльності і членами та підрозділів їх відповідальність у здійсненні різних завдань [3]. Як бачимо за такого підходу «організація» являється системотворчим процесом, що розриває зміст даного поняття.

Підтримують таку точку зору і В. В. Стадник та М. А. Йохна, які вважають, що організація – це процес який спрямований на побудову організації і формування в ній системи відносин між окремими підрозділами підприємства [4, с. 232].

Окремі автори пропонують розглядати організацію, як – стійку форму об'єднання людей або груп, які пов'язані спільною діяльністю, наприклад це може бути підприємство, комерційні та некомерційні установи [5].

Вагомий внесок у дослідження цього питання зробив український економіст С. В. Мочерний, який наголошував, що «організація» це сукупність процесів або дій, які зумовлюють об'єднання підсистем у єдине ціле і формують та вдосконалюють взаємозв'язки між ними [6, с. 28].

Підводячи підсумки наведених думок вчених, можна стверджувати, що:

- по-перше, організацію характеризують як об'єднання, де основою виступають люди;
- по-друге, це процеси які дають змогу функціонувати підприємству.

У науковій літературі розглядається і трактування поняття «організаційно-правові форми», це в більшій мірі буде відображати тему нашого дослідження.

Організаційно-правові форми можна розглядати з різних точок зору: з економічної (як вид або тип господарювання) та правової (як юридичну особу). Відмінність буде тільки в господарствах населення (індивідуальне підприємство) які не є суб'єктами підприємництва і тому їх відносять до фізичних, а не до юридичних осіб, і діяльність яких спрямована на задоволення власних потреб.

У даний час існують реальні передумови, які можуть гарантувати і забезпечити високу віддачу (насамперед від виробництва продукції рослинництва та тваринництва) у різних організаційно-правових формах та водночас наблизити їх зі своїми доробками до потреб ринкового середовища.

Офіційний сайт Вікіпедія дає визначення «організаційно-правові форми», як тип суб'єкта права, що визначає форму здійснювання його господарської діяльності [7].

Учений Є. О. Васильєв стверджує, що в онтологічному розумінні становлення організаційно-правових форм діяльності і зв'язок форм з профільною діяльністю знаходяться в рамках філософської інтеграційної взаємодії двох категорій – «змісту» і «форми» [8, с. 16]. За його словами, під змістом розуміють сукупність різних елементів та їх взаємодій, що визначають основний тип, характер того чи іншого предмета, явища, процесу, наприклад (виготовлення певної продукції), а форма – це принцип упорядкованості, спосіб існування того чи іншого змісту, тобто це форма – це організація або структура речі [8, с. 19].

Організаційно-правова форма, як вважає О. А. Фролова, – це система норм і правил ведення господарської діяльності, заснована на певному економічному устрої, відповідній формі господарювання і на основних поло-

женнях функціонування організації яка закріплена в установчих документах [9, с. 148].

Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовський, Є. Б. Стародубцева пропонують визначення даного поняття, як встановлення виду, типу підприємства у відповідності до правового поля та законодавчого забезпечення і створення на цій основі організаційної структури [10, с. 380].

Відповідно до Державного класифікатору «Класифікації організаційно-правових форм господарювання» поняття «організаційно-правова форма господарювання» трактується, як форма здійснювання господарської діяльності з відповідною правовою основою, яка визначає характер відносин між засновниками, режим майнової відповідальності по зобов'язаннях підприємства, порядок створення, реорганізації, ліквідації, управління, розподілу одержаних прибутків, можливі джерела фінансування діяльності [11].

В основу розробки концепції побудови «організаційно-правові форми» покладено такі принципи:

- економічне регулювання взаємовідносин;
- повна оперативна самостійність;
- диференційована мотивація працівників та керівника «організаційно-правові форми»;
- підтримку і розвиток нових форм господарювання;
- соціальний розвиток.

Підводячи підсумки наведених думок вчених, можна стверджувати, що поняття «організаційно-правові форми» вони розглядають з різних точок зору, як:

- тип господарської діяльності;
- законодавчо закріплений вид діяльності;
- порядок організації діяльності юридичної особи.

Розглянувши дані поняття вважаємо за необхідність звернути увагу і на дослідження суті «організаційно-правова форма господарювання», яке досить часто зустрічається в працях вчених.

Організаційно-правова форма господарювання – форма здійснювання господарської (зокрема підприємницької) діяльності з відповідною правовою основою, яка визначає характер відносин між засновниками (учасниками), режим майнової відповідальності по зобов'язаннях підприємства (організації), порядок створення, реорганізації, ліквідації, управління, розподілу одержаних прибутків, можливі джерела фінансування діяльності тощо [12, с. 51].

Зокрема, наприклад О. В. Цюцик, пише, що «організаційно-правова форма господа-

рювання» – це визначений законом порядок організації та діяльності юридичної особи, форми власності, порядок створення і припинення, а також виступає способом формування статутного фонду, майнову відповідальність її учасників та інші організаційні та правові ознаки. В організаційно-правовій формі діють лише юридичні особи, а фізичні особи – підприємці, не є організаційно-правовими форми господарювання [13, с. 571].

Різноманітність економіки, за твердженням А. Ю. Скіб'яка, передбачає функціонування різних організаційно-правових форм господарювання, які будуть відрізнятися за правовим статусом, регіонами поширення, масштабами виробництва, функціональною діяльністю та галузевою спрямованістю, кожна з яких повинна мати сприятливі умови для максимального використання свого ресурсного потенціалу при обов'язковій рівноправності вільного вибору партнерів з ринку і реалізації продукції [14, с. 80].

Узагальнюючи думки різних вчених на поняття «організаційно-правових форм господарювання» звертаємо увагу на ширший зміст розгляду даного твердження, який слід розглядати як порядок самостійної діяльності суб'єктів ринкової економіки з метою створення зв'язку між середовищем та формою господарювання з метою найбільшої результативності його функціонування.

Розгляду поняття суті «організаційно-правових форм сільськогосподарських підприємств» присвячено не багато наукових праць вчених. Зокрема А. П. Гаврилішин та А. В. Іванова наголошують, що сільськогосподарські підприємства можуть об'єднувати свою діяльність на добровільних засадах. І зазначають, що за допомогою ефективності функціонування різних форм власності сільськогосподарських підприємств практично неможливо ні їх ефективно функціонування ні досягнення бажаних результатів на світовому ринку [15].

О. В. Цюцик зазначає, що сільськогосподарські товаровиробники розмежовуються за організаційно-правовою формою [13, с. 564], а також наголошує, що на законодавчому рівні немає чіткого визначення в яких організаційно-правових формах можуть діяти сільськогосподарські товаровиробники, тому за необхідне вважається дотримання ними цивільного законодавства [13, с. 565].

У результаті проведеного аналізу та систематизації за ключовими особливостями наукових підходів до трактування поняття

«організаційно-правових форм сільськогосподарських підприємств» вважаємо, що їх слід розглядати як сукупність типів підприємств з структурним елементом організації функціональних відносин, в основу яких покладено соціум і діяльність яких спрямована на отримання прибутку.

Усі організаційно-правові форми сільськогосподарських підприємств характеризуються спільними ознаками:

- вони врегульовані законодавством України;
- мають конкретний склад, повноваження учасників форми діяльності;

– результати їх діяльності завжди відображаються у відповідних документах;

- несуть в собі відповідну інформацію для внутрішніх та зовнішніх користувачів інформації;
- поєднують між собою працівників.

Висновки із цього дослідження. Досліджуючи суть організаційно-правових форм доведено, що у трактуванні суті розглянутих понять переплітається економічні та юридичні ознаки, спільні та відмінні риси. Діяльність їх має бути спрямована на пошук нових можливостей з орієнтацією на інновації та вміння приймати правильні рішення для виконання поставлених задач.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Мескон М. Основы менеджмента / Пер. с англ. / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. – М.: Дело, 1955. – 702 с.
2. Монастирський Г. Л. Теорія організації: Навч. посіб. / Г. Л. Монастирський. – К.: Знання, 2008. – 319 с.
3. Business Dictionary. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.businessdictionary.com/definition/organization.html>
4. Стадник В. В. Менеджмент: Підручник / В. В. Стадник, М. А. Йохна. – 2-ге вид. – К. Академвидав., 2007. – 472 с.
5. Лесько О. Й. Етика ділових відносин / О. Й. Лесько, М. Д. Прищак, О. Б. Злюбівська, Г. Г. Рузакова. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://posibnyku.vntu.edu.ua/et/_g.htm
6. Мочерний С. В. Економічний енциклопедичний словник / С. В. Мочерний, Я. С. Ларіна, О. А. Устенко, С. І. Юрій. У 2 т. – Т. 1. – Львів : Світ, 2005. – 616 с.
7. Офіційний сайт Вікіпедія. Організаційно-правова форма господарювання. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: Вікіпедія https://uk.wikipedia.org/wiki/Організаційно-правова_форма_господарювання.
8. Васильєв Є. О. Організаційно-правові форми діяльності органів місцевого самоврядування в сфері зовнішньоекономічної діяльності: теоретичні підходи до виникнення, становлення і розвитку / Є. О. Васильєв // Конституційне право. Судова апеляція. – № 3 (44) – 2016. – С. 15-28.
9. Фролова О. А. Развитие форм хозяйствования в многоукладной аграрной экономике: теория, методология, практика. Автореф. дис. на стиск. уч. ст. д-ра економ. наук: спец. 08.00.05. / Фролова Ольга Алексеевна. Княшнина. – 2011. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://economy-lib.com/razvitie-form-hozyaystvovaniya-v-mnogoukladnoy-agrarnoy-ekonomike-2>
10. Райзберг Б. А. Современный экономический словарь. 4-е изд., перераб. и доп. / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лазовский, Е. Б. Стародубцева. – М.: ИНФРА-М: – 2005. – 480 с.
11. Державний класифікатор «Класифікації організаційно-правових форм господарювання» Офіційний сайт Бухгалтер.com.ua. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://buhgalter.com.ua/dovidnik/kspovo/kopfg/>
12. Зима Б. Організаційні форми господарювання та підприємництва в Україні / Б. Зима // Структурно-логічний навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів III та IV рівнів акредитації. – Полтава, 2005. – 271 с.
13. Цюцук О. В. Організаційно-правові форми сільськогосподарських товаровиробників / О. В. Цюцук // Форум права. – 2010. – № 2. – С. 564–572 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nbu.gov.ua/e-journals/FP/2010-2/10covfct.pdf>
14. Скіб'як А. Ю. Функціонування організаційно правових форм господарювання в аграрному виробництві / А. Ю. Скіб'як // Вісник аграрної науки Причорномор'я. – Вип. 3. – 2012. – С. 73-80.
15. Гаврилішин А. П. Поняття та значення організаційно-правових форм сільськогосподарських підприємств та організацій / А. П. Гаврилішин, А. В. Іванова // Часопис Академії адвокатури України – № 13 (4'2011). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.pravoznavec.com.ua/period/article/7920/%C3>

REFERENCES:

1. Meskon M., Al'bert M., Khedouri F. (1955). *Osnovy menedzhmenta* [Fundamentals of Management]. Moscow: Delo. (in Russian).
2. Monastyrskiy H. L. (2008). *Teoriia orhanizatsii* [The theory of organization]. Kyiv : Znannia. (in Ukrainian).
3. Business Dictionary. Available at: <http://www.businessdictionary.com/definition/organization.html> (accessed 28 January 2018).
4. Stadnyk V. V., Yokhna M. A. (2007). *Menedzhment* [Management]. Kyiv : Akademvydav. (in Ukrainian).
5. Lesko O. I. Pryshchak M. D., Zliubivska O. B., Ruzakova H. H. *Etyka dilovykh vidnosyn* [Ethics of business relations]. Available at: http://posibnyky.vntu.edu.ua/et_g.htm (accessed 28 January 2018).
6. Mochernyi S. V. Larina Ia. S., Ustenko O. A., Yurii S. I. (2005). *Ekonomichniy entsyklopedychnyi slovnyk*. 2nd ed. [Economic Encyclopedia Dictionary]. Lviv : Svit. (in Ukrainian).
7. Sate Vikipediia. Available at: Vikipediia https://uk.wikipedia.org/wiki/Orhanizatsiino-pravova_forma_hospodariuvannia (accessed 28 January 2018).
8. Vasyliev Ie. O. (2016). *Orhanizatsiino-pravovi formy diialnosti orhaniv mistsevoho samovriaduvannia v sferi zovnishnoekonomichnoi diialnosti: teoretychni pid-khody do vynyknennia, stanovlennia i rozvytku* [Organizational and legal forms of activity of local self-government bodies in the field of foreign economic activity: theoretical approaches to the emergence, formation and development]. *Konstytutsiine pravo. Sudova apeliatsiia*. 3 (44), pp. 15-28.
9. Frolova O. A. (2011). *Razvitie form khozyaystvovaniya v mnogoukladnoy agrarnoy ekonomike: teoriya, metodologiya, praktika*. [Development of forms of management in a multidisciplinary agrarian economy: theory, methodology, practice]. (Unpublished doctoral dissertation). *Nizhegorodskiy gosudarstvennyy inzhenerno-ekonomicheskyy in-t.* (in Russian). Available at: <http://economy-lib.com/razvitie-form-hozyaystvovaniya-v-mnogoukladnoy-agrarnoy-ekonomike-2> (accessed 28 January 2018).
10. Rayzberg B. A., Lazovskiy L. Sh., Starodubtseva E. B. (2005). *Sovremennyy ekonomicheskyy slovar'*. [Modern Economic Dictionary]. Moscow: INFRA-M. (in Russian).
11. Derzhavnyi klasyfikator "Klasyfikatsii orhanizatsiino-pravovykh form hospodariuvannia". [Derzhavnyi klasyfikator "Classification of Organizational and Legal Forms of Gospodarenuvannya"]. Available at: <https://buhgalter.com.ua/dovidnik/kspovo/kopfg/> (accessed 28 January 2018).
12. Zyma B. (2005). *Orhanizatsiini formy hospodariuvannia ta pidpriemnytstva v Ukraini*. [Organizational forms of state management and entrepreneurship in Ukraine]. Poltava, (in Ukrainian).
13. Tsiutsyk O. V. (2010). *Orhanizatsiino-pravovi formy silskohospodarskykh tovarovyrobnykiv*. [Organizational and legal forms of agricultural commodity producers]. *Forum prava*. 2, 564-572 Available at: <http://www.nbu.gov.ua/e-journals/FP/2010-2/10covfct.pdf> (accessed 28 January 2018).
14. Skibiak A. Ju. (2012). *Funktsionuvannia orhanizatsiino pravovykh form hospodariuvannia v ahrarnomu vyrobnytstvi*. [Functioning of organizational and legal forms of management in agrarian production]. *Visnyk ahrarnoi nauky Prychornomor'ia*. 3, 73-80.
15. Havrylishyn A. P., Ivanova A. V. (2011). *Poniattia ta znachennia orhanizatsiino-pravovykh form silskohospodarskykh pidpriemstv ta orhanizatsii*. [Concept and significance of organizational and legal forms of agricultural enterprises and organizations]. *Chasopys Akademii advokatury Ukrainy*. 13 (4'2011). Available at: <http://www.pravoznavec.com.ua/period/article/7920/%C3> (accessed 28 January 2018).

Деякі підходи щодо просування наукових розробок українських виробників

Шкурупська І.О.

кандидат економічних наук, доцент кафедри маркетингу
Одеського національного економічного університету

У статті представлено специфіку просування інноваційної продукції за участі наукових установ, вітчизняних виробників, що втілюють їхні ідеї, та держави. Розглянута дворівнева система просування науково-технічних розробок академічних вчених на зовнішній ринок. Розроблено сценарії просування розробок при відповіді на запит потенційних клієнтів та у вигляді готової продукції. Охарактеризовано основні форми взаємодії винахідників із зацікавленими організаціями щодо їх наукових замислів.

Ключові слова: інновації, просування, науково-технічна розробка, маркетинг, аутсорсинг, Національний центр координації наукових організацій.

Шкурупская И.А. НЕКОТОРЫЕ ПОДХОДЫ К ПРОДВИЖЕНИЮ НАУЧНЫХ РАЗРАБОТОК УКРАИНСКИХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ

В статье представлены специфика продвижения инновационной продукции с участием научных учреждений, отечественных производителей, воплощающих их идеи, и государства. Рассмотрена двухуровневая система продвижения научно-технических разработок академических ученых на внешний рынок. Разработаны сценарии продвижения разработок в ответ на запрос потенциальных клиентов и в виде готовой продукции. Охарактеризованы основные формы взаимодействия изобретателей с заинтересованными организациями по реализации их научных замыслов.

Ключевые слова: инновации, продвижение, научно-техническая разработка, маркетинг, аутсорсинг, Национальный центр координации научных организаций.

Shkurupskaya I.A. SOME APPROACHES FOR PROMOTION SCIENTIFIC ACQUISITIONS OF UKRAINIAN PRODUCERS

The article presents the specificity of the promotion of innovative products with the participation of scientific institutions, domestic manufacturers, which embody their ideas, and the state. The two-level system of promotion of scientific and technical acquisitions of academic scholars to the external market is considered. Developed scenarios for advancement of development in response to the request of potential customers and in the form of finished products. The main forms of interaction of inventors with interested organizations on realization of their scientific plans are characterized.

Keywords: innovation, promotion, scientific and technical development, marketing, outsourcing, National Center for the Coordination of Scientific Organizations.

Постановка проблеми. На відміну від маркетингу ринку традиційної продукції і послуг, який здійснює зацікавлений виробник або спеціалізовані консалтингові компанії, маркетинг ринку науково-технічної продукції (НТП) організований набагато складніше [1].

По-перше, виробництво інноваційної продукції складається з діяльності щонайменше двох суб'єктів, вже на першій стадії циклу утворюють пару «виробник» (нового знання) – «споживач» (нової технології). Передбачається, що підприємства-споживачі НТП активно вивчають ринок результатів наукових досліджень і розробок в пошуках нових технологічних рішень. З іншого боку, розробники досліджуватимуть можливості втілення своїх ідей в реальному секторі економіки в пошуках потенційного інвестора. Сер-

йозно впорядкувати цей процес за рахунок використання програмно-цільових методів управління здатна держава – третій суб'єкт інноваційної діяльності, що передує їй, маркетингової діяльності.

Найбільш небезпечною тенденцією в маркетинговій і «технологічній» поведінці керівників вітчизняних підприємств є авторитетна орієнтація на «зарубіжний досвід» і «зарубіжні стандарти». Саме тому серед багатьох менеджерів поширене вкрай скептичне ставлення до перспектив співпраці з вітчизняною наукою і негативно оцінюють якість вітчизняних технологічних нововведень.

Наукові установи з об'єктивних причин не можуть повною мірою самостійно просувати власні розробки на ринку. Це обумовлено відсутністю кваліфікованих спеціалістів і

необхідністю інвестування істотних ресурсів в маркетингову діяльність. Основні зусилля наукових установ повинні бути зосереджені на здійсненні наукових досліджень високого рівня.

З іншого боку неможливо здійснювати просування розробок українських вчених на ринку тільки на централізованому рівні. Специфіка ринку науково-технічних розробок така, що для ефективної роботи на ньому необхідно наявність постійної оперативної комунікації з експертами в різних предметних сферах. Співробітники централізованої структури неможливі бути компетентними в усіх аспектах розробок наукових установ.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Теоретичні аспекти вдосконалення процесу інноваційного розвитку України, опис загальної структури мереж взаємодії наукових установ, держави та підприємств можна знайти у працях І. Матюшенка, О. Мокій, В. Лук'яненко, О. Чоботюк та Т. Медведкіна. Визначення інноваційної мережі наведено у працях В. Лисенка та С. Єгорова, в одній із яких описано засади створення мережі трансферу технологій в Україні на основі зарубіжного досвіду [2]. Незважаючи на те, що в останні роки проблемою створення та функціонування мереж трансферу в Україні цікавляться все більше авторів, поки що питання про шляхи вдосконалення існуючої системи трансферу та пропозиції щодо її реорганізації до кінця не висвітлено.

Окремо проблемам просування продукції присвятили дослідження такі зарубіжні та вітчизняні вчені-економісти як Берман Б., Еванс Дж., Котлер Ф., Балабанова Л.В., Гаркавенко С.С., Герасимчук В.Г., Литовченко І.Л., Манн І.Б., Яковлев А.І., Перерва П.Г., Кретов І.І. та інші. В працях цих авторів розглянуто питання про роль просування в маркетингу, приведено характеристики методів і каналів просування, викладено питання планування окремих заходів просування, деталізовано прийоми, що використовуються при плануванні і реалізації заходів просування. Однак розгляд питань просування більшістю авторів не носить характер системності. Різні методи просування розглядаються без зв'язку з специфічним об'єктом просування – наукової розробки або інноваційної продукції. Таким чином, не показано, як встановлюється взаємозв'язок між окремими суб'єктами просування від формування ідеї до її втілення на виробництві, щоб разом вони утворювали єдиний механізм.

Формулювання цілей статті. Загальною метою даної статті є формалізація сценарію просування наукових розробок українських вчених та виробників. Для досягнення цієї мети потрібно дослідити функціональні обов'язки кожного з елементів структури просування, розробити алгоритм процесу ефективної комунікації між покупцями науково-технічних розробок, структурними підрозділами системи просування і науковими дослідниками.

Виклад основного матеріалу. В даний час пропонується формування **дворівневої системи** просування науково-технічних розробок академічних вчених на зовнішньому ринку.

Перший, верхній рівень системи планується створити під назвою «Національний центр координації наукових організацій». На цьому рівні здійснюється стратегічне планування комплексу маркетингових заходів і його реалізація. Для реалізації експортної стратегії НАН України за «Національним центром координації наукових організацій» закріплені на договірній основі наступні групи функцій [3]:

Інформаційні функції:

- Створення інформаційної бази, необхідної для проведення наукових розробок і проєктів;
- Створення банку науково-інноваційних пропозицій і системи передачі інноваційних проєктів для їх промислового використання;
- Дослідження кон'юнктури внутрішнього і зовнішнього ринку/виявлення громадської думки для прийняття управлінських і комерційних рішень.

Аналітичні функції:

- Аналіз, відбір інноваційних проєктів, оцінка комерційного ризику інноваційних пропозицій, пошук партнерів і джерел фінансування, сприяння в страхуванні проєктів;
- Підбір зарубіжних партнерів, вибір оптимальних варіантів співробітництва, створення підприємств з іноземними інвестиціями;

Організаційні функції:

- Організація участі академічних інститутів в міжнародних програмах і виставках, виконання посередницьких і представницьких послуг;
- Створення товаропровідних мереж з використанням наявних «Угод» про співпрацю з Торгово-промислової Палатою України, а також використання існуючої мережі великих підприємств і об'єднань;
- Висновок міжнародних контрактів, що сприяють виходу наукоємної продукції на зовнішній ринок;

– Практична реалізація науково-технічних досягнень через контракти, патенти, ліцензії;

– Організація робіт по залученню іноземних інвестицій;

– Організація робіт по ліцензуванню та патентуванню за рубежом;

Методичні функції:

– Навчання інноваційного менеджменту, маркетингу наукоємної продукції, організації її виробництва;

– Консультування з питань комерційної діяльності та управління.

Діяльність «Національним центром координації наукових організацій» доповнюється роботою фахівців з маркетингу і документування, що працюють в наукових установах і мають компетенцію в конкретних предметних областях, які утворюють другий рівень системи просування розробок вітчизняних вчених на зовнішньому ринку.

Фахівці з маркетингу та документації державних наукових установ (ДНУ)

Другим рівнем системи просування науково-технічних розробок є фахівці з маркетингу і документування, що працюють в конкретних наукових установах. В залежності від чисельності співробітників наукової установи і ступеня її участі в міжнародних зв'язках локальний рівень буде представлений одним співробітником або відділом маркетингу і документування, що складаються з кількох людей.

До посадових обов'язків фахівців з маркетингу і документування буде входити збір і систематизація інформації про реалізовані науково-технічні розробки у сфері компетенції наукових співробітників, участь в технічній оцінці потенційних проектів, формування пропозицій з перспективних нормативних варіантів розробок.

Збір і систематизація інформації про реалізовані науково-технічних розробок передбачає регулярне формування відомостей про виконання проектів, підготовку їх описів у стандартизованому форматі і передачу інформації в централізовану базу даних.

При надходженні запитів на здійснення науково-технічних розробок або реалізацію їх результатів за профілем конкретної наукової установи фахівці з маркетингу будуть здійснювати комунікацію між відділом міжнародного маркетингу та експертами в предметних областях в рамках технічної оцінки проектів.

Фахівці з маркетингу також можуть здійснювати оцінку перспективності розробок наукової установи і висувати пропозиції до

відділу міжнародного маркетингу про їх просування в якості пріоритетних.

Важливим є питання вибору форми просування науково-технічних розробок. Існує **дві принципово різні схеми** реалізації розробок у вигляді:

1. Розробка НДДК (Т) Р під замовлення.

2. Готового продукту (ліцензій або інноваційної продукції).

При реалізації науково-технічних розробок у вигляді послуг академічні наукові установи по суті надають послуги аутсорсінгу. Підготовка техзавдання і фінансування розробок здійснюється споживачем. У той же час всі майнові права на результати розробок передаються клієнту. При цьому об'єктами продажів і прибутку постачальника послуг пропорційні кількості зайнятих співробітників.

При реалізації результатів наукових досліджень в формі готової продукції організація здійснює всі розробки за рахунок власних або позикових коштів. При цьому необхідно володіти професійними знаннями потреб ринку і здійснювати значні інвестиції в подальше просування. Обсяги продажів і прибуток при такій схемі роботи пропорційні кількості проданих ліцензій або примірників товару.

Таким чином, друга схема дає можливість отримання більш високого прибутку із розрахунку на одного зайнятого, однак вимагає істотних інвестицій, знання ринку, наявності каналів просування і збуту, а також пов'язана з більш високими ризиками, тоді як перша схема характеризується менш високою нормою прибутку, однак вимагає незначних інвестицій, що окуплюються в короткотерміновому періоді.

Сценарії просування розробок при відповіді на запит потенційних клієнтів

Взаємодія між потенційними клієнтами Національного центру координації наукових організацій НАН України, спеціалістами з маркетингу і документації наукових установ і науковими працівниками при роботі з потенційними клієнтами має бути організована на договірній основі за можливою наступною схемою (див. рис. 1).

– Отримання заявки. В результаті проведених заходів за просуванням в «Національному центрі координації наукових організацій» надходить запит на здійснення науково-дослідних робіт.

– Прийняття рішення про можливість роботи. Продовження подальших переговорів або відмова від заявки.

– Якщо наявних даних про компетенцію наукових установ досить, «Національний

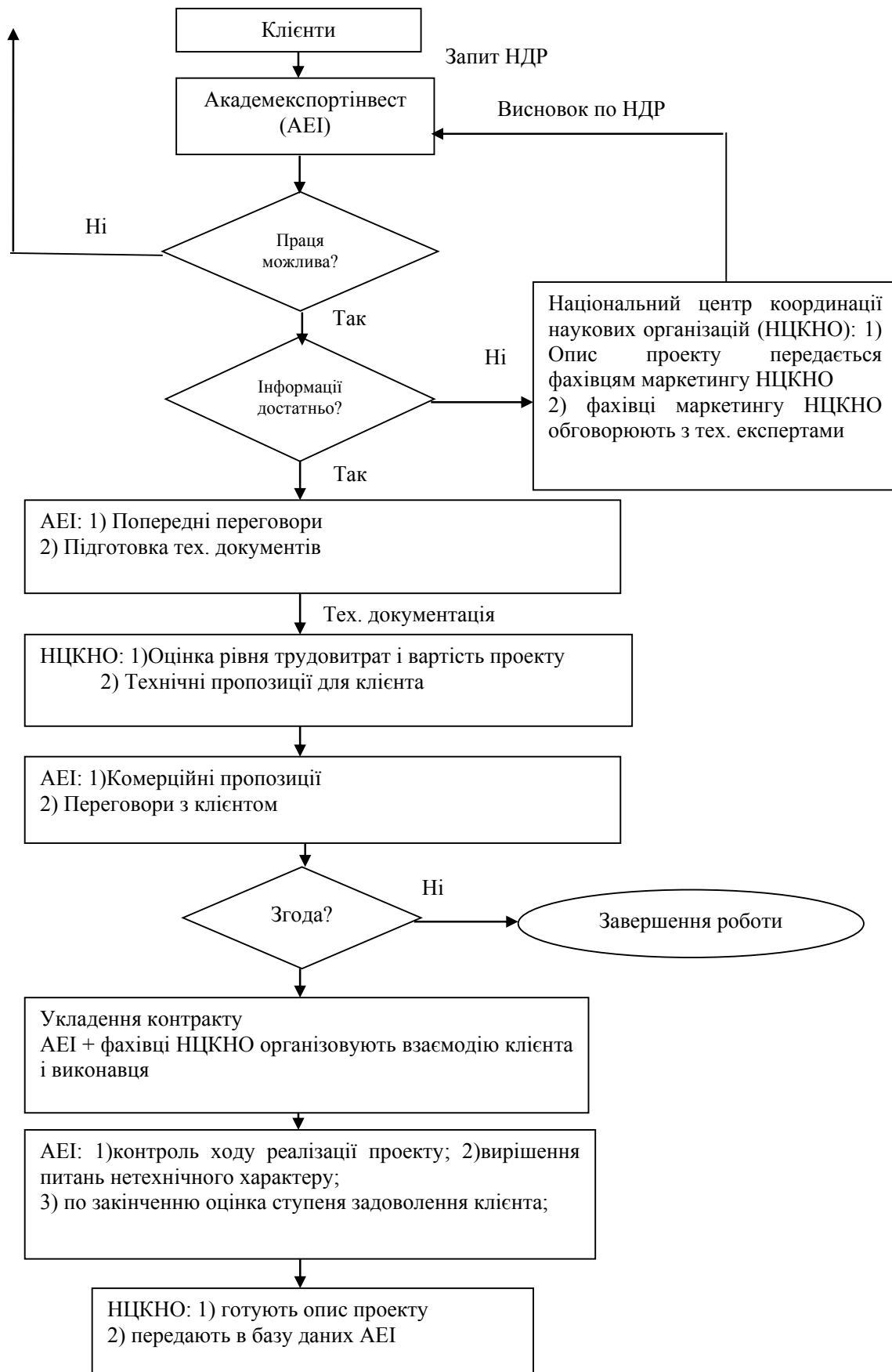


Рис. 1. Схема роботи механізму просування при відповіді на запит потенційних клієнтів

Джерело: [власна розробка]

центр координації наукових організацій» самостійно приймає рішення про можливість реалізації заявки, що надійшла, установами НАН України.

– Якщо наявної інформації недостатньо, «Національний центр координації наукових організацій» направляє опис проекту фахівцям з маркетингу відповідної наукової установи. Дані фахівці обговорюють запит з технічними експертами, і дають висновок про можливість реалізації проекту.

– У разі прийняття рішення про подальшу роботу «Національний центр координації наукових організацій» проводить попередні переговори з потенційним клієнтом, представляє можливість НАН України, обговорює можливі схеми роботи. У разі результативності передчасних переговорів формулюються деталізовані вимоги клієнта, технічна документація.

– Технічна документація направляється на оцінку в наукову установу. Технічні фахівці оцінюють рівень працевитрат і вартості проекту.

– Фахівцями з маркетингу та документації спільно з експертами наукової установи готується технічна пропозиція для потенційного клієнта.

– «Національний центр координації наукових організацій» виставляє комерційну пропозицію. Проводяться переговори з потенційним клієнтом.

– У разі досягнення згоди укладається контракт, «Національний центр координації наукових організацій» спільно з фахівцями з маркетингу та документації наукової установи організовують взаємодію клієнта і виконавця в рамках проекту, що реалізується.

– «Національний центр координації наукових організацій» контролює хід реалізації проекту, вирішує виникаючі питання нетехнічного характеру. Після закінчення проекту «Національний центр координації наукових організацій» оцінює ступінь задоволеності клієнта, запитує його відгук для майбутньої діяльності.

– Фахівці з маркетингу та документації наукової установи готують опис проекту і передають його в базу даних «Національний центр координації наукових організацій». Дана схема найбільш характерна для просування науково-технічних розробок у формі послуг високотехнологічного аутсорсингу.

Сценарії просування науково-технічних розробок у вигляді готової продукції. Фахівці з маркетингу наукових установ спільно з технічними експертами можуть самостійно

ініціювати просування результатів науково-технічних розробок у вигляді готової продукції. Схема взаємодії представлена на рисунку 2.

– Фахівці з маркетингу та документації наукових установ спільно з науковими співробітниками, які виступають в якості експертів в конкретних областях, оцінюють ступінь перспективності реалізованих науково-технічних розробок. Дана діяльність може бути ініційована авторами науково-технічних розробок, керівниками наукових установ, фахівцями з маркетингу та документації, «Національним центром координації наукових організацій».

– Фахівці з маркетингу та документації наукових установ розробляють опис найбільш перспективних розробок і можливих напрямків реалізації, які передаються в «Національний центр координації наукових організацій».

– «Національний центр координації наукових організацій» проводить дослідження ринків і дає оцінку можливості просування запропонованих розробок на зовнішньому ринку.

– У разі прийняття позитивного рішення про просування за пропонованих розробок «Національний центр координації наукових організацій» визначає форму і умови реалізації результатів, стратегію просування і ціноутворення.

– «Національний центр координації наукових організацій» запитує у фахівців по маркетингу і документації необхідну інформацію для технічного опису розробок.

– «Національний центр координації наукових організацій» встановлює план маркетингових заходів за конкретним проектом, здійснює його реалізацію і просування обраних науково-технічних розробок у формі готової продукції на зовнішніх ринках.

– За результатами просування «Національний центр координації наукових організацій» приймає заявки потенційних клієнтів, організовує схему розрахунків і взаємодії між контрагентами, контролює виконання сторонами зобов'язань за укладеними угодами.

Форми взаємодії із зацікавленими організаціями

Спектр форм взаємодії із зацікавленими організаціями досить широкий. Класифікувати їх доцільно за характером діяльності, здійснюваної вченими, що дає можливість розглядати наукові колективи як ініціаторів відносин з підприємствами-замовниками та дозволяє вдосконалювати наявні форми взаємовідносин і розширювати межі співробітництва [3].

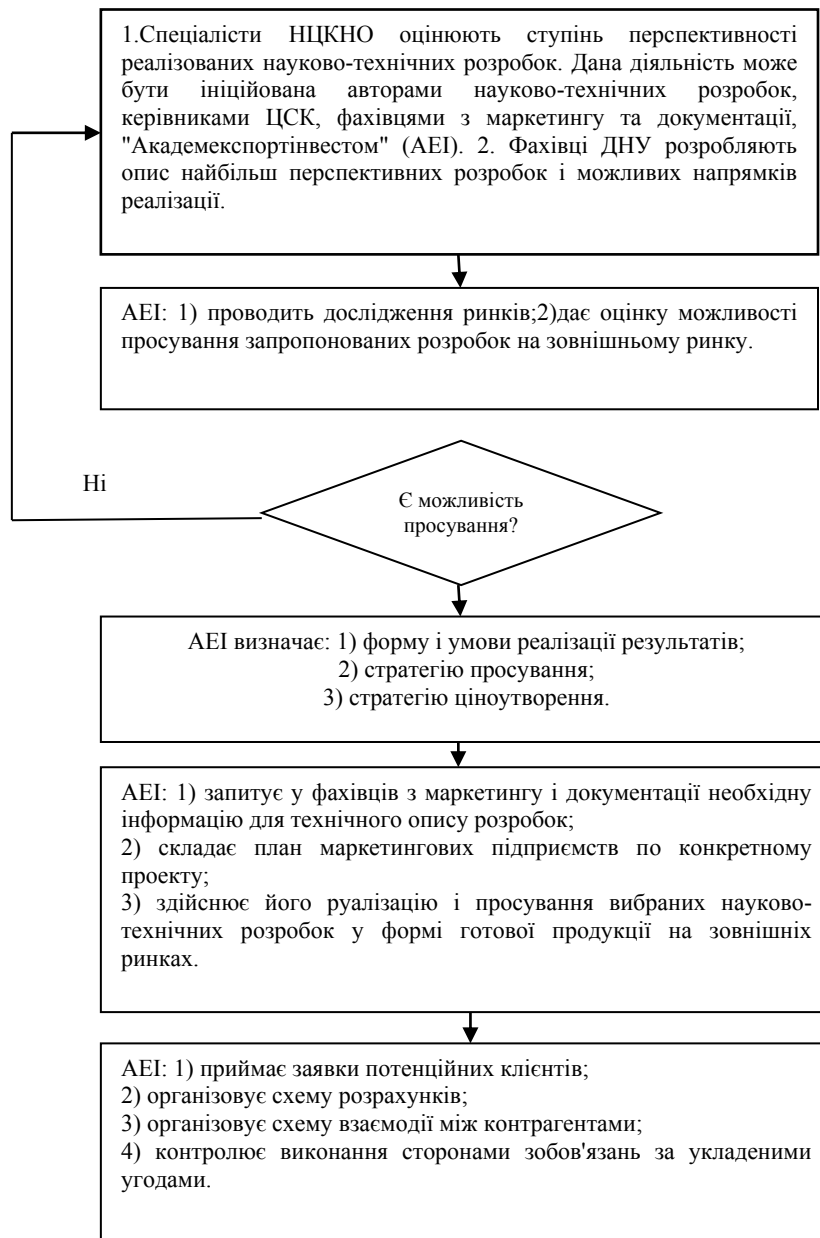


Рис. 2. Схема роботи механізму просування при реалізації науково-технічних розробок у вигляді готової продукції

Джерело: [власна розробка]

Основними формами взаємодії є:

1) Безпосередня реалізація (продаж) розробок через передачу відповідної документації, підписання угод, ліцензування, виготовлення обладнання на замовлення, лізингу; традиційна для українських наукових організацій. Ця форма передбачає лише внутрішню діяльність наукового колективу, а також адміністрування з пошуку можливостей збуту наукового продукту.

2) Консультування або науковий супровід: вироблення рекомендацій, методичне керівництво і контроль за якістю робіт. Ця

форма складніша, тому що, крім пошуку споживача, передбачає подальшу роботу (супровід) безпосередньо на підприємствах, не тільки на впровадження технології, а й на контроль за її функціонуванням, виявлення помилок і корекцію при необхідності виробничого процесу.

3) Виконання робіт: монтаж обладнання, впровадження технологічного процесу, спільна експлуатація обладнання і організація спільного виробництва, проведення розрахунків і обробка інформації на замовлення. Це – найскладніша, але і найперспективніша форма. По-перше, сто-

рони втягують одна одну в спільну діяльність, створюючи один з видів науково-виробничої кооперації. По-друге, збільшується тривалість співпраці, що дозволяє знаходити нові форми і параметри взаємодії. Наприклад, навчання і атестація персоналу, організація спільних підприємств тощо.

Висновки з даного дослідження. У результаті адаптації передових напрацювань світової економічної науки щодо розвитку інноваційних процесів розробки наукової та промислової продукції до вітчизняних умов, а також розробки ґрунтового методологічного забезпечення цих процесів, пропонується створення дворівневої системи просування науково-технічних розробок вчених на зовнішній ринок. Перший, верхній рівень системи буде представлений Центром, який ми назвали «Національ-

ний центр координації наукових організацій», що буде здійснювати стратегічне планування маркетингових заходів та його імплементацію. Другий рівень – це спеціалісти з маркетингу та документуванню, які працюють в конкретних наукових установах. В залежності від кількості співробітників наукової установи та ступеня його участі у міжнародних зв'язках локальний рівень буде представлений одним співробітником чи відділом маркетингу, що складаються з декількох людей. Така дворівнева система дозволить закласти основи формування більш комплексної теорії інноваційного розвитку в економіці знань, яка буде придатна не тільки до відображення інноваційних процесів розвинених суспільств, а й специфіки розвитку інновацій в перехідних, трансформаційних економіках. Соціальна складова загального



Рис. 3. Процес комерціалізації нововведень

Джерело: власна розробка на основі [4]

ефекту проекту полягає у спрощенні доступу до інформаційних баз даних стосовно наукових розробок та промислової продукції, що планується створити у віртуальному просторі.

Додатково це дасть змогу відстежувати запити іноземних інвесторів на експортні позиції промислової продукції, що є у наявності та знаходяться у стані наукової розробки.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Аакер Д.А. Стратегическое рыночное управление. – СПб: Питер, 2002.
2. Лысенко, С. Егоров. Предпосылки и методологические основы создания и развития на Украине сети трансфера технологий // Математичні машини і системи. – № 1. – 2008. – С. 46–51. 11. Офіційний веб-сайт Європейської мережі підприємництва- Режим доступу:<http://www.enterprise-europe-network.ec.europa.eu/>.
3. Стратегия экспорта и продвижения научных разработок на рынок. Методические рекомендации по проведению маркетинговой работы и продвижению разработок организаций НАН Белоруси на внутренний и внешний рынок / Под ред. С.М. Дедкова. – Мн: Центр системного анализа и стратегических исследований НАН Белоруси, 2008. – 169 с.
4. Садовская Т. Методологические аспекты оценки инновационного потенциала // Наука и инновации. – 2006. – № 1.
5. Эткинсон Дж., Уилсон И. Стратегический маркетинг. Ситуации, примеры. – М: Юнити, 2001.

REFERENCES:

1. Aaker D.A. Strategicheskoe rynochnoe upravlenie. – SPb: Piter, 2002.
2. Lysenko, S. Egorov. Predposylki i metodologicheskie osnovy sozdaniya i razvitiya na Ukraine seti transfera tekhnologiy // Matematichni mashini i sistemi. – № 1. – 2008. – S. 46–51. 11. Ofitsiyiny veb-sayt Evropeys'koi merezhi pidpriemnitstva – Rezhim dostupu: <http://www.enterprise-europe-network.ec.europa.eu/>.
3. Strategiya eksporta i prodvizheniya nauchnykh razrobotok na rynek. Metodicheskie rekomendatsii po provedeniyu marketingovoy raboty i prodvizheniyu razrobotok organizatsiy NAN Belorusi na vnutrenniy i vneshniy rynek / Pod red. S.M. Dedkova. – Mn: Tsentri sistemnogo analiza i strategicheskikh issledovaniy NAN Belorusi, 2008. – 169 s.
4. Sadovskaya T. Metodologicheskie aspekty otsenki innovatsionnogo potentsiala // Nauka i innovatsii. – 2006. – № 1.
5. Etkinson Dzh., Uilson I. Strategicheskii marketing. Situatsii, primery. – M: Yuniti, 2001.

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 330.8:[330.322]:[339.9](477)(438)

Опортуністична поведінка та її вплив на інвестиційно-інноваційні процеси в українсько-польському транскордонному регіоні: механізми, тенденції, засоби подолання деструкцій

Борщевський В.В.

доктор економічних наук,
завідувач відділу розвитку територіальних громад
і транскордонного співробітництва
ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М.І. Долішнього НАН України»

Бабій Г.Я.

здобувач наукового ступеня кандидата наук
ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М.І. Долішнього НАН України»

У статті досліджено характерні особливості та механізми формування опортуністичної поведінки у сусідніх із Польщею прикордонних регіонах України, а також її вплив на розвиток інвестиційно-інноваційних процесів у межах українсько-польського транскордонного регіону. Сформульовано пропозиції для органів державної влади і місцевого самоврядування щодо нівелювання деструктивного впливу опортуністичної поведінки на інвестиційно-інноваційну активність у прикордонних із Польщею регіонах України.

Ключові слова: опортуністична поведінка, інвестиційно-інноваційні процеси, українсько-польський транскордонний регіон.

Борщевский В.В., Бабий Г.Я. ОПОРТУНИСТИЧЕСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ И ЕГО ВЛИЯНИЕ НА ИНВЕСТИЦИОННО-ИННОВАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В УКРАИНСКО-ПОЛЬСКОМ ТРАНСГРАНИЧНОМ РЕГИОНЕ: МЕХАНИЗМЫ, ТЕНДЕНЦИИ, СРЕДСТВА ПРЕОДОЛЕНИЯ ДЕСТРУКЦИЙ

В статье исследованы характерные особенности и механизмы формирования оппортунистического поведения в соседних с Польшей приграничных регионах Украины, а также его влияние на развитие инвестиционно-инновационных процессов в рамках украинско-польского трансграничного региона. Сформулированы рекомендации для органов государственной власти и местного самоуправления, касающиеся нивелирования деструктивного влияния оппортунистического поведения на инвестиционно-инновационную активность в приграничных с Польшей регионах Украины.

Ключевые слова: оппортунистическое поведение, инвестиционно-инновационные процессы, украинско-польский трансграничный регион.

Borshchevsky V.V., Babiy G.Y. OPPORTUNISTIC BEHAVIOR AND ITS INFLUENCE ON INVESTMENT-INNOVATION PROCESSES IN THE UKRAINIAN-POLISH TRANSBOUNDARY REGION: MECHANISMS, TRENDS, MEANS OF OVERCOMING DESTRUCTIONS

The specific features and mechanisms of opportunistic behavior formation in neighboring with Poland near-border Ukrainian regions are investigating, as well as its impact on the development of investment-innovation processes within the Ukrainian-Polish cross-border region. Recommendations for the bodies of state power and local self-governments concerning the leveling of the destructive influence of opportunistic behavior on investment-innovation activity in the regions of Ukraine bordering with Poland are formulated.

Keywords: opportunistic behavior, investment-innovation processes, Ukrainian-Polish cross-border region.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Суспільно-психологічні чинники впливу традиційно відіграють важливу роль у розвитку інвестиційно-інноваційних процесів у межах українсько-польського транскордонного регіону. Передусім це стосується стерео-

типів економічної поведінки, рівня взаємної довіри між суб'єктами підприємництва, місцевою владою та населенням сусідніх прикордонних територій України та Польщі, розвиненості соціальних комунікацій між ними, а також морально-етичних норм і культури ведення

бізнесу. Все це має неабияке значення для формування соціального та інформаційного механізмів активізації інвестиційно-інноваційних процесів в українсько-польському транскордонному регіоні.

У сучасних соціально-економічних умовах особливого значення у контексті розгортання інвестиційно-інноваційних процесів у сусідніх прикордонних регіонах України та Польщі набуває опортуністична поведінка, яка знаходить свій вияв у повсякденному житті, часто проектується на сфери підприємницької діяльності, транскордонного співробітництва, місцевого самоврядування тощо. Крім того, опортуністична поведінка чинить значний деструктивний вплив на продуктивність праці, якість людського та соціального капіталу та ефективність використання природно-ресурсного потенціалу сусідніх прикордонних регіонів України та Польщі. Це негативно відображається на стереотипах сприйняття іноземних інвесторів, відношенні до інновацій, пріоритетних напрямках підприємницької активності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Зважаючи на актуальність цієї проблеми, її дослідженню приділялася значна увага вітчизняних і закордонних авторів. Так, сам термін «опортуністична поведінка» був уведений у науковий обіг О. Вільямсоном, який вибудував свою теорію навколо ідеї, що суб'єкти економіки схильні послідовно та наполегливо обстоювати власну вигоду, навіть тоді, коли для її досягнення необхідно застосовувати такі специфічні засоби, як брехня, халатність чи ухиляння від узятих на себе зобов'язань [9].

Особливо яскраво дослідження опортуністичної поведінки представлені в роботах науковців, які висвітлювали проблеми економічної трансформації в постсоціалістичній, зокрема у пострадянській, період. У цьому сенсі слід відзначити праці Є. Бортника, В. Вольчика, В. Іноземцева, Р. Нурєєва, М. Одинцової, В. Полтеровича та ін. З українських авторів різним аспектам опортуністичної поведінки приділяли увагу М. Данько [5], О. Іваницька [6], О. Мороз [8], Н. Прус [10], М. Чабанна [11], Д. Яковлев [13] та інші дослідники.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті полягає у виявленні основних чинників поширення опортуністичної поведінки в українсько-польському транскордонному регіоні, ідентифікації джерел її формування та способів поширення, а також формулювання пропозицій для органів державної влади і місцевого самоврядування щодо ниве-

лювання деструктивного впливу цієї поведінки на інвестиційно-інноваційну активність у прикордонних із Польщею регіонах України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Опортуністична поведінка є інституційним феноменом, який ґрунтується на об'єктивних передумовах виникнення. Більшість із них концентрується в суспільно-психологічній та суспільній площинах економічного розвитку. Часто «пусковим імпульсом» опортуністичної поведінки виступають інформаційні асиметрії (різний обсяг інформації, якою володіють окремі економічні агенти про одне і те ж економічне явище чи процес).

У науковій літературі виділяється три основні площини поширення опортуністичної поведінки відповідно до трьох основних типів інформаційних асиметрій: 1) «приховані характеристики» або зловживання, зумовлені «невидимою інформацією», яка дає змогу одному економічному агенту неякісно виконувати взяті на себе зобов'язання, оскільки інші агенти не мають повної інформації про ці зобов'язання (наприклад, у разі використання виробником менш якісних і дешевших матеріалів для виготовлення продукції, яка продається споживачам за цінами тих товарів, які виготовлені з якісних і дорогих комплектуючих); 2) «приховані дії», спричинені приховуванням інформації (несумлінна поведінка, яка отримала назву «моральний ризик» і характеризується невиконанням або неякісним виконанням обов'язків одного економічного агента перед іншим у силу відсутності належного контролю, наприклад якщо найманий працівник обманює свого працедавця); 3) приховані наміри, які несуть у собі загрозу вимагання (виникають у разі володіння одним з економічних агентів закритою інформацією, наприклад інсайдерською, про об'єкт майбутньої угоди, яка стає явною для інших агентів лише після укладення цієї угоди, зокрема про приховані дефекти товару, майбутнє зростання чи зниження ціни на нього, потенційне виведення на ринок товарів-замінників тощо) [1].

В українсько-польському транскордонному регіоні опортуністична поведінка виявляється в усіх трьох описаних площинах. Так, «приховані характеристики» знаходять своє відображення у проектуванні суспільно-психологічних проблем, породжених історичними та соціальними стереотипами, у сфері сучасних економічних відносин між учасниками українсько-польського транскордонного співробітництва. Наприклад, це стосується доволі стриманого або й недовірливого ставлення

до інвесторів, особливо іноземних, які зазвичай є носіями інноваційних технологій, у тому числі управлінських. Окрім того, у значній частині населення, особливо у прикордонних регіонах України, збереглися рудименти мислення «соціалістичними» категоріями рівності та справедливості, що веде до толерування ними соціального популізму та сприйняття великих інвесторів (капіталістів) як елементів, що схильні визискувати трудовий потенціал і природні ресурси приймаючої сторони. Це веде до підсвідомого або і зумисного блокування зусиль потенційних інвесторів, ускладнює реалізацію інвестиційно-інноваційних проектів, погіршує інвестиційний клімат у всьому українсько-польському транскордонному регіоні. Саме цим типом опортуністичної поведінки викликані відсутність інвестиційних пропозицій у більшості територіальних громад, незахищеність прав власності інвесторів, прагнення місцевої влади та населення перекидати на інвесторів, особливо іноземних, частину не властивих їм витрат (ремонт доріг, модернізація об'єктів інженерної інфраструктури тощо).

До цього ж типу опортуністичної поведінки належать тіньова економіка, корупція та хабарництво, а також поширеність контрабандних операцій в українсько-польському транскордонному регіоні. Усі ці вияви економічного опортунізму спричинені приховуванням частини інформації про власні мотиви, цілі та способи їх досягнення тими економічними агентами, які в силу різних причин не можуть забезпечити ефективної реалізації власних інтересів у межах наявного інституційно-правового поля. У цьому разі подолати опортуністичну поведінку значно легше, ніж у попередньому: достатньо лише змінити (лібералізувати) інституційно-правові умови ведення економічної діяльності для відповідних учасників українсько-польського транскордонного співробітництва та пов'язаних із ними господарюючих суб'єктів.

Прикладами опортуністичної поведінки, що чинить деструктивний вплив на активізацію інвестиційно-інноваційних процесів у межах українсько-польського транскордонного регіону, поширюючись у площині «прихованих дій», можуть слугувати неефективна діяльність євро регіонів та інститутів громадянського суспільства. Адже обидва євро регіони («Буг» і «Карпатський»), а також переважна частина громадських організацій, діяльність яких спрямована на реалізацію інфраструктурних проектів і на розвиток транскордонного

співробітництва в сусідніх прикордонних регіонах України та Польщі, здебільшого сконцентровані на реалізації проектів за програмами міжнародної технічної допомоги, вирішуючи при цьому вузьке коло завдань, сформованих грантодавцями.

Натомість функції з розбудови громадянського суспільства, підвищення якості людського та соціального капіталу українсько-польського прикордоння, системної модернізації його інституційної та прикордонної інфраструктури, які покладаються на відповідні інституції в країнах – членах ЄС, здебільшого не виконуються або виконуються неякісно. Тобто опортуністична поведінка, виражена у «прихованих діях», негативно впливає на діяльність неурядових організацій та євро регіонів, які функціонують в українсько-польському транскордонному регіоні, перетворюючи їх на «гранітоїдів». Із цього приводу вітчизняні дослідники, зокрема, відзначають, що ті неурядові організації, які фінансуються, головним чином, з іноземних джерел, сьогодні так і не змогли стати основою справжнього «третього сектору». У країнах – лідерах демократичного розвитку, відповідно до прийнятих норм, вважається нормальним співвідношення часток у бюджеті неурядових організацій, за якого 1/3 фінансування припадає на оплачувані послуги самої організації, 1/3 – на кошти, отримані за рахунок грантів (як із державного бюджету, так і від фондів-донорів), та 1/3 становлять пожертви від бізнесу. Що ж стосується України, то структура фінансування наших неурядових організацій має дещо викривлений характер. У середньому не менше 80% в їх фінансуванні становлять кошти міжнародних фондів-донорів. А стратегія фінансування міжнародними фондами нашого «третього сектору» в переважній більшості спрямована на підтримку короткотермінових (із терміном виконання до одного року) проектів із бюджетами, що передбачають використання не більше 10% коштів на потреби самої організації – виконавця проекту [4].

У такій ситуації чинити скільки-небудь серйозний вплив на стимулювання розвитку інвестиційно-інноваційних процесів у транскордонному регіоні, що охоплює сусідні прикордонні території України та Польщі, вказані інститути громадянського суспільства не можуть.

Ще одним прикладом деструктивного впливу опортуністичної поведінки, ґрунтованої на приховуванні інформації, на активі-

зацію інвестиційно-інноваційних процесів у межах українсько-польського транскордонного регіону може слугувати низька якість людського капіталу, яка виявляється у несумлінності найманих працівників та їх девіантній поведінці. Найбільш типовими прикладами такої поведінки з боку найманих працівників є різні види злочинства у компанії-інвесторів, фальсифікація документів (приписки), змова з клієнтами та постачальниками, використання майна компанії в особистих цілях, комп'ютерні злочини тощо [7].

Описані приклади девіантної поведінки найманих працівників, які роблять реалізацію інвестиційних проектів у нашій державі та в її прикордонних з ЄС регіонах доволі ризикованою, особливо якщо йдеться про впровадження інновацій, зумовлюються погіршенням якості людського капіталу через відтік кадрів за кордон. Наприклад, позиція України в рейтингу здатності країни на втримання талантів, тобто високоосвічених кадрів та молодих кваліфікованих спеціалістів, відповідає 140-му місцю зі 148. На фоні розвинутих країн – членів ЄС, де відповідні індекси мають максимальне значення, Україна виступає відвертим аутсайдером, межуючи з Єменом та Бурунді [12, с. 112].

Вказані недоліки підсилюються опортуністичною поведінкою мешканців українсько-польського транскордонного регіону, яку прийнято відносити до групи прихованих намірів. Як уже зазначалося, цей тип опортуністичної поведінки зумовлюється інформаційними асиметріями, що виникають у разі володіння одним або кількома економічними агентами такою інсайдерською інформацією, яка є закритою для всіх інших.

В українсько-польському транскордонному регіоні вказаний тип опортуністичної поведінки поширився у специфічних формах економічної активності, передусім таких, як прикордонна (човникова) торгівля та малий прикордонний рух, які, своєю чергою, стали основою для викривлення пропорцій транскордонного товарообміну та укорінення деформованої системи економічної спеціалізації по різні боки українсько-польського кордону. Так, з українського боку кордону концентрується низькотехнологічна, сировинно-орієнтована і трудомістка економіка, а з польського – більш сучасна та інноваційно спрямована.

У наукових публікаціях, присвячених цій проблематиці, акцентується увага на тому, що очевидною стає невідповідність економічного потенціалу транскордонного співро-

бітництва по різні боки кордону. При цьому всіх його учасників така ситуація, по суті, влаштує, адже мешканці прикордонних із Польщею регіонів України отримують можливість вирішувати свої локальні та короткотермінові економічні проблеми шляхом доступу до значно потужнішого господарського потенціалу західних сусідів, а їх польські партнери мають змогу використовувати (чи навіть імпортувати) дешевий і відносно якісний людський капітал з України, розширюючи при цьому ринки збуту своєї продукції. Усе зазначене дає підстави для висновку про взаємну вигоду, яку отримують українські та польські учасники транскордонного співробітництва від наявних диспропорцій у рівнях економічного розвитку [3, с. 111].

Разом із цим для інвесторів, особливо тих, які готові вкладати свої фінансові ресурси в реалізацію інноваційних проектів, така ситуація виявляється неприйнятною. Адже укорінення економічних диспропорцій по різні боки кордону, особливо щодо якості людського капіталу, породжує цілу низку ризиків та погіршує інвестиційний клімат у всьому українсько-польському транскордонному регіоні.

У цьому сенсі на особливу увагу заслуговує розроблення пропозицій, спрямованих на нівелювання деструктивного впливу опортуністичної поведінки, передусім щодо активізації інвестиційно-інноваційних процесів в українсько-польському транскордонному регіоні.

Основними засобами подолання описаних деструкцій опортуністичної поведінки можуть виступати:

- усунення інформаційних асиметрій, які лежать в основі виникнення найбільш руйнівних типів опортуністичної поведінки (подолання інформаційного вакууму, а також усунення прихованої та закритої інформації шляхом поліпшення інформаційно-технічного забезпечення системи транскордонних комунікацій);

- інформаційно-аналітична та навчально-освітня робота в середовищі найбільш активних учасників транскордонного співробітництва, у тому числі за спільної участі українських і польських громадських організацій, наукових установ і вищих навчальних закладів (систематичне проведення на регулярній основі спільних наукових досліджень, навчальних заходів і програм, конференцій і круглих столів, ділових форумів, семінарів і тренінгів тощо);

- впровадження системних організаційно-управлінських заходів, спрямованих на демотивацію учасників українсько-польського

транскордонного співробітництва толерувати різні форми опортуністичної поведінки (стимулювання відкритої конкуренції підприємницьких структур і громадських організацій у боротьбі за фінансові та матеріально-технічні ресурси, посилення прозорості у діяльності органів державної влади та місцевого самоврядування, зокрема щодо розподілу та витрачання бюджетних коштів, лібералізація дозвільних процедур з одночасним проведенням навчань для потенційних і діючих суб'єктів транскордонного бізнесу і громадських активістів, удосконалення інноваційної інфраструктури транскордонних ринків інформаційно-аналітичних і навчально-освітніх послуг).

Для нівелювання передумов та блокування чинників поширення рейдерства в українській частині спільного транскордонного регіону з Польщею необхідно підвищити ефективність функціонування організаційно-економічного та ринкового механізмів активізації інвестиційно-інноваційних процесів у його межах. Передусім це стосується імплементації європейських стандартів у сфері судочинства, забезпечення прозорості приватизаційних процесів, захисту власності, регулювання відносин у сфері корпоративних прав, запровадження цивілізованого ринку земель тощо.

Водночас для підвищення ефективності функціонування установ та організацій науково-дослідної сфери, локалізованих у сусідніх прикордонних регіонах України та Польщі, а також підвищення їх спроможності генерувати інноваційні ідеї та створювати сучасні інноваційні продукти, включаючи нарощування потенціалу транскордонного трансферу технологій, доцільно запровадити низку системних заходів організаційно-економічного та суспільно-психологічного характеру.

Передусім це стосується активізації співпраці між науковими установами та вищими навчальними закладами сусідніх прикордонних областей України та воєводств Польщі. Зокрема, в сучасних умовах особливої актуальності набувають запровадження згаданими українськими і польськими вищими

навчальними закладами та науковими установами спільних транскордонних навчально-освітніх програм і науково-дослідницьких проектів, посилення їх співпраці з органами місцевого самоврядування та інститутами громадянського суспільства тощо.

Відповідні заходи дають змогу активізувати діяльність органів місцевого самоврядування прикордонних із Польщею регіонів України в напрямі посилення двостороннього співробітництва зі своїми польськими відповідниками, а отже, сприятимуть нарощуванню інвестиційно-інноваційного потенціалу всього українсько-польського транскордонного регіону. Крім того, органи місцевого самоврядування зможуть на новій інституційній основі суттєво посилити свій координуючий вплив на співробітництво підприємницьких структур та іноземних інвесторів з українськими та польськими науковими установами та вищими навчальними закладами для створення затребуваних ринком інноваційних продуктів, а також налагодження сучасних форм комерціалізації інновацій.

Висновки з цього дослідження. Реалізація цих та інших пов'язаних із ними заходів дасть змогу суттєво знизити рівень опортуністичної поведінки в українсько-польському транскордонному регіоні, передусім з погляду її деструктивного впливу на активізацію інвестиційно-інноваційних процесів у прикордонних областях України та сусідніх із ними воєводствах Польщі. Разом із цим виникнуть сприятливі передумови для підвищення інноваційної спроможності наукових установ і вищих навчальних закладів, локалізованих в українській частині спільного із Польщею транскордонного регіону.

Перспектива подальших досліджень у цьому напрямі стосується розроблення конкретних механізмів подолання опортуністичної поведінки в межах окремих об'єднаних територіальних громад України, які формуються в умовах децентралізації влади і входять до складу українсько-польського транскордонного регіону, а також євро регіонів «Буг» і «Карпатський».

ЛІТЕРАТУРА:

1. Асиметрія інформації та опортуністична поведінка. URL: http://stud.com.ua/49045/ekonomika/asimetriya_informatsiyi_oportunisticzna_povedinka/.
2. Бортник Е., Лукьянова Л. Влияние качества экономических институтов на развитие социального капитала (вопросы теории). URL: http://zbirnik.bukuniver.edu.ua/issue_articles/4_2.pdf/.
3. Борщевський В., Куцаб-Бонк К. Інституційна пастка транскордонної дивергенції: причини формування та засоби усунення. Регіональна економіка. 2016. № 4. С. 108–117.

4. «Грантоїди» чи цеглинка громадянського суспільства. URL: https://dt.ua/SOCIETY/grantoyidi_chi_tseglinki_gromadyanskogo_suspilstva.html/.
5. Данько М. Методологічні особливості оцінки рівня трансакційних витрат у науково-інноваційній сфері. URL: http://eip.org.ua/docs/EP_04_1_86_uk.pdf/.
6. Іваницька О. Трансакції як витрати експлуатації економічної системи. URL: <http://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/11404/1/34.pdf/>.
7. Лідерство в умовах появи девіацій і конфліктів. URL: http://stud.com.ua/51796/menedzhment/liderstvo_umovah_rouavi_deviatsiyi_konfliktiv/.
8. Опортуністична діяльність в аграрному секторі України як конфліктоутворюючий фактор / О. Мороз, В. Семцов, Г. Кукель. URL: <https://ir.lib.vntu.edu.ua/bitstream/handle/123456789/14014/Мороз%20О.В.%20Опортуністична%20діяльність%20в%20аграрному%20секторі%20України%20як%20конфліктологічний%20фактор.pdf?sequence=1&isAllowed=y/>.
9. Одинцова М. Інституційна економіка. URL: <http://econ.me.pn/opportunisticheskoe-povedenie-19315.html/>.
10. Прус Н. Витрати опортуністичної поведінки в системі економічної безпеки підприємства. Управління проектами та розвиток виробництва. 2012. № 4 (44). С. 32–37. URL: <http://www.pmdp.org.ua/images/Journal/44/12pnvebp.pdf/>.
11. Чабанна М. Опортуністична поведінка суб'єктів партійної діяльності. URL: http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?I21DBN=LINK&P21DBN=UJRN&Z21ID=&S21REF=10&S21CNR=20&S21STN=1&S21FMT=ASP_meta&C21COM=S&2_S21P03=FILA=&2_S21STR=Nzipiend_2012_3_11/.
12. Щепіна Т. Проблеми формування сприятливого інвестиційного клімату в Україні. Проблеми підвищення ефективності інфраструктури. 2014. № 38. С. 109–114.
13. Яковлев Д. Опортуністична поведінка як складова політичних реформ. URL: <http://dspace.onua.edu.ua/handle/11300/3788?locale-attribute=uk/>.

REFERENCES

1. Asymetriia informatsii ta oportunistychna povedinka; available at: http://stud.com.ua/49045/ekonomika/asimetriya_informatsiyi_oportunistichna_povedinka/
2. Bortnyk E. (2011) Vlyianyie kachestva ekonomicheskikh ynstytutov na razvytye sotsyalnogo kapytala (voprosy teoryi) / E. Bortnyk, L. Lukianova; available at: http://zbrnuk.bukuniver.edu.ua/issue_articles/4_2.pdf/
3. Borshchevskiy V. (2016) Instytutsiina pastka transkordonnoi dyverhentsii: prychny formuvannia ta zasoby usunennia / V. Borshchevskiy, K. Kutsab-Bonk // Rehionalna ekonomika. – No 4. – P. 108-117.
4. «Hrantoidy» chy tsehlynky hromadianskoho suspilstva; available at: https://dt.ua/SOCIETY/grantoyidi_chi_tseglinki_gromadyanskogo_suspilstva.html/
5. Danko M. (2004) Metodolohichni osoblyvosti otsinky rivnia transaktsiinykh vytrat u naukovu-innovatsiini sferi / M. Danko; available at: http://eip.org.ua/docs/EP_04_1_86_uk.pdf/
6. Ivanytska O. (2014) Transaktsii yak vytraty ekspluatatsii ekonomichnoi systemy / O. Ivanytska; available at: <http://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/11404/1/34.pdf/>
7. Liderstvo v umovakh poiavy deviiatsii i konfliktiv; available at: http://stud.com.ua/51796/menedzhment/liderstvo_umovah_poyavi_deviatsiyi_konfliktiv/
8. Moroz O. (2014) Oportunistychna diialnist v ahrarynomu sektori Ukrainy yak konfliktoutvoriuiuchy faktor / O. Moroz, V. Semtsov, H. Kukel; available at: <https://ir.lib.vntu.edu.ua/bitstream/handle/123456789/14014/Мороз%20О.В.%20Опортуністична%20діяльність%20в%20аграрному%20секторі%20України%20як%20конфліктологічний%20фактор.pdf?sequence=1&isAllowed=y/>
9. Odyntsova M. (2009) Instytutsiina ekonomika / M. Odyntsova; available at: <http://econ.me.pn/opportunisticheskoe-povedenie-19315.html/>
10. Prus N. (2012) Vytraty oportunistychnoi povedinky v systemi ekonomichnoi bezpeky pidpriemstva / N. Prus // Upravlinnia proektamy ta rozvytok vyrobnyctva. – No 4 (44). – P. 32-37.
11. Chabanna M. (2012) Oportunistychna povedinka subiektiv partiinoi diialnosti / M. Chabanna; available at: http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?I21DBN=LINK&P21DBN=UJRN&Z21ID=&S21REF=10&S21CNR=20&S21STN=1&S21FMT=ASP_meta&C21COM=S&2_S21P03=FILA=&2_S21STR=Nzipiend_2012_3_11/
12. Shchepina T. (2014) Problemy formuvannia spryiatlyvoho investytsiinoho klimatu v Ukraini / T. Shchepina // Problemy pidvyshchennia efektyvnosti infrastruktury. – No 38. – S. 109-114.
13. Yakovliev D. (2014) Oportunistychna povedinka yak skladova politychnykh reform / D. Yakovliev; available at: <http://dspace.onua.edu.ua/handle/11300/3788?locale-attribute=uk/>

Характерні риси кластероутворення в регіонах України

Гріднєв М.А.

перший заступник начальника
Головного управління ДФС у Черкаській області

У статті висвітлено особливості кластероутворення у регіонах України, розглянуто, які саме кластерні ініціативи були втілені, та причини, через які кластеризація не призвела до бажаного результату. Визначення пріоритетних напрямів кластеризації у багатьох регіонах України не враховує особливостей промислового розвитку, залишаючи поза увагою галузі промисловості з найбільшим потенціалом кластеризації та сформовані міжгалузеві кооперативні зв'язки. Пріоритетні чинники сприяння кластерній політиці України свідчать про те, що діяльність державної та місцевої влади є одним із найвпливовіших чинників і саме він найбільше гальмує формування кластерної політики та перешкоджає її дослідженню, аналізу та поширенню. Окреслено напрями сприяння кластерним ініціативам через зміну вектору державної політики в Україні.

Ключові слова: кластер, кластеризація, агломераційна карта, кластерна політика, стратегія, кластерні ініціативи.

Гріднєв Н.А. ХАРАКТЕРНЫЕ ЧЕРТЫ КЛАСТЕРООБРАЗОВАНИЯ В РЕГИОНАХ УКРАИНЫ

В статье освещены особенности кластерообразования в регионах Украины, рассмотрено, какие именно кластерные инициативы были воплощены, и причины, по которым кластеризация не привела к желаемому результату. Определение приоритетных направлений кластеризации во многих регионах Украины не учитывает особенностей промышленного развития, оставляя без внимания отрасли промышленности с наибольшим потенциалом кластеризации и межотраслевые кооперативные связи. Приоритетные факторы содействия кластерной политике Украины свидетельствуют о том, что деятельность государственной и местной власти является одним из самых влиятельных факторов и именно он больше всего тормозит формирование кластерной политики и препятствует ее исследованию, анализу и распространению. Определены направления содействия кластерным инициативам через изменение вектора государственной политики в Украине.

Ключевые слова: кластер, кластеризация, агломерационная карта, кластерная политика, стратегия, кластерные инициативы.

Gridnyev M.A. CHARACTERISTIC RATES OF CLUSTERING IN THE REGIONS OF UKRAINE

The article describes the features of cluster formation in the regions of Ukraine, considered what cluster initiatives were implemented and the reasons from which clusterization did not lead to the desired result. Determination of priority directions of clusterization in many regions of Ukraine does not take into account the peculiarities of industrial development, leaving out the attention of the industry with the greatest potential of clusterization and formed inter-branch cooperative ties. Priority factors contributing to the cluster policy of Ukraine show that the activities of state and local authorities are one of the most influential factors, and it is the most impeding the formation of a cluster policy and impeding its research, analysis and dissemination. The directions of promoting cluster initiatives through the change of the state policy vector in Ukraine are outlined.

Keywords: cluster, clustering, agglomeration map, cluster policy, strategy, cluster initiatives.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Кластер у тій формі і з тим економічним змістом, який ми його знаємо сьогодні, – порівняно молоде ринкове утворення, для окремих економік світу масове формування кластерів усе ще залишається недосяжним. Формування кластерних утворень в Україні фактично розпочалося з часів незалежності, коли радянські підприємства вже не могли існувати повноцінно у попередній формі, а новостворені ринкові суб'єкти економічної діяльності ще не мали ні прикладів ефективного функціонування, ні знань, ні відповідним чином створених передумов у вигляді ринкового сприяння та належним

чином сформованої законодавчої бази. У деяких розвинених країнах кластери досягли такого розвитку, що змогли створити новітню регіональну економіку (США, Японія, Канада тощо). Практика впровадження кластерів у різних країнах довела їхню специфічність і складність, необхідність певних передумов та організаційно-структурної бази. Україна, яка характеризується ринковими процесами, що роблять кластери привабливими для суб'єктів господарювання, намагається сформувати такі засади кластерної політики, які б забезпечили розвиток та успішність кластерів не лише для регіональної економіки, а й для економіки країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

В економіці питання, пов'язані з розвитком, особливостями створення і функціонування кластерів, висвітлені у вітчизняній і зарубіжній науковій літературі достатньо широко. Серед вітчизняних науковців варто виділити М. Войнаренко, С. Кримського, І. Михасюка, С. Мочерного, В. Новицького, Ю. Павленка, Ю. Пахомова, О. Плотнікова, О. Субочева, А. Філіпенка, В. Чужикова та ін. До найбільш відомих зарубіжних дослідників у сфері кластерів та кластероутворення виділяємо В. Бандурина, В. Гжегожа, С. Долгова, П. Жозета, Е. Леммера, М. Кітінга, Дж. Клегга, М. Портера, В. Прайса, А. Ругмана, Дж. Сороса, С. Ткачову та ін. Разом із цим процеси змін, що відбуваються в регіональній економіці, та їх невпинність обґрунтовують актуальність систематизації наявних та формулювання нових наукових підходів до вивчення економічних кластерів та кластеризації.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є обґрунтування характерних рис кластероутворення в регіонах України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Позитивний досвід економічно розвинених країн відповідним чином вплинув на український бізнес, сформувавши курс на кластерні ініціативи, адже функціонування кластеру обіцяло швидкий і значний прибуток, стабільність на ринку, вигідні конкурентні позиції та зміцнення його учасників як наслідок синергетичного ефекту. В Україні ідея кластероутворення була сформована за ініціативою економіста Вольфганга Прайса (США) наприкінці 90-х років ХХ ст. і втілена у Хмельницькій області у вигляді відразу кількох кластерів: швейного, будівельних матеріалів і агропромислового. Для розвитку кластерів було створено урядову громадську організацію «Поділля Перший» [1, с. 324].

У 2008 р. Міністерством економіки України було розроблено проект розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Концепції створення кластерів в Україні», проте його не було затверджено. У 2009 р. Міністерством регіонального розвитку та будівництва України спільно з Національною академією наук розроблено проект Національної стратегії формування та розвитку транскордонних кластерів, який також не набув статусу офіційного документа [1, с. 324]. Ст. 120 та 127 Господарського кодексу України передбачають різні організаційно-правові форми об'єднань підприємств, а саме: асоціації, корпора-

ції, консорціуми, концерни, інші об'єднання підприємств, передбачені законом (союзи, спілки, асоціації підприємців тощо). Якщо порівнювати ці форми об'єднань підприємств із такою формою об'єднання, як кластер, то можна зазначити, що кластер може існувати в одній із таких організаційно-правових форм або бути окремою формою об'єднання підприємств [2].

Концепції Кабінету Міністрів України щодо Загальнодержавної програми розвитку малого і середнього підприємництва на 2014–2024 рр. (Розпорядження № 641-р від 28.08.2013), щодо Загальнодержавної цільової економічної програми розвитку промисловості на період до 2020 р. (Розпорядження № 603-р від 17.07.2013), щодо реформування державної політики в інноваційній сфері (Розпорядження № 691-р від 10.09.2012) передбачають розроблення та виконання програм інтеграції суб'єктів малого і середнього підприємництва в національні та міжнародні інноваційні й технологічні кластери; визначення на законодавчому рівні поняття «кластеризація» та порядку фінансування кластерів; створення науково-інноваційно-виробничих кластерів у високотехнологічних галузях; спрощення процедур утворення інноваційних кластерів. Метою та завданням Стратегії розвитку морських портів України на період до 2038 р., затвердженої Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 11.07.2013 № 548-р, є створення мережі кластерів у морських портах шляхом залучення приватних інвестицій [2].

У нашій державі досі не створено правових основ формування економічного кластеру, хоча його сутність і призначення відомі. Фактично кластери в Україні почали розвиватися як об'єднання підприємств на основі економічних інтересів та на довільній договірній формі між учасниками кластеру. Розглянемо специфічні риси кластероутворення у регіонах України на основі короткої характеристики втілених у них кластерних ініціатив для виявлення залежності між розвитком кластероутворення та гармонійним розвитком регіону.

Розглянемо, які саме кластерні ініціативи були втілені в регіонах України.

Як зазначалося вище, Подільський регіон ще в 1997–1998 рр. став піонером кластероутворення, де як територіальний експеримент економічного спрямування (Хмельницька область) була створена громадська організація «Асоціація «Поділля Перший». Це була спроба зупинити спад виробництва і під-

вищити продуктивність промисловості регіону, використовуючи переваги від кооперації та об'єднання зусиль самих підприємств без залучення державних коштів. Було розпочато формування структур, заснованих на мережевій моделі управління виробничо-комерційною діяльністю [2]. У результаті хмельницький будівельний кластер «Поділля» об'єднав більше 30-ти підприємств будівельної індустрії, де було створено до 5 тис. нових робочих місць [1; 3; 8].

В інших регіонах України (Тернопільському, Вінницькому, Прикарпатському, Чернівецькому, Львівському та ін.) кластерні ініціативи теж були розпочаті, підтримувані успішним досвідом розвинених країн. Майже в усіх областях були зроблені спроби об'єднання підприємств у кластери, але результативність цих спроб низька. Так, Вінницька область для розбудови партнерських відносин між фірмами-виробниками та переробниками агропродукції [3] у 2012 р. створила відповідний кластер; Чернівецький регіон підтримав створення туристичного транскордонного кластеру на основі програми «Сім чудес України» [3].

Можна навести й інші приклади. У Херсонській області завдяки перетину важливих транспортних шляхів створено перший в Україні транспортно-логістичний кластер «Південні ворота України», а в Миколаївській області після формування першого в області кластеру суднобудування та річкового судноплавства почав формуватися потужний морегосподарський кластер [4, с. 116].

Тією чи іншою мірою можна назвати успішним кластер ІТ-технологій у м. Львів, хоча його ефективність є відносною, оскільки за наявності активно діючого нині порталу кластерів, який функціонує протягом тривалого періоду, активність кластерних утворень мала би бути значно вищою.

У табл. 1 наведено окремі приклади втілення кластерних ініціатив на національному та регіональному рівнях [5].

Переважна більшість областей України розглядає кластерну модель як інструмент для реалізації двох головних завдань – забезпечення ефективного розвитку АПК та розбудови інноваційної моделі у промисловості, що визначено цілями застосування кластерного підходу у дев'яти та семи областях відповідно (табл. 1). Іншими зазначеними у стратегіях напрямками розбудови кластерної моделі є розвиток туристичного сектору (у т. ч. «зеленого» туризму), стимулювання транскордонного співробітництва, зміцнення потенціалу

малого та середнього підприємництва (МСП) і розбудова його інфраструктури, вирівнювання регіонального розвитку та вирішення проблем депресивних регіонів, становлення галузі альтернативної енергетики [6, с. 7].

Успішність кластерних утворень у розвинених країнах нашою є на запитання: що ж гальмує формування кластерної політики та заважає її успішній реалізації в Україні? можливо, в нашій державі не існує потенційних економічних передумов для розвитку кластерів? вони тому неефективні, що в силу відсутності кластерного потенціалу не можуть існувати в нашій державі?

Виходячи з тривалості періоду, коли перші кластерні утворення лише з'явилися у регіонах нашої держави, нині, за строк більше як 20 років, кластерна політика могла би бути доволі розвиненою, відпрацьованою, з адекватним ринковим та економічним умовам інструментарієм. Проте цього не трапилося через те, що кількість кластерів, які змогли стати успішними та досягти поставлених цілей (наприклад, динамічне зростання показників ефективності та збільшення впливу на ринку), є дуже малою. Таке твердження зовсім не узгоджується з висновками більшості наукових праць [1; 12–14] про те, що кластери – це чи не єдиний шлях для виходу з кризи вітчизняної економіки, адже всі вони є надзвичайно успішними. На жаль, це не зовсім так. Видаючи бажане за дійсне, деякі дослідники наголошують на результатах діяльності кластерних утворень на фоні більшості підприємств вітчизняної економіки замість висвітлювати ці результати порівняно з аналогічними в розвинених країнах (а вони переважно посередні).

Визначення пріоритетних напрямів кластеризації в багатьох регіонах України не враховує особливостей промислового розвитку, залишаючи поза увагою галузі промисловості з найбільшим потенціалом кластеризації та сформовані міжгалузеві кооперативні зв'язки (наприклад, суднобудування та морська індустрія у Миколаївській області). У переважній більшості регіональних стратегій має місце копіювання цілей та стратегічних пріоритетів регіонального розвитку зі стратегій інших регіонів, включаючи пріоритетні напрями та сектори для створення та розвитку кластерів (насамперед щодо створення кластерів в АПК та для розвитку підприємницького середовища) [7].

Як було зазначено вище, дослідження кластерного потенціалу є дуже важливим для

Таблиця 1

Окремі приклади втілення кластерних ініціатив в Україні в період 1998–2008 рр.

	1998 р.	2006 р.	2008 р.	2008 р.	2008 р.
Заходи	«Поділля перший» Перші кластерні заходи (тури з місцевими та міжнародними компаніями, навчання тощо) В кластерах: пошиття одягу, будівельні матеріали, будівництво, продукти харчування, фермерство та тваринництво, туризм	Промисловий парк «Соломоново» Логістичний кластер «Берег-Карпати» Прийняття на місцевому рівні законодавчих актів щодо сприяння кластероутворенню (наприклад, рішення обласної ради від 24.04.2009 «Про створення транскордонних центрів транспортних послуг та логістики»)	Кластерні асоціації в ІТ та деревообробній галузі Включення кластерної концепції в стратегію розвитку міста; здійснення досліджень щодо створення місцевих кластерів	Створено онлайн-портал для обміну інформацією та зв'язками між членами українських регіональних кластерів Здійснюються дослідження діяльності кластерів	Аналіз економіки регіонів та кластерів Розроблення стратегій розвитку кластерів в окремих областях (на основі висновку Моніторингової групи за підтримки Фонду «Ефективне управління»)
Результати	Засновано асоціації кластерів «Будівельний кластер», «Кластер пошиття» та туристичний кластер «Кам'янець»; кластери не співпрацюють активно; асоціації є пасивними та майже невидимими на національному та міжнародному рівнях	Промисловий парк не повністю відповідає кластерному підходу; втілення заходів із співпраці серед логістичних кластерів не активне; не використовуються вигоди від транскордонної співпраці	ІТ-кластер у Львівській області є активним, надаючи компаніям реальні вигоди від співпраці; існує певний рівень активності асоціацій в деревообробній галузі	Команда доктора Соколенка здійснила декілька досліджень про кластери (2005, 2010) та опублікувала карту кластерних організацій	Наслідком однієї з розроблених стратегій розвитку кластерів стало заснування активного ІТ-кластеру

Таблиця 2

Застосування кластерної моделі в регіонах України

Мета	Область	Кількість областей
Збільшення ефективності агропромислового виробництва та реалізація потенціалу АПК	Вінницька, Житомирська, Закарпатська, Івано-Франківська, Кіровоградська, Полтавська, Тернопільська, Чернівецька, Чернігівська	9
Запровадження інноваційної моделі розвитку в промисловості	Вінницька, Житомирська, Закарпатська, Кіровоградська, Тернопільська, Чернівецька	7
Зміцнення потенціалу МСП і розбудова його інфраструктури	Волинська, Полтавська, Чернівецька, Донецька, Львівська, Херсонська	6
Забезпечення розвитку рекреаційного потенціалу та туристичної галузі	Тернопільська, Херсонська, Чернівецька, Чернігівська	4
Стимулювання транскордонного співробітництва та прикордонних територій	Вінницька, Закарпатська, Львівська	3
Зменшення диспропорцій розвитку у регіоні	Київська, Миколаївська	3
Забезпечення розвитку сектору альтернативної енергетики	Івано-Франківська, Чернігівська	2

формування ефективної політики кластероутворення, яка, своєю чергою, є інструментом управління для досягнення регіоном гармонізації економічного розвитку. Для дослідження кластерного потенціалу в регіонах науковці пропонують вивчати його з погляду географічної передумови та потенціалу галузей. Ми пропонуємо додати дослідження перешкод та їх структури.

Оскільки географічна локалізація підприємств є однією з обов'язкових умов створення кластеру, виявити наявність кластерного потенціалу за цією ознакою у сферах економічної діяльності України пропонується на основі аналізу агломераційної карти (рис. 1) [7].

Виходячи з огляду агломераційної карти, в Україні кластерний потенціал існує у сільському господарстві, виробництві продуктів харчування та тютюну, металу, нафти, газу, транспортних послуг та логістиці. Хоча кількість підприємств, які зосереджені, наприклад, у галузях виробництва металу, нафти, газу та транспортних послуг, незначна, кількість працівників, що зайняті на цих підприємствах, перевищує 300, 500 та 600 тис. відповідно. Це означає, що зазначені підприємства належать до великих за обсягами виробництва, а тому для них створення кластеру є або довгостроковою перспективою розвитку, або ж створенням опори для інших підприємств регіону, що важливо для великих підприємств із погляду створення розгалуженого ринку на регіональному рівні. Галузі, які характеризуються великою кількістю підприємств із кількістю працівників менше ніж 50–60 тис.,

є більш схильні до кластерних об'єднань, що виходить із самої сутності кластеру.

Розглянемо потенціал регіонів щодо створення кластерів у різних галузях економіки на основі іншого критерію – офіційної статистичної інформації, яка висвітлює локалізацію зайнятих працівників у цих сферах. Потенційно перспективними є галузі, які історично мають сформований у відповідній галузі пріоритет, ресурсні, географічні, кліматичні та інші передумови, які співпадають, зокрема, із картою агломерації (рис. 2) [8].

Виходячи з рис. 2, потенціал для формування кластерів існує, наприклад, у сільському господарстві Черкаської, Миколаївської, Кіровоградської областей; у біотехнічній галузі – у м. Київ та Харківській області; виробництві взуття – у Чернівецькій області; виробництві товарів зі шкіри – у Закарпатті. Враховуючи наявні умови агломерування в Україні, впровадження кластерної політики могло би заохотити ріст кластерів, розвиваючи локальні економічні переваги [9]. Разом із цим варто зауважити, що одна з переваг кластерної політики полягає у створенні потенційних умов для побудови дієвого кластеру навіть без наявної промислової агломерації. Прикладом є Саскачеванський біотехнологічний кластер у Канаді, побудований завдяки потужному кредитуванню штату на базі Університету Саскачевана. Його ефективна діяльність забезпечила першість регіону в організації досліджень у сфері біонаук у Канаді [10].

На нашу думку, вищенаведене підтверджує те, що розроблення і реалізація виваже-

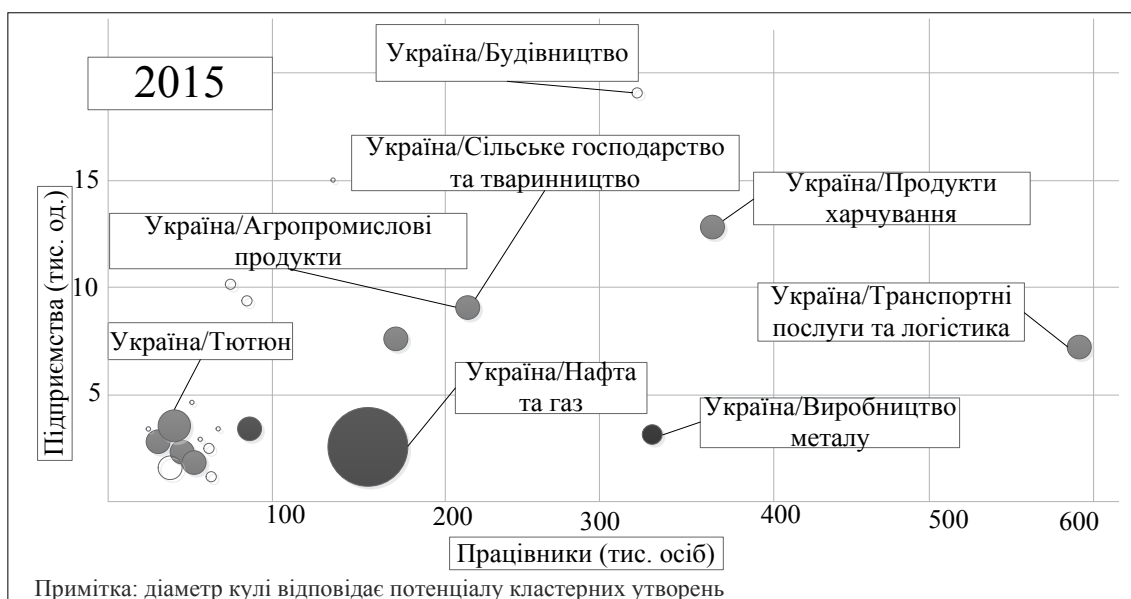


Рис. 1. Агломераційна карта кластерного потенціалу України

Джерело: розрахунки автора на основі даних European Cluster Observatory (дані 2015 р.)



Рис. 2. Потенціал кластероутворення за галузями та сферами діяльності
Джерело: розрахунки автора на основі даних European Cluster Observatory (дані 2015 р.)

ної кластерної політики в Україні та її регіонах не лише стимулювали б їх промисловий розвиток, а також були б інструментом для їх гармонійного економічного розвитку. Разом із цим констатуємо, що тільки агломераційної карти чи статистичної інформації для висновку щодо наявності кластерного потенціалу недостатньо.

Konstantynova and Wilson (2014) запропонували складники, які під час упровадження всіх етапів кластерної політики (на регіональному або національному рівні) мають призвести до її успішної реалізації. Встановивши важливість цих компонентів для управління політикою, було визначено, що чим вищий показник за кожним компонентом, тим ефективнішою є кластерна політика. Водночас низькі показники хоча б за одним із компонентів можуть призвести до зниження ефективності всієї політики [11]. Для їх оцінки і вимірювання було використано систему показників, що формують Індекс глобальної конкурентоспроможності. Використання Індексу надає можливість здійснити та дослідити міжнародне порівняння кластерних ініціатив у період 2015–2016 рр. Для висвітлення регіональної кластерної ситуації варто використати український Національний індекс конкурентоспроможності.

Для вимірювання ефективності кластерної політики виокремлено групи показників, пов'язаних із такими важливими складниками, як:

1 – людський капітал – готовність до довгострокової участі та загальна прийнятність проєктів;

2 – влада та довіра до неї учасників;

3 – співпраця між учасниками та інститутами інфраструктури (платформа для комунікацій та спільна участь влади, дослідницьких установ та бізнесу);

4 – політична стабільність та підтримка, визначені умови діяльності бізнесу [12] (рис. 3).

З рисунку видно, що показники, які відображають позицію України, є низькими майже в усіх категоріях; найвищі показники спостерігаються у категорії 1 «людський капітал» (ті, які стосуються освіти та навчання) та категорії

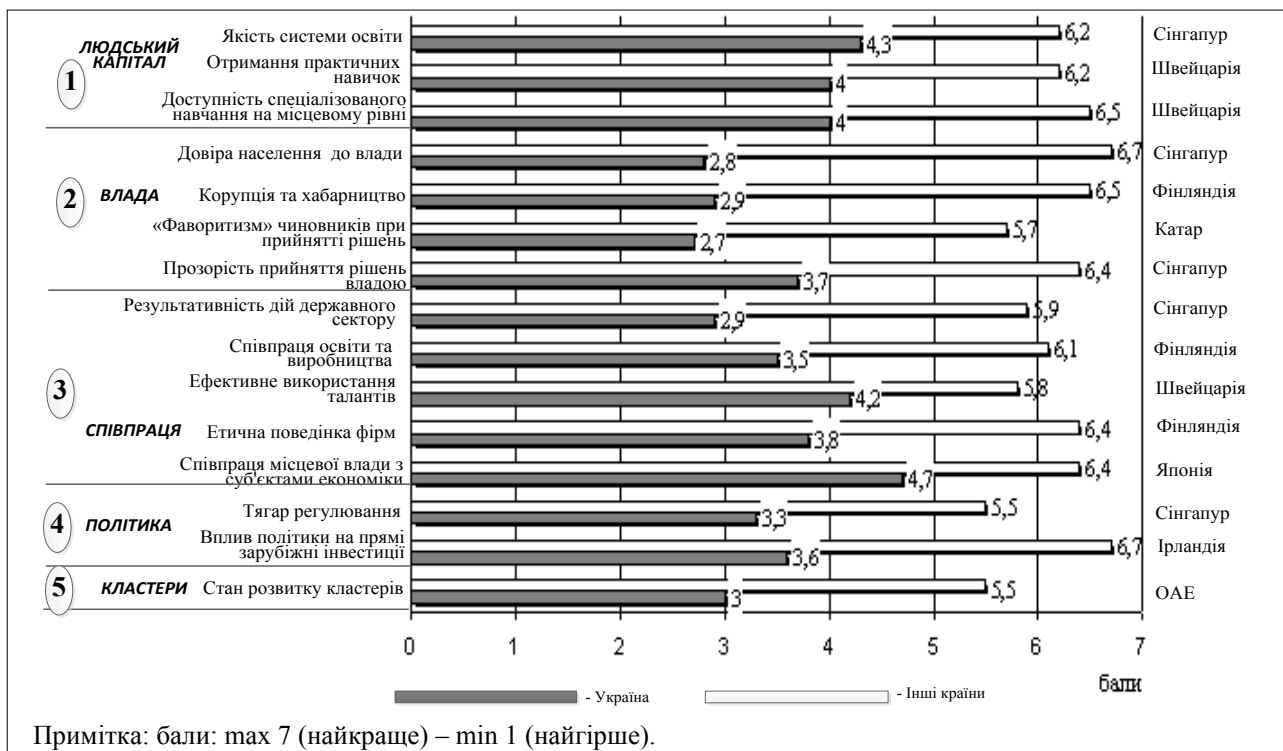


Рис. 3. Пріоритетні чинники сприяння кластерній політиці України та максимальні показники (з указанням країни) у відповідній категорії

Джерело: сформовано автором на основі Звіту глобальної конкурентоспроможності за 2015–2016 рр.

З «співпраця» (інтенсивність місцевої співпраці та використання талантів), найнижчі – належать до категорій «влада» та «політика» (у частині довіри до державного сектору, політиків, податкового тиску а також хабарництва, якості дій державного сектора). Вирахований на основі вищенаведених показників показник потенційного розвитку кластерів також є низьким, він досягає половини від показника розвиненої країни Об'єднаних Арабських Еміратів. Виходячи із сукупності показників, які безпосередньо впливають на інтенсивність формування кластерів та ефективність їх розвитку, діяльність державної та місцевої влади є одним з найвпливовіших чинників і саме він найбільше гальмує формування кластерної політики та перешкоджає її дослідженню, аналізу та поширенню [13].

Кластерна політика може бути вдалою лише за сприяння місцевої та державної влади, яка повинна створити для цього відповідні умови. Необхідна зміна наявного вектору економічних перетворень із боку влади та спрямування їх на розроблення, прогнозування та впровадження кластерної політики. Безумовно, лише зусилля влади не зможуть створити відповідних умов, але як складова частина платформи передумов мають велике

значення. У цій частині, як наголошують наковці й практики [2; 13], варто спрямувати зусилля на три напрями (створення стимулів, забезпечення доступності інформації, розподілення влади та ресурсів), які ми вважаємо за доцільне корегувати та доповнити ще такими:

- 1) формування кластерної стратегії;
- 2) створення законодавчих передумов для кластерних ініціатив та реалізації стратегії;
- 3) створення стимулів;
- 4) послідовність і обґрунтованість дій влади, підвищення довіри до владних структур;
- 5) державна підтримка та розподіл ресурсів.

Найважливіші із цих напрямів у розгорнутому вигляді подано в табл. 3.

Реалізація поданих у таблиці напрямів приречена на невдачу без відповідним чином організованих наукових досліджень, які безпосередньо не належать до компетенції влади, але підтримуються і стимулюються нею. Саме вони мають стати основою для реалізації вищенаведених напрямів.

Висновки з цього дослідження. Як свідчить проведений аналіз, регіони України ще не готові до формування інноваційного типу кластерних структур, які функціонують в економічно розвинених країнах. Незважаючи на

Таблиця 3

Напрями сприяння кластерним ініціативам через зміну вектору державної політики в Україні

Сфера	Опис кластерної ініціативи	Оптимальне рішення для України
<i>Стимулювання кластероутворення</i>	Ефективність будь-якого підприємства забезпечується людиною, що приймає рішення на основі інтересів (стимулів). Формування стимулів – одна з рушійних сил розвитку кластероутворення. Стимули повинні змінюватися і підсилюватися залежно від стадії виконання проекту	Джерелом стимулів може стати більш активна участь суспільства та бізнесу у розробленні державної політики. Світова економіка та європейські стандарти спонукають до формування кластерів та створюють відповідну мотиваційну основу
<i>Інформаційна основа кластероутворення</i>	Для формування кластерів інформованість має бути повна як із боку учасників майбутнього кластера, так і з боку держави щодо ресурсів та витрат, необхідних для досягнення бажаних результатів розвитку регіону	Вибір й удосконалення інструментарію, пов'язаного з розвитком кластерів. Поліпшення регіональних показників на тлі поліпшення якості інформації, що сприятиме якіснішій кластерній політиці
<i>Розподіл влади та ресурсів</i>	Рішення, пов'язані з накопиченням прав суб'єктів, бізнесу та ресурсів, визначають не лише кластерну, а й регіональну політику	Децентралізація у розподілі ресурсів та прийнятті рішень владою та бізнесом в Україні сприятиме формуванню кластерної політики та відповідного механізму управління

розвиток кластерних ініціатив за роки незалежності нашої країни, ефективність вітчизняних кластерів є низькою. На основі аналізу доведено, що найбільшою перешкодою для ефективної кластерної політики та розвитку кластерних утворень є комплекс проблем, пов'язаних із владою та державною підтримкою, яка має ґрунтуватися на відповідним чином побудованих наукових дослідженнях. Виділено пріоритетні напрями сприяння кластерним ініціативам через зміну вектору державної політики в Україні: формування кластерної стратегії; створення законодавчих передумов для кластерних ініціатив та реалізації стратегії; створення стимулів; послідовність та обґрунтованість дій влади, підвищення довіри до владних структур; державна підтримка й розподіл ресурсів.

На тлі економічних перетворень та в умовах неврегульованості відповідного правового

поля як у державі, так і в її регіонах подальший розвиток кластерів супроводжувався значними складнощами і перешкодами. Відсутність необхідних елементів ділової інфраструктури, їх загальна слабкість на тлі різкого зниження аж до ліквідації бюджетного фінансування повністю зруйнували основу для ефективного процесу кластероутворення.

Нині в Україні без створення відповідним чином сформованої політики та механізму управління кластери не можуть бути ні основою, ні інструментом для гармонізації економічного розвитку регіону. Усвідомлення практичної сутності кластероутворення та дослідження на основі адекватних перетворенням ринку та економіки методів кластерного потенціалу дадуть змогу сформувати систему інтересів, стимулів та обґрунтують актуальність використання такого потужного інструменту, як кластер.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Волковська Г.Г., Яновський П.О. Теоретичні основи кластероутворення: закордонний та вітчизняний досвід. Наукоємні технології. 2013. № 3(19). С. 322–326.
2. URL: <http://yur-gazeta.com/publications/practice/civilne-pravo/klasterna-revolyuciya-v-ukrayini.html>.
3. URL: <http://ucluster.org/blog/2012/04/rinkova-ekonomika-na-osnovi-virobnichikh-klasterv/>.
4. URL: www.agrocluster1.com.ua.
5. Осипов В.М., Єрмакова О.А. Перспективи створення морегосподарського кластера в Україні. Економіка і прогнозування. 2009. № 3. С. 111–122.
6. URL: https://ec.europa.eu/easme/sites/easme-site/files/documents/cluster_go_international_20170322.pdf.
7. Пріоритети державної політики розвитку промислових кластерів в Україні. Механізми формування регіональних пріоритетів розвитку: аналіт. доп. / С.О. Біла, О.В. Шевченко, В.І. Жук, В.В. Романова та ін.; за ред. С.О. Білої. Серія «Економіка» № 75. С. 1–14.

8. URL: <https://www.clustercollaboration.eu/eu-initiatives/european-cluster-observatory>.
9. URL: http://ec.europa.eu/growth/industry/policy/clusters/observatory_pl.
10. URL: <https://voxukraine.org/2016/06/08/ukrainian-cluster-policy-whats-wrong-ukr/>.
11. SREDA Saskatoon Regional Economic Development Authority (2016).
12. Konstantynova A., Wilson, J.R. Comparing Cluster Policies: An Analytical Framework – Orkestra Instituto Vasco de Competitividad (Orkestra Working Paper № 2014-R01).
13. Keech R. William, Munger, Michael C., Simon, C. (2012). Market Failure and Government Failure. In Public Choice World Congress. Miami.
14. Ketels C.H.M., Memedovic O. From clusters to cluster-based economic development. International Journal Technological Learning, Innovation and Development. 2008. № 1(3). С. 375–392.

REFERENCES:

1. H.H. Volkovs'ka, P.O. Yanovs'kyi. Teoretychni osnovy klasteroutvorennya: zakordonnyy ta vitchyznyanyy dosvid. // Naukoyemni tekhnolohiyi, 2013. # 3 (19) S. 322-326
2. Elektronnyy resurs. Rezhym dostupu: <http://yur-gazeta.tsom/publitsations/pratstitse/tsivilne-pravo/klaster-na-revolutsiya-v-ukrayini.html>
3. Elektronnyy resurs. Rezhym dostupu: <http://utsluster.org/blog/2012/04/rinkova-ekonomika-na-osnovi-virobnichikh-klasteriv/>
4. Elektronnyy resurs. Rezhym dostupu: www.agrotsluster1.tsom.ua
5. Osypov V.M., Yermakova O.A. Perspektyvy stvorennya morehospodars'koho klastera v Ukrayini // Ekonomika i prohnozuvannya. – 2009. – N3. – S.111-122.
6. Elektronnyy resurs. Rezhym dostupu: https://ets.europa.eu/easme/sites/easme-site/files/dotsuments/tsluster_go_international_20170322.pdf
7. Priorytety derzhavnoyi polityky rozvytku promyslovykh klasteriv v Ukrayini. Mekhanizmy formuvannya rehional'nykh priorytetiv rozvytku: analit. dop. / S. O. Bila, O. V. Shevchenko, V. I. Zhuk, V. V. Romanova [ta in.]; za red. S. O. Biloyi Seriya «Ekonomika» # 75. - S. 1-14
8. Elektronnyy resurs. Rezhym dostupu: <https://www.tslustertollaboration.eu/eu-initiatives/european-tsluster-observatory>
9. Elektronnyy resurs. Rezhym dostupu: http://ets.europa.eu/growth/industry/politsy/tslusters/observatory_pl
10. Elektronnyy resurs. Rezhym dostupu: <https://voxukraine.org/2016/06/08/ukrainian-tsluster-politsy-whats-wrong-ukr/>
11. SREDA Saskatoon Regional Economic Development Authority (2016)
12. Konstantynova, A.; Wilson, J. R. (2014). Comparing Cluster Policies: An Analytical Framework – Orkestra Instituto Vasco de Competitividad (Orkestra Working Paper No. 2014-R01).
13. Keech, R. William; Munger, Michael C.; Simon, C. (2012). Market Failure and Government Failure. In Public Choice World Congress. Miami.
14. Ketels, C. H.M.; Memedovic, O. (2008). From clusters to cluster-based economic development. International Journal Technological Learning, Innovation and Development, 1(3), 375–392.

УДК 338.488.2:640.43-043.86

Перспективи розвитку ресторанного бізнесу як складника індустрії гостинності

Івашина Л.Л.

кандидат технічних наук,
доцент кафедри туризму та готельно-ресторанної справи
Черкаського державного технологічного університету

У статті розглянуто стан ресторанного господарства в Україні. Охарактеризовано основні тенденції розвитку ресторанного бізнесу. Розглянуто нові формати закладів ресторанного господарства та інноваційні підходи для утримання постійних відвідувачів та залучення нових в умовах конкуренції. Доведено, що впровадження інновацій забезпечує закладам ресторанного господарства конкурентні переваги.

Ключові слова: ресторанне господарство, тенденції розвитку, інноваційні підходи, формати ресторанів.

Ивашина Л.Л. ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЕСТОРАННОГО БИЗНЕСА КАК СОСТАВЛЯЮЩЕЙ ИНДУСТРИИ ГОСТЕПРИИМСТВА

В статье рассмотрено состояние ресторанного хозяйства в Украине. Охарактеризованы основные тенденции развития ресторанного бизнеса. Рассмотрены новые форматы заведений ресторанного хозяйства и инновационные подходы для удержания постоянных посетителей и привлечения новых в условиях конкуренции. Доказано, что внедрение инноваций обеспечивает заведениям ресторанного хозяйства конкурентные преимущества.

Ключевые слова: общественное питание, тенденции развития, инновационные подходы, форматы ресторанов.

Ivashyna L.L. PROSPECTS FOR THE DEVELOPMENT FOR RESTAURANT BUSINESS, AS PART OF THE HOSPITALITY INDUSTRY

The article deals with the state of the restaurant economy of Ukraine. The main tendencies of restaurant business development have been described. New formats of restaurants have been considered and innovative approaches have been taken to keep the regular visitors and attract new ones in a competitive environment. It has been analyzed that the introduction of innovations provides competitive advantages to restaurants in the restaurant industry.

Keywords: restaurant economy, development trends, innovative approaches, restaurant formats.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Ресторанний бізнес є одним із найбільш значущих складників індустрії гостинності. Одним із головних завдань нині залишається аналіз ринку ресторанних послуг та визначення основних тенденцій його розвитку, які дають змогу відкрити підприємцям нові можливості для заснування бізнесу в найбільш затребуваних та перспективних сегментних нішах, що, можливо, зможе призвести до подальшого розвитку ресторанного бізнесу в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Головні аспекти розвитку сфери ресторанного бізнесу розглядалися у працях вітчизняних та зарубіжних авторів: В. Варфоломієвої, Г. Костенюкова, А. Аветисової, В. Антонової, В. Архипова, Л. Нечаюк, В. Пивоварова, Г. П'ятницької, О. Сватюк, Н. Телеш, К. Егер-тон-Томас та ін. [1–6]. У роботах науковців досліджено різні сегменти ресторанного бізнесу, але залишається досить багато недосліджених питань, які виникають зі зміною

економічного стану країни, а також смаків та вподобань споживачів.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Разом із тим недостатньо дослідженими залишаються окремі питання аналізу сучасного стану ресторанного бізнесу України та подальшого впровадження інновацій у діяльність закладів ресторанного господарства для підвищення їхньої конкурентоспроможності.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є виявлення ключових перспективних тенденцій розвитку ресторанного бізнесу в Україні. Для реалізації поставленої мети у межах даної статті вирішено такі наукові завдання: проведено аналіз тенденцій розвитку загальної кількості закладів ресторанного господарства; визначено типи закладів ресторанного господарства; виявлено вподобання національних кухонь ресторанного господарства; виокремлено особливості розвитку ресторанного бізнесу в місті Черкаси.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ресторанний бізнес у всьому світі вважається одним із найприбутковіших напрямів інвестування. Порівняно невеликі капітальні витрати на створення ресторану можуть окупитися за кілька років. В останнє десятиліття в Україні триває не лише прискорене зростання суб'єктів ресторанного бізнесу, а й сталися суттєві зміни, що стосуються різноманітності типів і класів обслуговування.

У 2017 р. продовжувалися тенденції 2016 р., вони можуть проявлятися й у 2018 р. Відкриваються заклади в середньому і нижньому сегментах, що відповідає ціновим очікуванням ресторанної аудиторії. Для Києва нижній сегмент – це заклади із середнім чеком до 100 грн., майже завжди із самообслуговуванням. Середньоцінові – 100–400 грн., які діляться на три підгрупи: «середній», «середній -» і «середній +». Із великим відривом іде елітний сегмент із середнім чеком 800–1200 грн. на одну особу.

Сегмент елітних ресторанів нині є найменш динамічним у галузі. Експерти пояснюють скорочення елітних ресторанів насиченням ринку.

Крім того, у ресторанному бізнесі протягом останніх років спостерігається тенденція до зміщення акценту відомих рестораторів із сегмента елітних на сегмент демократичних ресторанів. Ресторани середньоцінового сегмента преважують на ринку. У регіонах тенденція до збільшення частки закладів середньоцінового сегмента ще більш помітна. Найбільш динамічно розвиваються демократичні ресторани, що мають яскраво виражену спеціалізацію за кухнею.

Переваги за типом кухні дуже неоднозначні, особливо в регіонах України. Характерна прихильність до певного продукту, а не до типу кухні як такого, наприклад переваги м'яса, часто певного вигляду (свинина, куряче м'ясо), у виконанні різних кухонь або риби і морепродуктів. Переважно в Україні у певних кухонь є групи шанувальників, іноді споживачі віддають перевагу улюбленому продукту в улюбленому виконанні, при цьому абсолютно не важливо, до якої кухні належить та або інша страва [7].

Аналізуючи формати ресторанів, можемо простежити, що нині процвітає загальносвітова тенденція до здорового способу життя і харчування. У ресторанному бізнесі це також проявляється дуже активно, зокрема в розвитку фаст-фудів, що пропагують здорову їжу. Прикладами можуть бути мережеві заклади Fresh Line, Salateira, Salatnik, які готують їжу, що вважається корисною. Але справа не

тільки в продуктах: більш здоровими здаються страви, які приготовані на ваших очах, так би мовити, прямо з печі, з-під ножа, тому нині актуальна тенденція відкритих кухонь. Якщо людина бачить, що страву приготовлено на її очах, на підсвідомому рівні вона здається більш свіжою. Але тут ключовим є саме психологічний момент, адже готувати можуть і з не зовсім якісних продуктів.

До 2014 р. відкриті кухні не були поширеним явищем, а сьогодні практично всі намагаються винести хоча б якийсь процес «на огляд» гостям. Раніше це були суші, зараз у залі готують м'ясо, піцу, сандвічі, бургери [7]. У 2018 р. тенденція здорового харчування може продовжитися і для ресторанів проявиться саме в наявності таких відкритих кухонь.

Вегетаріанський напрям як крайній прояв тенденції до здорового способу життя також буде розвиватися. Проявлятиметься частіше за все не у відкритті вегетаріанських ресторанів, які поки ще є досить ризиковими, а в появі окремих страв і розділів у меню. Вегетаріанські, пісні й дієтичні страви нині користуються попитом у ресторанах, особливо якщо вони об'єднані в загальній групі меню.

Останнім часом активно розвиваються і набувають популярності ресторани національних кухонь. За даними РІА «Ресторанний гід», серед ресторанів національної кухні в Україні перевага надається українській – 36,8%. Проте значна увага приділяється й французькій кухні – 21%; італійській, кавказькій, японській – по 7,9%; усім іншим – 18,5%. Тематичні ресторани є дуже популярними як серед українців, так і серед туристів.

У результаті зростання міграційних потоків в Україні прослідковуються деякі особливості, які позначилися на розвитку ресторанного бізнесу. Першою особливістю такого впливу є залучення іноземних шеф-кухарів, які приїжджають працювати в українських ресторанах. Ця тенденція поступово набирає обертів, оскільки тільки носії культури своєї країни зможуть приготувати національні страви та передати їй національний колорит.

Так, наприклад, уродженець Італії Маттео Біофава успішно працює шеф-кухарем в італійському ресторані Va Vene Bistro у Києві. Одним із найкращих шеф-кухарів японської кухні вважають Такаші Кобаяші, який працює шефом у київському ресторані San Tori. У східному ресторані «Кувшин», який також знаходиться у Києві, працює шеф-кухарем Трістан, грузин за національністю [8]; француз Жан-Луї Дюжер 12 років успішно працює в ресторані «Про-

ванс» у Черкасах; одним із найкращих шеф-кухарів японської кухні вважають Фудзівару Йошихіро, який нині працює шеф-кухарем ресторану високої японської кухні Yoshi Fujiwara в Черкасах; у кафе грузинської кухні «Стумарі», який також знаходиться у Черкасах, працює шеф-кухарем Тимур Гомурашвілі [9–11].

Таким чином, відбувається розширення смаків української аудиторії та її знайомство з до цього небаченими особливостями конкретної національної культури.

Слід зауважити, що останніми роками активізувався розвиток чайних і кав'ярень-кондитерських. Стають популярними заклади із цінним рівнем 15–25 грн., що пропонують каву, борошняні й кондитерські вироби, шоколад. Але буму, як передбачалося, не відбулося. І тут стратегічно вірним кроком є створення не одиначної кав'ярні або кондитерської, а мережі таких закладів. Це зумовлено передусім технологічними причинами (набагато вигідніше створювати власний цех для роботи на декілька закладів) і маркетинговими причинами (споживач швидко звикає до певної торгової марки і продукції) [12].

2017 р. був багатим на ресторани відкриття. Так, у Черкасах з'явився десяток нових ресторанів і кав'ярень: New York Street Pizza (ресторан-піцерія для сім'ї та друзів); ресторан 01 Adana Kebap-Pizzeria (ресторан турецької кухні); кафе Lviv Croissants; гриль-бар «Сад»; Gastrobar «Не говорите маме»; бар-ресторан KIM BAR; кав'ярні Cult coffee, Blackberry-espresso bar, Coffee Klatch, «Сахара не надо», де відвідувачам пропонують класичний асортимент кавових напоїв, які готують зі стовідсоткової арабіки.

Пивні ресторани розвивалися і будуть розвиватися, адже наша країна ментально пше-

нично-ячмінна, а не винна. Ось чому пивна тематика зараз на підйомі. По-перше, легше купити сировину, її не треба вирощувати на десятирічних виноградниках. По-друге, пиво дозріває набагато швидше і може варитися прямо в ресторані невеликими партіями. По-третє, крафтове пиво нині надзвичайно популярне, тому якщо існує вдала концепція закладу, під нього досить легко підв'язати популярний м'ясний напрям, напрям копчення-в'ялення і навіть азіатську кухню.

Популярності набуває все, чого не можна купити в магазині, все, що виробляється тут же на місці, в ресторані. Це стосується лімітованих партій пива, наливок, настоянок, а також кави, яка обсмажується за індивідуальним замовленням, і безалкогольних напоїв, таких як лимонад. І чим далі, тим популярнішими будуть ставати ресторани, що реалізують крафтову продукцію.

Отже, зараз недостатньо просто створити хороший ресторан із пристойною кухнею, потрібно створити індивідуальний продукт чи напій, який можна буде назвати і подати як hand made.

Висновки з цього дослідження. Таким чином, на ринку ресторанних послуг постійно відбуваються зміни. Це пояснюється тим, що ресторанний бізнес – дуже специфічна сфера діяльності, частина індустрії гостинності, яка повністю залежить від вражень споживачів. Це означає, що слід і надалі розвивати та підтримувати ресторанний бізнес як частину індустрії гостинності, що є обличчям країни, тому цей напрям потребує подальших досліджень. Перераховані тенденції зумовлюють появу нових видів організації ресторанного господарства, зростання конкуренції між ними, поглинання неконкурентоспроможних.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Варфоломеева В.Л. Главные направления развития массового питания. Коммерческое дело в России: история, современное состояние, будущее: тезисы докл. междунар. науч.-практ. конф. М.: МГУК, 1999. 88 с.
2. Костенюкова Г.А., Аничкина О.А. Ресторанный бизнес как составная часть общественного питания, проблемы и возможности на региональном уровне. Актуальные вопросы экономики и управления: материалы II междунар. науч. конф. М.: Буки-Веди, 2013. С. 50–52.
3. Аветисова А.О. Ресторанні мережі: конкурентні переваги, проблеми, перспективи розвитку. Вісник соціально-економічних досліджень. 2005. № 28. С. 117–123.
4. Антонова В.А. Конкуренція і управління конкурентоспроможністю підприємств ресторанного господарства в умовах становлення ринку. Науковий вісник Полтавського університету споживчої кооперації України. 2007. № 1(21). С. 54–57.
5. П'ятницька Г.Т., П'ятницька Н.О. Вплив інноваційних змін на діяльність підприємств ресторанного господарства. Економіка розвитку. 2013. № 1(65). С. 122–126.
6. Эгертон-Томас К. Ресторанный бизнес. Как открыть и успешно управлять рестораном; М.: РосКонсульт, 1999. 272 с.

7. Актуальные ресторанные тенденции 2016-2017 в Украине. URL: <https://lasoon.com.ua/kyev/expert-opinion/aktualnye-restorannye-tendentsii-2016-2017-v-ukraine>.
8. Вплив міграційних процесів на розвиток ресторанної справи в Україні сьогодні / Ю.К. Власенко, С.І. Адамчук, К.Є. Сніжицька. Інтелект. Особистість. Цивілізація. 2017. № 14. С. 62–69.
9. Дюжер Ж.-Л. Что повар-француз готовит в Черкасском ресторане. URL: <http://lichnosti/zhan-lui-dyuzher>.
10. Фудзивара Йошихиро – шеф-повар ресторана высокой японской кухни YOSHI FUJIWARA. URL: <http://www.cherkassy.yoshi-fujiwara.ua/chef/>.
11. Приходите в гости: в Черкассах открылось грузинское кафе. URL: <http://in.ck.ua/kafe/prihodite-v-gosti-v-cherkassah-otkrylos-gruzinskoe>.
12. Початок епохи закладів ресторанного господарства. URL: <http://vivposter.com/news/146-Zaklad-restorannogo-gospodarstva/>.

REFERENCES:

1. Varfolomeeva, V. L. (1999) Main directions of catering development. Kommercheskoe delo v Rossyy: istoriya, sovremennoe sostoyanye, budushchee: brief outline report of internat. scient.-pract. conf. Moscow: Yzd-vo MGUK, 88 p.
2. Kostenyukova, H. A. and Anichkina, O. A. (2013) Restaurant business as a component of catering, problems and possibilities at regional level. Aktual'nye voprosy ekonomiky i upravleniya: materials of the II internat. scient. conf. Moscow: Buky-Vedy, pp. 50-52.
3. Avetysova, A. O. (2005) Restaurant networks: competitive advantages, problems, prospects of the development. Visnyk sotsial'no-ekonomichnykh doslidzhen', (28), pp. 117-123.
4. Antonova, V. A. (2007) Competition and management by restaurant enterprises competition in the conditions of market formation. Naukovyy visnyk Poltav's'koho universytetu spozhyvchoyi kooperatsiyi Ukrayiny, 1 (21), pp. 54-57.
5. Pyatnyts'ka, H. T. and Pyatnyts'ka, N. O. (2013) The influence of innovative changes on the activity of restaurant enterprises. Ekonomika rozvytku, (1), pp. 122-126.
6. Kristofer Egerton-Tomas (1999) Restoranny biznes. Kak otkryt' i uspeshno upravlyat' restoranom. per. s angl. Moscow: RosKonsul't. – 272 p.
7. Aktual'nye restorannye tendentsii 2016-2017 v Ukraine. Available at: <https://lasoon.com.ua/kyev/expert-opinion/aktualnye-restorannye-tendentsii-2016-2017-v-ukraine>
8. Vlasenko Yu. K., Adamchuk S. I., Snizhytska K. Ye. (2017) Vplyv mihratsiinykh protsesiv na rozvytok restorannoi spravy v Ukraini sohodni. Intelekt. Osobystist. Tsyvilizatsiia, no. 14, pp. 62-69.
9. Zhan-Lui Dyuzher. Chto povar-frantsuz gotovit v Cherkassskom restorane. Available at: <http://lichnosti/zhan-lui-dyuzher>
10. Fudzivara Yoshikhiro – shef-povar restorana vysokoy yaponskoy kukhni YOSHI FUJIWARA. Available at: <http://www.cherkassy.yoshi-fujiwara.ua/chef/>
11. Prikhodite v gosti: v Cherkassakh otkrylos' gruzinskoe kafe. Available at: <http://in.ck.ua/kafe/prihodite-v-gosti-v-cherkassah-otkrylos-gruzinskoe>
12. Pochatok epokhy zakladiv restorannoho hospodarstva. Available at: <http://vivposter.com/news/146-Zaklad-restorannogo-gospodarstva/>

УДК 65.018.02

Revenue-менеджмент: особливості групових продаж та бронювань у готелі

Корж Н.В.

доктор економічних наук, доцент
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

Стасюк О.В.

Вінницький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету

Статтю присвячено огляду інструментів revenue-менеджменту, які сприяють вирішенню проблем господарської діяльності готелів, пов'язаних із високим рівнем цінової конкуренції; низьким рівнем завантаження номерного фонду; високим рівнем зносу основних засобів; значною часткою матеріальних витрат у структурі собівартості. Активне застосування елементів групових продаж та сучасних інструментів бронювання визнається завданням стратегічного характеру в готелях.

Ключові слова: групові продажі, revenue-менеджмент, овербукінг, квоти місць, анулювання броні.

Корж Н.В., Стасюк А.В. REVENUE-МЕНЕДЖМЕНТ: ОСОБЕННОСТИ ГРУППОВЫХ ПРОДАЖ И БРОНИРОВАНИЙ В ОТЕЛЕ

Статья посвящена обзору инструментов revenue-менеджмента, которые способствуют решению проблем хозяйственной деятельности гостиниц, связанных с высоким уровнем ценовой конкуренции; низким уровнем загрузки номерного фонда; высоким уровнем износа основных средств; значительной долей материальных затрат в структуре себестоимости. Активное применение элементов групповых продаж и современных инструментов бронирования признается задачей стратегического характера в гостиницах.

Ключевые слова: групповые продажи, revenue-менеджмент, овербукинг, квоты мест, аннулирование брони.

Korzh N.V., Stasyuk O.V. REVENUE MANAGEMENT: FEATURES GROUP SALES & RESERVATIONS HOTEL

The article is devoted to the review of the tools of income management, which contribute to solving the problems of business activities of hotels, associated with a high level of price competition; with low loading of the number fund; high level of depreciation of fixed assets; a significant proportion of material costs in the structure of cost. The active use of elements of group sales and modern booking tools is recognized as a strategic problem in hotels.

Keywords: group sales, revenue management, overbooking, quota seats, cancellation of reservations.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Поняття revenue-менеджменту (управління доходами) з'явилося зовсім недавно завдяки виходу на ринок міжнародних готельних мереж. Термінологія управління доходами була повністю запозичена з англійської мови і не адаптована для вітчизняного ринку. Останнім часом з'являється все більше досліджень, які свідчать про високий вплив на доходи готельного підприємства таких факторів, як рівень підготовки персоналу, ефективність діяльності операційних та адміністративних відділів, політика взаємин із клієнтами, рекламні акції, присутність готелю в соціальних мережах і в мережі Інтернет у цілому та ін. Крім того, у зв'язку з повним запозиченням поняття з англійської мови в українському варіанті не уточнюється вид доходів, які є об'єктом управління [1; 2]. За кордоном з'являється все більше нових інструментів, які

повинні використовуватися під час управління доходами, з огляду на сучасний рівень розвитку технологій. Це ще більше ускладнює процес управління доходами і його застосування в повсякденній діяльності.

Проблема управління доходами ускладнюється тоді, коли з'являється вибіркоче дисконтування вартості послуг розміщення, а за придбання номера конкурують покупці. Для того щоб готель міг розробити власну стратегію управління доходами, до неї необхідно включити такі елементи: групові продажі; продаж номерів індивідуальним клієнтам; продаж страв і напоїв; заходи місцевого значення; особливі події. Активне застосування елементів групових продаж та сучасних інструментів бронювання визнається завданням стратегічного характеру в готелях.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Специфіка управління готельним бізне-

сом досліджувалася в роботах М. Emeksiz, D. Gursoy, O. Icoz, S. Josephi, M. Stierand, F. Aubke, P. Браймера, Д. Басюк., Е. Джанджу-газової, Л. Єрохіної, Н. Корж, М. Морозової, Л. Чудновського, О. Шишкіна, Л. Шматько, В. Янкевича та багатьох інших.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є розкриття способів управління бронюванням послуг розміщення, способів тарифікації номерного фонду, квотування та інших аспектів щоденної готельної практики через призму системи управління доходами.

Виклад основного матеріалу дослідження. У більшості готелів основний дохід від реалізації послуг розміщення утворюється за рахунок групових продажів. Для того щоб визначити потенціал групових продажів та їх вплив на сукупний дохід, готель повинен зібрати якомога більше інформації стосовно: даних про групове бронювання; темпів групового бронювання; строків групового бронювання; прогнозу групових продажів; заміщення клієнтів «від стійки».

Особливу увагу слід приділяти ретроспективному аналізу історії цієї групи, а також її впливу на бюджет готелю. Зазвичай кожен готель має щомісячний план групових бронювань і надходжень від групових клієнтів. Кожна група досліджується на предмет її внеску в поповнення бюджету готелю. Якщо на наявному ринку відзначено високий попит на послуги розміщення з боку індивідуальних клієнтів, а розміщення групи не обіцяє високих дивідендів, то рішення керівництва готелю навряд чи буде на користь групи. Водночас якщо попит падає, то готель буде зацікавлений реалізувати номери за будь-яку ціну, аби отримати від них хоча б мінімальний дохід. Аналіз темпів групового бронювання дає керівникам змогу визначитися з положенням готелю відносно коливальності попиту, а також намітити шлях реалізації поставлених перед фінансовими структурами готелю цілей.

Якщо готелю буде вигідно, він розмістить додаткову групу навіть за рахунок більш «дорогих» індивідуальних клієнтів. У деяких випадках готель може встановлювати для додаткових груп вищу ніж зазвичай групову ціну, ніж зможе компенсувати втрати від заміни індивідуальних клієнтів. Керівництво готелю повинно мати попередні дані, на підставі яких можна зробити прогноз про те, чи буде в майбутньому готель мати можливість розмістити додаткового клієнта. Слід зауважити, що сюди включаються доходи від ре-

лізації додаткових послуг. Заміщення відбувається тоді, коли готель розміщує групових клієнтів за рахунок клієнтів «від стійки». Необхідно передбачати, як поведуть себе надалі ті індивідуальні клієнти, яких готель не зміг розмістити. Незалежно від того, чи йдеться про клієнта, який уперше вирішив розміститися в готелі, є постійним гостем, отримавши відмову, він уже навряд чи повернеться до готелю. У цьому разі, відмовляючи клієнтам «від стійки» (заміщаючи їх груповими гостями), готель позбавляється цих клієнтів і в майбутньому. Природно, що у разі розміщення групи клієнтів, готель також ризикує обсягами свого майбутнього бізнесу, тому ця ситуація вимагає ретельного аналізу.

З погляду системи управління доходами максимізація доходів здійснюється шляхом планування ділової активності готелю залежно від джерел надходжень, що розраховуються з урахуванням передбачуваних знижок.

Групові бронювання можуть представляти проблему для системи управління доходами. Менеджери, які займаються груповими продажами, схильні оцінювати результат своїх дій за кількістю реалізованих номерів (або ночівель). Підрозділ готелю, який відповідає за групові бронювання, має на меті продати якомога більше номерів. Для цього знижуються ціни за рахунок установавання різного роду знижок.

Розміщуючи групових туристів, готель може зіштовхнутися з втратами можливого доходу в разі:

- можливої реалізації номерів індивідуальним клієнтам за повними цінами;
- залучення індивідуальних клієнтів, готових заплатити за ті ж номери дорожче, але не мають можливості це зробити з огляду на їх відсутність.

Отже, з погляду revenue-менеджмента групові продажі повинні розглядатися відокремлено від інших видів продажів, а їх ефективність повинна оцінюватися не за кількістю реалізованих у той чи інший період часу послуг розміщення, а за доходами, отриманими в результаті цих продажів.

Revenue-менеджмент дає змогу виміряти ефективність готелю у своєму сегменті ринку [4]. Він являє собою спробу збалансування попиту в розрізі сегментів та пропозицію наявних номерів, які можуть бути продані даним клієнтським сегментам. При цьому ціни на номери виступають надійним інструментом контролю ефективності про-

даж, адже система управління доходами покликана приводити ціни на послуги розміщення у відповідність із попитом, показуючи, яка їх кількість може бути реалізована за повною ціною («від стійки»), яка – зі знижкою, аби збільшити завантаження готелю. Не слід уважати revenue-менеджмент як спосіб примусити клієнта платити максимальну ціну за готельні послуги. Швидше ця система являє собою спосіб урівноважити потреби готелю з економічними можливостями ринку, на якому він функціонує. Базисом revenue-менеджменту стають маркетингові дані про клієнтську базу та обсяги продажів на майбутні періоди.

Спираючись на ці дані, підрозділ продажів може визначити ціну за розміщення на кожен конкретний день. Прямі ціни (rack rate) зазвичай коригуються залежно від попиту. У разі мінімального попиту менеджер може встановити найнижчі на даний день ціни, які називаються мінімально прийнятною ставкою. Будь-яка ціна, що встановлюється понад мінімальну ставку, вважається прийнятною. Мінімально прийнятна ставка не є фіксованою величиною і також коливається залежно від планованого рівня доходу і ринкових умов. Таким чином, мінімально прийнятна ставка відображає загальний напрям концепції revenue-менеджменту готелю.

Для того щоб збільшити обсяг продажів, готелі йдуть на те, щоб установлювати для своїх привілейованих квоти готельних місць. Принцип квотування полягає у тому, щоб надавати в розпорядження клієнтів певну кількість місць на певний час за фіксованою ціною.

Одним зі способів сучасного бронювання в готелях є овербукінг, або продаж понад наявного ліміту. Визначення цього поняття полягає у перевищенні кількості попередніх бронювань на номери над наявною кількістю вільних номерів у готелі. Овербукінг на практиці ще називають повторне бронювання. І вже у цьому відчувається, що готель іде на порушення правил бронювання, перевищуючи ліміт установленого на резервування номерного фонду. Один із прийомів методу revenue-менеджменту полягає у тому, що він пропонує максимізувати продажі за оптимальними цінами, а також практикує овербукінг, тобто пропонує готелям бронювати більше номерів, ніж є в наявності [3]. Дійсно, якщо менеджер щодня буде керувати процесом продажів продукту, що не зберігається, представленого доступними номерами, ризик не продати наявний номер теоретично зменшується.

Завдання овербукінгу полягає у спробі контролювати структуру наявної клієнтської бази шляхом закріплення за кожним сегментом певної кількості теоретичних місць для оптимізації загального доходу.

Ризик утрати за овербукінгу виникає у ситуаціях, коли менеджер готелю вимушений відмовити «дорогим» клієнтам через швидке завантаження готелю «дешевими» клієнтами. Цей ризик утрат асоціюється з утратою прибутку від «дорогих» клієнтів.

Практика використання овербукінгу призводить до:

- втрати довіри з боку клієнтів, яким було відмовлено в розміщенні;
- формуванню негативного іміджу готелю;
- компенсаційних виплат і штрафів, розмір яких залежить від низки умов, у тому числі й від статусу клієнта;
- значних фінансових утрат, викликаних відмовами;
- потенційної неможливості розмістити клієнтів go-show (клієнти «від стійки», які купують номер без попереднього бронювання і не розраховують на знижку);
- зниження середньої ціни продажу номера через заміну високодохідного сегмента клієнтів (наприклад, go-show) масовими, але «дешевими» клієнтами;
- ускладнень у напрямі попиту на пріоритетні для готелю ринкові сегменти;
- втрати контролю над ціновою політикою готелю.

Застосування SRM (Revenue management System) дає змогу враховувати загальну кількість здійснених замовлень на момент прибуття з розбиттям їх за сегментами споживчого попиту [5]. Плануючи овербукінг, слід особливу увагу приділяти бронюванню «в останню хвилину». Справа в тому, що сегмент go-show є не тільки високоприбутковим, а й важко прогнозованим, а тому тут зростає частка пізніх анулювань броні й неявки гостей. Цей сегмент бронювань можна збільшувати лише до межі оптимального завантаження, а потім зупиняти реалізацію. Даний спосіб управління бронюваннями можливий лише за умови стабільності на ринку готельних послуг.

Клієнти, що не анулювали бронь (no-show), а також ті, які зробили це занадто пізно, являють собою значну загрозу. Нехтувати ними не під час планування овербукінгу. Причини пізньої ануляції можуть бути прогнозованими та непередбачуваними. Звичайно, що в таких випадках готель має отримати повідомлення про неприбуття. Але так буває не завжди й є

негативною практикою в усіх готелях. У цьому разі не йдеться про групові ануляції, оскільки кожен керівник готелю повинен самостійно піклуватися про запобігання таким випадкам, а також про компенсацію готелю потенційного збитку, який прописується в договорі.

В ідеалі кожен готель має прагнути відстежувати статистику за кожним клієнтським сегментом і кожною категорією, щоб заздалегідь знати можливу кількість пізніх ануляцій або кількість неявок. Окрім того, важливо враховувати загальний обсяг замовлень, оскільки кількість ануляцій і невикуплених номерів зазвичай зворотно пропорційно приросту зроблених замовлень.

Категорія клієнтів «від стійки» прийматися до уваги за умови повторного бронювання. Ця категорія клієнтів готові придбати послуги розміщення за повним тарифом, тому готелю цікаво було б знати їх кількість. Разом із тим розпізнати їх важко, оскільки їх реєструють у готелі в тому ж сегменті, що й гостей, які бронюють номер заздалегідь.

Для того щоб оптимізувати завантаження і доходи готелю, передбачається, що всі три раніше згадані категорії клієнтів повинні виділятися і враховуватися відповідно. Дійсно, якщо клієнти «від стійки» не братимуться до уваги під час визначення ціни, то останні будуть зникати, а кількість повторних замовлень не перекриє число клієнтів, які не анулюють вчасно своє замовлення (число no-show і пізніх ануляцій перевищить число go-show).

Таким чином, система revenue-менеджменту повинна містити певну базу даних, яка формується за рахунок таких елементів, як:

- історична статистика ануляцій;
- історична статистика no-show (у загальній статистиці та за сегментами);
- історична статистика go-show;
- історична статистика відмов від продажів;

– кількість простою номерів і історична статистика цього показника;

– кількість бронювань в розподілі по сегментах і в динаміці;

– історична статистика термінів резервування (глибини бронювання в днях);

– історична статистика загальних результатів (завантаження і середня ціна);

– історична статистика минулих і передбачуваних подій, які впливають на попит (виставки, ярмарки, канікули та ін.).

На основі зазначених даних формується модуль оптимізації, який дасть змогу виявити певну тенденцію, котру в подальшому можна розвивати.

Висновки з цього дослідження. Політика сегментації і виділення клієнтських груп повинна розроблятися відділом маркетингу готелю паралельно з фінансовою стратегією.

За повторного бронювання пряме завантаження будується вертикально по відношенню до лінії середньої ціни продажу.

Якщо маркетингова політика успішна і послідовна, то готель може оптимізувати завантаження достатнє для покриття постійних і змінних витрат та набутти конкурентних переваг.

Негативна дія некерованих зовнішніх факторів не може бути нейтралізованою за допомогою методів RM, оскільки це тільки спосіб управління доходами, а не ситуацією у цілому. Зовнішнє середовище в однаковій мірі впливає на всіх учасників ринку, і застосування сучасних методів управління не в силах повністю цей вплив усунути.

У будь-якому разі метод управління доходами здатний допомогти керівництву готелю краще експлуатувати наявну в його розпорядженні нерухомість в умовах ринкової економіки, озброюючи спеціалістів знаннями власної потенційної клієнттури й основних ринкових показників.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Emeksiz M., Gursoy D. and Icoz O. A yield management model for five-star hotels: Computerized and non-computerized implementation. *International Journal of Hospitality Management*. 2006. № 25(4). С. 536–551.
2. Josephi S., Stierand M. and Aubke F. Progress and development of hotel revenue management: A comparative content analysis. Paper presented at the EuroCHRIE. Dubai, UAE, 2014.
3. Корж Н.В. Теоретичні основи та праксеологія Revenue-менеджменту. *Scientific letters of international academic society of Michal Baludansky*. Kosice, 2017. С. 131–136.
4. Корж Н.В. Басюк Д.І. Управління туристичними дестинаціями: підручник. Вінниця: Едельвейс і К, 2017. 322 с.
5. Лесник А.Л. Гостиничный менеджмент: политика ценообразования и управления доходом: учебное пособие. СПб.: ИЦ Интермедия, 2014. 272 с.

REFERENCES:

1. Emeksiz M., Gursoy D. and Icoz O. A yield management model for five-star hotels: Computerized and non-computerized implementation. *International Journal of Hospitality Management*. 2006. № 25(4). S. 536–551.
2. Josephi S., Stierand M. and Aubke F. Progress and development of hotel revenue management: A comparative content analysis. Paper presented at the EuroCHRIE. Dubai, UAE, 2014.
3. Korzh N.V. Teoretichni osnovi ta prakseologiya Revenue-menedzhmentu. *Scientific letters of international academic society of Michal Baludansky*. Kosice, 2017. S. 131–136.
4. Korzh N.V. Basyuk D.I. *Upravlinnya turistichnimi destinatsiyami: pidruchnik*. Vinnitsya: Edel'veys i K, 2017. 322 s.
5. Lesnik A.L. *Gostinichnyy menedzhment: politika tsenoobrazovaniya i upravleniya dokhodom: uchebnoe posobie*. SPb.: ITs Intermediya, 2014. 272 s.

Формування національної мережі туристичних інформаційних центрів в Україні

Крупіца І.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри туристичного бізнесу та рекреації
Одеської національної академії харчових технологій

Коверга А.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки і підприємництва
Херсонського національного технічного університету

У статті запропоновано впровадження процесу формування національної мережі туристичних інформаційних центрів в Україні. Розроблено план упровадження національної мережі туристично-інформаційних центрів, який означає дотримання основних етапів технологічного процесу як головних стратегічних кроків.

Ключові слова: туристично-інформаційні центри, інформаційні технології, внутрішній туристичний ринок.

Krupitsa I.V., Koverga A.V. ФОРМИРОВАНИЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ СЕТИ ТУРИСТИЧЕСКИХ ИНФОРМАЦИОННЫХ ЦЕНТРОВ В УКРАИНЕ

В статье предложено внедрение процесса формирования национальной сети туристических информационных центров в Украине. Разработан план внедрения национальной сети туристско-информационных центров, который означает соблюдение основных этапов технологического процесса как главных стратегических шагов.

Ключевые слова: туристско-информационные центры, информационные технологии, внутренний туристический рынок.

Krupitsa I.V., Koverga A.V. FORMATION OF THE NATIONAL NETWORK OF TOURISM INFORMATION CENTERS IN UKRAINE

The article suggests the introduction of the process of forming of a national network of tourism information centers in Ukraine. For the introduction of a national network of tourism information centers has been developed a plan, which means compliance with the main stages of the technological process as the main strategic steps.

Keywords: tourism information centers, information technologies, internal tourism market.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Туристична галузь України здійснює поступальний рух у напрямі використання сучасних інформаційних технологій, здатних піднести розвиток вітчизняної туристичної індустрії на новий якісний рівень. Важливими осередками надання інформаційних послуг щодо туристичних можливостей Української держави виступають туристично-інформаційні центри. Використання міжнародного досвіду та зацікавленість місцевих органів виконавчої влади у розвитку в'їзного та внутрішнього туризму на сучасному етапі державотворення відображено в практичній діяльності таких структур в окремих регіонах нашої держави. Однак сьогодні в Україні відсутня єдина мережа туристично-інформаційних центрів із координаційним осередком, не впроваджена в практику загальнодержавна концепція їх функціонування та розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Визначенню питань формування націо-

нальної мережі туристичних інформаційних центрів в Україні присвячено праці вітчизняних та зарубіжних учених: П.А. Горішевського [1], А.М. Клейменова [2], Н.Н. Малахова [3], О.В. Музиченко-Козловської [4], В.С. Новикова [5], І.Л. Семичастного [6] та ін. Водночас неповно висвітлено питання організаційно-управлінських інновацій в економіці.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є розроблення організаційних інновацій у туризмі, а саме формування національної мережі туристичних інформаційних центрів в Україні шляхом удосконалення діючих центрів.

Виклад основного матеріалу дослідження. В Україні становлення системи туристичних інформаційних центрів тільки починається, але деякі історичні передумови для її розвитку вже є. Попередні спроби створення ТІЦ в Україні базувалися переважно на використанні фінансової допомоги міжнарод-

них організацій, проте вони не створили саму модель їх сталого функціонування на основі міжнародного досвіду, у тому числі з урахуванням розвитку сучасних інформаційних технологій. Головним недоліком таких проєктів була відсутність ефективної співпраці на місцях усіх сторін, зацікавлених у спільному розвитку та використанні місцевих туристичних ресурсів [1, с. 112].

На сучасному етапі виникла певна необхідність у формуванні партнерських відносин державних та приватних структур, головним завданням яких є розвиток внутрішнього туристичного ринку. Прикладом таких відносин є проведення збору та систематизації даних про туристичні ресурси, в сучасному розумінні – сприяння у просуванні туристичних послуг.

Сьогодні в Україні, навіть у найбільш розвинених туристичних районах, туристично-інформаційних центрів недостатньо. Як відзначають фахівці туристичної сфери, «у кожному привабливому місті України повинні бути як мінімум два туристичні пункти: один – на вокзалі, а другий – у центрі».

Тим не менше, зараз спостерігається значне зростання кількості ТІЦ. Якщо в 2010 р. в Києві діяло тільки три інформаційних центри, то в 2017 р., згідно із заявою мерії міста і прийнятою міською радою програмою, створено 12 туристично-інформаційних центрів та пунктів. Також позитивно вплинуло на ситуацію проведення в Україні фінальної частини чемпіонату з футболу «Євро-2012». Згідно з «Державною цільовою програмою підготовки та проведення в Україні фінальної частини чемпіонату Європи 2012 року з футболу», було передбачено створення та забезпечення діяльності додаткових туристичних інформаційних пунктів, а саме в містах, де проводилися футбольні матчі (у Києві, Донецьку, Львові та Харкові).

Туристичні інформаційні центри в Україні – досить молоді організації, але, тим не менше, вони вже вирішують чимало завдань: по-перше, вони покликані створювати сприятливе інформаційне поле як для українських туристів, так і для іноземних мандрівників; по-друге, вони надають послуги бронювання, в їх компетенцію входить також допомога в замовленні послуг екскурсиводів і гідів. За необхідності в ТІЦ туристу нададуть транспортні послуги, а також проконсультують щодо тих туристичних напрямів, які цікаві туристу. Отже, ефективне використання туристичних інформаційних центрів є пер-

спективним сучасним елементом туристичної індустрії, який сприяє значному зростанню потоку туристів та екскурсантів в Україну.

Концепція створення та функціонування мережі туристично-інформаційних центрів в Україні визначає основні технології впровадження туристично-інформаційних центрів [6, с. 70].

Національна мережа туристичних інформаційних центрів має формуватися шляхом об'єднання наявних туристичних інформаційних центрів в єдину систему зі спільною метою та завданнями. Така загальнодержавна мережа акредитованих ТІЦ має діяти у структурі Національної туристичної організації України, яку, своєю чергою, підтримує уряд країни у вигляді Департаменту туризму та курортів (входить до Міністерства економічного розвитку і торгівлі України).

Національна туристична організація (НТО), створена в 2016 р., спрямована на приведення сектора туризму до найбільш збалансованої і стійкої моделі розвитку. Її метою є створення постійно діючої мережі-платформи об'єднання регіональних, міських і галузевих туристичних організацій для підвищення якості національного туристичного продукту, розвитку системи професійних знань і підготовки фахівців, а також усього комплексу маркетингу туристичного бренду України на внутрішньому і глобальному ринках.

Оскільки формування національної мережі передбачено шляхом удосконалення діючих туристично-інформаційних центрів у різних населених пунктах України, варто відзначити зміни їх цілей та завдань на спільні [2, с. 83].

Цілі ТІЦ у складі національної мережі:

- маркетинг туристичного бренду України на внутрішньому і глобальному ринках;
- приваблення у країну в цілому та в її регіони більшої кількості туристів для розвитку міжнародного та внутрішнього туризму;
- підвищення якості національного туристичного продукту;
- поліпшення конкурентних переваг місцевості через покращення інфраструктури, зокрема туристичної;
- підготовки професійних фахівців у цій сфері;
- поповнення державного та місцевого бюджетів за рахунок туристичних валютних надходжень;
- раціональне використання туристично-рекреаційних ресурсів;
- залучення інвестицій у туристичний бізнес.

Завдання ТІЦ у складі національної мережі: інформаційне забезпечення туристів і суб'єктів туристичного бізнесу; поліпшення якості туристичної продукції та якості туристичних послуг у місцевості та у цілому; поліпшення транспортного сполучення, формування мережі засобів розміщення туристів на національному рівні; планування, організація, мотивування, моніторинг і контролювання, регулювання туристичних, інформаційних та фінансових потоків; постійна статистична звітність про туристичні потоки; врахування рекреаційного та психологічного навантаження на місцевість; поліпшення інвестиційного клімату в місцевості.

Для успішного розвитку туризму в державі необхідна тісна співпраця органів влади, місцевого самоврядування і підприємств туристичної індустрії. Обмін інформацією між цими інституціями здійснюватиметься працівниками туристично-інформаційних центрів, мережа яких буде покривати всю територію держави в місцях, де наявні туристичні ресурси. Структуру мережі ТІЦ можна запропонувати у вигляді рис. 1.

Ураховуючи аналіз наявних туристичних інформаційних центрів України, а саме

характеристику та перелік послуг, що вони надають, спостерігається неоднорідність та відмінність між ними, оскільки не існує законодавчо встановлених вимог. Саме тому існує необхідність у формуванні переліку обов'язкових послуг, що має надавати кожен ТІЦ національної мережі України. Таким чином, туристичні інформаційні центри національної мережі обов'язково та безкоштовно мають надавати такі послуги туристам та гостям міста:

- комплексну туристичну інформацію як про місцевість, залежно від місця розташування центра, так і загальну інформацію про розвиток туризму в Україні (про готелі та інші заклади розміщення туристів; про музеї, театри, концертні зали, парки, виставкові зали, туристичні підприємства);
- інформування про заклади харчування: ресторани, кафе, заклади харчування з національною кухнею;
- інформування туристів про культурні заходи міста, регіону та країни: про фестивалі, концерти, виставки, ярмарки тощо;
- консультування туристів щодо інформації про країни, курорти і місця відпочинку, візовий режим, оформлення проїзних документів;



Рис. 1. Організаційна структура туристичного інформаційного центру національної мережі

- замовлення послуг екскурсоводів та гідів (для груп чи індивідуально), страхування туристів;
- бронювання місць у засобах розміщення;
- замовлення квитків на культурні заходи (в театри, концертні зали, музеї, кінотеатри);
- інформування про транспортні послуги: таксі, громадський транспорт, водний транспорт, автобусні перевезення та замовлення квитків;
- інформування про екскурсійні маршрути по місту та за його межами;
- допомога в організації семінарів, конференцій у місті чи регіоні;
- інформування про спеціальні пропозиції туристичних підприємств міста та регіону: тури вихідного дня, програми сімейного та інших видів відпочинку;
- замовлення (оренда) і страхування транспорту для подорожей;
- безкоштовне надання інформаційно-туристичних матеріалів (туристичні карти населеного пункту, путівники);
- надання спеціальної інформації: про лікарні, міліцію, аптеки, консульства, урядові установи тощо.

Отже, сформована національна мережа туристично-інформаційних центрів є елементом інноваційної інфраструктури туристичної індустрії, тому що з її допомогою туристи та інші суб'єкти туристської галузі мають змогу отримати туристичну інформацію та консультативні послуги щодо туристичної діяльності у місцевості та за її межами. У результаті формування національної мережі ТІЦ поліпшиться управління та регулювання туристичної діяльності на державному рівні, що має призвести до приваблення в Україну більшої кількості туристів [3, с. 56].

План упровадження національної мережі туристично-інформаційних центрів означає дотримання основних етапів технологічного процесу як головних стратегічних кроків. Вони передбачають: узагальнення міжнародного досвіду з урахуванням вітчизняних особливостей розвитку туристичної галузі; моніторинг місцевих об'єктів туристичної інфраструктури, туристично-рекреаційних ресурсів та визначення ефективності їх використання; інвентаризацію туристично-інформаційних центрів (визначення їх дієздатності, розміщення, охоплення території для надання державної підтримки та включення їх до єдиної мережі, що створюється) [6, с. 129].

Враховуючи, що створення національної мережі туристично-інформаційних центрів є

одним зі стратегічних напрямів діяльності органів виконавчої влади в галузі туризму, важливо дотримуватися технології організації та функціонування таких інституцій. Тобто план упровадження національної мережі ТІЦ (табл. 1) передбачає етапи: підготовчий, налагодження діяльності, сталого розвитку [1, с. 153].

Діяльність мережі ТІЦ має підтримуватися за умови використання сучасних інформаційних та комунікаційних технологій, які включатимуть автоматизовану базу даних туристично-інформаційних центрів; проведення широкої рекламної кампанії в регіонах країни та за кордоном (на міжнародних та національних туристичних виставках, форумах, конференціях), створення веб-порталу.

Національна мережа ТІЦ як суб'єкт господарювання повинна бути некомерційним утворенням, адже метою її діяльності не є отримання прибутку для розподілу між учасниками цієї організації. Ціллю національної мережі ТІЦ є забезпечення ефективного використання державних коштів та отримання соціального ефекту.

Організаційно-правова форма туристично-інформаційних центрів національної мережі, відповідно до чинного законодавства, визначена як комунальне підприємство, що діє на основі комунальної власності територіальної громади, утворене органами місцевого самоврядування (Департаментом культури та туризму міської ради), та контролюється ними, а також підзвітне Національній туристичній організації України (яка, своєю чергою, відноситься до Департаменту туризму та курортів України).

Важливим складником діяльності національної мережі туристичних інформаційних центрів є розроблення механізму надходження коштів на її утримання. У фінансовому плані враховуються можливості надходження коштів. Фінансування мережі туристично-національних центрів для її повноцінного функціонування має відбуватися за рахунок [5, с. 95]:

- виділених коштів із держбюджету на розвиток туризму в Україні;
- виділених коштів від місцевих бюджетів на розвиток туризму в регіоні;
- фінансових внесків від засновників Національної туристичної організації;
- регіональних та міських туристичних асоціацій;
- галузевих асоціацій і організацій (Федерація роботодавців санаторно-курортних і оздоровчих закладів, Всеукраїнська профспілка працівників туристичної галузі, Наці-

Етапи плану впровадження національної мережі туристичних інформаційних центрів

Етапи технологічного процесу, тривалість	Основні напрями діяльності
I. Підготовчий (не більше ніж півроку)	Організаційна робота: вибір організаційно-правової форми та реєстрація кожного центру; визначення місця розташування, облаштування та оформлення офісу відповідно до міжнародних норм і стандартів; розроблення системи послуг; формування проекту бюджету, визначення зони відповідальності; підбір та підготовка персоналу; відкриття центру та його презентація. Дослідницька робота: визначення стану та перспектив розвитку туризму в регіоні; вивчення зарубіжного і вітчизняного досвіду створення ТІЦ; формування робочої групи для налагодження діяльності центру та розроблення внутрішньої документації, яка її регламентує.
II. Налагодження діяльності (2,5–3 роки)	Надання якісних інформаційних послуг: випуск друкованої туристичної інформаційно-рекламної продукції; проведення маркетингових досліджень; налагодження співпраці з місцевою владою, громадськими організаціями, підприємницькими структурами; формування бази даних об'єктів туристичної інфраструктури, туристичних продуктів, маршрутів, розроблення веб-сайту, налагодження рекламно-інформаційної діяльності; забезпечення уніфікації, проходження акредитації, входження в єдину мережу.
III. Сталого розвитку (розпочинається після переходу до фінансування)	Повне перетворення туристичних інформаційних центрів: підвищення конкурентоспроможності персоналу туристично-інформаційного центру, проведення тренінгів, семінарів, презентацій; створення вдалого позитивного іміджу місцевої туристичної інфраструктури та об'єктів туристичних відвідувань на вітчизняних та зарубіжних виставках і ярмарках, розширення співробітництва з іншими мережами туристично-інформаційних центрів за кордоном.

ональний комітет міжнародної торгової палати ICC Ukraine, Асоціація екологічного та активного туризму, Kyiv Convention & Visitors Bureau, Всеукраїнська асоціація гідів та екскурсуючих, «Укрзовніштранс»);

- національних і міжнародних компаній, що є одними із засновників Національної туристичної організації («Укрзалізниця», «Міжнародні авіалінії України», Visa, InterContinental, GST Group, PLASKE, Premier Expo);
- туристичних, готельних, ресторанних підприємств України (провідні туроператори та турагенти, готельно-ресторанні комплекси).

Забезпечення ефективної діяльності національної мережі туристично-інформаційних центрів буде здійснено завдяки врахуванню таких чинників:

1. Вдале місце розташування ТІЦ має принципове значення, оскільки забезпечує зручність та доступність під час отримання інформації, близькість до об'єктів туристичних показів (історична частина міста, перетин транспортних шляхів, місця великого скупчення людей тощо).

2. Завдяки створенню туристично-інформаційних центрів у великих містах, містах-мільйонниках, поблизу об'єктів туристичного

показу національного значення поступово формується локальна мережа регіонального рівня.

3. Туристично-інформаційні центри утворені вздовж міжнародних транспортних коридорів та магістралей, на перетинах кордонів сусідніх з Україною держав, сприяють утворенню загальнонаціонального рівня мережі інформаційних осередків. За таких умов обов'язковим є створення центру координації діяльності ТІЦ з осередком у м. Києві.

4. Зовнішній вигляд туристично-інформаційних центрів має відповідати міжнародним стандартам корпоративної уніфікації (ідентичності): наявність на видному місці розпізнавального знаку «i» (від англ. information – інформація), розміщення на першому поверсі будівлі або в окремій споруді.

5. Структурно до туристично-інформаційних центрів можуть входити інфопункти (невеликі кіоски), розташовані в місцях активної концентрації людей, які самостійно надаватимуть безкоштовну інформацію та реалізовуватимуть рекламно-інформаційну продукцію мешканцям міста, гостям та туристам.

Туристично-інформаційні центри як структури мають функціонувати на всіх рівнях вико-

навчої влади, що дасть змогу об'єднати їх у місцеву локальну, регіональну і, як результат, загальнонаціональну мережу надання якісних інформаційних послуг стосовно туристичних можливостей України. Активізація туристичної діяльності сприятиме наповненню місцевих бюджетів додатковими коштами за рахунок збільшення потоків внутрішнього та в'їзного туризму, підвищенню якості й рівня туристично-екскурсійного обслуговування, позитивно впливатиме на формування туристичного іміджу певної території [7, с. 119].

Діяльність осередків туристичної інформації спрямовується на підбір та підготовку кадрів, тісний взаємозв'язок із навчальними закладами туристичного профілю, розроблення, закріплення функціональних обов'язків за працівниками та проведення семінарів і тренінгів. Кадровий склад кожного ТІЦ у національній мережі має бути високопрофесійним, адже чисельність персоналу такого центру невелика, до п'яти осіб, а отже, й відповідальність за обов'язки кожного працівника одразу зростає.

Отже, створення плану впровадження національної мережі ТІЦ, ефективної моделі туристично-інформаційних центрів можливе за рахунок об'єднання зусиль та інтересів державних інституцій і бізнесових структур шляхом дотримання основних етапів технологічного процесу організації та функціонування. Забезпеченість туристично-інформаційних центрів кваліфікованим персоналом (із відповідним рівнем освіти, знаннями іноземних мов, комп'ютерних технологій, маркетингових досліджень) позитивно впливатиме на якість та оперативність надання туристичних послуг, сприятиме розбудові рекламно-інформаційної інфраструктури туристичної галузі України та служитиме підґрунтям для розроблення державної програми організації та функціонування туристично-інформаційних центрів і перетворення їх на центри гостинності.

Висновки з цього дослідження. У нинішню інформаційну еру значення інформації для туристичної індустрії важко переоцінити, тому надзвичайно актуальною проблемою сьогодні є створення механізму інформаційного забезпечення, формування привабливого міжнародного іміджу, бренду та популяризації туристичних територій, що є основою діяльності туристичних інформаційних центрів.

У кожній країні діяльність туристично-інформаційних центрів відрізняється своїми особливостями, організацією, послугами,

що надаються, механізмами фінансування. В Україні становлення системи туристичних інформаційних центрів тільки починається, але деякі історичні передумови для її розвитку вже є. Створення мережі національної мережі туристично-інформаційних центрів сприяє системному розвитку сфери туризму та рекреації країни загалом, адже надає можливість отримання доступної інформації про її туристично-рекреаційний потенціал. Це, своєю чергою, сприяє підвищенню конкурентоспроможності галузі, оскільки якісна та своєчасно отримана інформація стимулює попит на турпослуги.

Туристичні інформаційні центри в Україні – досить молоді організації, але, тим не менше, вони вже вирішують чимало завдань, тому ефективно використання туристичних інформаційних центрів є перспективним сучасним елементом туристичної індустрії, який сприяє значному зростанню потоку туристів і екскурсантів в Україну. Туристично-інформаційні центри є важливими структурними елементами рекламно-інформаційної інфраструктури туристичної галузі.

Концепція створення та функціонування національної мережі туристично-інформаційних центрів в Україні як організаційної інновації визначає основні технології впровадження туристично-інформаційних центрів в Україні. Дана концепція розроблена, враховуючи успішний міжнародний досвід розвинених країн у цій сфері.

Національна мережа туристичних інформаційних центрів має формуватися шляхом об'єднання наявних туристичних інформаційних центрів в єдину систему зі спільними метою та завданнями. Така загальнодержавна мережа акредитованих ТІЦ має діяти у структурі Національної туристичної організації України, яку, своєю чергою, підтримує уряд країни у вигляді Департаменту туризму та курортів.

Сформована національна мережа туристично-інформаційних центрів є елементом інноваційної інфраструктури туристичної індустрії, тому що з її допомогою туристи та інші суб'єкти туризму мають змогу отримати туристичну інформацію та консультативні послуги щодо туристичної діяльності у місцевості та за її межами. У результаті формування національної мережі ТІЦ поліпшиться управління та регулювання туристичної діяльності на державному рівні, що має призвести до приваблення в Україну більшої кількості туристів.

Створення плану впровадження національної мережі ТІЦ, ефективної моделі туристично-інформаційних центрів можливе за рахунок об'єднання зусиль та інтересів державних інституцій і бізнесових структур шляхом дотримання основних етапів технологічного процесу.

Створення та діяльність національної мережі туристичних інформаційних центрів демонструє реальне спрямування туристичних потоків у певний регіон та збільшення фінансових надходжень до державного та місцевих бюджетів.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Туристично-інформаційні центри: організаційно-економічні аспекти функціонування / П.А. Горішевський, Ю.В. Зінько, М.П. Мальська. Наукові вісті Галицького інституту менеджменту. 2010. Спец. вип. 226 с.
2. Клейменов А.М., Сергеев Б.І. Інноваційні процеси в розвитку туризму. Культура народів Причорномор'я. 2004. № 52. Т. 2. 310 с.
3. Малахова Н.Н., Ушаков Д.С. Инновации в туризме и сервисе. М.; Ростов н/Д: МарТ, 2008. 224 с.
4. Музиченко-Козловська О.В. Механізм започаткування та функціонування туристичного кластера. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Логістика. 2006. № 552. 273 с.
5. Новиков В.С. Інновації в туризмі: навч. посібник для студ. ВНЗ. М.: Академія, 2007. 208 с.
6. Семичастный И.Л. Международный опыт развития туристских информационных центров: проблемы, тенденции и перспективы. Вісник ДІТБ. 2010. № 14. 83 с.
7. Сидорова А., Курносова О. Процессные инновации в системе управления предприятием. Економист. 2008. № 1. 280 с.
8. Створення та діяльність туристичних інформаційних центрів в Україні: практ. посіб. / За ред. В. Рінова. К., 2006. 176 с.
9. Чухрай Н.І. Організаційно-управлінські інновації в економіці, що спирається на знання. Інновації: проблеми науки і практики: монографія. Х.: ІНЖЕК, 2006. 125 с.
10. Закон України «Про інноваційну діяльність». URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws>.
11. Modeling of strategic control system in the context of sustainable development of enterprise / Marianna Stehnei, Inna Irtysheva, Ksenya Khaustova, Yevheniia Boiko. Problems and Perspectives in Management – LLC «Consulting Publishing Company «Business Perspectives». 2017 № 3/15. P. 212–223

REFERENCES:

1. Gorishevsky P.A. Turystychno-informatsijni tsenry: organizatsijno-ekonomichni aspekty funkcionuvannya /P.A. Gorishevsky, Yu.V. Zin'ko, M.P. Malskaya// Naukovi visti Galyts'kogo instytutu menedzhmentu. – 2010. – Spets. vyp. – 226 s.
2. Kleimenov A.M. Innovatsijni protsesy v rozvytku turyzmu /Kleimenov A.M., Sergeev B.I.// Kul'tura narodiv Prychornomor'ya. – 2004. – № 52, T.2. – 310 s.
3. Malakhova N.N. Innovatsii v turizme i servise /N.N. Malakhova, D.S. Ushakov. – M.: IKTS «MarT»; Rostov n/D: Izdatel'skiy tsentr «MarT», 2008. – 224 s.
- 4). Muzychenko-Kozlovskaya O.V. Mehanizm zapochatкування ta funkcionuvannya turystychnogo klastera /O.V. Muzychenko-Kozlovskaya// Visnyk Natsional'nogo universytetu "L'viv's'ka politehnika". Logistyka. – 2006. – № 552. – 273 s.
5. Novikov V.S. Innovatsii v turyzmi: navch. Posibnyk dlya stud. VNZ /V.S. Novikov. – M.: Vydavnychy tsentr "Akademiya", 2007 – 208 s.
6. Semichastny I.L. Mezhdunadodny opyt razvitiya turistskih informatsyonnyh tsentrov: problemy, tendentsii i perspektivy /I.L. Semichastny// Visnyk DITB. – D., 2010 – № 14. – 83 s.
7. Sidorova A. Protsessnye innovatsii v sisteme upravleniya predpriyatiem /A. Sidorova, O. Kurnosova// Eknomist. – 2008. – № 1. – 280 s.
8. Stvorennya ta diyal'nist' turystychnykh informatsijnykh tsentriv v Ukraini: prakt. posib. / za red. V. Rinova – K., 2006. – 176 s.
9. Chukhrai N.I. Organizatsiyno-upravlins'ki innovatsii v ekonomitsi, sho spyraet'sya na znannya /N.I. Chukhrai// Innovatsii: problemy nauky i praktyky: Monografiya. – Kh.: BD «Inzhek», 2006. – 125 s.
10. Zakon Ukrainy "Pro innovatsijnu diyal'nist'". – VVR Ukrainy, 2002. – [Elektronny resurs]. – Rezhym dostupu: <http://zakon.rada.gov.ua/laws>.
11. Modeling of strategic control system in the context of sustainable development of enterprise / Marianna Stehnei, Inna Irtysheva, Ksenya Khaustova, Yevheniia Boiko // Problems and Perspectives in Management – LLC «Consulting Publishing Company «Business Perspectives»-2017, № 3/15, p. 212-223

УДК 338.48+330.322.3

Інвестиційні проекти розвитку туристичного комплексу України

Лінтур І.В.

кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів
Мукачівського державного університету

Кампов Н.С.

старший викладач кафедри туризму
Мукачівського державного університету

Касинець О.В.

старший викладач кафедри туризму
Мукачівського державного університету

У статті досліджено тенденції розвитку євроінтеграції у сфері туризму, проаналізовано основні інвестиційні проекти у формуванні та розвитку туристичного комплексу України, у т. ч. й Закарпаття.

Ключові слова: інвестиційні проекти, туристичний комплекс, туристична інфраструктура, євроінтеграція, транскордонне співробітництво.

Линтур И.В., Кампов Н.С., Касинец О.В. ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПРОЕКТЫ РАЗВИТИЯ ТУРИСТИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА УКРАИНЫ

В статье исследованы тенденции развития евроинтеграции в сфере туризма, проанализированы основные инвестиционные проекты в формировании и развитии туристического комплекса Украины, в том числе и Закарпатье.

Ключевые слова: инвестиционные проекты, туристический комплекс, туристическая инфраструктура, евроинтеграция, трансграничное сотрудничество.

Lintur I.V., Kampov N.S., Kasinets O.V. INVESTMENT PROJECTS OF DEVELOPMENT OF THE TOURISM COMPLEX OF UKRAINE

The article studies the trends in the development of European integration in tourism, analyzed the main investment projects in the development of the tourism complex in Ukraine, including Transcarpathia.

Keywords: investment projects, tourist complex, tourist infrastructure, eurointegration, cross-border cooperation.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сьогодні актуальним є питання співпраці України з країнами Європи та використання їхнього досвіду розбудови туристичного комплексу, що слугуватиме гарантом успіху та допоможе розвинути національну стратегію формування політики у сфері туризму. Інтеграція в економічні структури Європейського Союзу потребує від України розроблення й удосконалення моделі механізму взаємовідносин центру та регіонів, яка б відповідала принципам, стандартам, нормам регіональної політики, сприяла б розвитку нових форм співробітництва між регіонами, а також міжнародного співробітництва територій, особливо на сучасному етапі розвитку туризму в країні.

Євроінтеграційні процеси дають змогу країні створити спеціальні інститути, які дадуть змогу функціонувати в загальноєвропейському просторі. Для вітчизняної туристичної галузі це дуже важливо, оскільки Україна

володіє значним рекреаційним та культурним потенціалом, який дає можливість розвивати різні напрями туризму: зелений, курортний, пізнавальний, діловий, лікувально-оздоровчий тощо.

Аналіз розвитку європейського співробітництва в інституційно-правовому вимірі, співпраці регіонів Європи та України в розбудові туристичної інфраструктури, а також дослідження особливостей реалізації інвестиційних проектів в українсько-європейському вимірі дають змогу визначити подальші його перспективи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Тема євроінтеграції та транскордонного співробітництва у сфері туризму стала предметом дослідження багатьох науковців. Зокрема, велику увагу у своїх дослідженнях цьому напрямку приділяли Н. Антонюк, В. Артеменко, Н. Василюха, Л. Газуда, О. Гречаник, С. Зікеєва, М. Лендел, Н. Мікула, М. Рубіш,

С. Селецький, С. Сировець, В. Списка, І. Чучка та ін., в яких туризм розглядається як напрям співробітництва України з Європейським Союзом. Проте більш детальних досліджень потребують саме сутність і напрями інвестиційних проектів розбудови туристичного комплексу України, їх ефективність та подальший розвиток.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є аналіз інвестиційних проектів розвитку туристичного комплексу України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для України актуальними є питання формування та реалізації її туристичної політики, оскільки туризм визнано пріоритетною сферою в нашій країні і його розвиток визначатиме її спеціалізацію у майбутньому. Вона приділяє велику увагу розвитку співпраці з країнами Європи з огляду на можливості просування національного туристичного продукту на їх ринку, залучення до інформаційного простору, передового досвіду організації туристичної діяльності, посилення євроінтеграційних процесів у нашій державі.

Забезпечення євроінтеграційної діяльності є невід'ємним складником реалізації державної політики у сфері туризму, що визначається Законом України «Про внесення змін до Закону України «Про туризм» від 18 листопада 2003 р. № 1282-IV (розділ VII, ст. 35). Цілеспрямована та системна діяльність щодо розвитку міжнародних туристичних зв'язків, а також євроінтеграційних процесів в Україні є ефективним механізмом створення сприятливого для розвитку туризму середовища, інтеграції нашої країни в європейську спільноту, ефективного використання туристичних ресурсів, розбудови транскордонної інфраструктурної мережі, розвитку національної економіки та культури) [1].

Розвиток співпраці України з ЄС у сфері туризму відбувається згідно з Указом Президента України «Про заходи щодо забезпечення реалізації державної політики у сфері туризму». Через Спеціальне представництво України при ЄС туристичним відомством нашої країни подано заявку щодо включення України в перспективні програми співробітництва у сфері туризму, зокрема фінансової та технічної допомоги, а також інвестиційні проекти ЄС. У ст. 72 розділу VII «Економічне співробітництво» визначаються такі заходи: «Сторони розширюють та розвивають співробітництво між ними, яке включає: сприяння туризму, співробітництво між офіційними туристичними

організаціями, збільшення потоку інформації, передачу «ноу-хау», вивчення можливостей спільної діяльності, підготовку персоналу для розвитку туризму» [2].

21 травня 2002 р. керівництвом туристичного відомства України було проведено зустріч із заступником директора представництва Європейського банку реконструкції і розвитку в Україні В. Френсісом. Згодом представники туристичного відомства України 30–31 травня 2002 р. взяли участь у Міжнародній конференції Ради Європи з питань українсько-словацького транскордонного співробітництва (м. Ужгород, Закарпатська область – м. Михаловце, Словацька Республіка). Для розвитку ринку послуг, дотримання рівних прав і свобод громадян було прийнято Постанову Кабінету Міністрів України «Про забезпечення дотримання законодавства під час надання послуг іноземцям та особам без громадянства» від 17 серпня 2002 р. № 1136 щодо встановлення рівних цін і тарифів на послуги, що надаються як українцям, так і іноземцям й особам без громадянства. Відбувалася гармонізація законодавства України в галузі туризму з директивами та іншими актами ЄС.

З урахуванням євроінтеграційних завдань було видано Указ Президента України «Про деякі заходи щодо розвитку туристичної та курортно-рекреаційної сфер України» від 11 березня 2003 р. № 207 та прийнято Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про затвердження заходів щодо розвитку іноземного та внутрішнього туризму» від 27 червня 2003 р. № 390-р. Це відповідало світовому досвіду та надавало додаткового імпульсу розвитку потужного туристичного та курортно-рекреаційного потенціалу України, збільшенню обсягів надання туристичних послуг [4, с. 269–270].

22 квітня 2005 р. Україна отримала запрошення від керівництва Європейської туристичної комісії (ЄТК) приєднатися до цієї організації. Під час візиту до Австрії Президента України В. Ющенка (12 липня 2005 р.) та його зустрічі з Президентом ЄТК А. Оберашером була висловлена підтримка набуття Україною членства у ЄТК найближчим часом. А 18 жовтня 2005 р. Україна була одноставно прийнята до ЄТК на засіданні Генеральної асамблеї цієї організації (м. Відень, 16–19 жовтня 2005 р.). Завдяки своєму членству у ЄТК Україна отримала доступ до інформаційно-аналітичних матеріалів, взяла участь у наповненні Інтернет-порталу, який

є одним із пріоритетних напрямів діяльності ЄТК і створюється для пропагування туристичних ресурсів країн-учасниць в Європі та за її межами [3, с. 75].

Одним із напрямів співпраці з ЄС у сфері туризму була участь у Національній програмі TACIS, яка створена для підтримки малих і середніх підприємств для забезпечення ефективного функціонування туристичної інфраструктури за напрямами міжнародних транспортних коридорів. Було прийнято Програму розбудови туристичної інфраструктури за напрямами національної мережі міжнародних транспортних коридорів та основних транспортних магістралей у 2004–2010 рр. Першочерговими заходами щодо реалізації Програми визначено будівництво, реконструкцію автомобільних доріг та облаштування їх туристичною інфраструктурою та об'єктами сервісу.

Невід'ємним складником європейської інтеграції в туристичній галузі та здійснення транскордонного співробітництва є спільні проекти та програми, які спрямовані на розвиток і підтримку господарських, культурних зв'язків, збереження історико-культурної спадщини, створення й ефективний розвиток туристичної інфраструктури, створення умов для режиму спрощеного перетину через кордон, удосконалення транспортної інфраструктури, підвищення ефективності використання туристичних ресурсів, вирішення спільними зусиллями проблем розвитку прикордонних територій, інші заходи, спрямовані на активізацію інтеграційних процесів у галузі туризму.

За сприяння ЄС упроваджені два масштабних транскордонних туристичних проекти в Яремче: «Розвиток транскордонного туризму та мережі в Івано-Франківську (Україна) і Марамуреші (Румунія)» та «Велоукраїна». У рамках першого з них в Яремче організовано Центр екотуризму, а другий спрямований на розвиток мережі пішохідних та веломаршрутів у регіоні. Партнерами проекту «Велоукраїна» виступили Карпатський національний природний парк, місцеві громадські організації та румунська партнерська організація Asociația PentuTurisim, Culturasi Tineret. Проект реалізовувався у рамках програми транскордонного співробітництва «Румунія – Молдова – Україна» [3, с. 74–75].

У проекті FORZA – комплексному проекті екологічного, соціального та економічного спрямування – важливим є розвиток туризму як одного із засобів підвищення доходів населення Закарпаття. Проект поєднував як прак-

тичні навчання, так і підготовку щодо питань безпеки туристів у Карпатах. Було видано понад 6 тис. різних інформаційних буклетів, плакатів і путівників. За рахунок проекту було утворено Рахівський туристичний центр, створений у 2005 р., та Закарпатський туристичний шлях у Рахівському районі з його продовженням за ініціативою місцевих жителів на Воловеччині [5, с. 112].

Завдяки проекту «Форза» Рахівським лісовим господарством та Карпатським біосферним заповідником у співпраці з гірськими районними адміністраціями було облаштовано близько 80 км Закарпатського туристичного шляху. З ініціативи громадських організацій «Турєвроцентр» і «Шипот» промарковано та ознаковано близько 100 км у Воловецькому районі [5, с. 112].

Закарпатський туристичний шлях – це розвиток «свідомого туризму» зі збереженням природних, ландшафтних, історико-культурних особливостей області. Одним з основних завдань розвитку Закарпатського туристичного шляху є сприяння підвищенню добробуту місцевих громад через їх активну участь у процесах розвитку сільського або зеленого туризму, народних промислів, соціального підприємництва. У рамках проекту передбачалося: можливість створення нових партнерств та форм співробітництва у сфері туризму; планування можливостей розвитку та поліпшення туристичної сфери в прикордонних районах; створення системи та можливостей для покращення знань та навичок у сфері туризму; ефективний маркетинг.

Із 22 українсько-польських інвестиційних проектів туристичного спрямування більшість реалізуються у Львівській, Волинській, Закарпатській, Івано-Франківській, Рівненській і Тернопільській областях. У 74 польсько-українських проектах головний партнер переважно представлений Люблінським воєводством (29 проектів), далі – Підкарпатським (24 проекти), Мазовецьким (два проекти) та Підляським (один проект). За впровадження решти 18 польсько-українських проектів відповідає українська сторона. За реалізацію восьми тристоронніх польсько-білорусько-українських проектів відповідають організації з Польщі (п'ять проектів із Люблінського воєводства, по одному з решти воєводств із території підтримки). За наступні п'ять – білоруська сторона та за один – українська сторона.

У Програмі транскордонного співробітництва «Польща – Білорусь – Україна

2007–2013» реалізовувалися такі проекти туристичного спрямування: «Любашів – Яворів: два потенціали, спільний шанс»; «Гео-Карпати – створення польсько-українського туристичного маршруту»; «Партнерська побудова спільного туристичного простору на основі нових центрів туризму та рекреації молоді»; «Підземне місто: розвиток та популяризація туризму шляхом створення транскордонного туристичного маршруту підземними шляхами Львова, Жешува та Любліна»; «Стимулювання розвитку туризму в Карпатському регіоні шляхом удосконалення системи туристичних послуг та безпеки»; «Тут тільки один король! Маршрут Яна III Собеського як транснаціональний туристичний продукт»; «Полянчик і Східниця – використаємо разом наші туристичні та культурні потенціали для покращення конкурентоспроможності Карпатського краю»; «Ярослав – Ужгород: спільна ініціатива щодо поліпшення туристичної привабливості історичних міст-партнерів»; «Польсько-українське співробітництво для розвитку туризму в районі кордону»; «Розвиток співробітництва в галузі санаторно-курортного туризму на польсько-українському прикордонні»; «Розвиток транскордонного туризму в партнерстві»; «Розвиток міст-курортів Хоринєць-Здруй та Моршин – шанс для активізації польсько-українського кордону»; «Модернізація зоологічних садів у Замостьє та Луцьку та розвиток концепції створення зони відпочинку в місті Жешув у цілях розвитку якісного природного транскордонного туризму»; «Створення інформаційного комплексу у сфері транскордонного екологічного туризму в Єврозоні «Буг»»; «Скарби прикордоння – зберігаючи культурну спадщину»; «Трансдордонні центри діалогу культур в Лосице і Вороцевичах».

ЄС фінансує туристичний проект «Заснування Міжнародної українсько-польської Асоціації гірських гідів у Карпатах», який упроваджується за підтримки Львівської асоціації розвитку туризму. Планується заснувати асоціацію гірських гідів та налагодити обмін досвідом та інформацією, сприяти узгодженню маршрутів і позначок по обидва боки кордону.

Впродовж січня-травня 2014 р. на території Львівщини за гранти Європейського Союзу було здійснено реалізацію туристичних проектів: «Гео-Карпати – українсько-польський туристичний шлях»; «Стимулювання розвитку туризму у Карпатському регіоні шляхом покращення сервісу та безпеки туристів»; «Спільна промоція туристичних можливостей та культурно-історичної спадщини Львівської

області, Підкарпатського та Люблінського воєводств»; «Трансдордонна співпраця для рекреаційного туризму польсько-українського прикордоння»; «Через кордони без бар'єрів – інтеграція неповноправних осіб через туризм і культуру» та ін.

Реалізуються також спільно розроблені проекти. Це й розроблення міжнародних туристичних маршрутів, серед яких можна назвати «Зелене коло», «Підземне місто»; дослідницькі проекти, завданням яких є аналіз ресурсів та стану туристичних галузей досліджуваних областей для потреб розроблення нових туристичних об'єктів та розвитку туристичної інфраструктури (прикладом є проект «Туристичний потенціал Західної України» з 2002 р.); програми розвитку вже діючих туристичних об'єктів та прикордонних регіонів (наприклад, «Стратегія туристичного розвитку м. Луцька в умовах трансдордонних євроінтеграційних процесів 2009 р.»).

14 серпня 2014 р. у м. Одеса відбулася стартова конференція, присвячена початку реалізації проекту «Туризм як каталізатор економічного розвитку сільських територій», який реалізовувався завдяки фінансуванню Європейського Союзу в Україні. Головною метою проекту є розвиток зеленого туризму та туристичної інфраструктури Одеської області. Строк реалізації проекту становив 24 місяці. Розмір інвестицій від Представництва ЄС в Україні – близько 340 тис. євро. Партнерами проекту виступили Одеське обласне агентство реконструкції та розвитку, а також Біляївська та Роздільнянська районні державні адміністрації. Бенефіціаром проекту є Одеська обласна державна адміністрація.

30 жовтня 2014 р. відбулося відкриття Проекту «Підтримка економіки Закарпатської області через розвиток та популяризацію її туристичного потенціалу», який фінансувався Європейським Союзом. Проект спрямований на розвиток регіональної туристичної інфраструктури, впровадження ефективної регіональної політики у сфері туризму, а також промоцію регіональних туристичних напрямків. Загальний бюджет проекту становить майже 900 тис. євро, з яких більшу частину надає Європейський Союз.

Українсько-румунський трансдордонний проект «Без кордонів: мережа природних маршрутів у Східних Карпатах» утілювався громадською організацією «Центр соціальних та ділових ініціатив» з міста Яремче, який є головними бенефіціаром проекту, у партнерстві з українськими та румунськими органі-

заціями, в період із червня 2012 по травень 2014 р. З румунської сторони партнерами проекту виступили Адміністрація Марамуреського гірського природного парку й Асоціація «Еколоджік» з міста Бая-Маре, а з української – Карпатський національний природний парк і Туристична асоціація Івано-Франківщини. Територією проекту є Івано-Франківська область України та повіт Марамуреш Румунії. Проект реалізовувався на природоохоронних територіях Карпатського національного природного парку та Марамуреського гірського природного парку. Мета проекту – розвиток та просування транскордонного природного туризму на охоронних територіях природних парків та прилеглих територіях, які розташовані в Івано-Франківській області та повіті Марамуреш.

4 червня 2015 р. група міжнародних експертів, сформована Європейською Комісією, презентувала проект з підтримки туризму в Україні. Результатом проекту стали рекомендації з розвитку туризму в країні, які увійшли до «Концепції державної цільової програми розвитку туризму і курортів в Україні до 2022 року».

Проект «Карпатський туристичний шлях», довжина якого – 380 км, веде від українсько-словацького кордону до кордону з Румунією, пропонує на різних рівнях висот пішохідні маршрути по територіях заповідників. Основною метою проекту є поліпшення рівня розвитку транскордонного туризму в Карпатському регіоні і тим самим сприяння соціально-економічному відновленню та розвитку прикордонних областей України та Словаччини. У рамках проекту на території Закарпаття було промарковано (згідно з європейською системою) понад 1000 км маршрутів. Основною є транскарпатська магістраль, що веде з смт. Великий Березний поблизу словацько-українського кордону на північ через с. Загорб, через поле битви Першої світової війни на горі Черемха та Ужоцький перевал, далі через хребет, де проходив чехословацько-польський кордон, на гору Пікуй (1408 м), а потім через смт. Воловець, м. Міжгір'я, села: Колочава, Усть-Чорна, гору Близниця (1883 м) с. Кваси і на г. Говерла (2061 м), де стикається з позначенням Івано-Франківської області, які проводяться за чеськими стандартами, до гори Піп Іван Чорногорський (2028 м).

У 2012 р. розпочалася реалізація проекту «Інтегрована система велосипедних туристичних шляхів уздовж українсько-угорського кордону», в рамках якого передбачено будів-

ництво транскордонних велосипедних доріжок Лужанка – Берегово (3856 м) і Вилоч – Дяково (3150 м) та побудова велосипедної станції у с. Берегшурань (Угорщина).

У стратегії розвитку велотуризму передбачається до 2018 р.: перетворення Закарпаття на регіон – приклад велосипедного туризму; побудування нових велосипедних доріжок, велосипедна розмітка; маркування наявних велосипедних маршрутів; розроблення нових велосипедних маршрутів, щоб зробити регіон привабливішим для внутрішніх та іноземних туристів задля проведення різних велосипедних турів; створення нових та розширення діючих можливостей у прокаті велосипедів; забезпечення сервісу вздовж маршрутів, на пунктах прокату велосипедів та недалеко від них (можливість забезпечення ремонту в будь-якому місці виникнення проблем); будівництво чи створення велосипедних станцій та місць для паркування велосипедів у містах та біля готелів; популяризація велосипедного руху; зміцнення транскордонного співробітництва; розроблення спільних українсько-угорських маршрутів; проведення навчання для велосипедних провідників; поліпшення рівня інформаційних послуг уздовж велосипедних маршрутів щодо туристичних ресурсів, підготовка інформаційних видань на різних мовах; друкування велотуристичної карти різними мовами; розроблення велопутівника тощо.

Висновки з цього дослідження. Отже, станом на 2017 р. Україна зацікавлена у продовженні та поглибленні євроінтеграційного напрямку розвитку туризму, насамперед, з урахуванням завдань адаптації туристичного законодавства України до відповідних директив і стандартів Європи. Практичний досвід країн із розвиненим туризмом доводить необхідність надання державної підтримки розвитку туризму, зокрема фінансування міжнародної діяльності як одного з основних напрямів реалізації державної політики у сфері туризму, що є передумовою розвитку міжнародного туризму, формування галузі як високоприбуткового сектора економіки, чинника соціального розвитку та культурного піднесення країни за збереження її самобутності, гармонійної інтеграції України в європейські та світові глобалізаційні туристичні процеси; сприяння формуванню й реалізації масштабних транскордонних проектів у туристичній сфері для залучення іноземних інвестицій і розбудови туристичної інфраструктури.

Державним органам влади, органам місцевого самоврядування, суб'єктам туристичного

бізнесу України необхідно об'єднати зусилля для того, щоб забезпечити умови державної підтримки та чіткої організації туристичної діяльності, створення сприятливих економіко-правових та організаційних умов для залучення вітчизняних та іноземних інвестицій у туристичну сферу; формування сприятливого інвестиційного іміджу; збільшення обсягів інвестування у туристичну галузь; підвищення привабливості України як туристичного регіону, зміцнення наявної та створення нової матеріально-технічної бази, транскордонного туристичного й ділового співробітництва із сусідніми регіонами.

Європейське співробітництво в галузі туризму слід розглядати в контексті формування сучасного інституційного середовища та створення високотехнологічної моделі як основи розвитку українського туризму. В основу моделі необхідно поставити євро-

пейський досвід у розвитку співробітництва за підтримки країн-сусідів для реалізації інвестиційно-інноваційних проектів на спільних прикордонних територіях, здійснення розвитку спільного підприємництва в туризмі, формування туристично-рекреаційних кластерів, створення мережі туристичних центрів тощо.

Співпраця України та ЄС у сфері туризму повинна знаходити широке висвітлення у ЗМІ, також необхідно проводити в Україні міжнародні спеціалізовані семінари, конференції із залученням вітчизняних та іноземних організацій для вивчення передового досвіду організації туристичної діяльності, освоєння туристичних ринків, визначення перспектив розвитку новітніх технологій надання туристичних послуг, формування туристичної стратегії та стандартів обслуговування, а також брати участь у відповідних заходах за кордоном.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Закон України «Про туризм» (у редакції від 2003 р.). URL: zakon.rada.gov.ua.
2. Про заходи щодо забезпечення реалізації державної політики у сфері туризму. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1213/2001>.
3. Зікеєва С. Туристична галузь України в період євроінтеграції: соціально-економічний аспект. Економіка і менеджмент культури. 2013. № 1. С. 74–82.
4. Краєвська О., Присяжнюк Ю. Співпраця України та Європейського Союзу у сфері туризму: політико-правовий аспект. Вісник Львівського університету. Серія «Міжнародні відносини». 2008. Вип. 24. С. 269–278.
5. Газуда Л.М., Рубіш М.А. Реалізація спільних проектів транскордонного співробітництва. Ужгород, 2015. 276 с.
6. Мікула Н. Міжтериторіальне та транскордонне співробітництво: монографія. Львів: ІРД НАН України, 2004. 395 с.
7. Modeling of strategic control system in the context of sustainable development of enterprise / Marianna Stehnei, Inna Irtysheva, Ksenya Khaustova, Yevheniia Boiko. Problems and Perspectives in Management – LLC «Consulting Publishing Company «Business Perspectives». 2017. № 3/15. P. 212–223.

REFERENCES:

1. Zakon Ukrainy «Pro turyzm» / v redaktsii vid 2003 r. [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: zakon.rada.gov.ua
2. Pro zakhody shchodo zabezpechennia realizatsii derzhavnoi polityky u sferi turyzmu [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1213/2001>
3. Zikeieva S. Turystychna haluz Ukrainy v period yevrointehratsii: sotsialno-ekonomichniy aspekt / S. Zikaieva. // Ekonomika i menedzhment kultury. – 2013. – # 1. – S. 74 – 82.
4. Kraievska. Spivpratsia Ukrainy ta Yevropeiskoho Soiuzu u sferi turyzmu: polityko-pravovyi aspekt / Kraievska O., Prysiazhniuk Yu // Visnyk Lvivskoho universytetu. Seriiia mizhnarodni vidnosyny. – 2008. – Vyp.24. – С. 269 – 278
5. Realizatsiia spilnykh proektiv transkordonnoho spivrobitnytstva / L.M. Hazuda, M.A. Rubish – Uzhhorod 2015. – 276 s.
6. Mikula N. Mizhterytorialne ta transkordonne spivrobitnytstvo. Monohrafiia. – Lviv: IRD NAN Ukrainy, 2004. – 395 s.
7. Modeling of strategic control system in the context of sustainable development of enterprise / Marianna Stehnei, Inna Irtysheva, Ksenya Khaustova, Yevheniia Boiko // Problems and Perspectives in Management – LLC «Consulting Publishing Company «Business Perspectives»-2017, № 3/15, p. 212-223

УДК 338.48(477)

Роль соціальних та бізнес-мереж у діяльності туристичних підприємств

Папп В.В.

доктор економічних наук,
професор кафедри туризму і рекреації
Мукачівського державного університету

Бошота Н.В.

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри фінансів
Мукачівського державного університету

У статті досліджено роль соціальних та бізнес-мереж в активізації розвитку туристичної діяльності. Визначено низку переваг використання мережевого підходу до діяльності туристичних підприємств на сучасному етапі. Окреслено важливість використання маркетингової стратегії туристичного підприємства з використанням Інтернет-технологій. Наголошено на перевагах функціонування туристичних асоціацій та доцільності членства у них туристичних підприємств для вирішення стратегічних питань розвитку галузі. Запропоновано напрями активізації діяльності соціальних та бізнес-мереж у туризмі на найближчу перспективу.

Ключові слова: туризм, підприємство, мережа, стратегія, розвиток, технологія, асоціація, локація.

Папп В.В., Бошота Н.В. РОЛЬ СОЦИАЛЬНЫХ И БИЗНЕС-СЕТЕЙ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТУРИСТИЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье исследована роль социальных и бизнес-сетей в активизации развития туристической деятельности. Определен ряд преимуществ использования сетевого подхода к деятельности туристических предприятий на современном этапе. Определена важность использования маркетинговой стратегии туристического предприятия с использованием Интернет-технологий. Отмечены преимущества функционирования туристических ассоциаций и целесообразности членства в них туристических предприятий для решения стратегических вопросов развития отрасли. Предложены направления активизации деятельности социальных и бизнес-сетей в туризме на ближайшую перспективу.

Ключевые слова: туризм, предприятие, сеть, стратегия, развитие, технология, ассоциация, локация.

Papp V.V., Boshota N.V. THE ROLE OF SOCIAL AND BUSINESS NETWORKS IN THE ACTIVITIES OF TOURISM ENTERPRISES

The article investigates the role of social and business networks in activating the development of tourism activities. A number of advantages of using the network approach in the activity of tourist enterprises at the present stage are determined. The importance of using the marketing strategy of a tourist enterprise using Internet technologies is outlined. The advantages of the functioning of tourist associations and the feasibility of membership of their tourist enterprises with the purpose of solving strategic issues of the industry development are emphasized. The directions of activation of activity of social and business networks in tourism for the near future are offered.

Keywords: tourism, enterprise, network, strategy, development, technology, association, location.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Соціальні та підприємницькі мережі сприяють розвитку підприємницької діяльності в туризмі. Мережа повинна стати центром малих туристичних підприємств. Уніфікованої форми мережі та як вона може сприяти розвитку туризму наразі не існує. Вона повинна допомагати приймати правильні рішення підприємцями, а також надавати підтримку бізнесу та формувати напрями розвитку туризму. Взаємодія з мережами може мати соціокультурну перспективу. Соціальна мережа стосується родини, друзів та ширшого культурного виміру.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням питань використання мережевого підходу до розвитку туристичної діяльності займається багато зарубіжних та вітчизняних учених. Зокрема, С.О. Бадер та Ю.В. Самченко розглядають сутність і зміст партнерства в туризмі як важливий чинник розвитку галузі на перспективу [1]. Особливості застосування інновацій у розвитку туристичної галузі України, зокрема застосування мережевого підходу в діяльності розглядає О. Давидова [2]. Г. Заячківська здійснює моніторинг євроінтеграції України у сфері туризму через формування туристичних бізнес-мереж

[3]. С.К. Клубчук відводить ключову роль державі в регулюванні діяльності підприємств туристичної сфери через мережеві асоціації [4]. Основні напрями діяльності всесвітньої туристичної організації як спеціалізованої установи ООН та застосування її підходів в Україні розглядають Є.В. Козловський та Н.В. Булгакова [5]. К.А. Шеєнкова відводить важливу роль Інтернет-технологіям у просуванні туристичного продукту на сучасному етапі [8]. Проте низка ключових питань використання бізнес- та соціальних мереж залишаються невирішеними.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження ролі соціальних та бізнес-мереж у розвитку туристичного бізнесу в сучасних умовах, збільшенні кола потенційних споживачів туристичних послуг за допомогою Інтернет-технологій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Визначень мережі в туристичній індустрії багато. Мережі як соціальні структури, що дають змогу операторам малих фірм побудувати рівень довіри, необхідний для їх участі у розробленні місцевого туристичного продукту. Мережа – це засіб, який використовують її члени для мобілізації відносин та навчання один в одного. Щільність мережі використовується для визначення рівня того, наскільки підприємці пов'язані з навколишнім середовищем. Дослідження діяльності невеликих туристичних фірм відзначають обмежені маркетингові та управлінські навички. Розвиток цих фірм обмежений неадекватним розумінням інших підприємств галузі та можливостей співпраці з ними. Можливість працювати з іншими суб'єктами ринку є осно-

вною компетентністю організацій. Підприємці визнають той факт, що дефіцит навичок та ресурсів призводить до малих успіхів у діяльності. Економічна політика туризму повинна передбачати діяльність невеликих туристичних фірм у формі «спільної справи».

У вересні 2016 р. в Україні було створено Національну туристичну організацію. Національна туристична організація є платформою для співробітництва держави, регіонів і бізнесу, до неї приєдналися 13 регіональних асоціацій (рис. 1).

За своєю суттю НТО є інструментом просування туристичного потенціалу України як за кордоном, так і в межах країни та має базуватися на активності регіональних та видових професійних туристичних асоціацій. Її регіональні представники вирішуватимуть питання безпеки туристів і захисту їх законних прав та інтересів, удосконалення законодавчої бази у сфері туризму та курортів, забезпечення комплексного розвитку територій, створення сприятливих умов для залучення інвестицій у розбудову туристичної інфраструктури, підвищення професійної підготовки фахівців сфери туризму, посилення співпраці з місцевими органами виконавчої влади [6].

Необхідно розглядати туристичні бізнес-мережі комплексно, для більш повної картини з погляду стратегічного розвитку. Індивідуальні мережі також урахуються, але з позиції туристичного бізнес-епіцентру. Потрібно вибрати епіцентр, щоб створити перспективу і зосередитися на розвитку. З погляду перспектив туризму діяльність малого бізнесу в межах таких напрямів туризму є об'єктом інтересу дослідників із погляду їх внеску у

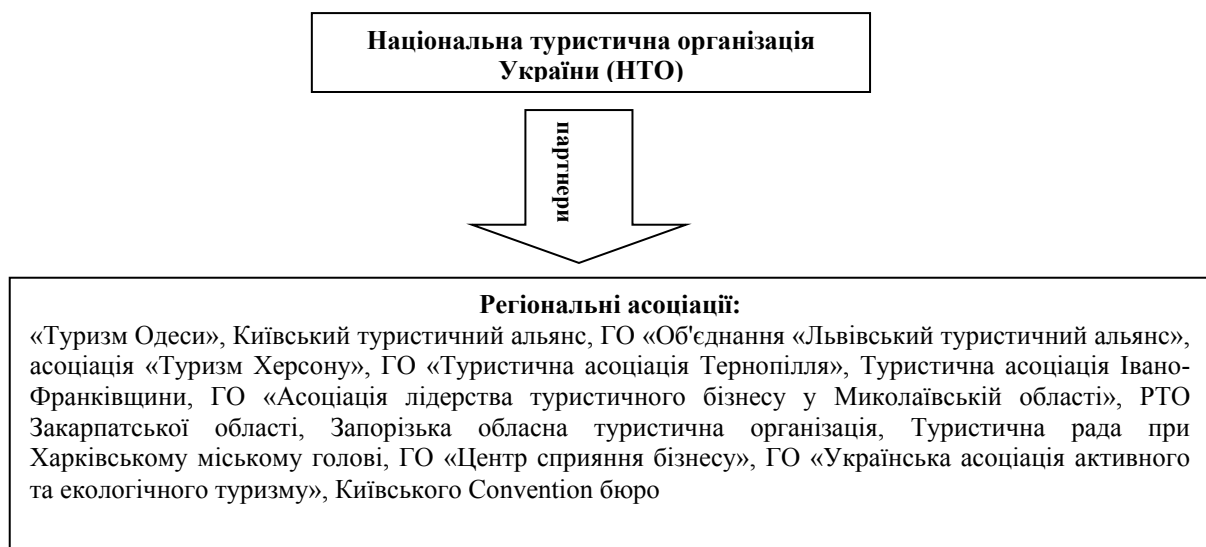


Рис. 1. Інституційна структура розвитку туризму в Україні [6]

сталий економічний та соціальний розвиток громади. Деякі дослідники вбачають розвиток цих напрямів через концепцію мікрокластерів як моделі розвитку. Вони застосовують концепцію концентрації фірм у тісній географічній близькості, де вони обмежені єдиною спільнотою соціальних та економічних інтересів. Хоча їхні кількість і розмір можуть бути невеликими, кооперація туристичних фірм розвивається через потреби та цінності власних громад. Ця взаємодія поліпшує їх спеціалізацію, розширює ринок та потенціал і створює можливості для нових фірм. Цей мікрокластерний підхід призначений для активізації розвитку туризму, але на рівні, який громада може зрозуміти і контролювати. На цей час зроблено низку значних досліджень щодо цього. Зокрема, передбачається визначити ядро, а мережа виступає як взаємне організаторське навчання та обмін знаннями, з почуттям спільноти та єдності. Основним елементом цих спільнот є те, що вони були історично сформовані різними формами соціально-політичної та економічної взаємодії між суб'єктами для підтримки конкурентної переваги в туризмі. Важливу роль у туристичному бізнесі відіграють соціальні мережі, тому необхідно постійно здійснювати їх аналіз, щоб зрозуміти вплив міжфірмової взаємодії серед туристичних організацій (табл. 1).

Таблиця 1

**Структура соціальних мереж,
якими користуються споживачі
туристичних послуг, %**

Соціальна мережа	Частка користувачів туристичних послуг
http://twitter.com	48,7
http://www.facebook.com	90,8
http://www.myspace.com	19,6

Окрім того, важливо зрозуміти природу мереж і визначити як вони сприяють загальним туристичним напрямкам для високоякісного розвитку підприємництва в індустрії туризму. Розвиток підприємництва є важливим для визначення ролі туристичних напрямків, стимулювання економічного зростання та доходів, сприяння їх розвитку. Ось чому сьогодні конкуренція між туристичними локаціями стала інтенсивною. Туристичні локації є важливою конструкцією для вивчення туристичних мереж. Туристичні мережі можуть сприяти розвитку туристичного напрямку, що

є важливим для підтримки бізнесу та розвитку туризму. У цьому контексті багато дослідників обговорюють соціокультурну перспективу мережі та наслідки для бізнесу. Визначення мереж як соціальних структур допоможе операторам малих фірм побудувати рівень необхідної довіри до них та сприятиме розвитку місцевого туристичного продукту. Кооперативний і взаємодоповнюючий характер туристичних фірм формується через потреби та цінності громади. Ця взаємодія посилює їх спеціалізацію, поліпшує їх ринковий потенціал та створює можливості для інших фірм (рис. 2).

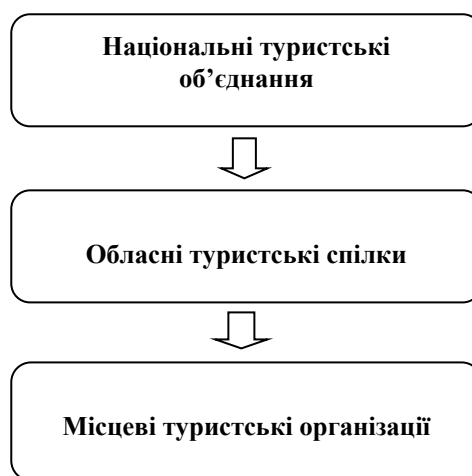


Рис. 2 Структура мережі туристичних підприємств та організацій

Із появою мільйонів сайтів, соціальних мереж, систем онлайн-бронювання та оглядачів, наприклад TripAdvisor, туристи самі вибирають, де зупинитися, як провести свій відпочинок, шукають свіжі фото і відгуки інших туристів, дивляться відео в реальному часі. Людям подобається ділитися враженнями і отримувати поради для наступної подорожі. Згідно з дослідженням, в якому взяли участь 4 600 осіб із 13 країн, абсолютна більшість туристів для вибору місця відпочинку використовує Інтернет. При цьому в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні тих, хто використовує для цього Facebook, у 2–2,5 рази більше, ніж в Європі й Америці. Такий «стрибок» пов'язаний із тим, що жителі цих країн більше за інших використовують електронні ресурси та пристрої, особливо в Індії та Китаї (рис. 3).

Інтернет і соціальні мережі зробили маркетинг найважливішою частиною маркетингової діяльності туристичних підприємств, перетворили Інтернет-користувача в ефективний канал передачі й отримання інформації.

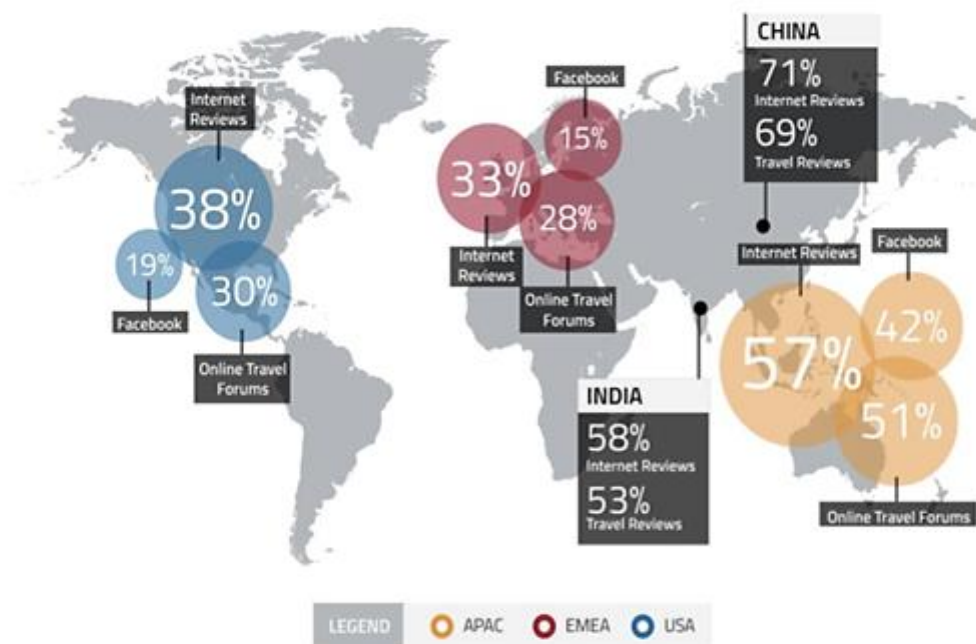


Рис. 3. Географія використання соціальних мереж у туристичних цілях [7]



Рис. 4. Карта найпопулярніших соціальних мереж для туристичних цілей [7]

У 80–90-х роках рекламним агентствам платили за те, щоб вони зайнялися просуванням бренду. З появою форумів, блогів, Facebook, Twitter, Youtube, Foursquare та інших соціальних мереж туристи стали створювати імідж і впливати на бренд компанії завдяки своїм повідомленням у соціальних мережах. На карті представлена інформація про найбільш популярні соціальні мережі в кожній країні

світу. Вона допоможе зорієнтуватися, з якими майданчиками краще працювати залежності від того, в яких країнах розвивається туристичний бізнес (рис. 4).

Механізм контролю ринкової диференціації туристичних підприємств використовується неформально в межах туристичної локації та регулюється бізнесом. Спільнота вбудованих бізнес-мереж демонструє успіш-

ний контроль над розвитком туризму в країні. Логічно, що тут існують відносини, які поєднують інтереси туристичної компанії та інтереси туристичної локації. Причина в тому, що для туристів та підприємців важливо, що вони мають багато спільного, оскільки усвідомлюють свою важливість, яка є частиною туристичного пакету послуг.

Розроблені туристичні маршрути є туристичними продуктами підприємств, які повинні бути продані. Існує думка, що туристичні маршрути – це місце, яке можна розглядати як туристичний продукт. Проте слід відзначити, що в першу чергу це споживання комплексу туристичних заходів, що включають традиції туризму і продаються місцевими туристичними агентствами на туристичному ринку.

Природне середовище, архітектура, культурні традиції туристичних локацій можна розглядати як місце цінних активів для туристичної діяльності. Ці ресурси створюють потрібну атмосферу для реалізації послуг туризму. Туристична локація потребує використання ефективних маркетингових інструментів, які подібні до тих, що використовуються підприємцями у сфері швидкого продажу споживчих товарів, таких як SWOT-аналіз, брендінг, ринкова сегментація, проникнення на ринок, розширення, стратегії розвитку і просування, щоб туристичні послуги могли успішно продаватися.

До основного ресурсу для розвитку конкурентоспроможного цільового туристичного бренду можна віднести культуру та історію туристичної локації. За допомогою цих ресурсів підприємці могли б зробити диференціацію та поліпшити конкурентоспроможність у туризмі, оскільки маркетингові зусилля передбачають створення та просування привабливих туристичних пейзажів. Природне туристичне середовище та його історія і культура – це параметри її основної привабливості. Отже, процес вибору в туристичному бізнесі визначається тим, що сприймається привабливим для конкретного туристичного сегмента.

Відомо, що туризм – це не просто конкретна територія, це – історія та культура цієї території, зустріч із людьми, взаємодія між господарем та туристом, а також з іншими туристами. З усіх галузей сфери послуг це, мабуть, найбільш нематеріальна. Люди заощаджують кошти та свою відпустку, щоб утекти від роботи та придбати те, що стане пам'яттю.

Дослідники виявили, що підприємницьке сприйняття ринкових можливостей було суттєво пов'язане з підприємницькими зусил-

лями створити підприємство і що ці зусилля, своєю чергою, були суттєво пов'язані з венчурним капіталом. Підприємці є когнітивними агентами, які працюють у прийнятому середовищі, де основні завдання підприємця – тлумачення, формування змісту та зменшення суб'єктивної невизначеності. Відповідно до цього погляду на підприємництво, конкретний емпіричний результат підтримує іншу концептуалізацію можливостей, аніж традиційний структуралістський підхід. За допомогою нього можна знайти підтримку для розгляду можливостей як суб'єктивного сприйняття. Підприємці впроваджують ці образи та уявлення як стимули до дії через пізнавальні процеси, соціальну взаємодію і мобілізацію ресурсів і тим самим створюють нові можливості.

Екологічні зміни та динамізм навколишнього середовища, збільшення підприємницької активності, а також успішність вступу і вища продуктивність нових фірм уважаються джерелом можливостей у підприємницькій сфері. Підприємницьке сприйняття є ключовим механізмом, через який екологічні характеристики впливають на наслідки діяльності туристичних підприємств. Підприємницьке сприйняття можливостей впливає на реальність та динамізм навколишнього середовища.

Деякі дослідники вважають, що технічні навички – це компетенція, яку потрібно набути в процесі певної діяльності. У цьому контексті власник-менеджер повинен реалізувати всі технічні атрибути. Власник невеликого туристичного бізнесу повинен мати технічні компетенції. Знання власників-менеджерів малих підприємств туризму повинні дати відповідь, як отримати та зрозуміти якість підприємництва, підприємницького лідерства, ринкової та маркетингової орієнтації, диференціації та розвитку туристичних напрямків, що пов'язані з успішним використанням цілей в індустрії туризму. Крім того, іншим важливим елементом є альянс підприємств. Кооперування може мати низку форм і включати особисті контактні мережі, соціальні мережі, ділові мережі, промислові та маркетингові мережі. Альянси використовуються для визначення цих кооперативних відносин та відіграють вирішальну роль у малому бізнес-маркетингу, зменшуючи невизначеність, полегшуючи довіру, зменшуючи ризик для всіх учасників. Малий туристичний бізнес використовує ці мережі для доступу до ринкової інформації, оскільки малі підприємства часто не мають ресурсів для при-

дбання ринкової інформації або отримання послуг бізнес-консультантів.

Багато дослідників виявляють зацікавленість у взаємозв'язку між ринковою орієнтацією та продуктивністю фірми. У цьому контексті пропонуються такі поведінкові компоненти, як орієнтація на клієнта, орієнтація конкурента та міжфункціональна координація як частина ринкової орієнтації. Таким чином, маркетинг відносин фокусується на окремій купівлі та відносинах із продавцем, щоб обидві сторони отримали вигоду. Висновок полягає у тому, що ринкова орієнтація як стратегічна відіграє вирішальну роль в отриманні вищої цінності клієнта, маючи на увазі, що це значення призведе до продуктивності організації. Точніше, орієнтація на ринок – це термін, який використовується для реалізації маркетингової концепції й описує організаційний підхід.

Існують три поведінкових компоненти, що формують ринкову орієнтацію, яку називають орієнтованою на клієнта, ринкова орієнтація конкурента та міжфункціональна орієнтація, а також два визначальні критерії – довгострокова перспектива та отримання прибутку. Значна частина досліджень у цій галузі спрямована на встановлення зв'язку між ринковою орієнтацією та отриманням прибутку. Дослідження показало, що ринкова орієнтація позитивно корелює з поліпшенням фінансових результатів. Зв'язок ринкової орієнтації та поліпшення фінансових доходів базуються на обґрунтуванні підтримання стійкої конкурентоспроможності, і цей принцип однаково застосовується й на малих підприємствах.

Малі підприємства туризму, які прагнуть мати чітку ринкову орієнтацію, через домінуючий вплив власника-менеджера мають кращі шанси на успішне досягнення цілей. Щоб

мати змогу скористатися перевагами, малі туристичні підприємства повинні сформувані сталі відносини з відповідними учасниками. Ці відносини сприяють поліпшенню ділової активності. Найбільш схожим у дослідженнях є те, що існує також позитивний зв'язок між підприємницьким лідерством та організаційними показниками, що посилює відносини маркетингової орієнтації.

Висновки з цього дослідження. Сьогодні все частіше підприємства туризму намагаються ідентифікувати нетехнологічні ресурси, що успішно використовують Інтернет для маркетингових туристичних послуг. Якщо ці допоміжні ресурси можуть бути використані через Інтернет у цілях маркетингу, це, своєю чергою, сприятиме сталим конкурентним перевагам для малих туристичних підприємств і принесе вигоди бізнесу в індустрії туризму.

Для того щоб підкреслити важливість підприємницького лідерства, ринкової та маркетингової орієнтації, диференціації та розвитку туризму, необхідно зрозуміти їх сильний вплив на розвиток нових продуктів/послуг та використання передових технологій, оскільки вони здійснюють сильний вплив на ринковий імідж фірми, досягнення високих продажів, використання ефективних методів ціноутворення. Туристи прагнуть випробувати на собі побут місцевих жителів та підтримати атмосферу, сприятливу для туризму. Розгляд потреб туристів і збереження навколишнього природного середовища є суттєвими чинниками, які призводять до високого рівня продуктивності та переваг у малому туристичному бізнесі.

У подальшому потребує більш детального наукового дослідження використання інтерактивних засобів у діяльності туристичних підприємств.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Бадер С.О., Самченко Ю.В. Партнерство в туристичній галузі: сутність і зміст. Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції «Стратегічні імперативи розвитку туризму та економіки в умовах глобалізації». Запоріжжя: Просвіта, 2017. Т. 1. С. 26–29.
2. Давидова О. Особливості застосування інновацій у розвиток туристичної галузі України. Вісник КНУ ім. Тараса Шевченка. Серія «Економіка». 2015. № 7(172). С. 65–69.
3. Заячківська Г. Моніторинг євроінтеграції України у сфері туризму. Журнал європейської економіки. 2017. Т. 16. № 2(61). С. 241–255.
4. Клубчук С.К. Роль держави в регулюванні діяльності підприємств туристичної сфери. Вісник Львівського інституту економіки і туризму. 2005. № 1. С. 83–86.
5. Козловський Є.В., Булгакова Н.В. Основні напрями діяльності всесвітньої туристичної організації як спеціалізованої установи ООН. Державне управління: удосконалення та розвиток. 2017. № 2. URL: <http://www.dy.nauka.com.ua/?op=1&z=1030>.
6. Корж Н.В., Басюк Д.І. Управління туристичними дестинаціями: підручник. Вінниця: Едельвейс і К, 2017. 322 с.

7. Туризм в соцсетях. Как туристическим компаниям выжить в эпоху цифровых технологий. URL: <http://businessviews.com.ua/ru/business/id/turizm-v-socsetjah-kakturisticheskim-kompanijam-vyzhit-v-epohu-cifrovyh-tehnologij-809/>.

8. Шеєнкова К.А. Інтернет-технології у просуванні туристичного продукту. Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції «Туризм: реалії та перспективи сталого розвитку». К.: КНТЕУ, 2014. С. 416–417.

REFERENCES:

1. Bader S.O. & Samchenko YU.V. (2017). Partnerstvo v turystychniy haluzi: sutnist i zmist [Partnership in the tourism industry: the essence and content] Materialy Mizhnarodnoyi naukovo-praktychnoyi konferentsiyi "Stratehichni imperatyvy rozvytku turyzmu ta ekonomiky v umovakh hlobalizatsiyi" – Materials of the International scientific and practical conference «Strategic imperatives of tourism and economy development in the conditions of globalization», 1, 26-29 [in Ukrainian].

2. Davydova O. (2015). Osoblyvosti zastosuvannya innovatsiy u rozvytok turystychnoyi haluzi Ukrayiny [Features of the application of innovations in the development of the tourism industry of Ukraine] Visnyk KNU im. Tarasa Shevchenka – Bulletin of the Kyiv National University Taras Shevchenko, 7(172), 65-69 [in Ukrainian].

3. Zayachkovs'ka H. (2017). Monitorynh yevrointehratsiyi Ukrayiny u sferi turyzmu [Monitoring of European Integration of Ukraine in the Field of Tourism] Zhurnal yevropeys'koyi ekonomiky – Journal of the European Economy, 2(61), 241-255 [in Ukrainian].

4. Klubchuk S.K. (2005). Rol' derzhavy v rehulyuvanni diyal'nosti pidpryemstv turystychnoyi sfery [The role of the state in regulation of tourism industry enterprises] Visnyk L'vivs'koho instytutu ekonomiky i turyzmu – Visnyk of the Lviv Institute of Economics and Tourism, 1, 83-86 [in Ukrainian].

5. Kozlovs'kyi YE.V. (2017). Osnovni napryamy diyal'nosti vsesvitn'oyi turystychnoyi orhanizatsiyi yak spetsializovanoyi ustanovy OON [Main directions of activity of the World Tourism Organization as a specialized agency of the United Nations] Derzhavne upravlinnya: udoskonalennya ta rozvytok – Public Administration: Improvement and Development. Retrieved from: <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=1030> [in Ukrainian].

6. Korzh N.V. & Basyuk D.I. (2017). Upravlinnya turystychnymy destynatsiyamy [Management of tourist destinations]. – Vinnytsya: «PP»TD Edel'veys i K», 322 [in Ukrainian].

7. Turizm v socsetyach. (2017). Kak turisticheskim kompaniyam vizhit' v epochu cifrovich technology [Tourism in social networks. How do travel companies survive the era of digital technology] Retrieved from: <http://businessviews.com.ua/en/business/id/turizm-v-socsetjah-kak-turisticheskim-kompanijam-vyzhit-v-epohu-cifrovyh-tehnologij-809/> [in Russian].

8. Sheyenkova K.A. (2014). Internet-tekhnologiyi u prosuvanni turystychnoho produktu [Internet Technology for Promotion of a Tourist Product] Materialy Mizhnarodnoyi naukovo- praktychnoyi konferentsiyi "Turyzm: realiyi ta perspektyvy staloho rozvytku" – Materials of the International Scientific and Practical Conference «Tourism: Realities and Perspectives of Sustainable Development», 416-417 [in Ukrainian].

Аналіз сучасного стану готельного бізнесу в Харківському регіоні

Радіонова О.М.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри туризму і готельного господарства
Харківського національного університету міського господарства
імені О.М. Бекетова

Тімакова Г.В.

студентка
Харківського національного університету міського господарства
імені О.М. Бекетова

У статті проаналізовано сучасний стан готельного бізнесу в Харківському регіоні. Виявлено основні проблеми та регіональні особливості. Запропоновано шляхи їх подолання та зроблено висновок про необхідність комплексного підходу для набуття позитивних тенденцій у розвитку готельного господарства регіону.

Ключові слова: готельний бізнес, Харківський регіон, готель, аналогічні засоби розміщення, аналіз, сучасний стан готельного господарства.

Радионова О.Н., Тимакова А.В. АНАЛИЗ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ ГОСТИНИЧНОГО БИЗНЕСА В ХАРЬКОВСКОМ РЕГИОНЕ

В статье проанализировано современное состояние гостиничного бизнеса в Харьковском регионе. Выявлены основные проблемы и региональные особенности. Предложены пути их преодоления и сделан вывод о необходимости комплексного подхода для получения положительных тенденций в развитии гостиничного хозяйства региона.

Ключевые слова: гостиничный бизнес, Харьковский регион, отель, аналогичные средства размещения, анализ, современное состояние гостиничного хозяйства.

Radionova O.M., Timakova H.V. ANALYSIS OF THE CONTEMPORARY STATE OF THE HOTEL BUSINESS OF KHARKIV REGION

The article analyzes the modern state of hotel business in the Kharkiv region. The main problems and regional features are revealed. The ways of overcoming them are suggested and the conclusion is made about the necessity of an integrated approach for gaining positive trends in the development of hotel industry in the region.

Keywords: hotel business, Kharkiv region, hotel, similar means of accommodation, analysis, modern state of hotel industry.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сьогодні готельний бізнес України у цілому та Харківського регіону зокрема знаходиться в складному становищі та має низку проблем. Вивчення цих явищ, пошук факторів, що впливають на стан готельного бізнесу, та пошук шляхів поліпшення стану є дуже актуальними в сучасних умовах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Велика кількість учених різних напрямів наукової діяльності переймалася проблемами та можливими шляхами розвитку готельного господарства, серед них: О.В. Борисова [2], Т.Л. Керанчук [6], А.А. Патерова [11], І.М. Писаревський [12], І.Б. Андренко [12, с. 229–261], Л.В. Оболенцева [12, с. 18–38], Г.Я. Круль [7], Т.О. Марцин, Т.В. Бурак [8], Н.И. Басюркіна [1]. Роботи цих авторів присвячені теоретичним

та практичним методам вивчення сучасного стану, історичних засад існування, економічних аспектів, управлінської діяльності, інвестиційного клімату та розробленню стратегій щодо розвитку індустрії гостинності. Однак саме сучасний стан готельного бізнесу Харківського регіону потребує більш детального аналізу.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є аналіз основних проблем сучасного стану готельного господарства в Харківському регіоні.

Виклад основного матеріалу дослідження. В останні роки в Харківському регіоні кількість готелів та аналогічних засобів розміщення має тенденцію до спаду (рис. 1, 2). Аналіз показав, що в 2013 р. їх кількість становила 130, у 2014 р. – 125, у 2015 р. – 123, у 2016 р. – 108. Окремо потрібно сказати, що



Рис. 1. Кількість готелів та аналогічних засобів розміщення в Харківському регіоні, од. (2000–2016 рр.) [9]



Рис. 3. Темпи росту кількості готелів та аналогічних засобів розміщення в Харківському регіоні (2000–2016 рр.)

в 2011 р. спостерігається різке підвищення кількості готелів (+145% відносно 2010 р. та +35,5% відносно 2000 р.), яке повільно продовжується протягом 2012 р. (+21,4% відносно 2011р.) та в 2013 р. майже зупиняється (+4% відносно 2012 р.). Причиною цього явища було проведення в місті чемпіонату з футболу «Євро-2012». А з 2014 р. з'являється тенденція до спаду. Темпи росту та абсолютний приріст показані на рис. 1, 2.

Окрім кількісних показників, є ще й якісні. Із цього погляду в готельному господарстві регіону нині існує багато проблем, таких як:

- наявність низької частки готелів, які пройшли атестування: більшість готелів Харківщини не відповідає або неповністю відповідає стандартам і вимогам ДСТУ 4269:2003 («Послуги туристичні. Класифікація готелів») та вважає за краще офіційно не мати «зірок»;

- недосконала матеріально-технічна база: деякі засоби розміщення працюють із радянських часів і мають застарілу матеріально-технічну базу та структуру номерів, що не відповідає сучасним умовам і потребам;

- недостатня інтеграція сучасних маркетингових та інформаційних систем й інновацій: це явище здебільшого виникає від небажання вкладати «зайві гроші» і вивчати щось нове;

- низький рівень завантаження, який не сягає порогу в 20% (табл. 1).

Рівень завантаження готелів та аналогічних засобів розміщення в Харківському регіоні, наведений у табл. 1, розрахований за формулою:

$$P_3 = \frac{K_m * T}{K_p}, \tag{1}$$

де P_3 – рівень завантаження;
 K_m – кількість місць у засобах розміщення;

T – період часу (рік);

Kp – кількість розміщених.

Утім, якщо розглядати тенденції рівня завантаження по роках, то помітно, що, сягнувши негативного максимуму в 2014 р., спостерігається повільне збільшення на тлі зменшення кількості готелів, яке його й зумовлює. Графічне зображення представлено на рис. 4 [9].

За період 2011–2016 рр. спостерігається тенденція до спаду й у потужності туристичних потоків, на яку позитивно відбилася знову ж таки проведення в місті чемпіонату Європи з футболу в 2012 р. Частка іноземних туристів після 2012 р. зменшилася до мінімуму (у 2013 р. – майже втричі, до 591 осіб, у 2014 р. – 0 осіб, у 2015 р. – 6 осіб, у 2016 р. – 1 особа) [9], що також має негативний вплив на стан розвитку готельного бізнесу (рис. 5).

Станом на 2016 р. частка підприємств тимчасового розміщування й організації харчування в Харківському регіоні становила 4,26% на ринку України (рис. 6а), туристичних потоків – 1,59% (рис. 6б), обсяг реалізованих послуг – 2,53% (рис. 6в), що також є дуже низькими показниками.

Всі наведені вище фактори зумовили економічні показники готельного бізнесу регіону. Так, за офіційними даними Головного управління статистики в Харківській області, протягом 2016 р. здійснювало діяльність 417 підприємств тимчасового розміщування й організації харчування [9], на яких працювало понад 6,5 тис. осіб [9]. Незважаючи на обсяг реалізованих послуг даного сектору, який становив 952,5 млн. грн. [9] та 76,1% підприємств, що отримало позитивний фінансовий результат до оподаткування за підсумками року [9], готельний бізнес Харківщини показав негативний рівень рентабельності, тобто збитковості, зі значенням -7,4% [9].

Висновки з цього дослідження. Таким чином, виходячи з виявлених проблем сучасного стану готельного бізнесу Харківського регіону, необхідно:

– вдосконалити нормативно-правову базу на регіональному рівні та на рівні держави – потрібно розробити пакет законодавчих документів, що:

а) будуть визначати та регламентувати роль і місце готельного бізнесу в економічній та правовій сферах;



Рис. 4. Показники кількості готелів і аналогічних засобів розміщування та рівні їх завантаження в Харківському регіоні (2011–2016 рр.)

Таблиця 1

Показники рівня завантаження готелів та аналогічних засобів розміщення в Харківському регіоні (2011–2016 рр.) [9]

Роки	Кількість місць у готелях та аналогічних засобах розміщування, од.	Кількість розміщених, осіб	Рівень завантаження, %
2011	4788	299613	17,1
2012	5626	301361	14,6
2013	5969	321018	14,7
2014	5759	258815	12,3
2015	5559	255024	12,6
2016	5381	268793	13,6

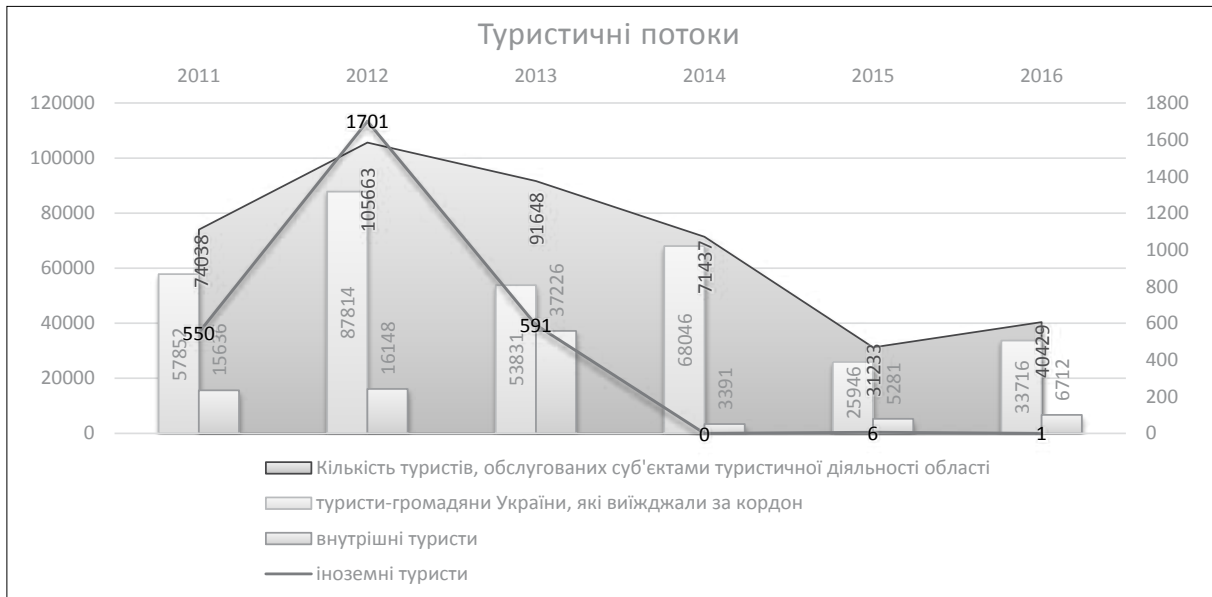


Рис. 5. Кількісні показники туристичних потоків у Харківському регіоні, 2011–2016 рр. [9]



Рис. 6. Показники частки Харківського регіону в розрізі загальнодержавних показників

Джерело: складено на основі [9; 10]

б) наблизять національні державні стандарти до рівня світових;

в) спростять процедуру отримання категорії, але категорійність має бути обов'язковою;

– реорганізувати, провести реконструкцію та модернізацію старих засобів розміщення: це зіграє не останню роль у підвищенні привабливості не тільки самих готелів, а й готельної сфери Харківщини у цілому, що, своєю чергою, допоможе у залученні клієнтів та інвесторів;

– поширити інтеграцію сучасних інформаційних та маркетингових систем;

– залучити інвесторів, у тому числі й іноземних, та виділити кошти на розвиток готельного бізнесу. У 2013–2016 рр. Харківський регіон має стабільний рівень кредитного рейтингу uaA+, тобто високу кредитоспроможність порівняно з іншими містами України, але чутливий до впливу несприятливих комерційних, фінансових та економічних умов; при цьому в 2016 р. місту

був присвоєний рівень invAA інвестиційної привабливості (відмінна інвестиційна привабливість з певною чутливістю до інвестиційних ризиків) [4], протягом 2015 р. – першого кварталу 2016 р. до міста було залучено близько 141,5 млн. дол. США іноземних інвестицій, але кошти були розподілені між іншими галузями [3];

– виділити гранти на введення інновацій;

– залучити національні та іноземні готельні мережі до готельного бізнесу Харківського регіону.

Доцільно також законодавче регулювання кількості готелів на регіональному рівні, враховуючи їх категорійність та місткість і потужність туристичних потоків регіону.

Для набуття позитивних тенденцій у розвитку готельного господарства Харківського регіону необхідний комплексний підхід, оскільки вирішення однієї з наявних проблем не дасть потужного розвитку готельного бізнесу регіону.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Басюркіна Н.Й. Проблеми розвитку і особливості державного регулювання готельно-ресторанного бізнесу в Україні. Матеріали IV міжнародної науково-практичної конференції «Економічні та соціальні аспекти розвитку України на початку XXI століття» (Одеса, 5–8 жовтня 2016 р.). Одеса: ОНАХТ, 2016. С. 85–92.
2. Борисова О.В. Тенденції розвитку готельно-ресторанного бізнесу в Україні. Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. 2012. Вип. 1(2). С. 331–338.
3. Грецька-Миргородська В. Харків – Smart City; Управління інвестиційного розвитку та іміджевих проєктів Харківської міської ради. URL: <http://invest.kh.ua/ua/kharkiv-strategy-success/image-projects/924-kharkiv-smartcity>.
4. Звіт КНКВ 01-02 up. Про оновлення кредитного рейтингу та визначення рейтингу інвестиційної привабливості м. Харків / Національне уповноважене рейтингове агентство IBI Rating Agency. 04.07.2016. URL: http://invest.kh.ua/images/Report_CR_INV_%D0%86%D0%92%D0%86_KHKV_002.pdf.
5. Инвестиционный климат Харькова: пока регион в числе отстающих / Mykharkov.info. 27.03.2017. URL: <https://mykharkov.info/news/investitsionnyj-klimat-harkova-poka-region-v-chisle-otstayushhih-91831.html>.
6. Керанчук Т.Л. Сучасний стан та проблеми розвитку підприємств готельного і ресторанного бізнесу. Вісник Запорізького національного університету. 2013. № 4(20). С. 34–42.
7. Круль Г.Я. Основи готельної справи: навч. посіб. К.: Центр навчальної літератури, 2011. 368 с.
8. Марцин Т.О., Бурак Т.В. Проблеми та перспективи розвитку готельного господарства України. Матеріали міжнародної науково-практичної конференції. К.: КНТЕУ, 2014. 391 с.
9. Офіційний сайт Головного управління статистики у Харківській області. URL: <http://kh.ukrstat.gov.ua>.
10. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
11. Патерова А.А. Гостиничный рынок Украины: проблемы и перспективы развития. Матеріали III міжнародної науково-практичної конференції «Індустрія гостинності в країнах Європи» (Сімферополь, 4–6 грудня 2009 р.). Сімферополь: ВіТроПринт, 2009. С. 171–174.
12. Туризм і місто: досвід, проблеми та перспективи: монографія / За заг. ред. І.М. Писаревського; Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. Х.: ХНАМГ, 2011. 284 с.

REFERENCES:

1. Basiurkina N. Y. (2016) Problemy rozvytku i osoblyvosti derzhavnoho rehuliuвання hotelno-restorannoho biznesu v Ukraini [Problems of development and features of state regulation of hotel and restaurant business in Ukraine]. Proceedings of the IV mizhnarodna naukovo-praktychna konferentsiia "Ekonomichni ta sotsialni aspekty rozvytku Ukrainy na pochatku XXI stolittia" [Economic and Social Aspects of Ukraine's Development at the Beginning of the XXI Century] (Ukraine, Odesa, October 5-8 2016). ONAKhT, pp. 85-92;
2. Borysova O. V. (2012) Tendentsii rozvytku hotelno-restorannoho biznesu v Ukraini [Trends in the development of hotel and restaurant business in Ukraine]. Ekonomichna stratehiia i perspektyvy rozvytku sfery torhivli ta posluh [Trends in the development of hotel and restaurant business in Ukraine]. vol. 1(2), pp. 331-338;
3. Hretska-Myrhorodska V. Kharkiv – Smart City. Upravlinnia investytsiinoho rozvytku ta imidzhevnykh proektiv Kharkivskoi miskoi rady [Department of investment development and image projects of the Kharkiv City Council]. Available at: <http://invest.kh.ua/ua/kharkiv-strategy-success/image-projects/924-kharkiv-smartcity> (accessed 10 December 2017);
4. Zvit KHKV 01-02 up. Pro onovlennia kredytnoho reitynhu ta vyznachennia reitynhu investytsiinoi pryvablyvosti m. Kharkiv. Natsionalne upovnovazhene reitynhove ahentstvo IBI Rating Agency [KHKV Report 01-02 up About updating the credit rating and determining the investment attractiveness rating of the Kharkiv City. National Authorized Rating Agency IBI Rating Agency.]. 07.04.2016. Available at: http://invest.kh.ua/images/Report_CR_INV_%D0%86%D0%92%D0%86_KHKV_002.pdf (accessed 10 December 2017);
5. Investitsionny klimat Khar'kova: poka region v chisle otstayushchikh [Investment climate of Kharkiv: while the region is among the laggards]. Mykharkov.info 03.27.2017. Available at: <https://mykharkov.info/news/investitsionnyj-klimat-harkova-poka-region-v-chisle-otstayushhih-91831.html> (accessed 10 December 2017);
6. Keranchuk T. L. (2013) Suchasnyi stan ta problemy rozvytku pidprijemstv hotelnogo i restorannoho biznesu [Contemporary state and problems of hotel and restaurant business development]. Proceedings of the Visnyk Zaporizkoho natsionalnogo universytetu : zbirnyk naukovykh prats. no. 4(20), pp. 34-42;
7. Krul H. Ya. (2011) Osnovy hotelnoi spravy [Basics of the hotel business]. Tsentri navchalnoi literatury, pp. 368 (in Ukrainian);
8. Martsyn T. O., Burak T. V. (2014) Problemy ta perspektyvy rozvytku hotelnogo hospodarstva Ukrainy [Problems and prospects of the hotel industry in Ukraine]. Proceedings of the mizhnarodna naukovo-praktychna konferentsiia. KNTEU, P. 391;

9. Ofitsiinyi sait Holovnoho upravlinnia statystryky u Kharkivskii oblasti [Official site of the Main Department of Statistics in the Kharkiv region]. Available at: <http://kh.ukrstat.gov.ua> (accessed 10 December 2017);
10. Ofitsiinyi sait Derzhavnoi sluzhby statystryky Ukrainy [Official site of the State Statistics Service of Ukraine]. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua> (accessed 10 December 2017);
11. Paterova A. A. (2009) Gostinichnyy rynek Ukrainy: problemy i perspektivy razvitiya [Hotel market of Ukraine: problems and prospects of development]. / Proceedings of the III mizhnarodna naukovo-praktichna konferentsiia "Industriia hostynnosti v krainakh Yevropy" [Hospitality industry in Europe], (December 4-6 2009. Simferopol'). ViTroPrint, pp. 171-174;
12. Turyzm i misto: dosvid, problemy ta perspektivy : monohrafiia [Tourism and the city: experience, problems and perspectives: monograph].) (eds. I. M. Pysarevskyi) Kharkiv KNUME, 2011, P. 284.

УДК 658.567.1

Проблема побутових відходів у гірських районах Закарпаття та напрями її вирішення

Семененко І.С.

кандидат економічних наук, доцент,
науковий співробітник
Закарпатського регіонального центру соціально-економічних
і гуманітарних досліджень НАН України

Супруненко О.В.

голова ГО «Чистий Берег»

Семененко В.І.

студентка
ВНЗ «Ужгородський національний університет»

Проаналізовано особливості проблеми побутових відходів у гірських районах Закарпаття, основні заходи, спрямовані на вирішення цієї проблеми, зокрема, регіональна програма, спрямована на вирішення проблеми шляхом побудови регіональної системи управління відходами. Запропоновано основні напрями вдосконалення наявних підходів до вирішення проблеми.

Ключові слова: тверді побутові відходи, відходи споживання, комплексне управління відходами, поводження з відходами, переробка відходів, роздільний збір відходів, компостування.

Семененко І.С., Супруненко О.В., Семененко В.І. ПРОБЛЕМА БЫТОВЫХ ОТХОДОВ В ГОРНЫХ РАЙОНАХ ЗАКАРПАТЬЯ И НАПРАВЛЕНИЯ ЕЕ РЕШЕНИЯ

Проанализированы особенности проблемы бытовых отходов в горных районах Закарпатья, основные мероприятия, направленные на решение этой проблемы, в частности региональная программа, направленная на решение проблемы путем создания региональной системы управления отходами. Предложены основные направления усовершенствования существующих подходов к решению проблемы.

Ключевые слова: твердые бытовые отходы, отходы потребления, комплексное управление отходами, обращение с отходами, переработка отходов, раздельный сбор отходов, компостирование.

Semenenko I.S., Suprunenko O.V., Semenenko V.I. PROBLEM OF DOMESTIC WASTES IN THE MOUNTAINS DISTRICTS OF TRANSCARPATHTHIA AND APPROACHES OF DECISION

Analyzes the characteristics of the problem of waste in the mountainous districts of Transcarpathia. Analysis of the main measures to solve this problem, including regional program designed to address the problem by constructing of regional waste management system. There are offered the basic directions of improving existing approaches to solving problems.

Keywords: domestic waste, waste consumption, integrated waste management, waste management, waste disposal and separate collection of waste composting.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Проблема твердих побутових відходів в Україні має перманентний характер з ознаками постійного загострення. Дана проблема має багато аспектів, насамперед екологічний: відходи стали чинником погіршення стану довкілля, і вони ж є кінцевим продуктом нераціональної господарчої системи, орієнтованої на швидке виснаження природних ресурсів. Отже, проблема є гостросоціальною, завдає прямих збитків величезній кількості людей (через втрату здоров'я, комфорту, погіршення якості життя). У проблеми є економічна ціна, яка визначається оцінкою прямих та непрямих збитків. Чимало аспектів

проблеми недостатньо вивчено, тому є предметом дослідження науковців різних галузей. Система комплексного поводження з відходами (КУВ), аналогічна до систем, які успішно впроваджуються та вдосконалюються в низці економічно розвинених країн, в Україні має лише фрагментарні елементи, які не можуть суттєво поліпшити загальну ситуацію. Аналогічні тенденції спостерігаються й у Закарпатській області, особливого регіоні України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам утворення, раціонального використання, збору та утилізації побутових відходів присвячено багато наукових праць учених: О.Ю. Амосова, О.О. Веклича,

Т.Ю. Голика, Б.М. Данилишина, М.І. Долішнього, Я.О. Костенка, В.С. Міщенко, Л.Г. Мельника, С.В. Онищенко, М.С. Самойліка, І.М. Сотника, Ю.Ю. Туниці, А.В. Шегди, В.Я. Шевчука, З.Є. Шершньова, М.В. Щурика та ін.

Недостатність досліджень даної проблеми в Україні, що викликає низку проблем у сфері поводження з відходами, зокрема загострення цієї проблеми в гірських районах Закарпаття, зумовлює необхідність подальших досліджень у цьому напрямі.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета дослідження – проаналізувати суть проблеми побутових відходів та основні заходи, спрямовані на її вирішення; дослідити стан системи поводження з побутовими відходами в гірських районах Закарпаття; проаналізувати особливості поводження з побутовими відходами в гірських районах Закарпатській області, зокрема регіональну програму, спрямовану на вирішення проблеми шляхом побудови регіональної системи управління відходами, визначити її принципові недоліки та запропонувати напрями їх усунення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Як і в Україні у цілому, в Закарпатській області вже тривалий час ситуація з побутовими відходами характеризується як украй гостра. Під час розроблення програмних документів та наукових рекомендацій щодо її вирішення необхідно враховувати специфіку регіону, його географічні та демографічні особливості. У контексті дослідження проблеми та напрямів її вирішення в гірській частині Закарпаття необхідно відзначити таку її особливість, як значне переважання сільського населення над міським.

На території області обліковано 123 місця для твердих побутових відходів, загальна площа яких становить 124,93 га, із них 40 – перевантажені, 54 – не відповідають нормам екобезпеки. Рекультивації потребують понад 89 місць для відходів. На Закарпатті не всюди є централізоване збирання твердих побутових відходів. Загалом ним в області охоплено близько 78% населених пунктів. Тобто добра п'ята частина населення викидає своє сміття просто на стихійні звалища. У нашому регіоні за роки незалежності накопичилося 2,7 млн. т твердих побутових відходів. Працюють із ними 45 суб'єктів господарювання із загальною чисельністю працівників 654 особи, це комунальники та підприємства приватної форми власності. У 2016 р. твердих побутових відходів спродували 741,8 тис. кубометрів [7].

Незважаючи на перманентну урбанізацію, Україна залишається країною, де близько 32% громадян живе у сільській місцевості. У шести областях держави (Вінницькій, Закарпатській, Івано-Франківській, Рівненській, Тернопільській і Чернівецькій) частка сільського населення перевищує частку міського. У Закарпатті частка сільського населення є домінуючою, у тому числі й у гірських районах (табл. 1).

Дані низки спостережень свідчать, що обсяги утворення побутового сміття у селах значно менші за міські. Норми накопичення ТПВ в Україні на душу населення коливаються залежно від регіону від 200 до 340 кг на рік [2]. Очевидно, що в селах обсяги накопичення ТПВ менші. Насамперед це пов'язано із меншою купівельною спроможністю селян порівняно з городянами. Селяни купують

Таблиця 1

Демографічні показники гірських регіонів Закарпаття [1]

	Загальна площа регіону, тис. км ²	Кількість населення, тис. осіб	У тому числі сільського, тис. осіб	сільського населення у загальній кількості%	Щільність населення, осіб/км ²
Закарпатська область	12,8	1258,3	792,3	63	98,3
1. Великоберезнянський	0,8	28	21,2	75,7	35,0
2. Воловецький	0,5	25,3	19	75,1	50,6
3. Іршавський	0,9	100,9	91,4	90,6	112,1
4. Міжгірський	1,2	50,1	40,4	80,6	41,7
5. Перечинський	0,6	31,8	24,7	77,7	53,0
6. Рахівський	1,9	90,8	54,7	60,2	47,8
7. Свалявський	0,7	55,5	38,3	69	79,2
8. Тячівський	1,8	172,4	126,6	73,4	95,7
9. Хустський	1,0	96,6	88,4	91,5	96,6

менше товарів в упаковці (тара та упаковка становить більше половини всіх побутових відходів), а також газет та журналів, побутових товарів, що швидко зношуються, тощо. Крім того, у сільських домогосподарствах практично не утворюється харчових відходів (які становлять близько половини маси побутових відходів у місті). Харчові рештки згодуються домашній худобі, птиці, собакам. За підрахунками, здійснюваними шляхом вибіркового анкетування у кількох селах Закарпаття на початку 2000-х років, утворення твердих побутових відходів у селі становить близько 50 кг на рік на душу населення [3]. Враховуючи загальні тенденції до збільшення цих обсягів, нині цей показник можна збільшити принаймні у півтори рази, до 75 кг.

Необхідно враховувати, що, крім власне побутових відходів, для селян гостро стоїть питання позбавлення від величезної маси органічних відходів рослинного і тваринного походження. За підрахунками фахівців, таких відходів у домогосподарстві середнього розміру (за наявності свійської худоби) щороку утворюється близько 20 т [4]. Це послід тварин, фекальні маси в туалетах за відсутності централізованої каналізаційної системи, рослинна маса (бур'яни, гілки після обрізання дерев та кущів, стебла кукурудзи тощо), неїстівні харчові рештки. Ця дорогоцінна органічна маса використовується вкрай неефективно, даючи слабкий ефект або ж роблячи шкоду довкіллю.

Проблему утворення органічних відходів необхідно розглядати в комплексі з проблемою утворення твердих побутових відходів, оскільки існують спільні причини їх виникнення. У цій комплексній проблемі вирізняються такі складники:

– **Практично повний розвал не надто досконалої в минулому системи комунального господарства в селах.** Через брак коштів, відсутність необхідної техніки, подекуди – знань або бажання щось робити сільські ради практично не займаються проблемою побутових відходів. У кращому разі в селах організовується централізований збір сміття, яке вивозиться на околицю на облаштоване або частіше необлаштоване сміттєзвалище. У кращому разі таке сміттєзвалище час від часу (як правило, раз на рік) засипається шаром землі. За наявності коштів може здійснюватися вивезення сміття вантажівками на міське сміттєзвалище. Здебільшого ж сміття знаходиться під відкритим небом, при цьому відбувається просмокування небез-

печних речовин та хвороботворних організмів у ґрунт, ґрунтові води. Звалища є потенційними розсадниками хвороб. Ще більшу небезпеку становлять так звані стихійні сміттєзвалища, які утворюються населенням на околицях сіл, в ярах тощо. У низці сіл від сміття позбуваються тільки в такий спосіб.

Слід відзначити позитивні зрушення у цій сфері, що відбуваються останнім часом. Йдеться про розширення діяльності спільного українсько-австрійського підприємства AVE, яке є філією однойменної австрійської компанії, потужного оператора на ринку поводження з відходами у Центральній та Східній Європі. У планах компанії – розширення своєї діяльності на всю територію Закарпаття (нині ж нею обслуговуються рівнинні райони: повністю – Виноградівський, частково – Мукачівський та Ужгородський, почалося залучення міста Хуст). Утім, за наявних тенденцій гірські райони Закарпаття будуть охоплені такою послугою, як централізований збір побутових відходів, не раніше ніж через кілька років.

– **Переповненість наявних сміттєзвалищ за одночасної відсутності місць для нових.** Нині питання подальшого розміщення зібраних відходів залишається відкритим. Зокрема, звалище, яке приймає відходи міста Хуст та низки навколишніх сіл, перебуває в процесі закриття та рекультивациі. Вкрай гострою залишається ситуація зі сміттєзвалищем міста Тячів. Воно знаходиться в безпосередній близькості до річки Тиса і також є переповненим. За його рекультивацию ніхто не береться, тоді як потік відходів не припиняється. Водночас у Тячівському районі діє ще два полігони, які вичерпали свій ресурс та не припинили діяльності, – у смт. Буштино та селі Терново. Спроба місцевої влади залучити іноземного інвестора (компанію «Екологічний альянс») із пропозицією збудувати в Буштино сміттєпереробний комплекс, завершилася невдачею. Місцева влада Буштина за підтримки населення відмовилася надати дозвіл такому підприємству, аргументуючи примітивністю та недосконалістю його технологій. Ще гострішою залишається ситуація в місті Рахів та Рахівському районі, рельєф якого не дає змоги розширювати площі міського сміттєзвалища, переповненого в багато разів. Зважаючи на потік туристів та збільшення обсягів сміття, положення в районі стає критичним. Не краща ситуація й у інших гірських та передгірських районах: Воловецькому, Міжгірському, Іршавському тощо.

Проблема ускладнюється небажанням місцевого населення давати дозвіл на розміщення полігонів на територіях місцевих громад. До цього слід додати відсутність генеральних планів та планів розвитку територій, а головне – нерозв'язаність земельних питань, зокрема через відсутність ринку землі.

– **Зростання обсягів полімерних відходів.** Насамперед, йдеться про стабільний ріст обсягів використання харчовою промисловістю полімерної упаковки, яка через низькі ціни та технологічні особливості майже не підлягає переробці. Саме використана упаковка займає найбільшу частку в структурі побутових відходів у селах. Такі компоненти, як скляна тара та склобій, дрібний малоцінний металобрухт (консервні бляшанки тощо), різноманітні полімерні та комбіновані пакети та мішки присутні у великій кількості. Дуже гостро стоїть проблема ПЕТФ-тари (поліетилен-терафталат) – так званих пластикових пляшок переважно 1, 1,5 та 2 л. Хоча вище було сказано, що товарів в упаковці селянами купується значно менше, ніж городянами, але цих обсягів цілком достатньо для загострення проблеми побутового сміття. Крім упаковки, спостерігається й зростання інших видів побутових полімерних відходів. Своєю чергою, полімерні відходи є найбільш проблемними, адже вони практично не розкладаються в природних умовах і є джерелом потужного забруднення ґрунтів, водних ресурсів та повітря.

– **Відсутність відповідних знань у сільського населення.** Екологічна та санітарна неграмотність населення є великою національною проблемою, саме з неї витікає проблема засміченості як сільських, так і міських населених пунктів. Неусвідомлення небезпек, які пов'язані зі сміттям (що служить джерелом розповсюдження заразних хвороб, забруднює ґрунтові води, під час спалювання забруднює атмосферу), призводить до байдужості з боку населення, а отже, неможливості її вирішення силами місцевих громад.

Нині вкрай негативним явищем у сфері поводження з відходами на селі є дуже поширена практика спалювання як органічних відходів, так і відходів штучного походження. Таке спалювання відбувається у домогосподарствах та під час польових робіт. Навесні населенням випаляється минулорічна рослинність. Усупереч хибним переконанням щодо корисності такого заходу, який нібито знищує бур'яни та збагачує ґрунти корисним попелом, весняні пали є вкрай шкідливими,

оскільки випаляють рослини, знищують мікроорганізми, комах, нерідко – гнізда птахів, змій, тварин. При цьому в атмосферу викидаються шкідливі продукти горіння. Ґрунти під час спалювання не збагачуються, оскільки попел є бідним на корисні елементи, до того ж він практично не засвоюється ґрунтами, а видувається вітрами. Пали є причиною пожеж. Спалювання бур'янів, гілок, стебел кукурудзи, трави, листя тощо є шкідливим заходом, оскільки призводить до забруднення атмосфери. Але особливо небезпечним є спалювання разом з органікою сміття, в якому переважають полімерні матеріали – поліетиленові пакети, пластикові пляшки, обгортки з-під морозива, коробки типу тетра-пак тощо. У такому разі дим стає небезпечним канцерогеном, дуже шкідливим для вагітних жінок та дітей. Спалювання сміття вважається селянами ефективним методом позбавлення від відходів, тому воно практикується і на рівні власних господарств (регулярно), і під час прибирання території сільських громад. Як і на міських сміттєзвалищах, у селах також поширені підпали смітників.

Із позитивних моментів, які вирізняють Закарпатську область від інших регіонів країни в плані вирішення проблеми побутових відходів, є усвідомлення як на рівні влади, так і суспільства, що цей унікальний транскардонний регіон, який межує з чотирма державами ЄС, повинен бути регіоном, в якому проблема поводження з відходами вирішується згідно зі стандартами, принаймні не нижчими за стандарти країн-сусідів. Регіональний підхід до побудови ефективної системи управління відходами споживання на прикладі Закарпаття повинен бути взірцем для інших регіонів України.

В області існує і поступово впроваджується, щоправда, з відставанням від запланованого графіку та із суттєвими змінами, регіональна програма поводження з відходами споживання, відома як «Концепція комплексної системи поводження з побутовими відходами для Закарпатського регіону» (далі – Концепція), схвалена Закарпатською обласною радою 2 серпня 2007 р. [5]. Виконавцем даної програми є вже згадуване спільне українсько-австрійське підприємство АВЕ, яке практикує подібний підхід (охоплення своїми послугами цілого регіону) в низці країн Європи. У загальних рисах даний програмний документ передбачає низку заходів, об'єднаних у три етапи і спрямованих на вирішення проблеми твердих побутових відходів.

Перший етап (2008–2013 рр.) передбачає такі заходи:

- створення системи змішаного збору у всіх населених пунктах регіону;
- створення перевантажувальних станцій для економного транспортування відходів, а також закупівля сміттевозів та тари, необхідної для збирання;
- створення великих регіональних полігонів, що відповідають необхідним вимогам, для безпечного розміщення відходів, зібраних на першій стадії;
- створення майданчиків для збирання відходів при регіональних полігонах.

Реалізація цього етапу нині значно відстає від запланованого графіка, відповідно, й термін виконання всієї програми значно змістився.

Другий етап (2014–2019 рр.) передбачає:

- поступове запровадження системи роздільного збирання;
- створення пунктів збору та їх експлуатація (роздільний збір чотирьох речовин: паперу, скла, пластмаси, металів);
- придбання та експлуатація автотранспорту, необхідного для надання послуг роздільного збирання;
- створення майданчиків збору у більших містах;
- будівництво об'єктів, придатних для переробки роздільно зібраних потоків відходів (цех сортування, майданчик компостування, цех переробки будівельних відходів).

Третій етап (2020–2032 рр.) передбачає:

- збільшення питомої ваги роздільного збирання;
- будівництво двох заводів із виробництва біогазу для переробки органічних відходів, що біологічно розкладаються;
- будівництво цеху механічного сортування відходів змішаного збору для підготовки їх використання в енергетичних цілях;
- будівництво заводу термічної утилізації відходів для їх використання в енергетичних цілях.

Проводити детальніший аналіз даної Концепції на разі недоцільно, враховуючи суттєві зміни, які відбуваються в ході її реалізації. Варто відзначити тільки основний її недолік – ігнорування можливостей населення самому впливати на проблему відходів. Технократичні підходи погано спрацюватимуть у гірських населених пунктах, тут буде важко або навіть неможливо організувати ефективний збір усіх відходів, що утворюються. Водночас у розвинутих країнах накопичений чималий досвід із

малозатратного та ефективного поводження з відходами споживання практично на місцях. Йдеться про такі заходи, як компостування органічних відходів в домогосподарствах населення, фермерських господарствах, місцевих комунальних підприємствах тощо [6]. Набуває все більшого поширення добування енергії (теплової та електричної) шляхом перетворення органічних відходів на біогаз або генерація горючого газу із цих відходів разом з іншими відходами (у тому числі полімерними, паперовими тощо) в спеціальних установках, мобільних та не надто дорогих, із швидким терміном окупності.

Досвід інших країн показує, що залучення найширшого кола населення включно з дітьми дошкільного віку, школярів, молоді та літніх людей до процесу роздільного збору відходів, грамотного поводження з відходами та запобігання засміченню оточуючого життєвого простору дає кращі результати, ніж сподівання виключно на механістичне чи комерційно орієнтоване вирішення проблеми.

Щодо означеної Концепції, то практика показує неповну відповідність її положень реаліям життя та очікуванням населення. Вона потребує корекції із залученням до процесу ширшого кола науковців та представників громадськості, які можуть указати на потенційні небезпеки та ризики під час реалізації тих чи інших проектів поводження з відходами.

З позитивних моментів впливу на проблему поводження з побутовими відходами як в Україні у цілому, так і в гірських районах Закарпаття зокрема є, безумовно, імплементація ст. 32 Закону України «Про відходи», згідно з якою з 1 січня 2018 р. Україна зобов'язалася сортувати все сміття за видами матеріалів, а також розділяти його на придатне для повторного використання, для захоронення та небезпечне. Цей пункт відповідає двом Директивам ЄС – 1999/31/ЄС та 2008/98/ЄС, – які врегульовують поводження зі сміттям у країнах Європи, дають чітку послідовність дій, які необхідно виконувати з відходами, класифікують сміття, ставлять стратегічну мету скоротити кількість відходів, які вивозять на полігони.

Висновки з цього дослідження. З позитивних моментів, які вирізняють Закарпатську область від інших регіонів країни в плані вирішення проблеми побутових відходів, є усвідомлення як на рівні влади, так і суспільства, що цей унікальний транскордонний регіон, який межує з чотирма державами ЄС, пови-

нен бути регіоном, де проблема поводження з відходами вирішується згідно зі стандартами, принаймні не нижчими за стандарти країн-сусідів. Регіональний підхід до побудови ефективної системи управління відходами споживання на прикладі Закарпаття повинен бути взірцем для інших регіонів України.

Специфікою проблеми побутових відходів у гірських районах Закарпаття є їхня відмінність у географічному та демографічному аспектах. Переважання сільського населення в означеному регіоні потребує інших,

гнучких, адаптованих до конкретних умов підходів до поводження з відходами, орієнтованих не стільки на механістичні методи збору сміття, скільки на роботу з людьми та громадою.

Наявна регіональна програма поводження з відходами споживання, відома як «Концепція комплексної системи поводження з побутовими відходами для Закарпатського регіону», потребує корекції та залучення для цього ширшого кола зацікавлених осіб із числа науковців та громадськості.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Дані всеукраїнського перепису населення 2001 р. URL: <http://2001.ukrcensus.gov.ua/>.
2. Національна стратегія поводження з твердими побутовими відходами в Україні. Київ, 2004. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/820-2017>.
3. Супруненко О.В. Основні заходи поводження із сільськогосподарськими відходами та відходами споживання у сільських населених пунктах. Проблеми агропромислового комплексу Карпат. Вип. 13–14. Закарпатський інститут АПВ, 2004–2005.
4. Щербина О. Енергія для всіх. Технічний довідник. Ужгород, 2000.
5. Концепція комплексної системи поводження з побутовими відходами для Закарпатського регіону: Рішення Закарпатської обласної ради № 325 від 2 серпня 2007 р. URL: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/ZA070151.html.
6. Вермикультивування в присадибних господарствах. Спеціальний інформаційний бюлетень. ГО «Еко-довкілля». Жидачів, 2003.
7. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-regions/2199607-zakarpatske-smitta-ci-boatsa-u-regioni-lvivskogo-scenariu.html>.

REFERENCES:

1. Electronic resource: Access mode: <http://2001.ukrcensus.gov.ua/> Data of the All-Ukrainian Population Census 2001
2. Electronic resource: Access mode: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/820-2017> National Strategy for Solid Waste Management in Ukraine. Kiev, 2004
3. O.V. Suprunenko Main measures of agricultural waste management and waste management in rural settlements. In: Problems of the agro-industrial complex of the Carpathians, vp. 13-14, Transcarpathian Institute of Agricultural Production, 2004-2005
4. O. Shcherbyna Energiya for all. Technical Reference. Uzhhorod, 2000
5. Electronic resource: Access mode: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/ZA070151.html The concept of an integrated system of household waste management for the Transcarpathian region. Decision of the Transcarpathian Regional Council № 325 dated August 2, 2007
6. Household farms. Special Informational Form. NGO "Eco-environment", Zhydachiv, 2003
7. Electronic resource: Access mode: <https://www.ukrinform.ua/rubric-regions/2199607-zakarpatske-smitta-ci-boatsa-u-regioni-lvivskogo-scenariu.html>

Потенціал адаптивності промислового сектору регіону

Хаустова К.М.

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри менеджменту
та управління економічними процесами
Мукачівського державного університету

Архангельська А.-М.І.

студентка
ДВНЗ «Ужгородський національний університет»

У статті досліджено теоретичні підходи до визначення понять «адаптивність соціально-економічної системи» та «потенціал адаптивності промислового сектору регіону». Проаналізовано й систематизовано основні фактори його формування, прояву та використання. Розглянуто структурні компоненти потенціалу в контексті поєднання галузевих та регіональних детермінант.

Ключові слова: потенціал, адаптивність, потенціал адаптивності, фактори, промисловий сектор, галузь, регіональні інструменти.

Хаустова К.М., Архангельская А.-М.И. ПОТЕНЦИАЛ АДАПТИВНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО СЕКТОРА РЕГИОНА

В статье исследованы теоретические подходы к определению понятий «адаптивность социально-экономической системы» и «потенциал адаптивности промышленного сектора региона». Проанализированы и систематизированы основные факторы его формирования, проявления и использования. Рассмотрены структурные компоненты потенциала в контексте сочетания отраслевых и региональных детерминант.

Ключевые слова: потенциал, адаптивность, потенциал адаптивности, факторы, промышленный сектор, отрасль, региональные инструменты.

Khaustova K.M., Arkhangelskaya A.-M.I. POTENTIAL OF ADAPTABILITY OF THE INDUSTRIAL SECTOR OF THE REGION

The theoretical approaches to the definition of the concepts of «adaptability of the socio-economic system» and «the potential of adaptability of the industrial sector of the region» have investigated. The main factors of its formation, manifestation, and use are analyzed and systematized. The structural components of the potential have considered in the context of the combination of sectoral and regional determinants.

Keywords: potential, adaptability, the potential of adaptability, factors, industrial sector, industry, regional tools.

Постановка проблеми у загальному вигляді. У сучасних умовах перманентних змін адаптивність є необхідною умовою виживання та ефективності функціонування соціально-економічної системи будь-якого рівня. Формування та використання потенціалу адаптивності виробничих систем в умовах глобалізації та прискорення науково-технічного прогресу в усіх сферах виступає ключовим елементом конкурентоспроможності підприємств, галузей та регіонів, що визначає актуальність досліджень у цьому напрямі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження проблеми адаптивності соціально-економічних систем на різних рівнях є предметом зацікавленості багатьох вітчизняних учених, серед яких: Т.І. Дем'яненко, Т.В. Кондратьєва, І.В. Кононова, В.М. Ячменьова та ін. Більшість науковців розглядає адаптивність соціально-економічних систем

на мікрорівні, зумовлюючи це тим, що кожне підприємство має свої унікальні характеристики виробничого потенціалу, управлінську структуру та арсенал інструментів і методів пристосування до ринкових умов.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Агрегація загальних показників адаптивності на рівні видів промислової діяльності є важливою методичною передумовою для формування ефективної промислової політики щодо управління реальним сектором економіки регіону з урахуванням екзогенних та ендогенних змін. Актуальність проблем щодо дослідження, формування й використання потенціалу адаптивності промислового сектору в умовах турбулентності сучасного ринкового середовища зумовлює мету і завдання дослідження.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження тео-

ретичних підходів до сутності, структури та чинників потенціалу адаптивності промислового сектору регіону.

Виклад основного матеріалу дослідження. Промисловий сектор є базовою основою забезпечення життєздатності та розвитку соціально-економічної системи будь-якого регіону. У сучасних умовах, що характеризуються значною турбулентністю ринкових, геополітичних та соціально-економічних змін, виживання окремих галузей промисловості залежить насамперед від індивідуальної (на рівні підприємств) та комплексної (на рівні галузей та видів економічної діяльності) здатності трансформуватися відповідно до сучасних викликів, зберігаючи при цьому певний рівень стійкості та ефективності. В умовах поступової децентралізації збереження промислового потенціалу регіону залежить від ефективності діяльності органів регіонального управління, що повинна спрямовуватися на створення умов, які сприятимуть пом'якшенню негативних екзогенних впливів та підвищенню адаптивних здатностей промислового комплексу регіону для розвитку його потенціалу й підвищення конкурентоспроможності продукції.

У наукових колах переважає думка, що адаптивність соціально-економічної системи являє собою здібність (властивість економічної системи) до самозбереження, пристосування, структурної перебудови, перетворення, пристосування в умовах нестабільності [8, с. 120].

Досліджуючи поняття адаптивності, В.М. Ячменьова та З.О. Османова прийшли до висновку, що морфологічно наведену дефініцію характеризують такі ключові складники:

- процес, необхідний для забезпечення ефективного функціонування системи та її елементів у нових умовах;
- пристосування, необхідне для вдосконалення зовнішньої діяльності суб'єктів соціально-економічних систем національної економіки;
- зсув, необхідний для ефективного використання функцій чи форм;
- механізм, що дає змогу системі зберігати (змінювати) напрям і темп розвитку;
- здатність, необхідна для пристосування в складному середовищі;
- якісна ознака, необхідна для виживання і видозміни [9, с. 351].

На думку І.В. Конової, «адаптивність тісно пов'язана з наявністю адаптаційних можливостей, які в контексті теорії соціально-економічних систем можуть визначатися як

стійкі резистентні характеристики соціально-економічної системи, які забезпечують її спроможність успішно адаптуватися до різноманітних змін середовища, спрямовуючи її розвиток. Наявність адаптаційних можливостей соціально-економічної системи, їх чисельність зумовлюють величину діапазону факторів середовища, до яких система може пристосуватися» [4, с. 152].

Більшість як українських фахівців, так і зарубіжних авторів, кажучи про гнучкість, адаптивність та ефективність, називають їх синонімами. У сучасних умовах виникла необхідність у відокремленому розгляді цих понять, оскільки адаптивне підприємство відрізняється від стійкого тим, що має постійно функціонувати в динамічному оточенні, знижувати або підвищувати показники, а стійке – це передусім постійне підприємство. Ефективна діяльність підприємства полягає у досягненні прибутку, а адаптивна діяльність – це пристосування для отримання прибутку в умовах динаміки [2].

А. Бойко [1] пропонує розглядати адаптивність системи в контексті забезпечення стійкості функціонування і визначає її як здатність змінювати параметри та функції за зовнішніх впливів для забезпечення самого існування системи, при цьому пристосовуючись до шоків впливів із можливою трансформацією негативних результатів у позитивні.

У контексті дослідження адаптивності промислового сектору погоджуємося з думкою Т.В. Кондратьєвої, яка виділяє чотири групи взаємопов'язаних понять, що всебічно характеризують адаптивність системи [3]:

- процес пристосування системи до змін зовнішніх умов для забезпечення найбільш ефективного режиму її функціонування;
- результат – новий стан фірми, одержаний у результаті проведення комплексу заходів щодо перебудови внутрішніх процесів під впливом факторів зовнішнього й/або внутрішнього середовища;
- властивість – здатність фірми реагувати на зміну ринкових умов для одержання сприятливих наслідків у діяльності;
- ресурс – запас стійкості фірми під час періодів нестабільності та поглинання впливів без значних змін структури чи її руйнування.

Узагальнюючи досліджені підходи, адаптивність промислового сектору регіону можна визначити як сукупність сформованих властивостей, механізмів та інструментів, що використовуються у галузях для пристосування до різних умов навколишнього середовища,

забезпечуючи при цьому певний рівень ефективності. У цьому контексті дослідження адаптивності передбачає ретроспективний аналіз стану та ефективності трансформації галузей промисловості регіону з позиції кінцевих результатів, що вимірюються через показники рентабельності, потужності, конкурентоспроможності продукції тощо.

Етимологічно значення дефініції «потенціал» походить від латинського слова *potential*, що означає приховані можливості, запаси, сили чи ресурси, які можуть бути виявлені за певних умов і використані для досягнення певних цілей. Таким чином, адаптаційний потенціал промислового сектору регіону визначаємо як сукупність потенціалів адаптивності галузей, що входять до його складу. При цьому наявність синергічного ефекту між окремими видами економічної діяльності за рахунок створення кластерів, технопарків, спільної інфраструктури, підготовки кадрів, тощо створює додаткові можливості для підвищення адаптивності економіки регіону до зовнішніх викликів.

Своєю чергою, потенціал адаптивності галузі – це резерви та приховані невикористані можливості, які під впливом як внутрішніх, так і зовнішніх факторів спроможні забезпечити якісні та кількісні зміни параметрів на мезо- і мікрорівні і сприяти переходу на нову, вищу траєкторію руху галузей промисловості в економічному просторі.

Досліджуючи потенціал адаптивності, слід відзначити, що його формування та використання залежать від поєднання таких груп чинників: глобальні, макроекономічні, регіональні, специфічні (галузеві) та чинники макrorівня (рис. 1).

У глобальному середовищі формуються загальні передумови та тенденції, що визна-

чають актуальність і напрями розвитку певних видів економічної діяльності за рахунок міжнародного поділу праці, ресурсів, потреб, технологій, конкуренції, знань, геополітичних інтересів, руху капіталу тощо. Всі ці фактори формують базові умови для розвитку галузі, рівень динамічності змін, перспективи та загрози розвитку.

Галузевий потенціал адаптивності – це специфічний комплекс засобів та резервів, що забезпечують гнучкість, мобільність та життєздатність певних видів економічної діяльності у відповідних умовах. Базовими компонентами адаптивності галузі виступають ресурси, технології, інновації та маркетинг. Рівень адаптивності галузі залежить насамперед від ресурсів, які використовуються для виробництва кінцевої продукції, та рівня монополізації відповідного ринку ресурсів. Так, види промислової діяльності, що використовують переважно природні ресурси (корисні копалини, земля, лісові ресурси), мають нижчий рівень потенціалу адаптивності, ніж галузі, засновані на використанні органічних, хімічних матеріалів, сировини.

Рівень адаптивності та швидкість необхідної адаптації технологій також є різними для галузей, що належать до різних технологічних укладів. Інновації впливають на адаптаційний потенціал галузей у двох аспектах:

1) формують швидкість та динаміку змін, до яких необхідно пристосовуватися підприємствам галузі в умовах конкуренції;

2) сприяють пристосуванню управлінських процесів, продуктів та технологій до нових ринкових умов і потреб, здебільшого ініціюючи відповідні зміни.

Макроекономічні фактори формують загальні умови для ефективного функціонування всіх видів економічної діяльності

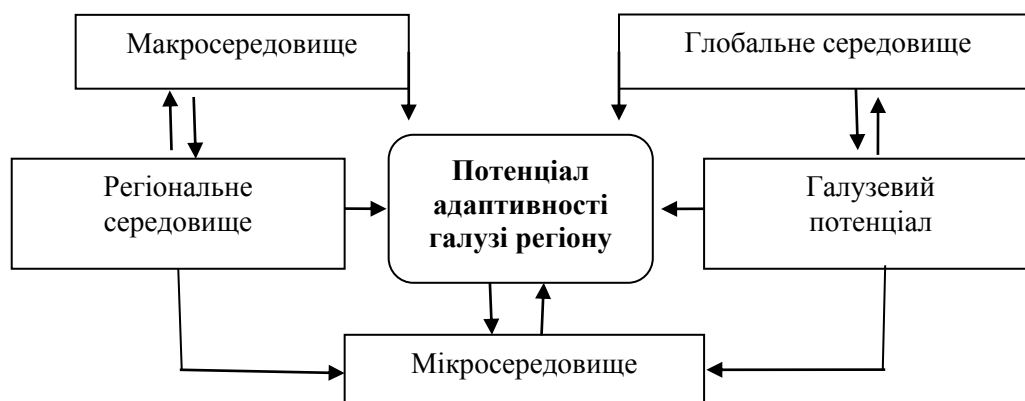


Рис. 1. Фактори формування потенціалу адаптивності галузі в регіоні

Джерело: розроблено автором

(законодавство, регуляторна, грошово-кредитна, фіскальна, митна політика, бюджет та інші інструменти) та спеціальні (пріоритети, програми, державні замовлення, державні монополії) умови для розвитку окремих галузей та видів промислової діяльності. Ефективне, збалансоване використання означених інструментів знижує рівень турбулентності та сприяє стабільному розвитку економіки й розширеному відтворенню в галузях, спрямовуючи при цьому реалізацію адаптивного потенціалу галузей у ринкове поле. В іншому разі нестабільність макросередовища вимагає мобілізації додаткових зусиль для адаптації галузей.

Сукупність чинників регіонального середовища створює додаткові можливості (перешкоди) для розвитку адаптивного потенціалу галузі за рахунок наявності необхідних ресурсів, логістичного, інституційного, інформаційного забезпечення відповідних процесів та сприяння підвищенню синергетичного ефекту від внутрішньогалузевої та міжгалузевої співпраці.

У мікросередовищі, що представлено сукупністю підприємств галузі, формується власний потенціал адаптивності за рахунок внутрішніх ресурсів, мобілізованих галузевих і регіональних переваг, маркетингових засобів та ефективних структур. При цьому рівень адаптаційного потенціалу галузі в регіоні не можна вважати сумою потенціалів підприємств, які її представляють, оскільки однією з головних цілей адаптації на макrorівні є перемога в конкурентній боротьбі. Таким чином, одним із завдань формування галузевого потенціалу в регіоні є створення умов для вільної конкуренції.

Важливим методологічним аспектом дослідження потенціалу адаптивності галузі є визначення його складників та показників оцінювання. Зважаючи на діалектичну складність досліджуваного явища, найбільш ефективним методом оцінки є його розподіл на компоненти потенціалу, визначення рівня їх адаптивності та зведення в єдиний інтегральний показник, що характеризуватиме досліджуване явище в комплексі. Крім того, зважаючи на різноманітність галузей промисловості, доцільно проводити дослідження потенціалу їх адаптивності окремо. Результатами дослідження має стати цілісна структура промисловості регіону за критеріями адаптивності, що створює передумови для прогнозування розвитку галузей в умовах змін, розроблення відповідних стратегічних пріоритетів та стабілізуючих інструментів.

Проведені дослідження засвідчили, що сьогодні немає єдиного методологічного підходу до оцінювання потенціалу адаптивності соціально-економічних систем. У площині оцінювання потенціалу більшість науковців [5–7] схиляється до його розгляду як інтегральної сукупності зважених оцінок його найбільш значущих із позиції мети оцінювання складників. При цьому важливим етапом оцінки є процедура нормування показників відносно певних критеріїв, якими виступають цільові, нормативні чи аналогові (еталонні) значення.

Складники оцінювання регіонального потенціалу адаптивності повинні поєднувати в собі загальні регіональні компоненти, що впливають на рівень адаптивності сфер господарської діяльності регіону зі специфічними галузевими. Виходячи з таких міркувань та ґрунтуючись на дослідженнях [6; 7], компоненти регіонального потенціалу адаптивності галузі, запропоновано об'єднати у п'ять блоків:

1. Ресурсний потенціал території, що може бути використаний для підвищення адаптивності окремих галузей саме у цьому регіоні. Загальними для всіх галузей є: демографічний, земельний, сировинний, енергетичний, лісовий, водний, рекреаційний. Перелік компонент залежить від специфіки досліджуваного виду промислової діяльності. Так, для підприємств легкої промисловості та машинобудування головним є демографічний потенціал, для хімічної промисловості – матеріально-сировинний та енергетичний тощо. Наявність та диверсифікованість джерел ресурсного потенціалу сприяють підвищенню адаптивних можливостей галузі в регіоні, зниженню собівартості та підвищенню прибутковості.

2. Географічний (кліматичні і ландшафтні умови, близькість сировинних баз) та логістичний потенціал території (розвинута транспортна, інноваційна, фінансова, ринкова інфраструктура, близькість кордонів та ринків збуту) створює базові умови для підвищення адаптивності всіх видів промислової діяльності в регіоні та є необхідною умовою для розвитку окремих виробництв.

3. Науково-інноваційний та інформаційний потенціал, що характеризує можливості у сфері підвищення конкурентоспроможності продукції галузей, робіт, послуг на основі раціонального використання досягнень науково-технічного прогресу (визначається величиною й якістю фундаментального і прикладного наукового доробку, кількістю та якістю наукових установ та освітніх закладів, що готують фахівців необхідного профілю, тощо).

4. Фінансовий потенціал регіону характеризує можливості підприємств та галузей до мобілізації ресурсів, що необхідні для адаптації до певних сприятливих (чи несприятливих) умов. До складу фінансового потенціалу регіону належать насамперед бюджетний, інвестиційний, банківський, донорський та інші види потенціалу. При цьому обсяги та рівень диверсифікації фінансових джерел у регіоні є важливим індикатором адаптивності всіх сфер економіки.

5. Управлінський потенціал регіону виступає, на нашу думку, одним із найважливіших чинників підвищення адаптивних можливостей економіки за рахунок ефективних стратегічних рішень, спрощення умов ведення бізнесу, формування протекціоністських, інформаційних заходів, укладення міжнародних договорів та сприяння поєднанню зусиль влади, бізнесу і наукових установ.

Відсутність чи недостатній рівень розвитку наведених компонент призводить до

зниження потенційних можливостей підприємств промислового сектору до розвитку та конструктивної адаптації і запускає механізми деструктивної для економіки регіону адаптації, що виявляються у зростанні корупції на всіх рівнях, розширенні тіньового сектору, переході до нижчих технологічних укладів.

Висновки з цього дослідження. На основі проведених досліджень встановлено, що адаптивний потенціал промислового сектору є складним багатокомпонентним утворенням, що формується на різних ієрархічних рівнях і залежить насамперед від специфіки галузі та створених умов для її розвитку в регіоні. Подальшого обґрунтування потребують методичні підходи до показників, критеріїв та інструментарію оцінки адаптивності потенціалу галузі в контексті формування ефективної промислової політики, що відповідатиме сучасним викликам.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Бойко А. Концептуалізація стійкості національної економіки. Вісник КНТЕУ. 2014. № 1. С. 5–19.
2. Дем'яненко Т.І. Оцінка рівня адаптивної гнучкості у формуванні адаптивного управління інноваційно-інвестиційним розвитком підприємства. Бізнес Інформ. 2012. № 12. С. 217–219.
3. Кондратьєва Т.В. Адаптивність економічної поведінки фірми: інституційний підхід: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.01 «Економічна теорія та історія економічної думки». Донецьк, 2010. 18 с.
4. Кононова І.В. Методичні аспекти оцінки адаптивності соціально-економічної системи. Науковий вісник Ужгородського національного університету. 2017. Вип. 14. Ч. 1. С. 151–154.
5. Маслак О.І., Безручко О.О. Особливості оцінювання потенціалу підприємства в умовах циклічних коливань. Вісник соціально-економічних досліджень. 2013. Вип. 1(48). С. 121–127.
6. Рябовлик Т.Ф. Основні складові інтегральної оцінки інноваційного потенціалу регіонів в умовах кластеризації національної економіки. Економіка: реалії часу. 2017. № 4(32). С. 69–77.
7. Экономический потенциал региона: анализ, оценка, диагностика: монография / А.Н. Тищенко, Н.А. Кизим, А.И. Кубах, Е.В. Давискиба. Х.: ИНЖЕК, 2005. 176 с.
8. Ячменьова В.М. Ідентифікація стійкості діяльності промислових підприємств: монографія. Сімферополь: Доля, 2007. 384 с.
9. Ладико І.Ю., Сумцов В.Г. Загальний менеджмент: навч. посіб. Луганськ: СНУ ім. Володимира Даля, 2004. 282 с.
10. Ячменьова В.М., Османова З.О. Сутність понять «адаптація» та «адаптивність». Проблеми економіки та управління. 2010. № 684. С. 346–353.
11. Modeling of strategic control system in the context of sustainable development of enterprise / Marianna Stehnei, Inna Irtysheva, Ksenya Khaustova, Yevheniia Boiko. Problems and Perspectives in Management – LLC «Consulting Publishing Company «Business Perspectives». 2017. № 3/15. P. 212–223.

REFERENCES:

1. Boiko A. Kontseptualizatsiia stiiikosti natsionalnoi ekonomiky / A. Boiko // Visnyk KNTEU. – 2014. – № 1. – S. 5–19.
2. Demianenko T. I. Otsinka rivnia adaptivnoi hnuchkosti u formuvanni adaptivnoho upravlinnia innovatsiino-investytsiinym rozvytkom pidpriemstva/ T.I. Demianenko//Biznes Inform. -2012. – № 12. -S.217-219
3. Kondratieva T.V. Adaptivnist ekonomichnoi povedinky firmy: instytutsiinyi pidkhid : avtoref. dys. na zdobuttia nauk. stupenia kand. ekon. nauk : spets. 08.00.01 «Ekonomichna teoriia ta istoriia ekonomichnoi dumky» / T.V. Kondratieva. – Donetsk, 2010. – 18 s.

4. Kononova I. V. *Metodychni aspekty otsinky adaptyvnosti sotsialno-ekonomichnoi systemy* / I.V. Kononova // *Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho natsionalnoho universytetu*. – 2017. -Vypusk 14. – chastyna 1. -S.151-154
5. Maslak O.I. *Osoblyvosti otsiniuvannia potentsialu pidpriemstva v umovakh tsyklichnykh kolyvan*/ O.I. Maslak, O.O. Bezruchko // *Visnyk sotsialno-ekonomichnykh doslidzhen*. – 2013. – vypusk 1 (48). -S.121-127
6. Riabovlyk T.F. *Osnovni skladovi intehralnoi otsinky innovatsiinoho potentsialu rehioniv v umovakh klasteryzatsii natsionalnoi ekonomiky*/ T.F. Riabovlyk // *Ekonomika:realii chasu*. -2017. -№ 4(32). -S.69-77
7. *Экономический потенциал региона: анализ, оценка, диагностика: Монография* / Тышченко А. Н., Кызым Н. А., Кубак А. Я., Давыська Е. В. – Kh. : YD «YNZhEK», 2005. – 176 s.
8. Yachmenova V.M. *Identyfikatsiia stiikosti diialnosti promyslovykh pidpriemstv: monohrafiia*/V.M. Yachmenova.– Simferopol: Dolia. – 2007. – 384 s.; Ladyko I.Yu. *Zahalnyi menedzhment: navch. posib.* / I.Yu. Ladyko, V.H. Sumtsov. –Luhansk: Vyd-vo Skhidnoukrainskoho natsionalnoho universytetu imeni Volodymyra Dalia, 2004. – 282 s.
9. Yachmenova V.M. *Sutnist poniat «adaptatsiia» ta «adaptyvnist»* / V.M. Yachmenova, Z.O. Osmanova // *Problemy ekonomiky ta upravlinnia : [zbirnyk naukovykh prats]*. – 2010. – № 684. – S. 346–353.
10. *Modeling of strategic control system in the context of sustainable development of enterprise* / Marianna Stehnei, Inna Irtysheva, Ksenya Khaustova, Yevheniia Boiko // *Problems and Perspectives in Management* – LLC “Consulting Publishing Company “Business Perspectives”-2017, № 3/15, p. 212-223

Інноваційна діяльність на гірських територіях Закарпатської області: сучасний стан і перспективи розвитку

Чубарь О.Г.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів і банківської справи
ДВНЗ «Ужгородський національний університет»,
старший науковий співробітник
Закарпатського регіонального центру соціально-економічних
і гуманітарних досліджень НАН України

Матьовка Т.В.

кандидат економічних наук, науковий співробітник
Закарпатського регіонального центру соціально-економічних
і гуманітарних досліджень НАН України

Статтю присвячено дослідженню інноваційної діяльності підприємств гірських районів Закарпатської області. Проаналізовано основні узагальнюючі показники інноваційного розвитку в регіоні, обсяги реалізації інноваційної продукції підприємствами Закарпатської області. Зроблено висновок про мізерні масштаби інноваційної активності в гірській місцевості, що носить несистемний, періодичний характер і відображає відсутність взаємодії між головними учасниками інноваційних процесів, нерозуміння ними шляхів і механізмів її налагодження. Запропоновано окремі напрями підвищення інноваційної активності в гірських районах області в розрізі пріоритетних видів економічної діяльності.

Ключові слова: інновації, інноваційна діяльність, джерела фінансування, гірський район, пріоритетні види економічної діяльності.

Чубарь О.Г., Матьовка Т.В. ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ НА ГОРНЫХ ТЕРРИТОРИЯХ ЗАКАРПАТСКОЙ ОБЛАСТИ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Статья посвящена исследованию инновационной деятельности предприятий горных районов Закарпатской области. Проанализированы основные обобщающие показатели инновационного развития в регионе, объемы реализации инновационной продукции предприятиями Закарпатской области. Сделан вывод о мизерных масштабах инновационной активности в горной местности, носящей несистемный, периодический характер и отражающей отсутствие взаимодействия между главными участниками инновационных процессов, непонимание ими путей и механизмов ее отладки. Предложены отдельные направления повышения инновационной активности в горных районах области в разрезе приоритетных видов экономической деятельности.

Ключевые слова: инновации, инновационная деятельность, источники финансирования, горный район, приоритетные виды экономической деятельности.

Chubar O.G., Matevka T.V. INNOVATIVE ACTIVITY IN THE MOUNTAINOUS AREAS OF TRANSCARPATHIAN REGION: CURRENT STATE AND DEVELOPMENT PROSPECTS

The article is devoted to the study of the innovative activity of enterprises in the mountainous areas of Transcarpathian region. The main generalizing indicators of innovative development in the region, the volumes of sales of innovative products by enterprises of the Transcarpathian region are analysed. The conclusion is drawn on the scanty scales of innovative activity in the mountainous area, which is non-systemic, periodic in character and reflects the lack of interaction between the main participants in the innovation processes, the lack of understanding of the ways and mechanisms of its adjustment. Some directions to increase innovative activity in the mountain areas of the region in the context of priority types of economic activity are proposed.

Key words: innovation, innovative activity, sources of financing, mountain area, priority types of economic activity.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сьогодні економічний розвиток країни суттєво залежить від того, чи здатні підприємства за активної підтримки органів влади на місцях системно застосовувати інновації у своїй діяльності, основною метою яких є інтенсифіка-

ція процесів розроблення, виробництва та впровадження інноваційної продукції, ефективного і раціонального використання наявного наукового потенціалу, матеріально-технічної бази та інших ресурсів, що, своєю чергою, призводить до підвищення конкурентоспроможності регіонів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Останнім часом досить багато уваги приділяється дослідженням інноваційного розвитку в регіонах, зокрема дана проблематика висвітлюється у працях В.М. Геєця, О.І. Амоші, В.П. Мікловди, А.В. Карпенко, Н.Ю. Кубіній, Л.М. Саломатіна та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Питанням інноваційної діяльності на депресивних, у тому числі гірських, територіях регіонів увага практично не приділяється. Проблеми, з якими стикається населення, влада і бізнес у даних районах Закарпатської області, пов'язані з віддаленістю від економічних та адміністративних центрів, недостатньо розвинутою інфраструктурою, передусім транспортною і дорожньою, недоступністю низки послуг, невеликою кількістю реально діючих підприємств і можливостей працевлаштування, низьким рівнем заробітної плати тощо. Все це, з одного боку, суттєво гальмує інноваційні процеси, а з іншого – вимагає задіяння відповідних важелів та механізмів, які надаватимуть додаткового поштовху для продукування та комерціалізації інновацій, що, своєю чергою, забезпечить можливість для більш інтенсивного генерування доходів та їх спрямування на розвиток гірських населених пунктів.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є аналіз сучасного стану інноваційного середовища гірських районів Закарпатської області та окреслення напрямів його поліпшення в розрізі економічних пріоритетів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інноваційна діяльність у Закарпатській області, як і по всій країні, розвивається досить слабо, несистемно і не відіграє суттєвої ролі для економіки. За даними відповіді на офіційний запит до органів статистики Закарпатської області, обстеження підприємств на предмет упровадження інновацій у їхній діяльності починаючи з 2015 р. здійснюється один раз на два роки. Крім того, перелік показників інноваційної діяльності дуже обмежений, він дає можливість робити лише загальні оцінки. Наприклад, відповідна база даних у розрізі видів економічної діяльності по районах області не формується. А це призводить до недостатньої інформаційно-статистичного забезпечення та неспроможності на основі цього здійснювати ґрунтовний аналіз. Така ситуація склалася у зв'язку з тим, що в області практично не здійснюється інноваційна діяльність за винятком міст Ужгорода та Мукачева.

У гірських районах області ці процеси характеризуються такими даними: у 2010 р. з усіх гірських районів лише в Рахівському діяло одне інноваційно активне підприємство (3,45% від обласного показника), яке випускало 33,33% нової продукції для ринку області. На жаль, протягом 2013–2014 рр. таких підприємств у гірських районах не було взагалі, і тільки в 2015 р. в Міжгірському та Перечинському районах функцінувало по одному підприємству (18,2% усіх інноваційних підприємств Закарпаття), що впроваджували інноваційні процеси у своє виробництво, випускаючи інноваційну продукцію, яка мала статус інновацій тільки для цих підприємств.

Представлені статистичні дані свідчать про погіршення якісних характеристик інноваційної діяльності в області у цілому, оскільки відбулося скорочення як загальної кількості інноваційних підприємств, так і практичне зникнення інноваційної продукції, нової для ринку. І хоча в 2015 р. ситуація в гірських районах кардинально не погіршилася, проте загальна інноваційна активність підприємств залишається вкрай низькою (табл. 1).

Попри те, що в 2015 р. інноваційні процеси впроваджувалися у двох гірських районах області, реалізація інноваційної продукції здійснювалася лише в Міжгірському районі. За даними рис. 1 можна констатувати, що на цей район припадає 0,22% реалізованої інноваційної продукції від загальнообласного показника в 2015 р., продаж якої відбувалася за межі України (експортовано продукції на суму 943,4 тис. грн.).

Упродовж 2015 р. на інновації в області було витрачено 22 530,60 тис. грн. (для порівняння: у 2010 р. даний показник становив 72 615,4 тис. грн., що в 3,2 рази більше 2015 р.). Найбільша частка витрат була здійснена в м. Ужгород – 45,41%, м. Мукачево – 27,6%, Перечинському районі – 18,3% та Міжгірському районі – 7,65%.

Характерно, що лівову частину цих витрат підприємства здійснювали за власний кошт – 99,1% і тільки 0,9% припало на державний бюджет, з яких уся сума була виділена для підприємств міста Ужгорода. Ні кредитами, ні залученням коштів через емісію цінних паперів, ні фінансуванням іноземних інвесторів не мало можливості скористатися жодне підприємство, що теж є негативним.

Із загальних інноваційних витрат найбільші обсяги припадають на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення

(81,9%). На підприємствах гірських районів фінансування здійснювалося також із власних коштів, і всі ці кошти були витрачені на фінансування саме цієї статті (Міжгірський район – 1 720,0 тис. грн. та Перечинський район – 4 131,0 тис. грн.) (рис. 2).

За період 2013–2014 рр. в області нові технології (устаткування) закуповувалися тільки підприємствами Ужгородського району і тільки від постачальників у межах України. У 2015 р. нові технології закуповувалися підприємствами міста Мукачева, Тячівського району, підприємством із Перечинського району, яке придбало вітчизняне та імпордне устаткування.

За 2015 р. у Закарпатській області було впроваджено сім технологічних процесів, з яких на гірські райони припадає два (у Міжгірському та Перечинському районах) і до маловідходних чи ресурсозберігаючих не відноситься жоден (табл. 2).

Отже, проведений аналіз доводить, що інноваційна активність у гірських районах Закарпаття є не просто низькою, вона майже відсутня. Окремі приклади випуску інноваційної продукції та запровадження інноваційних процесів не спроможні докорінно змінити (переламати) негативні тенденції у бік поліпшення інноваційного середовища. Орієнтація підприємств виключно на власні кошти для фінан-

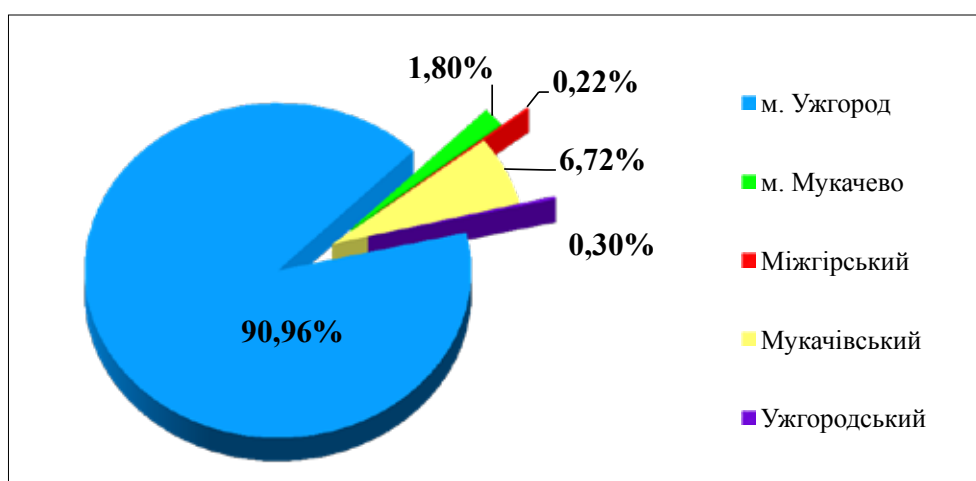


Рис. 1. Реалізована інноваційна продукція підприємствами Закарпатської області за межі України в 2015р., %

Джерело: сформовано на основі [1, с. 108]

Таблиця 1

Загальна характеристика інноваційної діяльності в Закарпатській області в 2010 р. та 2015 р., од.

Райони	2010			2015		
	Заг. к-ть підпр., які впроваджували інновації	Інновац. продукція нова для ринку	Інновац. процеси	Заг. к-ть підпр., які впроваджували інновації	Інновац. продукція нова для підпр-ва	Інновац. процеси
По області всього	29	3	15	11	6	7
у тому числі гірські райони	1	1	1	2	1	2
Великобережнський	-	-	-	-	-	-
Воловецький	-	-	-	-	-	-
Міжгірський	-	-	-	1	1	1
Перечинський	-	-	-	1	-	1
Рахівський	1	1	1	-	-	-
Свалявський	-	-	-	-	-	-

Джерело: сформовано на основі [1, с. 51–56]

сування інноваційної діяльності теж гальмує впровадження інновацій, оскільки серйозні інноваційні проекти потребують великих обсягів фінансових та інших ресурсів, а, відповідно, й зовнішніх джерел фінансування.

Здійснивши відповідні дослідження, а також скориставшись експертними оцінками та фаховими думками, можна стверджувати, що для Закарпаття притаманні всі загальноукраїнські суперечності інноваційної діяльності, зокрема декларація інноваційного розвитку в документах держави та промовах її лідерів, з одного боку, і надзвичайно низькі

темпи впровадження інновацій в економічній системі країни – з іншого.

Однією зі стратегічних цілей Стратегії розвитку Закарпатської області на період до 2020 р. є «формування конкурентоспроможної та інноваційної економіки», в межах якої операційною ціллю виділено *підтримку інноваційного підприємництва та економіки знань* [2], що свідчить про усвідомлення органами регіональної влади, експертами, науковцями і практиками, які брали участь у розробленні Стратегії, важливості розвитку економіки області на інноваційних заса-

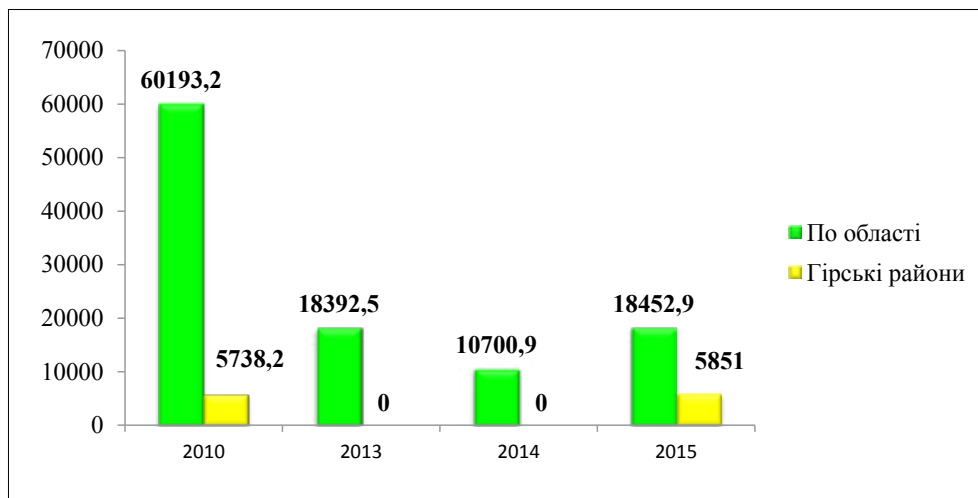


Рис. 2. Витрати на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення підприємствами в Закарпатській області в 2010–2015 рр., тис. грн.

Джерело: сформовано на основі [1, с. 71–76]

Таблиця 2

Впровадження технологічних процесів, інноваційних видів продукції, придбання нових технологій підприємствами Закарпатської області за 2010 р. та 2013–2015 рр., од.

	2010		2013		2014		2015	
	по обл.	гірські райони	по обл.	гірські райони	по обл.	гірські райони	по обл.	гірські райони
Впроваджено нових технологічних процесів	8	3	6	-	3	-	7	2
з них маловідходних, ресурсозберігаючих	1	-	2	-	1	-	2	-
Впроваджено інноваційних видів продукції	16	3	20	-	8	-	9	1
з неї види машин, устаткування, приладів, апаратів тощо	1	-	6	-	-	-	1	-
Придбано нових технологій, одиниць	13	1	6	-	-	-	4	2

Джерело: сформовано на основі [1, с. 71–76]

дах. Посилаючись на висновки та результати аналізу інноваційної діяльності, проведені у цьому документі, доцільно нагадати, що в розвинених країнах частка інноваційно-активних підприємств досягає 70–80%, у середньому по країнах Європи – близько 50%, [3], тоді як в Україні цей показник у 2016 р. становив у середньому всього 18,4%, а в Закарпатській області – 13,8% (рис. 3, 4).

У названому перспективному документі розвитку нашої області також зазначено про низьку інноваційну активність підприємств і про низький рівень науково-виробничої інтеграції. У гірських районах області, як засвідчують наведені статистичні дані, ці параметри практично дорівнюють нулю.

Очевидно, слід визнати, що розвиток економіки регіону відбувається за першим сценарієм із трьох, передбачених у Стратегії (Сценарій слабого зростання, Сценарій інновацій та швидкого розвитку, Сценарій модернізації та помірною зростання), згідно з яким домінуючі позиції в розвитку економіки посідає сфера послуг (передусім торгівля). Однак велике значення має й сільське господарство, в якому повинно розвиватися високоефективне товарне виробництво.

Слід погодитися, що для економіки регіону притаманний широкий спектр пріоритетних

видів діяльності, інвестиційно привабливими галузями серед яких передусім є сільське господарство, лісове господарство, а також туристично-рекреаційна сфера. Такий висновок є абсолютно вірним насамперед для гірських районів. Логічно, що саме у цих сферах слід шукати можливості для запровадження інновацій, їх поступового розгортання, адже інновації здебільшого пов'язані з високозатратним, капіталомістким виробництвом, і в умовах обмеженості фінансових ресурсів зрозуміло, що кошти слід розміщувати саме в пріоритетні галузі та види діяльності.

Одним із методів поліпшення інноваційного середовища гірських районів області, і не тільки, є формування кластерів, про доцільність формування яких неодноразово висловлювалися фахівці й дослідники на рівні нашої області, адже кластери (інноваційні, агропереробні чи туристично-рекреаційні) створюють передумови підвищення здатності до сприйняття інновацій та можливостей їх реалізації, а для регіону – підвищення інвестиційної привабливості. Успіх та переваги інноваційних кластерів пов'язані зі здатністю освоювати ніші на ринках за рахунок поліпшення якості, застосування нових багатофункціональних виробничих технологій і швидкого внесення змін в організаційні

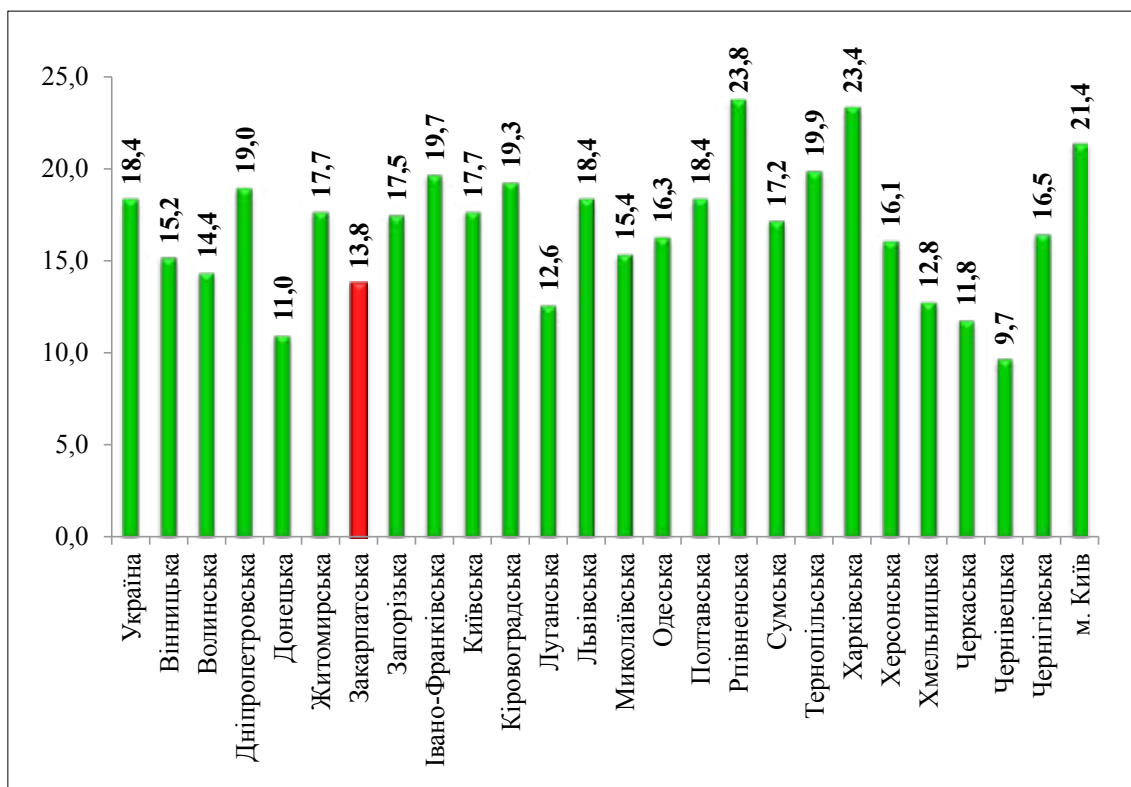


Рис. 3. Частка інноваційно активних підприємств у розрізі областей України в 2016 р. (до загальної кількості обстежених підприємств, %) [4]

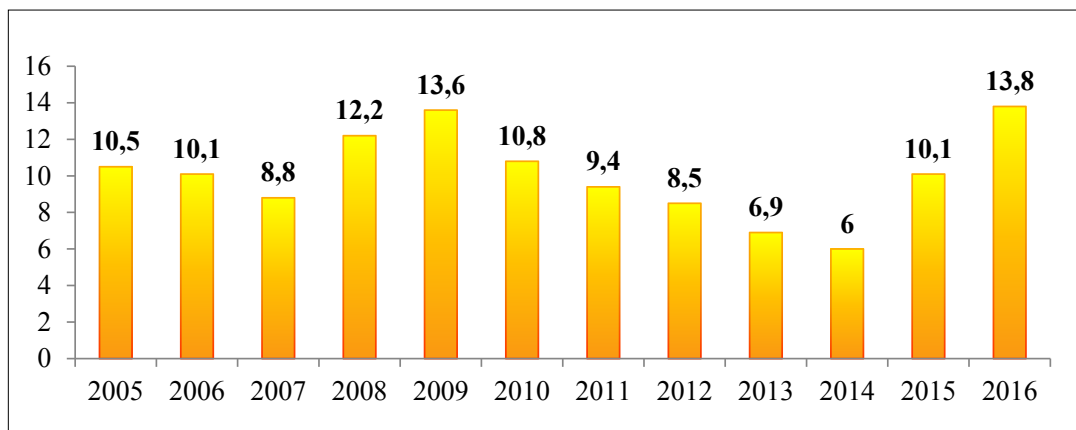


Рис. 4. Частка інноваційно активних підприємств Закарпатської області (до загальної кількості обстежених підприємств, %) [1, с. 41; 4]

та виробничі процеси. При цьому інновації поширюються по мережі взаємозв'язків у загальному економічному просторі кластеру, полегшуючи комбінації факторів виробництва. Проте слід зазначити, що інноваційні кластери не можна ототожнювати виключно з high-tech (високотехнологічним сектором) [5], адже навіть фірми в таких традиційних секторах економіки, як виробництво текстилю й одягу, шкіри і взуття, продуктів харчування, виноробства, а також сфери послуг (туризму зокрема) та ін., повинні абсорбувати нові технології в процеси проектування, виробництва, маркетингу та менеджменту, якщо вони не бажають залишатися застарілими і з часом занепадати.

Загальнодержавними напрямками підвищення інноваційної активності в сільському господарстві та сільськогосподарському виробництві, у тому числі у зв'язку із запровадженням нових стандартів у сфері виробництва та переробки сільськогосподарської продукції, підвищення рівня інноваційно-технологічної оснащеності аграрної галузі, є [6]:

- вдосконалення інституційно-правового забезпечення методів ведення сільського господарства;
- поліпшення рівня підготовки і підвищення кваліфікації працівників аграрної галузі;
- стимулювання державної фінансової підтримки сільськогосподарських підприємств, зайнятих інноваційною діяльністю;
- залучення інвестицій щодо впровадження науково-технічних досягнень у виробництво;
- реалізація відповідних програм і стратегій розвитку інноваційної діяльності в сільському господарстві;

- розроблення та впровадження дієвих механізмів стимулювання нововведень в аграрній сфері;

- державна підтримка розробок у галузі селекції, генної інженерії та нанотехнологій;
- формування організаційно-економічного механізму технологічної безпеки аграрної галузі;
- підвищення конкурентоспроможності аграрної продукції в контексті еко- та біорозвитку тощо.

Якщо говорити про конкретну прив'язку до гірських територій нашої області, то такими напрямами можуть бути:

- розвиток органічного землеробства, впровадження органічних технологій у скотарстві, особливо у вівчарстві, овочівництві та вирощуванні ягід;
- впровадження сучасних технологій вирощування та процесів зберігання й переробки сільськогосподарської продукції, продукції лісу (у тому числі автентичної, брендової для Закарпаття продукції);
- реалізація проекту індустріального парку «Нарцис» із розвитком фармакології, косметології, харчових добавок, поглибленої переробки дикоростучих ягід, грибів, трав, лікарських рослин тощо.

Напрями спрямування інновацій у лісовому та лісопереробному господарстві регіону:

- впровадження результатів наукової діяльності у виробничо-комерційне використання в лісовому господарстві;
- формування регіонального кластеру з глибокої переробки деревини на засадах інноваційних технологій із задіянням лісогосподарств усіх гірських районів;
- забезпечення технологічної модернізації виробничих потужностей;

- розширення потужностей підсобних господарств та допоміжних виробництв для диверсифікації господарської діяльності;

- розширення виробничо-збутової мережі підприємств із глибокої переробки деревини, виробництва меблів;

- ширше використання лісосічних відходів деревини, розвиток екологічно обґрунтованого лісокористування;

- нарощування інфраструктурного та природно-ресурсного потенціалу мисливського господарства тощо.

Напрями спрямування інновацій у туристично-рекреаційній сфері регіону:

- запровадження інноваційних моделей для розвитку сталого туризму в гірській та сільській місцевості;

- використання досвіду високорозвинених країн у застосуванні електронних, інформаційних послуг щодо готелів, транспортних і туристичних маршрутів, туристичних фірм, заходів та атракцій із переліком і вартістю послуг;

- орієнтація на нові сегменти ринків (обслуговування нових груп клієнтів: дитячо-юнацький туризм, молодіжний (студентський туризм), туризм людей похилого віку, туризм інвалідів, спортивний, зелений, екологічний туризм...);

- будівництво нових інфраструктурних об'єктів (для занять екстремальним туризмом, гідропарки), маркованих маршрутів тощо.

Важливим поштовхом для інноваційного розвитку слід визнати створення в Ужгородському національному університеті Наукового парку, покликаного не тільки розвивати науково-технічні дослідження, а й комерціалізувати та впроваджувати їх результати на вітчизняному та закордонному ринках. Програма Наукового парку УжНУ включає понад 40 науково-технічних проєктів, що готові до впровадження в промисловості та соціальній сфері регіону. Парк особливої уваги приділяє впровадженню енергоефективних, ресурсозберігаючих технологій та освоєнню альтернативних джерел енергії й виділяє такі п'ять пріоритетних напрямів діяльності: машинобудування та приладобудування; освоєння нових технологій виробництва та індустрії наноматеріалів; широке застосування технологій чистого виробництва та охорони навколишнього середовища; технологічне оновлення та розвиток агропромислового комплексу; впровадження нових технологій та

обладнання для медичного обслуговування, лікування, фармацевтики [7].

Зокрема, для потреб агропромислового комплексу у Науковому парку розробляються методики застосування регуляторів росту овочевих, плодово-ягідних, лісових та лікарських культур, ветеринарних біопрепаратів.

Особлива увага приділяється виконанню робіт, спрямованих на вирішення проблем навколишнього середовища Карпатського регіону, зокрема проєктам з упровадження технології збереження і відтворення верхньої межі лісу в Карпатах, засобам боротьби з небезпечними фітозабруднювачами, збереженню генофонду коней гуцульської породи та оцінці стану малих річок [7].

Окреслені напрями діяльності цієї структури чітко корелюють із пріоритетами розвитку економіки регіону. Для активізації взаємозв'язків «трикутника знань», зокрема зв'язків між УжНУ, його Науковим парком та реципієнтами інновацій (підприємствами), слід активніше налагоджувати комунікації, шукати нові форми взаємодії на договірних взаємовигідних засадах. Для цього потрібно постійно висвітлювати головні аспекти та результати діяльності Наукового парку, доводити цю інформацію до всіх зацікавлених осіб (представників бізнесу, інвесторів, органів влади, населення).

Висновки з цього дослідження. Слід визнати, що в умовах, які склалися в Україні та в регіоні на сучасному етапі, помітного прориву у сфері інновацій, а особливо в гірській місцевості, очікувати марно. Інноваційна активність підприємств Закарпатської області перебуває на рівні, нижчому за середній показник по країні, у гірських районах вона практично відсутня. Концентрація ресурсів у пріоритетних сферах розвитку регіональної економіки, налагодження зв'язків між підприємствами та науковими установами даватиме можливість розвивати підприємницьку активність на якісно вищому – інноваційному – рівні. Територіальним громадам, органам влади на місцях і на рівні регіону в цілому слід підтримувати навіть найменші прояви підприємницької активності, і не лише у виділених пріоритетних видах економічної діяльності, а й у будь-якій іншій сфері для формування та виховання відповідної культури, заохочення харизматичних, активних та креативних лідерів, спроможних генерувати ідеї, йти на ризики, вкладати власні кошти як для особистого, так і для суспільного зростання.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Статистичний збірник «Наукова та інноваційна діяльність області» / Державна служба статистики України, Головне управління статистики у Закарпатській області. Ужгород, 2016. 112 с.
2. Стратегія розвитку Закарпатської області на період до 2020 року. URL: http://dfr.minregion.gov.ua/foto/projt_reg_info_norm/2015/05/Strategiya.pdf.
3. Інноваційна статистика країн ЄС: таблиці та цифри. URL: http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Innovation_statistics.
4. Державна служба статистики України (2017) Обстеження інноваційної діяльності в економіці України за період 2014–2016рр. (за міжнародною методологією). URL: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publnauka_u.htm.
5. Шовкалюк В.С. Сучасна інноваційна політика : стан, проблеми та перспективи розвитку: матеріали III міжнар. Форуму (Дніпропетровськ, 19–20 листопада 2009 р.); Міністерство освіти і науки України, Німецьке товариство технологічного співробітництва (GTZ), Дніпропетровська обласна державна адміністрація. Дніпропетровськ, 2009. С. 10–26.
6. Білінська В. Сучасні інноваційні технології в сільському господарстві: основна характеристика та перспективи впровадження. Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. 2015. № 7(172). С. 74–80.
7. Ужгородський університет розробляє сонячні колектори та енергоощадні елементи. URL: <http://innov.org.ua/zakonodavstvo/innovatsiina-diialnist/4084-uzhhorodskyi-universytet-rozrobliaie-soniachni-kolektory-ta-enerhooshchadni-elementy>.

REFERENCES:

1. Statystychnyi zbirnyk «Naukova ta innovatsiina diialnist oblasti» / Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy, Holovne upravlinnia statystyky u Zakarpatskii oblasti. – Uzhhorod, 2016. –112 s.
2. Stratehiia rozvytku Zakarpatskoi oblasti na period do 2020 roku. Rezhym dostupu: http://dfr.minregion.gov.ua/foto/projt_reg_info_norm/2015/05/Strategiya.pdf
3. Innovatsiina statystyka krain YeS: tablytsi ta tsyfry. Rezhym dostupu: http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Innovation_statistics
4. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2017) Obstezhennia innovatsiinoi diialnosti v ekonomitsi Ukrainy za period 2014-2016rr. (za mizhnarodnoiu metodolohiieiu). Rezhym dostupu: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publnauka_u.htm
5. Shovkaliuk V. S. Suchasna innovatsiina polityka : stan, problemy ta perspektyvy rozvytku : materialy III mizhnar. forumu, (Dnipropetrovsk, 19-20 lystop. 2009r.) / Ministerstvo osvity i nauky Ukrainy, Nimetske tovarystvo tekhnolohichnoho spivrobotnytstva (GTZ), Dnipropetrovska oblasna derzhavna administratsiia. – Dnipropetrovsk, 2009. – S. 10–26
6. Bilinska V. Suchasni innovatsiini tekhnolohii v silskomu hospodarstvi: osnovna kharakterystyka ta perspektyvy vprovadzhenia / V. Bilinska // visnyk Kyivskoho natsionalnogo universytetu imeni Tarasa Shevchenka. – 2015. – #7 (172). – S.74-80.
7. Uzhhorodskyi universytet rozrobliaie soniachni kolektory ta enerhooshchadni elementy. – Elektronnyi resurs. – Rezhym dostupu: <http://innov.org.ua/zakonodavstvo/innovatsiina-diialnist/4084-uzhhorodskyi-universytet-rozrobliaie-soniachni-kolektory-ta-enerhooshchadni-elementy>

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

УДК 332.3:528.854(477.43)

Комплексна оцінка земель населених пунктів як основна умова їх ефективного використання

Лобанова О.П.

кандидат економічних наук,
асистент кафедри геодезії та землеустрою
Подільського державного аграрно-технічного університету

У сучасних умовах господарювання раціональне використання міських ландшафтів набуває особливого значення. Належне використання принципів визначення справедливої вартості земельних ділянок має особливе значення в забезпеченні сталого землекористування в населених пунктах, оскільки процес оцінювання та диференціації земельних ділянок безпосередньо впливає на ставку податку за користування земельними ресурсами, вартість та ціну земельної ділянки.

Ключові слова: цінність територій, населені пункти, благоустрій.

Лобанова О.П. КОМПЛЕКСНАЯ ОЦЕНКА ЗЕМЕЛЬ НАСЕЛЕННЫХ ПУНКТОВ, КАК УСЛОВИЕ ИХ ЭФФЕКТИВНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

В современных условиях хозяйствования рациональное использование городских ландшафтов приобретает особое значение. Правильное использование принципов определения справедливой стоимости земельных участков имеет особое значение в обеспечении устойчивого землепользования в населенных пунктах, поскольку процесс оценки и дифференциации земельных участков непосредственно влияет на ставку налога за пользование земельными ресурсами, стоимость и цену земельного участка.

Ключевые слова: ценность территорий, населенные пункты, благоустройство.

Lobanova O.P. COMPREHENSIVE APPRAISAL OF THE LAND OF SETTLEMENTS, AS THE MAIN CONDITION FOR THEIR EFFECTIVE USE.

In modern economic conditions, the rational use of urban landscapes becomes of particular importance. Proper use of the principles for determining the fair value of land is of particular importance in ensuring sustainable land use in populated areas, as the process of land valuation and differentiation directly affects the rate of land use tax, the value and price of a land plot.

Keywords: the value of territories, settlements, improvement.

Постановка проблеми. Важливу причиною нестабільного стану використання сучасних територій населеного пункту, є відсутність своєчасної достовірної інформації про результати оцінки компонентів міського середовища. Принцип масової забудови з метою забезпечення людей житлом, був відмінною особливістю у формуванні та розвитку ландшафтів населених пунктів. Проте за таких умов спостерігається збільшення техногенного навантаження на ці території, виникає ризик формування екологічно несприятливих територіальних зон, що відповідно знижує ефективність їх використання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методичні та прикладні аспекти оцінки земель населених пунктів досліджували у своїх роботах такі вчені, як

Д.І. Бабміндра, Ю.Г. Гуцуляк, В.М. Кілочко, А.А. Колосюк, В.І. Нудельман, Ю.М. Палеха М.Г. Ступень та ін.

Постановка завдання. Запропоновано комплексну оцінку території населених пунктів побудовану на бальній оцінці існуючих показників цінності території населених пунктів.

Виклад основного матеріалу. Як відомо сучасний соціально-економічний розвиток території залежить від величини наявного ресурсного потенціалу і ефективності його використання. Виникає необхідність вивчення існуючих методик до оцінки еколого-економічного стану міських територій, яка неможлива без проведення аналізу причин нераціонального природокористування. Об'єктивні передумови формування критеріальних показників комплексної оцінки стану міських територій,

є невід'ємною частиною формування стійкої системи природокористування, що дозволяє забезпечити екологічно стабільний стан міських територій [2, с. 10].

В сучасних умовах господарювання раціональне використання міських ландшафтів набуває особливого значення. Належне використання принципів визначення справедливої вартості земельних ділянок має особливе значення в забезпеченні сталого землекористування в населених пунктах, оскільки процес оцінювання та диференціації земельних ділянок безпосередньо впливає на ставку податку за користування земельними ресурсами, вартість та ціну земельної ділянки.

До завдань оцінювання земель населених пунктів включають:

- стягнення справедливого податку з власників землі, визначення ставок земельного податку та орендної плати, визначення необхідної суми податкових надходжень для покриття витрат місцевих бюджетів, до яких входять також витрати на відшкодування і відтворення інфраструктури;

- розрахунок справедливої ринкової вартості земельних ділянок з метою визначення розмірів виплат та компенсацій в процесі вилучення земельної ділянки для суспільних потреб;

- визначення впливу обсягів залучених інвестицій в сфері будівництва та розвитку інфраструктури на справедливу ринкову вартість землі [1, с. 110].

При оцінці території населених пунктів слід розглядати сукупність їх земель не в якості розрізнених об'єктів, а в системі розселення, утвореної в результаті єдності адміністративних, виробничих, культурних, побутових, історичних та інших зв'язків. Тільки в цьому випадку можливе зіставлення, порівняння та оцінка земель. Населені пункти, що включаються в систему, значно різняться за рівнем благоустрою та наявністю факторів, що створюють диференціацію цін на землю. Облік особливостей взаємовпливу населених пунктів, функціонування та перспективи розвитку населених пунктів в єдиній системі, дозволяють дати об'єктивну оцінку земель населених пунктів. Слід враховувати і особливості функціонування землі в населених пунктах, де земельні ділянки представляють, перш за все, просторовий об'єкт, володіючи яким власник отримує і використовує дохід, створюваний середовищем діяльності та проживанням на території населеного пункту [1, с. 80].

Концепція сталого землекористування передбачає перш за все раціональне використання природних ресурсів, що неможливе без глибокого планування та прогнозування обсягів їхнього споживання. Діяльність, направлену на збереження природних ресурсів, умовно можна розділити на два рівні: управління природними системами та управління господарською діяльністю природокористувачів.

Моделювання еколого-економічного механізму міського землекористування передбачає виділення відповідних параметрів і показників, кожен з яких важливий при описі взаємодії будь-якого суб'єкта землекористування з навколишнім середовищем [5, ст. 205]. Множинність і складність оцінок взаємодій призводить до того, що зазвичай для опису еколого-економічних процесів використовуються агреговані показники якості навколишнього середовища. Модель еколого-економічного механізму міського землекористування повинна складатися з екологічної та соціально-економічної підсистем, які описують процеси, що протікають в системі «природа – суспільство».

Екологічна складова моделі повинна описувати: техногенне забруднення повітря; транскордонний перенос забруднюючих речовин; накопичення забруднюючих речовин в ґрунті; негативні природні та техногенні процеси, що погіршують територію міста (ерозія ґрунтів, зсуви, карстові явища і ін.); вплив шкідливих викидів на здоров'я населення; ймовірність виникнення техногенних катастроф. Зі зміною стану навколишнього середовища змінюються напрямки та інтенсивність природоохоронних заходів. Вибрати оптимальний варіант заходів і оцінити стан міської території можливе лише після проведення її комплексної оцінки за такими чинниками, як: економічні, екологічні, соціально-культурні, містобудівні, інфраструктурні (табл. 1).

З табл. 1 видно, що кожен з оціночних блоків оцінюється за п'яти бальною системою. На першому етапі проводиться аналіз інформації про купівлю-продаж і попит на земельні ділянки з метою вивчення ринку землі. Після отримання необхідної інформації по населеним пунктам можна приступити до розрахунків загальної соціо-еколого-економічної цінності їх території. Використовувані вихідні дані представляють собою велику і різнобічну інформацію, що міститься в різних одиницях виміру. Для приведення показників в єдину систему використовують коефіцієнти

Система показників оцінки території населеного пункту

Оціночні блоки	Показники		
економічні	Оцінка показників ринку житлової нерухомості Присвоюється бал за кожен показник: 1) платоспроможний попит відповідно до обсягу пропозиції; 2) наявність житлових програм; 3) реалізація нових будівельних проектів; 4) наявність первинного та вторинного ринку 5) переваги географічного розташування	Оцінка інвестиційного потенціалу Присвоюється бал за кожен показник: 1) високі обсяги інвестицій; 2) зростання рівня заробітної плати; 3) кредитоспроможність; 4) ресурсно-сировинна забезпеченість; 5) відкритість регіону	Оцінка ділової активності населеного пункту Присвоюється бал за кожен показник: 1) збільшення населення; 2) наявність робочих місць; 3) збільшення надходжень до місцевого бюджету; 4) транспортна доступність до бізнес партнерів 5) вигідні умови оренди
екологічні	Оцінка стану атмосферного повітря Залежить від концентрації забруднюючих речовин C_1 де результат оцінки загальний бал за оціночним блоком	Оцінка стану ґрунтового покриву Залежить від концентрації забруднюючих речовин C_1 де результат оцінки є загальний бал за оціночним блоком	Оцінка біологічного і ландшафтного різноманіття Присвоюється бал за кожен показник 1) біотичні компоненти, 2) абіотичні компоненти, 3) ґрунтова різноманітність, 4) наявність об'єктів ПЗФ 5) рекреаційні ресурси
соціально-культурні	Оцінка доступності об'єктів соціально-культурного обслуговування населення Присвоюється бал за кожен показник: 1) безпека шляхів руху; 2) візуальна і звукова інформація; 3) наявність об'єктів обслуговування в радіусі пішохідної доступності; 4) ресурсного забезпеченість об'єктів соціально-культурного обслуговування населення	Оцінка естетичного сприйняття території Присвоюється бал за кожен показник: 1) відсутність щільної забудови 2) наявність мальовничих пейзажів; 3) виразність водних об'єктів; 4) наявність сприятливого рельєфу; 5) єдність архітектурного рішення	Оцінка історичної цінності території Присвоюється бал за наявність об'єктів: 1) зони історичних і архітектурних пам'яток, 2) меморіальні комплекси, 3) унікальна рослинність, 4) мальовничий рельєф, 5) пам'ятки культури
містобудівні	Оцінка рівня благоустрою території Присвоюється бал за кожен показник: 1) озеленені території; 2) архітектурне освітлення; 3) малі архітектурні форми; 4) зони масового відпочинку; 5) санітарно захисні зони	Оцінка рівня фізичного зносу жилих будинків Проводиться по відношенню до загальної площі міста: до 10% – 5 балів 11-30% – 4 бала 31-50% – 3 бала 51-70% – 2 бала вище 70 % – 1 бал	Оцінка інженерно-геологічних умов Віднімається по одному балу з 5 максимальних за наявності умов: 1) високий рівень стояння ґрунтових вод; 2) заболоченість території; 3) підтоплення території; 4) скельні ґрунти; 5) карстові провалля
інфраструктурні	Оцінка рівня розвитку інженерної інфраструктури Присвоюється бал за кожен показник: 1) електропостачання; 2) водопостачання і водовідведення; 3) газопостачання; 4) каналізація; 5) теплопостачання	Оцінка рівня розвитку транспортної інфраструктури на території населеного пункту Присвоюється бал за наявність об'єктів: 1) рейковий транспорт; 2) залізничний транспорт; 3) повітряний чи морський транспорт; 4) автомобільний транспорт; 5) метро	Оцінка стану та наявності об'єктів соціальної інфраструктури Присвоюється бал за наявність об'єктів: 1) охорони здоров'я; 2) освіти; 3) соціального захисту та культури; 4) спортивних; 5) побутових

1) $C_1 \leq 35\% * \text{ГДК1} - 4$ бала; 2) $35\% * \text{ГДК1} < C_1 \leq 70\% * \text{ГДК1} - 3$ бала; 3) $70\% * \text{ГДК1} < C_1 < \text{ГДК1} - 2$ бала; 4) $C_1 = \text{ГДК1} - 1$ бал; 5) $C_1 > \text{ГДК1} - 0$ балів [3, ст. 23].

відносної цінності територій або відносні величини – бали.

Однією з умов динамічного розвитку населеного пункту є розвиток інвестиційних процесів, що знаходить своє відбиття в стані інвестиційного потенціалу території. Стратегія розвитку інвестиційного потенціалу визначає швидкість і ефективність структурного перетворення соціально-економічного комплексу населеного пункту в систему конкурентоспроможного ринкового господарства. У цьому зв'язку виявляється актуальним дослідження у сфері об'єктивної оцінки даного показника. Обсяги і темпи зростання інвестицій в основний капітал є індикаторами інвестиційної привабливості територій.

Комплексний аналіз демоекономічних факторів дозволяє оцінити рівень трудо- безпечності певних територій, а відтак і можливостей розміщення нових виробництв чи доцільності скорочення діючих у зв'язку з погіршенням екологічної ситуації, низькою рентабельністю, необхідністю реструктуризації господарського комплексу тощо. Демоекономічні фактори чинять вагомий вплив на розміщення трудо- та наукомістких галузей промисловості, а також тих галузей, які потребують робочої сили певного професійно-кваліфікаційного складу [4, с. 100].

Інформація про екологічну обстановку в конкретному населеному пункті формується на основі обробки паспортів. Враховуються екологічні та шумові забруднювачі, джерела забруднення. Надалі дані показники слід уточнити, ввести ступінь і розмір забруднень. В умовах відсутності прямої інформації про екологічний стан в населених пунктах (кількісні показники ступеня забруднення), можна скористатися даними про наявність видів джерел забруднення.

З розвитком продуктивних сил актуальність соціально-економічних факторів постійно зростає. В площині практичних дій це означає необхідність створення потужного інфраструктурного потенціалу всієї соціальної сфери та вирішення питань щодо задоволення відповідних соціальних потреб населення.

Важливу роль для докладного дослідження соціальних результатів розвитку соціальної інфраструктури територій відіграють соціологічні показники – задоволеність населення рівнем та якістю різних видів побутового обслуговування тощо. Соціально-економічні результати розвитку соціальної інфраструктури населеного пункту містять у собі також показники збільшення площі житлового

фонду та підвищення рівня його комунікацій, охоплення дітей дошкільним вихованням, зниження питомої ваги окремих груп населення, що проживає за межами нормативного радіуса доступності об'єктів соціально-культурного призначення тощо [4, с. 105].

Визначення основних напрямів візуально-просторової гармонізації просторової структури населеного пункту, включає схему впливу об'єктивних чинників на містобудівне використання територій і рекомендовані принципи реалізації у візуально-просторовій гармонізації їхнього містобудівного потенціалу і потенціалу містобудівних зв'язків.

Історико-культурні фактори відображають структуру історико-культурної спадщини на різних територіальних рівнях. При врахуванні спадщини минулих поколінь на державному рівні, в першу чергу, на основі розосередження і концентрації об'єктів культурної спадщини встановлюються зони охорони та надається статус історичних міст і поселень

Комплексна містобудівна оцінка території міста є однією з найважливіших передпроектних складових генерального плану міста як інструмента обґрунтування його просторово територіального розвитку і якісного ранжування міських земель. Вона використовується як вихідний матеріал для вибору варіантів планувальних вирішень, розробки моделей можливого його економічного і територіального розвитку, зокрема, є основою для грошової оцінки міських земель [6, с. 125].

Містобудівний блок передбачає архітектурно-планувальну організацію населеного пункту пов'язану з побудовою загальної системи утвореною раніше забудовою та загальним просторовим об'єднанням його структури в цілому.

Результати інженерно-геологічних вишукувань повинні містити дані, необхідні для обґрунтованого вибору типів і розмірів фундаментів і габаритів несучих конструкцій підземних частин будівлі з урахуванням прогнозу змін інженерно-геологічних умов і можливого розвитку небезпечних геологічних і інженерно-геологічних процесів у період будівництва та експлуатації об'єкта, а також необхідні інженерно-геологічні дані для оцінки впливу будівництва на навколишнє геологічне середовище і забудову.

Інженерна інфраструктура охоплює показники з інженерним облаштуванням території. До цієї групи включені показники, що характеризують наявність того чи іншого елемента інженерного облаштування (так звані якісні

показники). Значення балів за наявність водопроводу, газопроводу, централізованого теплопостачання, каналізації, відповідають 1 балу, отриманого на підставі паспортизації. Транспортна інфраструктура – сукупність елементів вулично-дорожньої мережі, об'єктів транспортного обслуговування та їх розосередження на території міста. До транспортної інфраструктури в місті належать об'єкти всіх видів зовнішнього, міського транспорту, елементи вулично-дорожньої мережі, споруди для зберігання та технічного обслуговування транспортних засобів. Показники, що характеризують соціальну інфраструктуру включають бали за наявність шкіл, дитячих садків, клубів, наявність медичних установ, магазинів тощо.

Висновки. Отриманий результат комплексної оцінки території дозволяє віднести оцінювані ділянки території до певних зон містобудівної цінності. Мінімальна та максимальна

можливі оцінки є прикордонними в загальній шкалі ціннісного зонування. Оцінка території здійснюється відповідно до напрямків природоохоронної діяльності та дозволяє визначити фактори виникнення ризиків при надзвичайних ситуаціях природного і техногенного характеру.

На основі еколого-економічної оцінки територій населених пунктів можливо віднайти оптимальний вибір варіантів використання інструментів регулювання системи землекористування, які дадуть змогу сформулювати ефективний план розвитку цієї системи. На нашу думку, суть оптимального вибору лежить у одночасному вирішенні трьох основних завдань, які виникають в процесі управління територіями населеного пункту: зниження загального рівня забруднення, зміцнення стійкості природних систем, збільшення рівня прибутковості земель за рахунок її раціонального використання.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Аксенова Е.Г. Эколого-экономическая оценка природных ресурсов и социально-экономическая эффективность их использования в городских условиях: монография / Е.Г. Аксенова. – Ростов-на-Дону: Рост. гос. строит. ун-т, 2012. – 160 с.
2. Білоконь Ю.М. Проблеми містобудівного розвитку територій: навч. посібник. / Ю.М. Білоконь. – К.: Укрархбудінформ, 2001. – 80 с.
3. Драпиковський П.І. Практикум з оцінки міських земель / П.І. Драпиковський, І.Б. Іванова. – К.: Будівельник, 1998. – 113 с.
4. Заставецька О.В. Комплексний економічний і соціальний розвиток території: теоретичні і методичні основи дослідження. – Тернопіль, 1997. – 235 с.
5. Ступень М.Г. Використання земель населених пунктів : монографія /М.Г. Ступень // – Львів: Львівський державний агроуніверситет, 2000. – 359 с.
6. Шпик Н. Грошова оцінка земель населених пунктів: стан і розвиток / Н. Шпик // Вісник Львівського національного аграрного університету. Серія : Економіка АПК. – 2015. – № 22(2). – С. 123–127.

REFERENCES:

1. Aksenova E.G. Ekologo-ekonomicheskaya otsenka prirodnykh resursov i sotsialno-ekonomicheskaya effektivnost ikh ispolzovaniya v gorodskikh usloviyakh: monografiya / E.G. Aksenova. – Rostov-na-Donu: Rost. gos. stroit. un-t, 2012. – 160s.
2. Bilokon Y.M. Problemy mistobudivnoho rozvytku terytorii: navch. posibnyk. / Y.M. Bilokon. – K.: Ukrarkhbudininform, 2001. – 80 s.
3. Drapikovskiy P.I. Praktykum z otsinky miskyykh zemel / P.I. Drapikovskiy, I.B. Ivanova. – K.: Budivelnik, 1998. – 113 s.
4. Zastavetska O.V. Kompleksnyi ekonomichni i sotsialnyi rozvytok terytorii: teoretychni i metodychni osnovy doslidzhennia. – Ternopil, 1997. – 235 s.
5. Stupen M.H. Vykorystannia zemel naselenykh punktiv : monohrafiia / M.H. Stupen // – Lviv: Lvivskiy derzhavnyi ahrouniversytet, 2000. – 359 s.
6. Shpik N. Hroshova otsinka zemel naselenykh punktiv: stan i rozvytok / N. Shpik // Visnyk Lvivskoho natsionalnoho ahroshoho universytetu. Serii : Ekonomika APK. – 2015. – № 22(2). – S. 123–127.

УДК 330.15:330.526:330:12

Інститут громадянської власності на природні ресурси як інструмент соціального захисту Українського народу (на прикладі гнучкого механізму вилучення й розподілу екологічної ренти)

Матюха В.В.

кандидат технічних наук, старший науковий співробітник
Державної установи «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку Національної академії наук України»

Сухіна О.М.

кандидат економічних наук, старший науковий співробітник
Державної установи «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку Національної академії наук України»

Уперше у вітчизняній науці й практиці розроблено конкретний інституціональний механізм реалізації конституційного права власності Українського народу на природні ресурси для практичної імплементації, та розкрито його правова сутність. Представлена архітектура інституту громадянської власності на природні ресурси, й прописані функції його складової – Фонду громадянських дивідендів, які будуть отримувати українські громадяни від вилучення природної ренти. Розроблено конкретну методологію до визначення розміру платежів за забруднення атмосферного повітря як одного з джерел наповнення Фонду громадянських дивідендів на основі вилучення екологічної ренти.

Ключові слова: український народ, інститут громадянської власності, методологія оцінки екологічної (повітряної) ренти, справедливий розподіл природної ренти, людський капітал, фонд громадянських дивідендів, гнучкий економічний механізм екологізації виробництва.

Матюха В.В., Сухіна Е.Н. ИНСТИТУТ ГРАЖДАНСКОЙ СОБСТВЕННОСТИ НА ПРИРОДНЫЕ РЕСУРСЫ КАК ИНСТРУМЕНТ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ УКРАИНСКОГО НАРОДА (НА ПРИМЕРЕ ГИБКОГО МЕХАНИЗМА ИЗЪЯТИЯ И РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ РЕНТЫ)

Впервые в отечественной науке и практике разработано конкретный институциональный механизм реализации конституционного права собственности Украинского народа на природные ресурсы для практической имплементации, и раскрыта его правовая сущность. Представлена архитектура института гражданской собственности на природные ресурсы, и прописаны функции его составляющей – Фонда гражданских дивидендов, которые будут получать украинские граждане от изъятия природной ренты. Разработана конкретная методология к определению размера платежей за загрязнение атмосферного воздуха как одного из источников наполнения Фонда гражданских дивидендов на основании извлечения экологической ренты.

Ключевые слова: украинский народ, институт гражданской собственности, методология оценки экологической (воздушной) ренты, справедливое распределение природной ренты, человеческий капитал, Фонд гражданских дивидендов, гибкий экономический механизм экологизации производства.

Matyukha V.V., Suhina O.M. INSTITUTE OF THE PROPERTY OF CITIZENS ON NATURAL RESOURCES AS THE INSTRUMENT OF SOCIAL PROTECTION OF UKRAINIAN PEOPLE (ON THE EXAMPLE OF THE VERSATILE MECHANISM OF WITHDRAWAL AND DISTRIBUTION OF THE ECOLOGICAL RENT)

For the first time in national science and practice, a concrete institutional mechanism of realization of the constitutional right of ownership of the Ukrainian people to natural resources for practical implementation is developed, and its legal essence is revealed. Architectonics of institute of the property of citizens on natural resources is represented, and the functions of its component – Fund of Citizens' Dividends, which will be received by the Ukrainian citizens from the withdrawal of natural rent, – are prescribed. The concrete methodology to definition of the amount of payments for atmospheric air pollution as one of the sources of filling of Fund of Citizens' Dividends on the basis of withdrawal of the ecological rent is developed.

Keywords: Ukrainian people, institute of property of citizens, methodology of an estimation of the ecological (air) rent, fair distribution of natural rent, human capital, Fund of Citizens Dividends, versatile (flexible) economic mechanism of ecologization of production.

Постановка проблеми. Успішність держави залежить від реформування її інститутів, розвитку інфраструктури й інвестицій в

людський капітал. Минуло 26 років від Дня Незалежності України, а Український народ, як власник природних ресурсів, до цих пір не

може отримувати частину природної ренти, як невикористаного резерву економічного зростання від залучення підприємствами природних ресурсів у національний господарський обіг, через відсутність адміністративно-економічного механізму в державі. Слід зазначити, що право власності народу України на природні ресурси, які знаходяться в межах території України та її континентального шельфу, виключної (морської) економічної зони передбачено статтею 13 Конституції України, статтею 4 «Власність на надра» Кодексу України про надра та статтею 324 «Право власності Українського народу» Цивільного кодексу України. Тому, пріоритетом інституціонального реформування в державі має стати сфера природокористування. Зокрема, в рамках інституціонального реформування необхідно запропонувати до практичної імплементації організаційно-економічний механізм вилучення та розподілу між усіма громадянами України природної ренти.

Аналіз останніх досліджень. Ґрунтовні дослідження діяльності суверенних фондів добробуту (СФД) здійснюють не лише окремі вчені (А. Розанов та ін.), а й такі міжнародні організації, як Міжнародний валютний фонд (МВФ), Інститут досліджень СФД, Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) й ін. В джерелах [1–3] зазначені індекси прозорості суверенних фондів (від 1 до 10 (діяльність фонду вважається прозорою при перевищенні 8 балів)), що розроблено К. Лінабургом і М. Мадуелем для ранжування суверенних фондів різних країн за ступенем прозорості їх функціонування (тобто, значущим індикатором цих процесів є індекс прозорості, які розробили ці вчені).

Значна кількість вітчизняних та зарубіжних учених займалися відповідною проблематикою: А.С. Піґу [4] (англійський економіст, автор концепції економіки добробуту, «ефекту Піґу», податку Піґу), Р. Констанца (генератор ідей в сфері природокористування) [5], С.М. Бобильов [6] і А.Ш. Ходжаєв, Р.О. Перелет [7], І.М. Потравний [8] та інші, проте чіткої методики визначення розміру понижувального коефіцієнту ще не розроблено ні в Україні, ні світі. Вирішенням проблем справедливого розподілу природної ренти займалися багато вчених: академік РАН Д.С. Львов [9-11], а також С.А. Кімельман [12-13], Ю.М. Мака́ркін [14], Є.В. Моргунов [15], Ю.В. Разовський [14, 16-18], В.М. Сотников [19], С.В. Чернявський і В.С. Чернявський [20], Яндиганов Я.Я. [21] та інші. Окремі відомі економісти, такі як

М. Фрідман і Ф. фон Хайєк (Нобелівські лауреати) [22], вважали безумовний базовий дохід кращим способом боротьби з бідністю. Щодо оцінки повітряної ренти – складової екологічної, то нові ідеї надає В. Болдирєв [23], і зокрема щодо квотування використання кисню замість викидів вуглекислого газу. Проте проблема формування інституту громадянської власності на природні ресурси як інструменту соціального захисту Українського народу залишається відкритою. Доцільною також є розробка гнучкого економічного механізму екологізації виробництва, в основі якого може бути вилучення екологічної (повітряної ренти), що базуватиметься на розрахунку рентної плати за використання асиміляційного потенціалу лісів для визначення розміру плати за забруднення атмосферного повітря.

Якщо автор Сухіна О.М. пропонує впровадити екологічний рентний платіж [24-26], то це може бути в майбутньому, а на даному етапі першочерговим є визначення розміру понижуючих коефіцієнтів до ставок екологічного податку. Проте чіткої методики визначення розміру рентної плати за використання асиміляційних послуг екосистем ще не розроблено ні в Україні, ні світі.

Формулювання цілей статті. Метою статті є розробка пропозицій щодо забезпечення підвищення добробуту населення України шляхом інституціонального реформування вітчизняної сфери природокористування: створення в державі інституту громадянської власності на природні ресурси та удосконалення системи природоресурсних платежів (на прикладі вилучення й розподілу екологічної ренти) як одного з основних фінансових джерел наповнення Фонду громадянських дивідендів.

Вклад основного матеріалу. На думку авторів, для досягнення зазначеної мети в державі доцільно створити інститут громадянської власності, як різновид СФД, але винятково з іншою метою – виключно соціальною спрямованістю його діяльності (виплати дивідендів громадянам України від отриманої громадянської ренти та витрати, що пов'язані з відновленням природоресурсного потенціалу, в т. ч. приростом запасів корисних копалин).

Громадянська власність (не слід плутати із загальнонародною) характеризується наступними відмінними ознаками :

– суспільне володіння природними ресурсами (вони належать усім громадянам України в рівній мірі по праву народження або отримання громадянства);

– платне використання (експлуатацію природних ресурсів здійснюють корпорації, приватні, державні підприємства та організації, які беруть їх в оренду і тільки за плату);

– державне або інше суспільне розпорядження (державні або суспільні організації здійснюють ліцензування використання природних ресурсів, експертизу проектів, контролюють природокористувачів, в тому числі надкористувачів, визначають орендну плату, спрямовують її в суспільний фонд цивільної ренти);

– приватне присвоєння ренти (кошти всіх видів ренти за законом справедливо розподіляються в рівних частках між усіма громадянами – власниками природних багатств країни).

Зараз Національний банк України (НБУ), незалежний в своїй монетарній політиці від Уряду України, надає комерційним банкам та Уряду України гроші в кредит і тільки за плату (за ставкою рефінансування), яку встановлює у відповідності з кон'юнктурою грошового ринку. Аналогічно повинен діяти і механізм природокористування. Всі види природних ресурсів повинні надаватися у користування комерційним та державним організаціям, включаючи і Уряд, в оренду і тільки за плату. В залежності від виду природного ресурсу, природних умов його видобутку (для надрокористування – гірничо-геологічні умови видобутку) та кон'юнктури ринку Центральний банк природних ресурсів буде встановлювати науково (економічно) обґрунтовані ставки орендної плати за їх використання.

Основна мета створення банку полягає в забезпеченні ефективного, найбільш вигідного, прибуткового та раціонального використання природних ресурсів. Для її досягнення він має здійснювати наступні функції:

– вести кадастровий облік всіх видів та різноманітностей природних ресурсів, що використовуються для життєзабезпечення суспільства;

– за допомогою науково обґрунтованих методів здійснювати економічну кадастрову, кількісну оцінку запасів природних ресурсів, що взяті на облік; складати щорічний баланс стану (наявності) запасів природних ресурсів, що використовуються;

– регулярно (раз в п'ять років) здійснювати переоцінку запасів (балансових залишків) всіх видів природних ресурсів у зв'язку зі зміною їх обсягів, попиту та цін на світовому ринку сировини;

– науково обґрунтовувати та щорічно (одночасно з підготовкою Державного

бюджету) затверджувати у Верховній Раді України розміри плати за використання природних ресурсів;

– визначати та затверджувати розміри оплати та надавати у відповідності із законодавством спеціальні дозволи (ліцензії) на використання природних ресурсів у різний спосіб;

– контролювати правильність використання природних ресурсів, що встановлена спеціальними дозволами, змінювати користувачів спецдозволів (ліцензій) у випадках порушення ліцензійних умов (правил) природокористування;

– здійснювати контроль за своєчасною оплатою оренди природних ресурсів та звітністю про використання природних ресурсів, враховуючи їх втрати;

– встановлювати відповідальність та штрафні санкції за порушення правил використання природних ресурсів.

Структура банку має включати Центральну раду із шести директорів – керуючих ресурсними відділеннями: земельним, надр, лісовим, водних запасів; морських біоресурсів; сухопутних промислових біоресурсів. Устав банку має бути розроблений спеціальною комісією, утвореною Верховною Радою України. Його положення повинні регламентуватися Законом України «Про Центральний банк природних ресурсів України».

Кошти, що будуть отримуватися від комерційного використання природної ренти у вигляді доходу від продажу прав (ліцензій) на природокористування та орендної плати за використання природних ресурсів, повинні спрямовуватись до Українського фонду громадянських дивідендів. У правовому та фінансовому відношенні фонд громадянських дивідендів (цивільної ренти) – аналог пенсійного фонду, за виключенням джерела доходів. Детально функції фонду визначаються його уставом, що повинен затверджуватись відповідним законом, яким, за аналогією з Центральним банком природних ресурсів, встановлюється підконтрольність та підзвітність фонду.

Фонд громадянських дивідендів встановлює і здійснює індивідуальні виплати (громадянські дивіденди) тільки на підставі громадянства України і в рівних розмірах для кожного громадянина. Для цього у всіх відділеннях Ощадбанку України повинні відкритися повноважні представництва, в яких громадяни будуть відкривати особисті рахунки цивільної ренти. Бюджет фонду повинен

передбачати суми надходжень та виплат природної (громадянської) ренти, а також видатки на відтворення природних ресурсів (для мінерально-сировинних ресурсів – видатки на проведення геологорозвідувальних робіт для забезпечення приросту запасів корисних копалин) та на власне функціонування, що затверджуються, як Банку природних ресурсів, Верховною Радою України. Персональні виплати з фонду громадянських дивідендів (ренти) повинні надійно забезпечити кожному громадянину України гарантію як мінімум безумовної можливості збереження біологічного життя.

У цивілізованому, соціально орієнтованому, цивільному суспільстві саме громадянська відповідальність зможе забезпечити кожному громадянину значну долю його доходів у формі громадянської ренти – орендної плати за використання природних ресурсів, в першу чергу надр [18].

До відомо. В Україні досить значні надходження від сплати рентних платежів за користування природними ресурсами. Так, наприклад, за даними Державної фіскальної служби України надходження рентних платежів за користування надрами для видобування корисних копалин до бюджетів усіх рівнів у 2016 р. роки склали: до зведеного бюджету України – 40,780 млрд. грн.; до державного бюджету України – 39,699 млрд. грн.; до місцевих бюджетів України – 1,081 млрд. грн.; питома вага рентних платежів за користування надрами до місцевих бюджетів у зведеному бюджеті України становить 2,65 %.

У 2017 р. – дещо більше: в цілому таких надходжень до зведеного бюджету було 44,98 млрд. грн., з них – до державного бюджету України – 43,88 млрд. грн.; до місцевих бюджетів – 1,10 млрд. грн. В т.ч. за видобування корисних копалин загальнодержавного значення до державного бюджету України надійшло 3,00 млрд. грн.; до місцевих бюджетів – 1,00 млрд. грн. До державного бюджету України за видобування нафти надійшло 4,74 млрд. грн.; за видобування природного газу – 33,07 млрд. грн.; за видобування газового конденсату – 3,05 млрд. грн. За видобування бурштину (корисної копалини загальнодержавного значення, але під окремим кодом) надійшло до державного бюджету України 1,32 млн. грн., а до місцевих бюджетів – 0,44 млн. грн.

Згідно з Витягом з річного звіту Державної казначейської служби України про виконання державного бюджету за доходами

за 2016 рік, надходження від справляння рентної плати за спеціальне використання води – 0,70 млрд. грн., рентної плати за спеціальне використання лісових ресурсів – 0,33 млрд. грн. Станом на 1 січня 2017 року надходження рентної плати за спеціальне використання водних, лісових ресурсів до Зведеного бюджету України за 2016 рік становить: рентна плата за спеціальне використання лісових ресурсів – 1,06 млрд. грн.; рентна плата за спеціальне використання води – 1,40 млрд. грн.

З 1 січня 2018 р. ставки екологічного податку збільшені на 11,2 % порівняно з діючими у 2017 р. Згідно з Бюджетним кодексом України розподіл сум екологічного податку здійснюється у співвідношенні: 45 % – до загального фонду державного бюджету (крім податку, що справляється за утворення радіоактивних відходів); 55 % – до спеціального фонду місцевих бюджетів (крім податку, що справляється за утворення радіоактивних відходів), у т. ч.: до сільських, селищних, міських бюджетів, бюджетів об'єднаних територіальних громад, що створюються згідно із законом та перспективним планом формування територій громад, – 25 %; обласних бюджетів та бюджету Автономної Республіки Крим – 30 %; бюджетів міст Києва та Севастополя – 55 %. Тобто, у 2,5 рази зросла частка екологічного податку, який забирають з регіонів у 2018 році до державного бюджету (45 % від усіх надходжень). В цілому, для Фонду громадянських дивідендів це буде значна сума надходжень за використання природних ресурсів.

Як видно з вищевикладеного, природоресурсні (рентні) платежі будуть основою формування Фонду громадянських дивідендів. Наразі ці платежі не відповідають сучасним економічним реаліям, носять суто фіскальний характер (наприклад, рентна плата у вигляді роялті за користування надрами в Україні для видобування корисних копалин взагалі не враховує гірничо-геологічні умови видобування, а відтак і не забезпечується диференціація цих платежів) [27]. З цієї ж причини слід переглянути розмір платежів за забруднення атмосферного повітря.

Новий спосіб ведення господарства, серйозні технологічні прориви й рішення, радикальні технічні перетворення змінюють економічну логіку; науковий розвиток і технологічний прогрес сприяють формуванню нового економічного мислення й новітніх наукових теорій, тому розробка нових методологічних підходів розрахунку розміру екологічної

ренти набуває усе більше принципове значення. На превеликий жаль, в Україні публікації про екологічну ренту не направлені на розробку економічного механізму її вилучення, окрім одиничних випадків [24].

Що стосується вилучення екологічної ренти, одержуваної за поглинання лісами України викидів двоокису вуглецю, яку може й повинна отримувати держава за надання природного ресурсу з асиміляційним потенціалом (асиміляційної послуги лісу), то на думку Матюхи В.В., в основі визначення її розміру повинна бути вартість вуглецедепонуальної функції лісів з урахуванням порід (листяні, хвойні, змішані) та віку дерев, об'ємних показників за площею й запасами лісів певної породи й віку, ціни за тону викидів CO₂ на вуглецевому ринку. В розумінні Матюхи В.В., екологічну ренту за використання асиміляційного потенціалу лісів, яка повинна осідати в бюджеті держави, а фактично осідає у власників підприємств (як правило це приватні підприємства), можна розрахувати як різницю між розміром планованих надходжень до бюджету і фактичних обсягів платежів. Матюхою В.В. визначено, що «тільки питома (рента за одну тону викидів з урахуванням поглинання CO₂) екологічна рента від використання асиміляційного потенціалу лісів становить 6,778 євро за 1 т (станом на 2012 р.) і осідає в емітентів CO₂ (представників приватного капіталу), тобто бюджет держави недоодржує мільйони гривень за надання «екологічного» ресурсу».

На нашу думку, в основі розрахунків платежів за забруднення атмосферного повітря має бути наступний методологічний підхід: беручи до уваги той факт, що найбільший забруднювач повітря двоокис вуглецю (CO₂), в основному поглинається лісами (1)* (деревами різних порід та чагарниками), можна представити формулу розрахунку рентної плати за використання асиміляційного потенціалу лісів (потенційна вартість вуглецеводепонууючої функції лісів) в наступному виді:

$$R_y = (K_i \cdot V_i)C_y + (K_j \cdot V_j)C_y + (K_n \cdot V_n)C_y; \quad (1)$$

де K – коефіцієнт поглинання CO₂ лісами певної породи (i – листяні; j – хвойні; n – змішані й чагарники) і віку; V – об'ємні показники за площею й запасами лісів певної породи й віку (листяні, хвойні, змішані й чагарники); C_y – ціна за тону викидів CO₂ на вуглецевому ринку, грн./т.

Середня ціна 1 т CO₂ на вуглецевому ринку Євросоюзу за станом на 25 квітня 2012 р.

становила 6,8 € за 1 т (1 €=10,4 грн.) (www.pointcarbon.com).

Одночасно звертаємо увагу на той факт, що у відповідності зі статтею 243.4 Податкового кодексу України ставка податку за викиди двоокису вуглецю становила на той час 0,22 грн. за 1 тону, або € 0,022. Станом на 1 червня 2017 р. ставка податку за викиди двоокису вуглецю становить 0,37 гривні за 1 т або € 0,01; з 1 січня 2018 р. – 0,41 грн./т.

Тоді:

$$K_i + K_j + K_n = 1 \text{ або } (100\%); \quad (2)$$

Якщо забруднюючу атмосферу викидами CO₂ підприємство в санітарній зоні висаджує лісовий масив із певної породи дерев (наприклад, хвойні), у такому випадку держава повинна заохочувати його у вигляді зменшеного розміру платежу.

До відомо. Згідно із статтею 114 Земельного кодексу України, «Санітарно-захисні зони створюються навколо об'єктів, які є джерелами виділення шкідливих речовин, запахів, підвищених рівнів шуму, вібрації, ультразвукових і електромагнітних хвиль, електронних полів, іонізуючих випромінювань тощо, з метою відокремлення таких об'єктів від територій житлової забудови».

У п. 5 «Вимоги до розташування та організації виробничої території» Наказу Міністерства охорони здоров'я України № 173 від 19 червня 1996 року «Про затвердження Державних санітарних правил планування та забудови населених пунктів» зазначено: «5.13. Територія санітарно-захисної зони має бути розпланованою та упорядкованою. Мінімальна площа озеленення санітарно-захисної зони в залежності від ширини зони повинна складати: до 300 м – 60 %, від 300 до 1000 м – 50 %, понад 1000 м – 40 %.

З боку сельбищної території необхідно передбачати смугу дерево-чагарникових насаджень шириною не менше 50 м, а при ширині зони до 100 м – не менше 20 м».

«6.3. Підбір асортименту рослин і розміщення їх на території населених пунктів слід проводити в залежності від природно-кліматичних умов, розмірів і народногосподарського профілю міста. При цьому слід враховувати як пилогазостійкість рослин, так і їх захисні і оздоровчі властивості.

Забороняється застосовувати для озеленення вулиць фруктові дерева і чагарники, що потребують обробки отрутохімікатами».

У Додатку № 4 «Санітарна класифікація підприємств, виробництв та споруд і розміри

санітарно-захисних зон для них» до Наказу Міністерства охорони здоров'я України № 173 від 19 червня 1996 року «Про затвердження Державних санітарних правил планування та забудови населених пунктів» визначені розміри санітарно-захисних зон.

Залежно від того, до якої галузі промисловості належить підприємство та ін., розміри санітарно-захисних зон можуть коливатися від 50 м до 3 000 м. Згідно з нормативно-правовими актами, енциклопедичними даними Вікіпедії та інших, «Ширина санітарно-захисної зони залежить від характеру і потужності виробництва, досконалості технологічних процесів, рівня несприятливих чинників, рози вітрів, застосування газо- і пилоочисних пристроїв, наявності протишумових, противібраційних та інших захисних заходів. Згідно із санітарними нормами промислові підприємства, теплові й атомні електростанції, санітарно-технічні споруди й інші об'єкти розділені на 5 класів: Територія санітарно-захисної зони повинна бути озеленена, що сприяє зменшенню атмосферних забруднень і зниженню рівня шуму».

Реальний розмір платежу за забруднення атмосфери з урахуванням понижувального коефіцієнта, що враховує породу висаджених дерев у санітарній зоні буде мати такий вигляд:

$$П = K_{\text{пон}} \cdot R_6; \quad (3)$$

де R – базовий розмір платежу, установленний для всіх забруднень повітря (наразі пропонується брати базовий розмір платежу на рівні ціни за 1 т викидів CO_2 на вуглецевому ринку Євросоюзу і щорічно його переглядати);

$K_{\text{пон}}$ – понижувальний коефіцієнт;

$$K_{\text{пон}} = (1 - K); \quad (4)$$

де K – коефіцієнт поглинання CO_2 лісовим масивом певної породи, висадженої підприємством-забруднювачем у санітарній зоні.

Конкретна реалізація цієї методики сприятиме стимулюванню природокористувачів здійснювати природоохоронні заходи і водночас збільшити природоресурсні платежі до Національного фонду громадянських дивідендів.

До відомо. Згідно з даними International Carbon Action Partnership [28] поточні ціни на викиди вуглецю станом на 21 грудня 2016 р. в рамках Системи торгівлі викидами парникових газів (СТВ) по всьому світу складають: Каліфорнія–Квебек (*Каліфорнійська рада з повітряних ресурсів*; клірингова ціна останнього аукціону) – 12,73 дол. США за 1 тонну

CO_2 ; Китай (*Служба новин Tanjiaoou*; ціна на вторинному ринку) – відповідно від 1,78 до 7,31 (залежно від регіону); Європейський Союз (*Європейська енергетична біржа*; клірингова ціна останнього аукціону) – 5,12 (Швейцарія (*Швейцарський реєстр системи торгівлі викидами*; клірингова ціна останнього аукціону) – 7,06); Корея (*Корейська біржа*; ціна на вторинному ринку) – 16,36; Нова Зеландія (*Carbon News Нова Зеландія*; ціна на вторинному ринку) – 12,63 дол. США за 1 тонну CO_2 ; Регіональна ініціатива парникового газу (RGGI) (*RGGI, Inc.*, клірингова ціна останнього аукціону) – 3,55 (тут виражено в коротких тонах (1 коротка тонна дорівнює 907,2 кг).

До відомо. Оскільки транскордонними природними ресурсами є атмосферні, водні (в т. ч. морські), земельні, лісові, природні ресурси з асиміляційними властивостями, тому значна кількість положень Угоди з ЄС стосуються їх, і в т. ч. зазначені у додатках ХХХ та ХХХІ до глави 6 «Навколишнє середовище» розділу V «Економічне і галузеве співробітництво». Стосовно використання транскордонних природних ресурсів та охорони природи, Україна зобов'язується поступово наблизити своє законодавство до законодавства ЄС в наступних сферах (вибрані положення додатку ХХХ): «Управління довкіллям та інтеграція екологічної політики у інші галузеві політики», «Якість атмосферного повітря», «Управління відходами та ресурсами», «Якість води та управління водними ресурсами, включаючи морське середовище», «Охорона природи», «Промислове забруднення та техногенні загрози», «Зміна клімату та захист озонового шару», й відповідних директивах до них (Директива № 2011/92/ЄС про оцінку впливу окремих державних і приватних проєктів на навколишнє середовище (кодифікація) та положення; Директива № 2003/35/ЄС про забезпечення участі громадськості у підготовці окремих планів та програм, що стосуються навколишнього середовища; Директива № 2008/50/ЄС про якість атмосферного повітря та чистіше повітря для Європи; Директива № 94/63/ЄС про контроль викидів летючих органічних сполук (ЛОС), що виникають зі сховищ нафти та при її транспортуванні; Директива № 2008/98/ЄС про відходи (в т. ч. положення: «встановлення механізму повного покриття витрат згідно з принципом «забруднювач платить» та принципом розширеної відповідальності виробника (ст.14)»); Директива № 2006/21/

ЄС про управління відходами видобувної промисловості та внесення змін і доповнень до Директиви № 2004/35/ЄС; Директива № 2010/75/ЄС про промислові викиди та ін.).

До відома. Як зазначає Яндиганов Я.Я., необхідним є удосконалювання організаційно-економічного механізму природокористування, насамперед досягнення економічної зацікавленості й відповідальності в природокористувача. Значну увагу доцільно приділяти проблемі оптимізації використання природно-ресурсного потенціалу, раціонального задоволення потреб у природних ресурсах і властивостях об'єктів природи, необхідності екологізації відтворювального процесу на всіх рівнях, у всіх формах і видах природокористування. Особливістю методичного підходу до дослідження проблеми є врахування фактору ресурсного забезпечення природоохоронних заходів, що припускає необхідність підтримки саморегулюючої, самовідновлюючої, самоочищуючої здатності природи [21, с. 3–4]. В цій науковій роботі докладно «представлений процес виявлення й реалізації природно-ресурсної ренти – єдиної об'єктивної економічної основи екологізації процесу задоволення потреб людини».

Згідно з даними Мінприроди України, екологічний податок в Україні використовується вкрай неефективно, українські підприємства стали викидати більше забруднюючих речовин в атмосферу, у 2016 р. місцева влада спромоглася освоїти лише третину коштів від сплати екологічного податку, протягом 2016 р. лише одне українське підприємство скористалося екокредитом на модернізацію виробництва.

Згідно з енциклопедичними даними Інтернет, існує продаж дозволів на викид певної кількості забруднюючої речовини. Наприклад, американське Агентство по захисту навколишнього середовища продає фірмам дозволи на викид сірчистого ангідриду (основного компонента «кислотних дощів») на аукціонах. Причому дозволяється перепродаж подібних дозволів між фірмами.

Щодо децентралізації владних повноважень в Україні з даного питання, то 21 листопада 2017 р. Президент України підписав Указ «Про додаткові заходи щодо розвитку лісового господарства, раціонального природокористування та збереження об'єктів природно-заповідного фонду» № 381/2017, в якому передбачено «делегування органам місцевого самоврядування окремих повноважень з державного нагляду (контролю) за

додержанням законодавства у сфері охорони довкілля».

На сьогодні у різних країнах політиками, урядовцями та економістами обговорюється можливість застосування на практиці різних моделей гарантованого мінімуму, і в тому числі безумовного базового доходу.

Якщо розглядати питання розподілу природної ренти між громадянами країни в історичному аспекті, то слід зазначити, що питання розподілу доходів між жителями країни від видобутку й продажу нафти піднімалося ще в Російській Імперії: «Геолого-разведка сообщила о небывалых запасах нефти на территории Империи, а в архиве сохранилась интереснейшая записка, набросанная лично императором (Николаем II), о возможности распределения будущих доходов от нефти на все население страны, что должно было на порядок поднять уровень жизни» [29].

На нашу думку, в основі реалізації ідеї формування інституту громадянської власності на природні ресурси має бути економічний механізм функціонування СФД. Головними завданнями фінансових інститутів – суверенних фондів добробуту є підтримка стабільності економіки, запобігання негативним проявам кон'юнктури ринку та акумулювання коштів для наступних поколінь, гарантування додаткових стимулів розвитку національним підприємствам і високий ступінь соціальної захищеності населення сьогодні та в майбутньому.

В сучасних умовах вивчення питання про створення суверенних фондів набуло особливої актуальності, враховуючи проблему поточного споживання різних видів природних ресурсів (основна частка доходів суверенних фондів – рентні природоресурсні платежі до державних бюджетів країн).

Світовий досвід показує, що суверенні фонди добробуту виконують наступні функції: стабілізаційну; інвестиційну; ощадну та пенсійного забезпечення.

Особливої актуальності набула стабілізаційна функція через доволі часті кризові явища у світовій економіці. Під час економічних криз кошти цих фондів використовуються для фінансування стабілізаційних заходів економічної політики держав. Всі інші функції як правило – лише номінальні.

Ефективними інструментами, які застосовуються зарубіжними суверенними фондами добробуту для свого функціонування є: здійснення мудрої й жорсткої фіскальної політики;

оперативне управління Фондом делеговане або державі (Центральному банку, міністерству фінансів, інвестиційному управлінню при Уряді) чи приватним компаніям; активи фондів інвестовані переважно за кордоном в акції, облігації й інші цінні папери з фіксованим доходом; правління фондів оцінює відповідність етичним принципам компаній, в які вкладаються кошти фондів (в корпорації, які виробляють боєприпаси, ядерну зброю, які наносять шкоду навколишньому природному середовищу, кошти фондів не інвестуються); забезпечення прозорості фондів та ін. Наприклад, у Норвегії: для того, щоб направити кошти з фонду на покриття бюджетного дефіциту, необхідне рішення Парламенту.

Основними джерелами поповнення суверенних фондів добробуту є: доходи від ліцензійних та рентних платежів, роялті, бонуси; доходи від інвестування активів нафтового фонду; частина податків, що збираються урядом з компаній зайнятих у нафтовій і газовій галузях промисловості; чисті надходження від експорту нафти, газу та інших товарів. Для цього необхідним є наукове обґрунтування вилучення частки гірничої (природної) ренти в природокористувачів. Вони мають різні функції: стабілізація державних витрат або формування заощаджень для розподілу коштів між поколіннями й ін. В штаті Аляска (США) та інших державах здійснюється практика виплат громадянських дивідендів. Інституціональна специфіка таких фондів найбільш відповідає стратегічній меті: трансформації ренти в квазіренту і подальшому її розподілу у вигляді національного дивіденду.

Вивчення позитивного міжнародного досвіду дозволить виділити відповідні форми, принципи і методи, які можуть бути апробованими в нашій державі. Якщо суверенні фонди створюються для стабілізаційних заходів економічної політики, то Фонд громадянських дивідендів повинен мати стратегічний напрямок розвитку виключно для підвищення добробуту українських громадян, що є ключовою ідеєю даного дослідження.

До відома. Цікавим є досвід США, зокрема штату Аляска, у використанні частини природної ренти для диверсифікованості й розвитку економіки регіону. Уряд США дотепер зацікавлений у збільшенні чисельності населення. Перманентний фонд Аляски (США) виплачує щорічні дивіденди жителям штату. Відтак кожен житель Аляски щорічно отримує за рахунок нафтової ренти соціальні дивіденди в розмірі 1–2 тис. дол. США. Розмір дивіден-

дів залежить від прибутковості фонду протягом попередніх п'яти років. Фонд майбутніх поколінь призначений для акумулювання частини гірничої ренти від експлуатації родовищ корисних копалин. Вона інвестується для подальшої капіталізації й направляється на виплату громадянських дивідендів жителям штату. Ринкова вартість Перманентного фонду штату Аляска станом на 11 травня 2017 р. становила 58,8 млрд. дол. США [30] (не аудійоване). Досвід Аляски дуже важливий для України та інших держав, оскільки жителі Аляски вирішили зберігати частину доходів від продажу нафти з родовища Прадхо Бей для майбутніх поколінь жителів цього штату.

Унікальний досвід з використання природної ренти при співробітництві держави й бізнесу накопичений у Норвегії.

До відома. Згідно з даними [31] від 11 лютого 2017 р. Державний пенсійний фонд глобальний (SPU) – фонд, у який відраховуються надприбутки нафтової промисловості Норвегії, і який здійснює управління норвезькими нафтовими доходами, налічував 7 510,0 млрд. крон [32] (821,85 млрд. дол. США станом на 2017 р., і складає 1,45 млн. норвезьких крон на одного норвезького громадянина (5,196 млн. чол. у 2015 р.), тобто, кожен норвежець є нафтовим мільйонером). У 2016 р. у зв'язку з низькими цінами на нафту, із Державного пенсійного фонду було взято 6,7 млрд. крон. Кошти цього Фонду (SPU) станом на 31 грудня 2015 року були інвестовані в більш ніж 9000 компаній та інвестиційних проєктів 78 країн світу.

Правління Державного пенсійного глобального фонду (SPU) оцінює, чи компанії, в які вкладаються кошти фонду відповідають етичним принципам Фонду (SPU). Наприклад, згідно з даними річного звіту Фонду (SPU) у 2008 р., з нього виключені компанії, які виробляють касетні боєприпаси, ядерну зброю, протипіхотні наземні міни; які наносять шкоду навколишньому природному середовищу (Barrick Gold Corp., Freeport McMoRan Copper & Gold Inc., DRD Gold Ltd., Vedanta Resources Ltd., inkludert datterselskapene, Sterlite Industries Ltd. og, Madras Aluminium Co. Ltd., Rio Tinto Plc., Rio Tinto Ltd.). В 2016 р. Банком Норвегії (Norges Bank) виключено з Фонду (SPU) 52 вугільних компаній [33].

Згідно з даними Мінприроди України, 6 грудня 2017 р. Кабінет Міністрів України затвердив План заходів щодо виконання Концепції реалізації державної політики у сфері зміни клімату до 2030 року. Найви-

щій пріоритет отримали заходи, пов'язані зі створенням національної системи торгівлі викидами. Передбачені Планом заходи включають створення спеціального органу для цілей торгівлі парниковими газами (квотами) та зміну фіскальних (вочевидь податкових) інструментів скорочення викидів парникових газів. У 2018 р. планується прийняття Стратегії низьковуглецевого розвитку України на період до 2030 року, за розробку якої відповідає Мінприроди України.

В Україні прийнята Методика визначення відновної вартості зелених насаджень [34].

До відома. «На початку квітня Програма розвитку ООН презентувала черговий Індекс людського розвитку (звіт за 2016 рік). Окрім загальновідомого рейтингу країн, Індекс людського розвитку (ІЛР) також пропонує додаток щодо показників сталого розвитку, який об'єднує 15 індикаторів у сферах «екологічна сталість», «економічна сталість» та «соціальна сталість», що відповідає трьом класичним складовим поняттям сталого розвитку. Екологічна сталість (представлена нижче таблицею) включає п'ять індикаторів: споживання енергії з відновлюваних джерел, викиди CO₂ (річний приріст та тон на особу), площа лісів та відбір прісної води.

На відміну від самого ІЛР, індикатори сталого розвитку не пропонують індексу (чи рейтингу) країн, проте дозволяють подивитись ширше на контекст людського розвитку кожної країни.

По кожному індикатору (окрім показника лісистості) країни були згруповані у три групи, приблизно з однаковою кількістю країн. Іншими словами, по індикаторам не було обрано цільових показників сталості. Результат такого групування відображений відповідно трьома кольорами (топ-група, середня група та найнижча група).

Із чотирьох доступних для України індикаторів по двом ми опинились у найнижчій групі (за споживанням енергії з відновлюваних джерел та викидами вуглекислого газу на особу), і по двом індикаторам – у середній групі (за приростом лісистості та відбором прісної води).

Слід зауважити, що лісистість не зросла на 4% з 1990 року (реально частка площі лісів до суходолу зросла з 15,47% у 1990 до 16,15% у 2014), вказані 4,1% вочевидь означають приріст площі лісів в абсолютних величинах, а не їх частки у території країни (лісистості).

Викиди вуглекислого газу є індикатором кліматичної сталості економіки. Водночас,

використаний показник – тон CO₂/особу/рік – не є вдалим для цілей оцінки сталості. Більш коректним, на нашу думку, мало б використання показника вуглецевої інтенсивності економіки, який б враховував викиди усіх парникових газів на одиницю ВВП.

Чинна стратегія сталого розвитку «Україна – 2020», не зважаючи на таку амбітну назву, практично не містить показників (індикаторів) сталості у жодній сфері – екологічній, соціальній чи економічній. На нашу думку, сталий розвиток держави слід вимірювати комплексом індикаторів, які відображають усі три компоненти поняття сталого розвитку. Зокрема, методологічною основою для створення комплексу таких індикаторів можуть бути Індикатори зеленого зростання ОЕСР, апробовані нашим Центром в Україні» [35, с. 2]».

До відома. «В Україні викиди парникових газів на одиницю ВВП (рис.):

– у 4 рази вищі у порівнянні з ЄС,

– в 2 рази вищі за середній показник у країнах з перехідною економікою.

Зниження вуглецевої інтенсивності ВВП можливе за умови зниження енергоємності валового внутрішнього продукту. Жоден державний стратегічний документ не містить цільового показника вуглецевої інтенсивності економіки. Встановлення і моніторинг цільових показників вуглецевої інтенсивності сприятимуть зеленому зростанню» [36, с. 1].

«Вуглецева інтенсивність економіки на сьогодні не визначена в якості загальнонаціонального та/або галузевого індикатора в Україні. Основні засади (стратегія) державної екологічної політики України на період до 2020 року містять показник, який може бути розглянутий, як найбільш близький до показника вуглецева інтенсивності: «частка джерел енергії з більш низьким рівнем викидів двоокису вуглецю». В той же час, Стратегією прямо не визначено ні цільове значення цього показника, яке повинно бути досягнуто в результаті її реалізації, ні його проміжні значення на шляху реалізації Стратегії

Завдання «оптимізація структури енергетичного сектору національної економіки шляхом збільшення обсягу використання енергетичних джерел з низьким рівнем викидів двоокису вуглецю до 2015 року на 10 відсотків і до 2020 року на 20 відсотків», визначене статтею 2 Стратегії, вочевидь мало б слугувати цільовим та проміжним значенням цього індикатора. Проте, його практичне використання для моніторингу ефективності ре-

Таблиця

		Екологічна сталість									
		Екологічна сталість					Екологічна сталість				
Місце в рейтингу ІЛР *	Країна	Споживання енергії з відновлюваних джерел		Викиди CO ₂		Площа лісів		Відбір прісної води			
		2012	2013	Тон на особу	Середня річна зміна (%)	(% площі суходолу)	Зміна (%)	(% від усіх відновлюваних джерел води)			
		<i>b</i>									
84	Україна	2,8	6,0	6,0	...	16,7	4,1	2005-2014	8,5		
86	Йорданія	3,1	3,4	3,4	0,5	1,1	-0,6		92,4		
87	Перу	28,2	1,9	1,9	2,9	57,8	-5,1		0,7		
87	Тайланд	23,0	4,5	4,5	4,6	32,1	17,1		13,1		
89	Еквадор	13,4	2,8	2,8	2,3	50,5	-4,4		2,2		
90	Китай	18,4	7,6	7,6	5,6	22,2	32,6		19,5		
91	Фіджі	12,2	1,9	1,9	2,4	55,7	6,7		0,3		
92	Монголія	3,2	14,5	14,5	5,2	8,1	0,1		1,6		

* ІЛР – індекс людського розвитку

Джерело: Дані ПРООН станом на 2017 рік та [35]

лізації Стратегії неможливе, оскільки жодним документом не визначено значення цього показника для базового періоду порівняння та методики його розрахунку. Більше того, жодним нормативно-правовим актом не визначено самого терміну «джерело енергії з низьким рівнем викидів двоокису вуглецю».

Висока вуглецева інтенсивність економіки не сприяє цілям зеленого зростання. необхідно запровадити дієві механізми для зниження енергоємності ВВП, а також забезпечити розробку і моніторинг цільових показників вуглецевої інтенсивності.

Зелене зростання – це стимулювання економічного зростання і розвитку з одночасним забезпеченням збереження природних активів і безперервного надання ними ресурсів та екосистемних послуг, від яких залежить наш добробут (ОЕСР). Концепція зеленого зростання робить наголос на економічному розвитку, тому є актуальною для України сьогодні.

Центральним елементом зеленого зростання є екологічна та ресурсна інтенсивність виробництва та споживання, їх розвиток у часі та просторі, та в рамках окремих секторів. Розвиток у цій сфері можна простежити за допомогою співвідношення між використанням екологічних послуг у виробництві (використання природних ресурсів і сировини, включаючи енергію, утворення забруднюючих речовин) та виробленою продукцією, а також за допомогою виявлення тенденцій розмежування між виробництвом та використанням екологічних послуг.

Вуглецева інтенсивність економіки є важливим індикатором ефективності державної політики в сфері зміни клімату. Показниками

вуглецевої інтенсивності можуть бути об'єм викидів парникових газів (в еквіваленті CO₂) на одиницю ВВП та викиди парникових газів на душу населення. Ці показники демонструють можливе розмежування між об'ємами виробництва та пов'язаними з ним викидами парникових газів» [36, с. 2].

В Україні вже піднімається питання доцільності впровадження безумовного базового доходу [37].

Також здійснюються відповідні дослідження щодо оцінки вартості атмосферного повітря та розробляються методологічні підходи щодо квотування використання кисню замість викидів вуглекислого газу, й зокрема автором Сухіною О.М. [38–42].

Висновки із цього дослідження. Таким чином, в Україні є лише задекларовані, а не реалізовані конституційні положення щодо права власності Українського народу на природні ресурси. Тому доцільно створити інститут громадянської власності, включаючи Фонд громадянських дивідендів виключно соціальної спрямованості, – для підвищення добробуту українських громадян. Розроблені методологічні підходи до формування в нашій державі інституціонального механізму реалізації конституційного права власності народу України на природні ресурси, які знаходяться в межах території України та її континентального шельфу; конкретний методологічний підхід до визначення розміру платежів за забруднення атмосферного повітря як одного з джерел наповнення Фонду громадянських дивідендів, виходячи з реалій світової економіки та одночасного стимулювання власників промислових підприємств до зменшення тех-

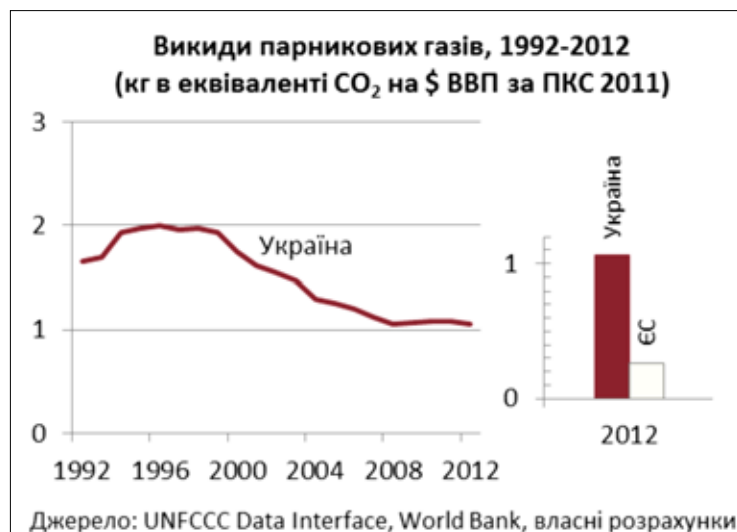


Рис.

Джерело: [36, с. 1]

ногенного навантаження на навколишнє природне середовище.

Економічно грамотне наповнення майбутнього національного Фонду громадянських дивідендів та відповідальне використання його коштів на благо кожної людини, суспільства в цілому й майбутніх поколінь є запорукою сталого еколого-соціально-економічного розвитку нашої держави. Впровадження безумовного базового доходу дозволить забезпечити гідний рівень життя громадян України, стати альтернативою системі державного соціального забезпечення, звільнити людям час для творчості, спорту й хобі, перебороти наслідки масової втрати робочих місць через розвиток робототехніки та ін.

Теперішні платежі за користування природними ресурсами не відповідають ринковим реаліям. Необхідно переглянути рентні платежі, змінити методологічний підхід їх нарахування, що ми показуємо на прикладі вилучення екологічної ренти. Нова методологія доцільна для того, щоб спонукати забруднювача сплачувати за забруднення навко-

лишнього природного середовища, а також здійснювати екологізацію виробництва.

Розробка пропозицій щодо забезпечення підвищення добробуту Українського народу шляхом інституціонального реформування вітчизняної сфери природокористування (створення в Україні інституту громадянської власності на природні ресурси та модернізація системи природоресурсних платежів як одного з основних фінансових джерел наповнення майбутнього Національного фонду громадянських дивідендів), розробка гнучкого економічного механізму екологізації виробництва, в основі якого може бути вилучення екологічної (повітряної ренти), що базуватиметься на розрахунку рентної плати за використання асиміляційного потенціалу лісів для визначення розміру плати за забруднення атмосферного повітря, є новизною наукового дослідження.

У подальших наукових дослідженнях доцільно поглиблювати наукове обґрунтування формування інституціонального механізму реалізації конституційного права власності народу України на природні ресурси.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Linaburg-Maduell transparency index 2016 [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.swfinstitute.org/statistics-research/linaburg-maduell->
2. Fund Rankings / Sovereign Wealth Funds Institute [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.swfinstitute.org/fund-rankings/>
3. Гражевська А.О. Формування та розвиток рентних відносин у ринковій економіці: дис. ... кандидата екон. наук : 08.00.01 / Гражевська Анна Олександрівна. – К., 2016. – 264 с.
4. Пигу А.С. Экономическая теория благосостояния / А. Пигу. – М. : Прогресс, 1985. – Т. 1. – 512 с.
5. The value of the world's ecosystem services and natural capital / R. Costanza, R. d'Arge, R. de Groot [et al.] // Nature. – 1997. – Vol. 387 (15 May). – С. 253–260.
6. Бобылев С.Н. Методические рекомендации по оценке и внедрению системы платежей за экосистемные услуги на ООПТ [проект] / С.Н. Бобылев, Р.А. Перелет, С.В. Соловьева. – М., 2011. – 219 с.
7. Перелет Р.А. Платежи за экосистемные услуги: теория, методология и зарубежный опыт практического использования [Электронный ресурс] / Р.А. Перелет. – Режим доступа : <http://www.wildnet.ru/state/docs/Plateji.pdf>.
8. Думнов А.Д., Потравный И. М. Экологические затраты: проблемы сопоставления и анализа / А.Д. Думнов, И.М. Потравный // Вопросы экономики. – 1998. – № 6. С. – 122–132.
9. Львов Д. Вернуть народу ренту. Резерв для бедных / Д. Львов. – М.: Эксмо-алгоритм, 2004. – 256 с.
10. Львов Д.С. О проблеме рентного налогообложения / Д.С. Львов, С.А. Кимельман, А.К. Пителин // Экономическая наука современной России. – 2004. – № 3. – С. 5–16.
11. Львов Д.С. О формировании системы национально дивиденда / Д.С. Львов // Вестник университета. – 2001. – № 1 (2). – С. 5–19.
12. Кимельман С.А. Необходимость социально направленного государственного регулирования недропользования. // Экономика и управление собственностью. – 2010. – № 3. – С. 61–66.
13. Кимельман С. Проблема горной ренты в современной России / С. Кимельман, С. Андрюшин // Вопросы экономики. – 2004. – № 2. – С. 30–42.
14. Разовский Ю.В. Минерально-сырьевой капитал / Ю.В. Разовский, Ю.Н. Макаркин, Е.Ю. Горенкова. – М.: ИПО «У Никитских ворот», 2013. – 352 с.
15. Моргунов Е.В. Фонд будущих поколений: сущность и содержание (на примере постоянного фонда Аляски) / Е.В. Моргунов // Тезисы доклада. Вестник ГУУ, Серия «Институциональная экономика». – № 3. – М.: ГУУ, 2002. – С. 179–186.

16. Разовский Ю.В. Инновационные методологические подходы к определению размера горной и экологической ренты / Ю.В. Разовский, Е.Н. Сухина, Е.Ю. Горенкова // Наука й економіка. – 2013. – № 4., т. 2. – С. 222–229.
17. Разовский Ю.В. Классификация минерально-сырьевого и экологического капитала по источнику формирования / Ю.В. Разовский, Е.Н. Сухина // Горный журнал. – 2017. – № 10. – С. 22–25 (DOI – 10.17580/gzh.2017.10.05, Scopus).
18. Разовский Ю.В. Природную ренту – в гражданскую собственность / Ю.В. Разовский // Горный журнал. – 1999. – № 7. – С. 47–48.
19. Сотников В.М. Горная рента и экономический механизм ее распределения : автореф. дис. на соискание ученой степени канд. экон. наук : спец. 08.00.01 «Экономическая теория» / В.М. Сотников. – М., 2004. – 20 с.
20. Чернявский С.В. Социальные аспекты расчета и изъятия природной ренты / С.В. Чернявский, В.С. Чернявский // Вестник Томского государственного университета. Экономика. – 2016. – Выпуск № 1 (33). – С. 31–37.
21. Яндыганов Я.Я. Природно-ресурсная рента – экономическая база рационального природопользования : [монография] / Я.Я. Яндыганов, Е.Я. Власова; под ред. Я.Я. Яндыганова; М-во образования и науки РФ, Урал. гос. экон. ун-т. – Екатеринбург : Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2011. – 333 с.
22. Блауг М. Фридмен, Милтон / М. Блауг // 100 великих экономистов после Кейнса = Great Economists since Keynes: An introduction to the lives & works of one hundred great economists of the past. – СПб.: Экономикс, 2009. – 384 с. – С. 316–321.
23. Болдырев В. Атмосферным кислородом – по глобализации и кредиторам. Значимый фактор геополитики, национальной безопасности и погашения долгов России / В. Болдырев // Промышленные ведомости: экспертная общероссийская газета. – 2001. – № 5–6 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.promved.ru/mart_2001_01.shtml.
24. Сухина О.М. Розвиток теорії екологічної ренти та справедливого її розподілу / О.М. Сухина // Економіка України. – 2014. – № 7. – С. 49–68.
25. Suhina O.M. Ecological rent: evaluation methodology / Olena Suhina // Innovative potential of socio-economic systems: the challenges of the global world : proceedings of the International Scientific-Practical Conference (Economic), June 30, 2016, Lisbon, Portugal (NOVA University, NOVA School of Business and Economics). Part II. – Lisbon: Baltija Publishing, 2016. – P. 74–77.
26. Сухина О.М. Наукове обґрунтування розміру екологічного рентного платежу на основі нейтралізації відходів / О.М. Сухина // Поводження з відходами в Україні: законодавство, економіка, технології : матеріали Національного Форуму, 24–25 жовт. 2013 р., Луганськ. – К.: Центр екологічної освіти та інформації, 2013. – С. 32–35. (також у журналі «Екологічний вісник». – 2013. – № 6. – С. 24–25.).
27. Матюха В.В. Методика визначення розміру рентної плати за надкористування у гірничодобувній промисловості / В.В. Матюха, М.Т. Мовчан // Механізм регулювання економіки. – 2008. – Т. 1. – № 3. – С. 167–170.
28. Текущие цены на выбросы углерода в рамках СТВ по всему миру // International Carbon Action Partnership : Ежеквартальный бюллетень ICAP – Новости об основных тенденциях торговли квотами на выбросы парниковых газов. – № 12 (21 декабря 2016 года) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://icapcarbonaction.com/en/newsletter-archive/mailling/view/listid-/maillingid-47/listtype-1>
29. Бунич И.Л. Пятисотлетняя война в России: Война разгорается; Нашествие; Оккупация / И.Л. Бунич. – К.: А.С.К.; СПб.: Облик, 1997. – 368 с.
30. Alaska Permanent Fund Corporation [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.apfc.org/home/Content/home/index.cfm> [May, 2017].
31. Statens pensjonsfond utland Oljefondet (site of Norges Bank Investment Management) [Electronic resource]. – Access mode : <https://www.nbim.no/fondet/> [11 February 2017].
32. Statens pensjonsfond utland [Electronic resource]. – Access mode : https://snl.no/Statens_pensjonsfond_utland [28 Februar 2017].
33. Første kulleksklusjoner fra Statens pensjonsfond utland [Electronic resource]. Norges Bank. – Access mode: <http://www.norges-bank.no/Publisert/Pressemeldinger/2016/2016-04-14-Pressemelding/>
34. Про затвердження Методики визначення відновної вартості зелених насаджень : Наказ Міністерства з питань житлово-комунального господарства України від 12 травня 2009 року № 127 (Редакція від 23.04.2013, підстава z0548-13) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0549-09>
35. Индекс людського розвитку – екологічний вимір [Електронний ресурс] // Екологічна політика та право: інформаційно-аналітичний огляд – Ресурсно-аналітичний центр «Суспільство і довкілля»; Society & Environment. – № 6 (2017), 19 квітня 2017 р. – С. 2. – Режим доступу: <http://www.rac.org.ua/oglyad/informatsiyno-analitychnyy-oglyad>

36. Вуглицева інтенсивність економіки : резюме, виконане на основі результатів моніторингу за індикаторами зеленого зростання Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) (Повний звіт «На шляху до зеленого зростання: моніторинг прогресу в Україні», 2014) [Електронний ресурс]. – Ресурсно-аналітичний центр «Суспільство і довкілля». – 2015. – Режим доступу: <http://www.rac.org.ua/uploads/content/169/files/co2productivity.pdf>

37. Розенко рассказал о перспективах введения в Украине безусловного базового дохода [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://economy.apostrophe.ua/news/finansy-i-banki/2017-03-01/rozenko-rasskazal-o-perspektivah-vvedeniya-v-ukraine-bezuslovnogo-bazovogo-dohoda/88446> [1 марта 2017 года].

38. Сухіна О.М. Інноваційні методи визначення вартості атмосферного повітря / О.М. Сухіна // Інноваційна економіка, інтелектуальна власність та трансфер технологій : матеріали V міжнар. наук.-практ. конф., 16–18 квітня 2014 р., Дніпропетровськ / ред. кол.: В.Я. Швец [та ін.] / М-во освіти і науки України, Національний гірничий університет. – Дніпропетровськ: НГУ, 2014. – С. 230–236.

39. Сухіна О.М. Методологічний підхід до квотування використання кисню замість викидів вуглекислого газу / О.М. Сухіна // Поводження з відходами в Україні: законодавство, економіка, технології : збірка матеріалів Національного форуму, 4–5 лист. 2014 р., м. Київ. – К.: Центр екологічної освіти та інформації, 2014. – С. 23–26.

40. Сухіна О.М. Методологічні підходи до економічної оцінки асиміляційного потенціалу повітря та води на основі штучного фотосинтезу та технології зворотного осмосу / О.М. Сухіна // Ріо + 20: перспективи розвитку в українському вимірі : матеріали Міжнар. екологічного форуму «Довкілля для України», 23–25 квіт. 2013 р., Київ. – Херсон: Гринь Д.С., 2013. – С. 148–149.

41. Сухіна О.М. Новий метод вартісної оцінки асиміляційного потенціалу атмосферного повітря на основі штучного фотосинтезу / О.М. Сухіна // Цілі збалансованого розвитку для України : матеріали міжнар. конф., 18–19 черв. 2013 р., Київ / Національний центр ділового та культурного співробітництва «Український дім» (Національна екологічна рада України, Всеукраїнська екологічна ліга (ВЕЛ)). – К.: Центр екологічної освіти та інформації, 2013. – С. 287–291.

42. Сухіна О.М. Розвиток енергетичної теорії оцінки ефективності використання асиміляційних властивостей атмосферного повітря / О.М. Сухіна // Ринкові економічні механізми сталого розвитку: інноваційне та фінансове забезпечення : матеріали міжнар. наук.-практ. конф., 9–10 трав. 2014 р., Дніпропетровськ / Національний гірничий університет. – Дніпропетровськ: Видавничий дім «Гельветика», 2014. – С. 127–130.

REFERENCES:

1. Linaburg-Maduell transparency index 2016 [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.swfinstitute.org/statistics-research/linaburg-maduell->
2. Fund Rankings / Sovereign Wealth Funds Institute [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.swfinstitute.org/fund-rankings/>.
3. Hrazhevskaya A.O. Formuvannia ta rozvytok rentnykh vidnosyn u rynkovii ekonomitsi: dys. ... kandydata ekon. nauk : 08.00.01 / Hrazhevskaya Anna Oleksandrivna. – K., 2016. – 264 s.
4. Pigu A.S. Ekonomicheskaya teoriya blagosostoyaniya / A. Pigu. – M. : Progress, 1985. – T. 1. – 512 s.
5. The value of the world's ecosystem services and natural capital / R. Costanza, R. d'Arge, R. de Groot [et al.] // Nature. – 1997. – Vol. 387 (15 May). – S. 253–260.
6. Bobylev S.N. Metodicheskiye rekomendatsii po otsenke i vnedreniyu sistemy platezhey za ekosistemnyye uslugi na OOPT [proyekt] / S.N. Bobylev, R.A. Perelet, S.V. Solov'yeva. – M., 2011. – 219 s.
7. Perelet R.A. Platezhi za ekosistemnyye uslugi: teoriya, metodologiya i zarubezhnyy opyt prakticheskogo ispol'zovaniya [Elektronnyy resurs] / R.A. Perelet. – Rezhim dostupa : <http://www.wildnet.ru/state/docs/Plateji.pdf>.
8. Dumnov A.D., Potravnyy I. M. Ekologicheskkiye zatraty: problemy sopostavleniya i analiza / A.D. Dumnov, I.M. Potravnyy // Voprosy ekonomiki. – 1998. – № 6. – S. 122–132.
9. L'vov D. Vernut' narodu rentu. Rezerv dlya bednykh / D. L'vov. – M.: Eksmo-algoritm, 2004. – 256 s.
10. L'vov D.S. O probleme rentnogo nalogooblozheniya / D.S. L'vov, S.A. Kimel'man, A.K. Pitelin // Ekonomicheskaya nauka sovremennoy Rossii. – 2004. – № 3. – S. 5–16.
11. L'vov D.S. O formirovaniy sistemy natsional'no dividenda / D.S. L'vov // Vestnik universiteta. – 2001. – № 1 (2). – S. 5–19.
12. Kimel'man S.A. Neobkhodimost' sotsial'no napravlenogo gosudarstvennogo regulirovaniya nedropol'zovaniya. // Ekonomika i upravleniye sobstvennost'yu. – 2010. – № 3. – S. 61–66.
13. Kimel'man S. Problema gornoy renty v sovremennoy Rossii / S. Kimel'man, S. Andryushin // Voprosy ekonomiki. – 2004. – № 2. – S. 30–42.
14. Razovskiy YU.V. Mineral'no-syr'yevoy kapital / YU.V. Razovskiy, YU.N. Makarkin, E.YU. Gorenkova. – M.: IPO «U Nikitskikh vorot», 2013. – 352 s.

15. Morgunov E.V. Fond budushchikh pokoleniy: sushchnost' i sodержaniye (na primere postoyannogo fonda Alyaski) / E.V. Morgunov // Tezisy doklada. Vestnik GUU, Seriya «Institutsional'naya ekonomika». – № 3. – М.: GUU, 2002. – S. 179–186.
16. Razovskiy YU.V. Innovatsionnyye metodologicheskiye podkhody k opredeleniyu razmera gornoy i ekologicheskoy renty / YU.V. Razovskiy, E.N. Sukhina, E.YU. Gorenkova // Nauka y ekonomika. – 2013. – № 4., t. 2. – S. 222–229.
17. Razovskiy YU.V. Klassifikatsiya mineral'no-syr'yevogo i ekologicheskogo kapitala po istochniku formirovaniya / YU.V. Razovskiy, E.N. Sukhina // Gornyy zhurnal. – 2017. – № 10. – S. 22–25 (DOI – 10.17580/gzh.2017.10.05, Scopus).
18. Razovskiy YU.V. Prirodnuyu rentu – v grazhdanskuyu sobstvennost' / YU.V. Razovskiy // Gornyy zhurnal. – 1999. – № 7. – S. 47–48.
19. Sotnikov V.M. Gornaya renta i ekonomicheskyy mekhanizm eye raspredeleniya : avtoref. dis. na soiskaniye uchenoy stepeni kand. ekon. nauk : spets. 08.00.01 «Ekonomicheskaya teoriya» / V.M. Sotnikov. – М., 2004. – 20 s.
20. CHernyavskiy S.V. Sotsial'nyye aspekty rascheta i iz'yatiya prirodnoy renty / S.V. CHernyavskiy, V.S. CHernyavskiy // Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika. – 2016. – Vypusk № 1 (33). – S. 31–37.
21. Yandyganov Ya.Ya. Prirodno-resursnaya renta – ekonomicheskaya baza ratsional'nogo prirodopol'zovaniya : [monografiya] / Ya.Ya. Yandyganov, E.Ya. Vlasova; pod red. Ya.Ya. Yandyganova; M-vo obrazovaniya i nauki RF, Ural. gos. ekon. un-t. – Ekaterinburg : Izd-vo Ural. gos. ekon. un-ta, 2011. – 333 s.
22. Blaug M. Fridmen, Milton / M. Blaug // 100 velikikh ekonomistov posle Keynsa = Great Economists since Keynes: An introduction to the lives & works of one hundred great economists of the past. – SPb.: Ekonomikus, 2009. – 384 s. – S. 316–321.
23. Boldyrev V. Atmosfernym kislorodom – po globalizatsii i kreditoram. Znachimyy faktor geopolitiki, natsional'noy bezopasnosti i pogasheniya dolgov Rossii / V. Boldyrev // Promyshlennyye vedomosti: ekspertnaya obshcherossiyskaya gazeta. – 2001. – № 5–6 [Elektronnyy resurs]. – Rezhim dostupa: http://www.promved.ru/mart_2001_01.shtml.
24. Suhina O.M. Rozvytok teorii ekolohichnoi renty ta spravedlyvoho yii rozpodilu / O.M. Suhina // Ekonomika Ukrainy. – 2014. – № 7. – S. 49–68.
25. Suhina O.M. Ecological rent: evaluation methodology / Olena Suhina // Innovative potential of socio-economic systems: the challenges of the global world : proceedings of the International Scientific-Practical Conference (Economic), June 30, 2016, Lisbon, Portugal (NOVA University, NOVA School of Business and Economics). Part II. – Lisbon: Baltija Publishing, 2016. – P. 74–77.
26. Suhina O.M. Naukove obgruntuvannya rozmiru ekolohichnoho rentnoho platezhu na osnovi neitralizatsii vidkhodiv / O.M. Suhina // Povodzhennia z vidkhodamy v Ukraini: zakonodavstvo, ekonomika, tekhnolohii : materialy Natsionalnoho Forumu, 24–25 zhovt. 2013 r., Luhansk. – K.: Tsentr ekolohichnoi osvity ta informatsii, 2013. – S. 32–35. (takozh u zhurnali «Ekolohichni visnyk». – 2013. – № 6. – S. 24–25.).
27. Matiukha V.V. Metodyka vyznachennia rozmiru rentnoi platy za nadrokorystuvannya u hirnychovydobuvnii promyslovosti / V.V. Matiukha, M.T. Movchan // Mekhanizm reholiuvannya ekonomiky. – 2008. – T. 1. – № 3. – S. 167–170.
28. Tekushchiye tseny na vybrosy ugleroda v ramkakh CTB po vsemu miru // International Carbon Action Partnership : Ezhekvar'tal'nyy byulleten' ICAP – Novosti ob osnovnykh tendentsiyakh torgovli kvotami na vybrosy parnikovyykh gazov. – № 12 (21 dekabrya 2016 goda) [Elektronnyy resurs]. – Rezhim dostupa: <https://icapcarbonaction.com/en/newsletter-archive/mailling/view/listid-/maillingid-47/listtype-1>
29. Bunich I.L. Pyatisotletnyaya voyna v Rossii: Voyna razgorayetsya; Nashestviye; Okkupatsiya / I.L. Bunich. – K.: A.S.K.; SPb.: Oblik, 1997. – 368 s.
30. Alaska Permanent Fund Corporation [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.apfc.org/home/Content/home/index.cfm> [May, 2017].
31. Statens pensjonsfond utland Oljefondet (site of Norges Bank Investment Management) [Electronic resource]. – Access mode : <https://www.nbim.no/fondet/> [11 February 2017].
32. Statens pensjonsfond utland [Electronic resource]. – Access mode : https://snl.no/Statens_pensjonsfond_utland [28 Februar 2017].
33. Første kulleksklusjoner fra Statens pensjonsfond utland [Electronic resource]. Norges Bank. – Access mode : <http://www.norges-bank.no/Publisert/Pressemeldinger/2016/2016-04-14-Pressemelding/>
34. Pro zatverdzhennia Metodyky vyznachennia vidnovnoi vartosti zelenykh nasadzhen : Nakaz Ministerstva z pytan zhytlovo-komunalnoho hospodarstva Ukrainy vid 12 travnia 2009 roku № 127 (Redaktsiia vid 23.04.2013, pidstava z0548-13) [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0549-09>

35. Indeks liudskoho rozvytku – ekolohichni vymir [Elektronnyi resurs] // Ekolohichna polityka ta pravo: informatsiino-analitychnyi ohliad – Resursno-analitychnyi tsentr «Suspilstvo i dovkillia»; Society & Environment. – № 6 (2017), 19 kvitnia 2017 r. – S. 2. – Rezhym dostupu: <http://www.rac.org.ua/oglyad/informatsiyno-analitychnyy-oglyad>

36. Vuhletseva intensyvni ekonomiky : reziyme, vykonane na osnovi rezultatov monitorynhu za indykatory zelenoho zrostannia Orhanizatsii ekonomichnoho spivrobitnytstva ta rozvytku (OESR) (Povnyi zvit «Na shliakhu do zelenoho zrostannia: monitorynh prohresu v Ukraini», 2014) [Elektronnyi resurs]. – Resursno-analitychnyi tsentr «Suspilstvo i dovkillia». – 2015. – Rezhym dostupu: <http://www.rac.org.ua/uploads/content/169/files/co2productivity.pdf>

37. Rozenko rasskazal o perspektyvakh vvedeniya v Ukrayne bezuslovnoho bazovoho dokhoda [Электронный ресурс]. – Rezhym dostupa: <http://economy.apostrophe.ua/news/finansy-i-banki/2017-03-01/rozenko-rasskazal-o-perspektivah-vvedeniya-v-ukraine-bezuslovnogo-bazovogo-dohoda/88446> [1 marta 2017 hoda].

38. Suhina O.M. Innovatsiini metody vyznachennia vartosti atmosferneho povitria / O.M. Suhina // Innovatsiina ekonomika, intelektualna vlasnist ta transfer tekhnolohii : materialy V mizhnar. nauk.-prakt. konf., 16–18 kvitnia 2014 r., Dnipropetrovsk / red. kol.: V.Ia. Shvets [ta in.] / M-vo osvity i nauky Ukrainy, Natsionalnyi hirnychi universytet. – Dnipropetrovsk: NHU, 2014. – S. 230–236.

39. Suhina O.M. Metodolohichni pidkhid do kvotuvannia vykorystannia kysniu zamist vykydiv vuhlekysloho hazu / O.M. Suhina // Povodzhennia z vidkhodamy v Ukraini: zakonodavstvo, ekonomika, tekhnolohii : zbirka materialiv Natsionalnoho forumu, 4–5 lyst. 2014 r., m. Kyiv. – K.: Tsentr ekolohichnoi osvity ta informatsii, 2014. – S. 23–26.

40. Suhina O.M. Metodolohichni pidkhody do ekonomichnoi otsinky asymiliatsiinoho potentsialu povitria ta vody na osnovi shtuchnoho fotosyntezy ta tekhnolohii zvorotnoho osmosu / O.M. Suhina // Rio + 20: perspektyvy rozvytku v ukrainskomu vymiri : materialy Mizhnar. ekolohichnoho forumu «Dovkillia dlia Ukrainy», 23–25 kvit. 2013 r., Kyiv. – Kherson: Hrin D.S., 2013. – S. 148–149.

41. Suhina O.M. Novyi metod vartisnoi otsinky asymiliatsiinoho potentsialu atmosferneho povitria na osnovi shtuchnoho fotosyntezy / O.M. Suhina // Tsili zbalansovanoho rozvytku dlia Ukrainy : materialy mizhnar. konf., 18–19 cherv. 2013 r., Kyiv / Natsionalnyi tsentr dilovoho ta kulturnoho spivrobitnytstva «Ukrainskyi dim» (Natsionalna ekolohichna rada Ukrainy, Vseukrainska ekolohichna liha (VEL)). – K.: Tsentr ekolohichnoi osvity ta informatsii, 2013. – S. 287–291.

42. Suhina O.M. Rozvytok enerhetychnoi teorii otsinky efektyvnosti vykorystannia asymiliatsiinykh vlastyvostei atmosferneho povitria / O.M. Suhina // Rynkovi ekonomichni mekhanizmy staloho rozvytku: innovatsiine ta finansove zabezpechennia : materialy mizhnar. nauk.-prakt. konf., 9–10 trav. 2014 r., Dnipropetrovsk / Natsionalnyi hirnychi universytet. – Dnipropetrovsk: Vydavnychiy dim «Helvetyka», 2014. – S. 127–130.

УДК 36:330.3(477.7)

Планування розвитку заповідних територій і об'єктів як вимога євроінтегрування

Чичкалюк Т.О.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри управління земельними ресурсами
Чорноморського національного університету імені Петра Могили

Волчецький Р.В.

здобувач кафедри управління земельними ресурсами
Чорноморського національного університету імені Петра Могили

У статті розглянуто питання державницької ефективності використання землі з метою створення природно-заповідних територій і об'єктів, відповідно до міжнародних домовленостей. Надано аналіз існуючому стану розбудови природно-заповідного фонду і окреслені завдання для вирішення існуючих проблем.

Ключові слова: природно-заповідна територія, природно-заповідний фонд, екологічна політика, міжнародні угоди, показник заповідності, земельні відносини, євроінтеграція.

Чичкалюк Т.А., Волчецкий Р.В. ПЛАНИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ ЗАПОВЕДНЫХ ТЕРРИТОРИЙ И ОБЪЕКТОВ КАК ТРЕБОВАНИЕ ЕВРОИНТЕГРИРОВАНИЯ

В статье рассмотрены вопросы государственнической эффективности использования земли с целью создания природно-заповедных территорий и объектов, согласно международных договоренностей. Дан анализ существующему положению развития природно-заповедного фонда и намечены задачи для решения существующих проблем.

Ключевые слова: природно-заповедная территория; природно-заповедный фонд; экологическая политика, международные соглашения, показатель заповедности, земельные отношения, евроинтеграция.

Chichkalyuk T.O., Volchetskyi R.V. PLANNING OF THE DEVELOPMENT OF PROTECTED AREAS AND OBJECTS AS A REQUIREMENT OF EURO INTEGRATION

The article deals with the issues of state-owned land use efficiency in order to create natural-protected territories and objects, in accordance with international agreements. The analysis of the existing state of the nature reserve fund development is given and the tasks for solving existing problems are set out.

Keywords: nature conservation area, nature reserve fund, environmental policy international agreements, reserve indicator, land relations, european integration.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Держава Україна є однією із 193 країн світу підписантів Конвенції про біологічне різноманіття, що прийнята в Ріо-де-Жанейро. Цілями Конвенції стало збереження біологічної різноманітності, збалансоване використання його компонентів і спільне отримання на справедливій і рівній основі вигод, пов'язаних з використанням генетичних ресурсів, у тому числі шляхом надання необхідного доступу до генетичних ресурсів і шляхом належної передачі відповідних технологій з урахуванням усіх прав на такі ресурси і технології, а також шляхом належного фінансування. Конвенцію було відкрито для підписання Сторонами 5 червня 1992 року, а вступила вона в силу 29 грудня 1993 року [1].

Сторони, усвідомлюючи справжню цінність біологічного різноманіття, а також екологічне, генетичне, соціальне, економічне, наукове,

виховне, культурне, рекреаційне і естетичне значення біологічного різноманіття і його компонентів, підтвердили розуміння того, що збереження біологічного різноманіття є спільною справою для всього людства, а тому всі країни несуть відповідальність за збереження біологічного різноманіття і сталого використання своїх біологічних ресурсів. В документі поставлено завдання створити до 2020 року систему природоохоронних територій на площі 17 % суходолу та 10 % морських акваторій, для цього сторонами розроблена спільна програма дій [2].

Основними функціями природоохоронних територій є: підтримка чи розширення зони природного існування певних видів; підтримка чи покращення поширення, міграції та/або генетичного обміну певних видів; відновлення якості ареалів існування; захист видів, які знаходяться під загрозою зникнення, уразливих,

ключових чи комплексних видів; підтримка чи покращення гідрологічних функцій; підтримка чи покращення екологічної якості; контроль ерозії; захист цінних ландшафтних форм; підтримка біоценозу на територіях, забруднених радіацією; та забезпечення взаємозв'язку з сусідніми транскордонними територіями.

Створення нових природоохоронних територій передбачено і іншими, діючими в Україні міжнародними конвенціями і угодами, а саме:

Також Конвенцією про охорону всесвітньої культурної і природної спадщини (Конвенція про всесвітню спадщину, стаття 5), Рамковою конвенцією про охорону та сталий розвиток Карпат (Карпатська конвенція, стаття 4), Програмою ЮНЕСКО «Людина і біосфера».

Держава Україна, визнаючи європейські цінності, чітко визначилась з Європейським вектором розвитку. Однією з передумов вступу нової країни до Європейського Союзу

Таблиця 1

Конвенції в сфері збереження природи, її біорізноманіття, які ратифіковані Україною

№ з/п	Назва документа	Місце, рік прийняття	Затверджено Законом України
1.	Конвенція про водно-болотні угіддя, що мають міжнародне значення, головним чином як середовища існування водоплавних птахів (Рамсарська)	м. Рамсара, Іран, 1971 р.	№ 437/96-ВР, від 28.05.1987 р.
2.	Конвенція про охорону дикої флори та фауни (Бернська)	м. Берн, Швейцарія, 1979 р.	№ 436/96 від 29.10.96 р.
3.	Конвенція про збереження мігруючих видів диких тварин (Боннська)	м. Бонн, Німеччина, 1980 р.	№ 535-14 від 19.03.1999 р.
4.	Протокол про обмеження викидів окислів азоту або їх транскордонних потоків до Конвенції 1979 року про транскордонне забруднення повітря на великі відстані	м. Софія, Болгарія, 1988 р.	№ 153-89-п, від 03.06.89 р.
5.	Поправка до Монреальського протоколу про речовини, що руйнують озоновий шар	м. Лондон, Англія, 1990 р.	
6.	Конвенція про оцінку впливу на навколишнє середовище у транскордонному контексті	м. Еспо, Фінляндія, 1991 р.	№ 534-14 від 19.03.99 р.
7.	Конвенція про охорону біологічного різноманіття.	м. Ріо-де-Жанейро, 1992 р.	№ 257/94-ВР від 29.11.94 р.
8.	Конвенція про захист Чорного моря від забруднень (Бухарестська), (Чорноморська конвенція, стаття 4 Протоколу про охорону біорізноманіття)	м. Бухарест, Румунія, 1992 р.	№ 3939 від 04.02.94 р.
9.	Конвенція про заборону розробки, виробництва, накопичення, застосування хімічної зброї (Женевська)	м. Женева, Швейцарія, 1993 р.	№ 187-14 від 16.10.98 р.
10.	Конвенція про ядерну безпеку (Віденська)	м. Відень, Австрія, 1994 р.	№ 736/97-ВР від 17.12.97 р.
11.	Протокол про біобезпеку до Конвенції про біологічне різноманіття (Картахенська)	м. Картахена, Мексика, 1995 р.	№ 152-15 від 12.09.02 р.
12.	Угода про збереження афро-євразійських мігруючих водно-болотних птахів (Гаазька)	м. Гаага, 1995 р.	№ 62-15 від 04.07.02 р.
13.	Конвенція про заборону розробки, виробництва, накопичення, застосування хімічної зброї	м. Женева, Швейцарія, 1993 р.	№ 187-14 від 16.10.98 р.
14.	Протокол ООН про охорону навколишнього середовища до Договору про Антарктиду	м. Нью-Йорк, США, 2001 р.	№ 2284-14 від 22.02.01 р.
15.	Угода про збереження кажанів в Європі	м. Брістоль, Англія, 1995 р.	№ 663-XIV від 14.05.1999 р.
16.	Угода про збереження китоподібних Чорного моря, Середземного моря та прилеглої акваторії Атлантичного океану	м. Монако, Монако, 1996 р.	№ 1067-IV від 09.07.2003 р.
17.	Європейська ландшафтна конвенція	м. Флоренція, Італія, 2000 р.	№ 2831-IV від 07.09.2005 р.

є адаптація національного законодавства до європейської Директиви № 92/43/ЄС про збереження природного середовища існування (оселищ), дикої флори та фауни, зі змінами і доповненнями, внесеними Директивами №№ 97/62/ЄС, 2006/105/ЄС та Регламентом (ЄС) № 1882/2003. Основною метою Директиви є сприяння збереженню біорізноманіття шляхом збереження природних середовищ (далі – оселищ) і видів природної флори та фауни, які мають важливе значення для суспільства на території держав-членів Європейського Союзу. Двома основними базовими принципами Директиви є створення та функціонування мережі природоохоронних територій NATURA 2000 і сувора система охорони видів і активна система збереження видів. Найважливішим інструментом для виконання завдань є визначення територій, важливих для Європейського Союзу – об'єктів природи загальноєвропейського значення (Sites of Community Importance), які, разом зі спеціальними природоохоронними територіями (Special Protection Areas), визначеними відповідно до Оселищної директиви [2].

У контексті інтересів усього соціуму виникає необхідність моделювання процесу збереження біорізноманіття і ландшафтів. При цьому, слід зазначити, що історичний досвід та сучасна практика свідчить про надзвичайно важливу роль заповідних територій як визначальну умову переходу економіки Укра-

їни на інноваційну модель розвитку і забезпечення сталого розвитку економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Теоретичні і прикладні аспекти щодо організації використання та підвищення ефективності використання земельних ресурсів досліджено в наукових працях учених землевпорядників, таких як Д.І. Бабміндра, І.К. Бистряков, В.В. Горлачук, А.С. Даниленко, Б.М. Данилишин, Д.С. Добряк, С.І. Дорогунцов, А.Г. Канаш, О.П. Мартин, Л.Я. Новаковський, Р.М. Панас, А.Я. Сохнич, М.Г. Ступень, А.М. Третяк, М.К. Шикіла.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте питання планування, формування та використання земельних ресурсів, покращення земельних відносин у природно-заповідній сфері, створення нових та розвиток територій і об'єктів ПЗФ не втрачають своєї актуальності та потребують подальшого опрацювання.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є питання державницької ефективності використання землі з метою створення природно-заповідних територій і об'єктів, відповідно до міжнародних домовленостей.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для вирішення завдань міжнародних положень, Законом України «Про основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2020 року» було



Рис. 1.

передбачено запровадження системи природоохоронних заходів збереження біо- та ландшафтного різноманіття і розширення площі природно-заповідного фонду (ПЗФ) до 10 відсотків у 2015 році та до 15 відсотків загальної території країни у 2020 році. Основний аргумент досягнення такого показника – стати в один ряд з країнами Західної Європи, в яких нині заповідність вже складає 15 %. Для виконання цього завдання передбачалося додаткове створення двох природних заповідників орієнтовною площею 13 тис. га, 29 національних природних парків площею понад 490 тис. га, в результаті чого кількість заповідних територій має скласти 7861 одиниць.

Значна увага було приділено розширенню вже існуючих заповідних територій, а саме: природних заповідників майже на 14 тис. га та біосферних заповідників на 92 тис. га. Це процес дозволить розширити заповідність територій лише до 12,8 %, решту площі планувалося «набирати» за рахунок територій місцевого значення [3].

Станом на кінець 2015 року площа природно-заповідних територій складала 3,8 млн. гектар або 6,3% від площі території України. Найбільша частка природно-заповідних територій традиційно характерна для Івано-Франківської (15,71%), Хмельницької (15,15%) та Закарпатської (14,01%) областей.

Частка площі створених природно-заповідних територій від цілі 2020 року, %

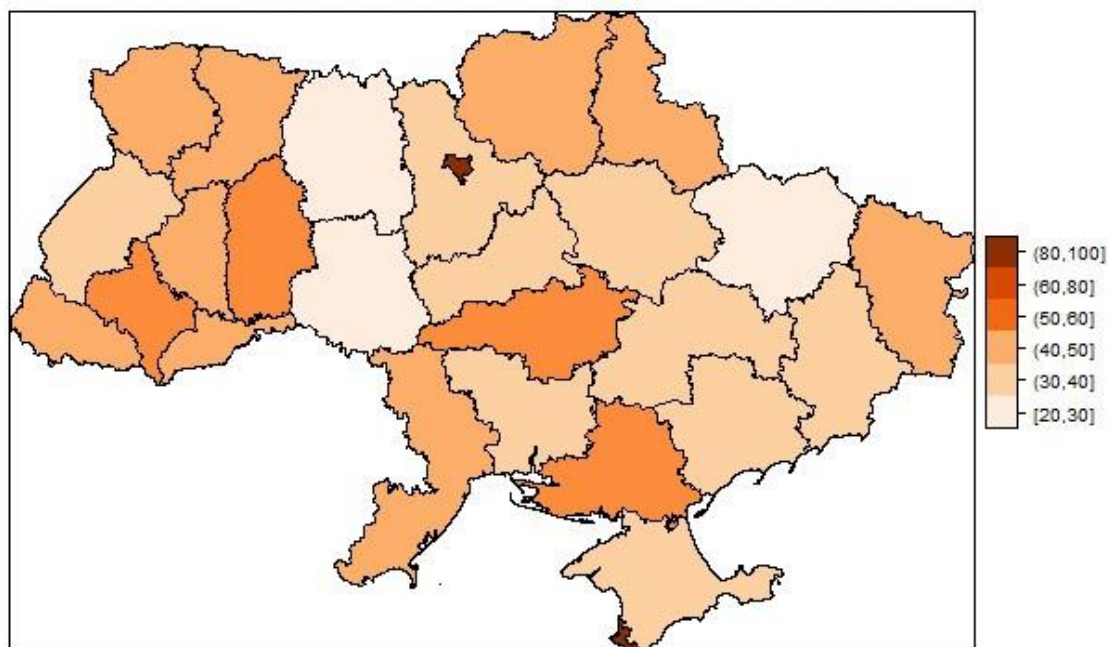


Рис. 2.

Таблиця 2

Розподіл територій та об'єктів ПЗФ загальнодержавного та місцевого значення Миколаївської області за категоріями

№	Категорія об'єкту ПЗФ	Кількість, шт.
1.	Біосферний заповідник	1
2.	Національний природний парк	2
3.	Регіональний ландшафтний парк	5
4.	Заказники	55
5.	Заповідні урочища	13
6.	Пам'ятки природи	43
7.	Зоологічні парки загальнодержавного значення	1
8.	Природні заповідники	1
9.	Парки-пам'ятки садово-паркового мистецтва	19
10.	Всього	141

Таблиця 3

Динаміка структури природно-заповідного фонду

Категорії територій та об'єктів ПЗФ	01.01.2011		01.01.2012		01.01.2013		01.01.2014		01.01.2015	
	Кількість, од.	Площа, га	Кількість, од.	Площа, га	Кількість, од.	Площа, га	Кількість, од.	Площа, га	Кількість, од.	Площа, га
Природні заповідники	1	1675,7	1	1675,7	1	1675,7	1	1675,7	1	1675,7
Біосферні заповідники	1	2741,0	1	2741,0	1	2741,0	1	2741,0	1	2741,0
Національні природні парки	2	41361,28	2	41361,28	2	41361,28	2	41361,28	2	41361,28
Регіональні ландшафтні парки	4	36632,6	5	39345,2	5	39345,2	5	39345,2	5	39345,2
Заказники загальнодержавного значення	1	1782,0	1	1782,0	1	1782,0	1	1782,0	1	1782,0
Заказники місцевого значення	48	9699,7	48	9700,7	54	10657,92	54	10657,92	54	10657,92
Пам'ятки природи загальнодержавного значення	1	11,0	1	11,0	1	11,0	1	11,0	1	11,0
Пам'ятки природи місцевого значення	43	285,96	43	285,96	43	285,96	43	285,96	43	285,96
Заповідні урочища	13	3656,7	13	3656,7	13	3656,7	13	3656,7	13	3656,7
Ботанічні сади загальнодержавного значення		-		-		-		-		-
Ботанічні сади місцевого значення		-		-		-		-		-
Дендрологічні парки загальнодержавного значення		-		-		-		-		-
Дендрологічні парки місцевого значення		-		-		-		-		-
Зоологічні парки загальнодержавного значення		18,48		18,48		18,48		18,48		18,48
Зоологічні парки місцевого значення		-		-		-		-		-
Парки-пам'ятки садово-паркового мистецтва загальнодержавного значення	1	28,0	1	28,0	1	28,0	1	28,0	1	28,0
Парки-пам'ятки садово-паркового мистецтва місцевого значення	18	184,8	18	186,3	18	186,3	18	186,3	18	186,3
РАЗОМ	134	98073,22	135	100792,32	135	100792,32	141	101749,54	141	101749,54
Фактична площа ПЗФ *		72100,65		74493,05		74493,05		75450,27		75450,27
% фактичної площі ПЗФ від площі АТО		2,9		3,0		3,0		3,07		3,07

* - сумарна площа територій та об'єктів ПЗФ без урахування площі тих об'єктів ПЗФ, що входять до складу території інших об'єктів ПЗФ. [6]

В 2015 році в Україні площа ПЗФ розширена на 91,6 тис. гектар, з яких 11,5 тис. гектар – природно-заповідні території місцевого значення і 80,2 тис. гектар – загальнодержавного значення (НПП Нижньодніпровський). Таким чином, у 2015 році частка площі природно-заповідних територій від площі території України зросла лише на 0,15%. Постало нове завдання: для досягнення цілі 2020 року протягом наступних 5 років розширити площу природно-заповідного фонду на 5,2 млн. гектарів. Жодна з областей України станом на кінець 2015 року не виконала поставленої для 2020 року цілі на більше ніж 60%.

Найбільше роботи попереду для досягнення цілей 2020 року, визначених в Державній стратегії регіонального розвитку, у Житомирській, Вінницькій та Харківській областях [4].

За результатами даних обліку територій та об'єктів ПЗФ, станом на 01.01.2017 природно-заповідний фонд України має в своєму складі 8245 території та об'єктів загальною площею 4,318 млн. га в межах території України (фактична площа 3,985млн.га) та 402500,0 га в межах акваторії Чорного моря. Відношення фактичної площі природно-заповідного фонду до площі держави («показник заповідності») склав 6,6%.

Протягом 2016 року кількість об'єктів та територій ПЗФ загальнодержавного та місцевого значення збільшилась на 61 одиниці загальною площею 235238,2094 га (фактично на 182220 га). Зокрема, за 2016 рік площа природно-заповідного фонду найбільше збільшилась у Київській області (на 227668,4 га), Дніпропетровській (на 2756,1 га), Миколаївській (на 1334,96 га), Черкаській (на 773,2 га) областях [5].

Для прикладу надамо загальну характеристику природно-заповідного фонду Миколаївської області. За станом на 01.01.2016 фактична площа природно-заповідного фонду області становить 75450,27 га, кількість об'єктів ПЗФ – 141, з них 8 загальнодержавного значення. Відсоток заповідності Миколаївської області – 3,07%.

В державі продовжено і активізуються заходи щодо розширення ПЗФ у всіх регіонах. Є певна динаміка в апроксимації природно-заповідного законодавства України до європейських норм і вимог. Під час наради керівники національних природних парків «Синевир», «Зачарований край», «Ужан-

ський» та Карпатського біосферного заповідника» йшлося про актуалізацію питання виконання взятих міжнародних зобов'язань. Так міністром екології та природних ресурсів України наголошено: «Збільшення природоохоронних територій – це вимога сьогодення і зрештою державна політика, яку ще три десятиліття тому стала визначальною для більшості провідних країн світу. Маємо зовсім мало часу, щоб надолужити втрачене і вивести природоохоронне законодавство на перші щаблі подальшого розвитку країни» [7].

Висновки із цього дослідження. І як висновок, декларуємо про таке: Концептуальною основою розвитку природно-заповідних територій має стати новітня геополітика держави – природоохоронна. У цьому зв'язку необхідно Президенту України, уряду поставити завдання перед керівниками всіх рівнів, щоб у кожній області, районі у найближчі 2-3 роки збільшити кількість природно-заповідних територій та об'єктів до вище приведених обсягів заповідності. Об'єкти ПЗФ мають стати осередками розвитку навколишніх територій та основою для соціально-економічного розвитку населених пунктів, розташованих неподалік. Мають бути напрацьовані нові підходи з органами місцевої влади, мають бути знайдені компромісні рішення, які б у першу чергу сприяли збереженню природних ресурсів і мали підтримку серед громад.

Оптимістичною подією стало прийняття Урядом України в листопаді 2017 року постанови «Про реалізацію пілотного проекту щодо проведення моніторингу земельних відносин та внесення змін до деяких постанов Кабінету Міністрів України» № 639 – редакція від 23.08.2017р. Відповідно до документу в державі запроваджується система моніторингу, метою якого є забезпечення прозорості функціонування земельних відносин та створення відкритої інформаційної системи. Рішення Уряду дозволить створити відкрите інформаційне джерело для громадян, юридичних осіб, громадських та міжнародних організацій стосовно стану розвитку земельних відносин, що відповідає реформуванню відповідно до міжнародних принципів та кращого міжнародного досвіду. Процес започаткований Урядом дозволить покращити земельні відносини, цілеспрямовано і обґрунтовано створювати та формувати території і об'єкти ПЗФ, як в цілому в Україні, так і що є особливо цінним в регіонах.

ЛІТЕРАТУРА:

1. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.know.cf/enciclopedia/uk>.
2. Чичкалюк Т.О. Європейський досвід розвитку і використання природно-рекреаційних територій. Наукові праці: науково-методичний журнал. – Вип. 267. Т.279. Економіка. – Миколаїв: Вид-во ЧДУ ім. Петра Могили, 2016. – 124 с.
3. Іваненко Є. І. Аналіз розміщення природно-заповідного фонду України: підхід, стан, проблеми. Український географічний журнал. 2013. № 3. – С. 64-69.
4. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://menr.gov.ua/news/30395.html>.
5. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://pzf.menr.gov.ua>.
6. Екологічний паспорт Миколаївської області за 2014 рік. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.duecomk.gov.ua/main>.
7. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article>.

REFERENCES:

1. Elektrone dzherelo: <https://www.know.cf/enciclopedia/uk>.
2. Chychkaliuk T.O. Yevropeiskyi dosvid rozvytku i vykorystannia pryrodno-rekreatsiinykh terytorii. Naukovi pratsi: naukovo-metodychnyi zhurnal. – Vyp. 267. T.279. Ekonomika. – Mykolaiv: Vyd-vo ChDU im. Petra Mohyly, 2016. – 124 s.
3. Ivanenko Ie. I. Analiz rozmishchennia pryrodno-zapovidnogo fondu Ukrainy: pidkhid, stan, problemy. Ukrainyskyi heohrafichnyi zhurnal. 2013. # 3. – S. 64-69.
4. Elektrone dzherelo: <https://menr.gov.ua/news/30395.html>.
5. Elektrone dzherelo: <http://pzf.menr.gov.ua>.
6. Ekolohichnyi pasport Mykolaivskoi oblasti za 2014 rik. Rezhym dostupu <http://www.duecomk.gov.ua/main>.
7. Elektrone dzherelo: <http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article>.

Державний земельний кадастр як інформаційна база

Ясінецька І.А.

доктор економічних наук,
доцент кафедри геодезії та землеустрою
Подільського державного аграрно-технічного університету

Петрище О.І.

кандидат сільськогосподарських наук,
асистент кафедри геодезії та землеустрою
Подільського державного аграрно-технічного університету

Ковтуняк І.П.

аспірант
Львівського національного аграрного університету,
асистент кафедри геодезії та землеустрою
Подільського державного аграрно-технічного університету

У статті розглядаються основні поняття державного земельного кадастру. Розкрито поняття державного земельного кадастру та основні характеристики системи державного земельного кадастру. Визначена мета, завдання ведення державного земельного кадастру. Розглянуто загальні засади ведення державного земельного кадастру та порядок інформаційної взаємодії між кадастрами та інформаційними системами.

Ключові слова: державний земельний кадастр, землеустрій, земельні ресурси, управління земельними ресурсами, інформаційні системи.

Ясінецька І.А., Петрище О.І., Ковтуняк І.П. ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЗЕМЕЛЬНЫЙ КАДАСТР КАК ИНФОРМАЦИОННАЯ БАЗА

В статье рассматриваются основные понятия государственного земельного кадастра. Раскрыто понятие государственного земельного кадастра и основные характеристики системы государственного земельного кадастра. Определена цель, задачи ведения государственного земельного кадастра. Рассмотрены общие принципы ведения государственного земельного кадастра и порядок информационного взаимодействия между кадастрами и информационными системами.

Ключевые слова: государственный земельный кадастр, землеустройство, земельные ресурсы, управление земельными ресурсами, информационные системы.

Yasinetska I.A., Petrishche O.I., Kovtyniak I.P. STATE LAND CADASTRE AS A INFORMATIONAL BASE

The article deals with the basic concepts of the state land cadastre. The concept of the State Land Cadastre and the main characteristics of the system of the State Land Cadastre are revealed. The purpose, task of maintaining the State Land Cadastre is determined. The general principles of conducting the State Land Cadastre and the order of information interaction between inventories and information systems are considered.

Keywords: state land cadastre, land management, land resources, land management, information systems.

Вступ та постановка проблеми. Державний земельний кадастр відіграє особливу роль у реформуванні земельних відносин як інформаційна база для ефективного управління земельними ресурсами, ведення системи реєстрації, землеустрою, підтримки податкової та інноваційної політики держави, становлення та розвитку ринку землі, обґрунтування розмірів плати за землю. Державний земельний кадастр на всіх етапах розвитку суспільства є основним засобом реалізації земельної політики держави.

Створення сучасного земельного кадастру є складною науково-технічною проблемою. Сьогоднішній кадастр – це інтегровані бази

даних, інформаційні та геоінформаційні технології, цифрові електронні карти, аерофото- та космічні зйомки. Створюють, наповнюють та удосконалюють Національну кадастрову систему висококваліфіковані фахівці.

Протягом останніх десятиліть системи обліку земельних ресурсів лише частково базувалися на використанні інформаційних технологій. Однак облік здійснювався з використанням практично тільки паперових картографічних матеріалів. Це передбачало необхідність застосування великих трудових ресурсів, слугувало джерелом помилок, виключало можливість користування відомостями земельного кадастру широким

колом осіб, спричиняло затягування термінів оформлення документів на землю [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика ведення державного земельного кадастру в Україні висвітлена у роботах Д.І. Бабміндра, Д.С. Добряк, Ю.Г. Гуцуляк, А.Г. Мартин, Л.Я. Новаковський, О.С. Петраковська, А.Я. Сохнич, М.Г. Ступень, А.М. Третяк, О.І. Шкуратов та ін. А.П. Вервещко, А.А. Лященко та багатьох інших вітчизняних науковців.

Але зберігається неоднозначне бачення різниці дослідниками на існуючу систему земельно-кадастрової системи України. Багато проблем ведення земельного кадастру не знайшли адекватного відображення в науковій літературі.

Мета даної роботи полягає в вивченні та узагальненні наукових доробок з даного питання у вітчизняній і зарубіжній науковій літературі.

Результати дослідження. Державний земельний кадастр ведеться з метою інформаційного забезпечення органів державної влади та органів місцевого самоврядування, фізичних та юридичних осіб при:

- регулюванні земельних відносин;
- управлінні земельними ресурсами;
- організації раціонального використання та охорони земель;
- здійсненні землеустрою;
- проведенні оцінки землі;
- формуванні та веденні містобудівного кадастру, кадастрів інших природних ресурсів;
- справлянні плати за землю [2].

Державний земельний кадастр – це єдина державна система земельно-кадастрових робіт, яка встановлює процедуру визнання факту виникнення або припинення права власності і права користування земельними ділянками та містить сукупність відомостей і документів про місця розташування та правовий режим цих ділянок, їх оцінку, класифікацію земель, кількісну та якісну характеристику, розподіл серед власників землі та землекористувачів [3, с. 77].

Державний земельний кадастр базується на таких основних принципах:

- обов'язковості внесення до Державного земельного кадастру відомостей про всі його об'єкти;
- єдності методології ведення Державного земельного кадастру;
- об'єктивності, достовірності та повноти відомостей у Державному земельному кадастрі;

- внесення відомостей до Державного земельного кадастру виключно на підставі та відповідно до цього Закону;

- відкритості та доступності відомостей Державного земельного кадастру, законності їх одержання, поширення і зберігання;

- безперервності внесення до Державного земельного кадастру відомостей про об'єкти Державного земельного кадастру, що змінюються;

- документування всіх відомостей Державного земельного кадастру [4].

Державний земельний кадастр (ДЗК) за ознаками, визначеними В.М. Сагатовським можна, вважати «системою» з характерними особливостями, зумовленими специфікою функціонування (табл. 1) [5].

Постановою Кабінету Міністрів України від 3 червня 2013 р. № 483 затверджено «Порядок інформаційної взаємодії між кадастрами та інформаційними системами». Цей Порядок визначає механізм обміну інформацією між кадастрами та інформаційними системами і перелік відомостей, обмін якими може здійснюватись у процесі такої взаємодії, та спрямований на:

- формування єдиної картографічної основи для геоінформаційних систем;
- забезпечення взаємного поповнення даними інформаційних систем;
- забезпечення обов'язковості передачі геопросторових даних до Державного земельного кадастру у випадках, передбачених законодавством;
- забезпечення об'єктивності, достовірності та повноти відомостей у Державному земельному кадастрі;
- визначення переліку відомостей, обмін якими може здійснюватись у процесі взаємодії між інформаційними системами;
- запобігання дублюванню робіт з інформаційного наповнення інформаційних систем;
- уніфікацію інформаційних систем;
- забезпечення актуальними геопросторовими даними органів державної влади, органів місцевого самоврядування, юридичних і фізичних осіб.

Терміни, що вживаються у цьому Порядку, мають таке значення:

- адаптація інформації – підготовка інформації інших інформаційних систем до внесення до Державного земельного кадастру, що включає проведення аналізу інформації, виділення з неї геопросторових об'єктів, інформаційних шарів і атрибутів, переведення в електронний формат, сумісний з Державним

Основні характеристики системи Державного земельного кадастру

Характерна особливість системи	Опис
Об'єктивність фізичного характеру	Ґрунтується на масивах інформації, що характеризують конкретні об'єкти обліку
Доцільність і цілеспрямованість взаємодії елементів	Визначається залежно від цілей функціонування системи
Централізованість	Зумовлена наявністю верховенства організаційної структури
Відкритість	Забезпечення постійного обміну та актуалізації інформації за рахунок взаємодії з іншими ресурсами
Гнучкість	Можливість зміни параметрів функціонування системи залежно від поставлених завдань
Економічна багаторівневість та ієрархічність	Гарантування високої надійності функціонування системи
Комплексність функціонування обслуговуючих галузей та інших видів діяльності	Забезпечення умов для ефективного функціонування системи Державного земельного кадастру в цілому

земельним кадастром, прив'язка до єдиної державної системи координат тощо;

- атрибут – дані, що визначають кількісні чи якісні характеристики конкретного геопросторового об'єкта;

- база геопросторових даних – іменована сукупність геопросторових даних, що відображає стан геопросторових об'єктів та їх відношень у визначеній предметній області, яка не є геоінформаційною системою;

- інформаційна система – кадастр, геоінформаційна система чи база геопросторових даних;

- інформаційний шар – сукупність однорідних геопросторових даних, що одночасно відображаються на картографічній основі;

- публічна інформаційна система – державна чи комунальна інформаційна система;

- суб'єкт інформаційного обміну – орган державної влади, орган місцевого самоврядування, власник приватної інформаційної системи, юридична чи фізична особа, що відповідає за ведення інформаційної системи;

- уніфікація інформаційних систем – формування єдиного методологічного підходу до створення, функціонування геоінформаційних систем, зберігання геопросторових даних, визначення ступеня їх точності, забезпечення можливості автоматизованого обміну даними між геоінформаційними системами в режимі реального часу, усунення розбіжностей та забезпечення достовірності геоінформаційних систем.

Інші терміни вживаються у значенні, наведеному у Законах України «Про Державний земельний кадастр» та «Про топографо-геодезичну і картографічну діяльність».

Обмін інформацією між кадастрами та іншими інформаційними системами ведеться на електронних, а на вимогу суб'єкта інформаційного обміну – паперових носіях.

Взаємодія між кадастрами та інформаційними системами здійснюється шляхом надання картографічної основи та іншої інформації Державного земельного кадастру для інших кадастрів та інформаційних систем, а також шляхом надання до Державного земельного кадастру геопросторових даних та інших матеріалів кадастрів та інформаційних систем.

Перелік відомостей, обмін якими здійснюється в процесі інформаційної взаємодії між кадастрами та інформаційними системами, наведено у додатку.

Взаємодія з інфраструктурою геопросторових даних ЄС (INSPIRE), а також геоінформаційними системами та базами геопросторових даних інших країн здійснюється відповідно до міжнародних договорів України, згода на обов'язковість яких надана Верховною Радою України.

Обмін інформацією для формування картографічної основи:

1) Державного земельного кадастру здійснюється шляхом:

- надання до Державного земельного кадастру картографічної основи картографо-геодезичного фонду України;

- створення документів під час ведення Державного земельного кадастру;

- передачі до Державного земельного кадастру картографічної основи інших інформаційних систем;

2) суб'єкта інформаційного обміну здійснюється шляхом:

- безпосереднього автоматизованого обміну даними між Державним земельним кадастром та іншими геоінформаційними системами;

- надання доступу до Державного земельного кадастру в режимі читання;

- забезпечення можливості пошуку, перегляду, копіювання та роздрукування відомостей Державного земельного кадастру, оприлюднених на офіційному веб-сайті Держземагентства;

- надання викопіювань з кадастрової карти (плану) та іншої картографічної документації Державного земельного кадастру;

- взаємодії із суб'єктами інформаційного обміну іншими узгодженими способами з урахуванням вимог законодавства.

Порядок обміну даними та їх зміст між Державним земельним кадастром та іншими геоінформаційними системами встановлюється спільними рішеннями Мінагрополітики та держателями інформаційних систем органів виконавчої влади або договорами між держателем Державного земельного кадастру та держателями інших публічних і приватних інформаційних систем.

У разі обміну інформацією між містобудівним кадастром та Державним земельним кадастром склад та зміст, порядок формування запиту на інформацію, порядок та структура формування відповіді, встановлення форми обміну інформацією, визначення обмінного формату даних, вимоги до коректності, відповідності та повноти інформації, процедура взаємодії інформаційних систем, порядок внесення змін до встановлених вимог обміну інформацією визначаються спільним рішенням Мінрегіону і Мінагрополітики.

Надання доступу до Державного земельного кадастру в режимі читання, пошуку, перегляду, копіювання та роздрукування відомостей Державного земельного кадастру, оприлюднених на офіційному веб-сайті Держземагентства, а також викопіювань з кадастрової карти (плану) та іншої картографічної документації Державного земельного кадастру здійснюється згідно з Порядком ведення Державного земельного кадастру, затвердженим постановою Кабінету Міністрів України від 17 жовтня 2012 р. № 1051 (Офіційний вісник України, 2012 р., № 89, ст. 3598).

У разі коли суб'єкти інформаційного обміну, відповідальні за ведення публічних інформаційних систем, виявлять, що картографічна основа їх інформаційних систем має вищу якість, ніж надана їм карто-

графічна основа Державного земельного кадастру, вони за письмовим зверненням Держземагентства передають йому свою картографічну основу для потреб Державного земельного кадастру.

Передача до Державного земельного кадастру геопросторових даних про кількісні чи якісні характеристики об'єктів Державного земельного кадастру здійснюється шляхом:

- 1) безпосереднього автоматизованого обміну даними між Державним земельним кадастром та іншими геоінформаційними системами;

- 2) відображення геопросторових даних інших інформаційних систем безпосередньо на картографічній основі Державного земельного кадастру у режимі доступу Державного кадастрового реєстратора до такої інформаційної системи або у паперовому вигляді з наступною передачею до Державного земельного кадастру;

- 3) надсилання геопросторових даних в електронному чи паперовому вигляді до Державного земельного кадастру одночасно з їх внесенням до відповідних інформаційних систем;

- 4) періодичного надсилання накопичених нових геопросторових даних в електронному чи паперовому вигляді до Державного земельного кадастру;

- 5) надання геопросторових даних в електронному чи паперовому вигляді на запит Держземагентства;

- 6) взаємодії із суб'єктами інформаційного обміну іншими узгодженими ними способами.

Безпосередній автоматизований обмін геопросторовими даними може здійснюватися за умови уніфікації геоінформаційних систем з Державним земельним кадастром і попередньої адаптації інформації відповідними суб'єктами інформаційного обміну.

Держатель Державного земельного кадастру надає суб'єктам інформаційного обміну доступ до Державного земельного кадастру для безпосереднього відображення геопросторових даних інших інформаційних систем на картографічній основі Державного земельного кадастру у вигляді інформаційних шарів і атрибутів. У разі створення суб'єктами інформаційного обміну таких геопросторових даних та їх атрибутів розпорядження ними визначається спільними рішеннями Мінагрополітики та держателями інформаційних систем органів виконавчої влади або договорами між держателем Державного земельного кадастру та держателями інших публічних і приватних інформаційних систем, в яких перед-

бачається, зокрема, платна або безоплатна передача такої інформації.

З метою здійснення обміну інформацією необхідно провести її адаптацію, що включає:

1) проведення аналізу інформації, виділення з неї геопросторових об'єктів, інформаційних шарів і атрибутів;

2) визначення взаємозв'язків виявлених інформаційних шарів і атрибутів з наявними інформаційними шарами і атрибутами, запитами, вибірками тощо;

3) з'ясування питання щодо можливості безпосереднього внесення геопросторових даних до наявних інформаційних шарів і атрибутивних таблиць;

4) переведення інформації в електронний формат, сумісний з Державним земельним кадастром;

5) визначення картографічної основи для нанесення геопросторових даних;

6) внесення до Державного земельного кадастру геопросторових даних у режимі непідтвердженої інформації шляхом поновлення наявних інформаційних шарів і атрибутивних таблиць або створення нових;

7) створення у разі потреби нових запитів, вибірок тощо;

8) формування у разі потреби аналітичних інформаційних шарів на базі існуючих чи нових запитів, вибірок тощо;

9) прив'язку геопросторових даних до єдиної державної системи координат;

10) проведення інших узгоджених необхідних дій.

З метою уніфікації інформаційних систем суб'єкти інформаційного обміну узгоджують єдині методологічні підходи щодо:

1) створення геоінформаційних систем та їх подальшого функціонування;

2) запобігання дублюванню робіт з наповнення інформаційних систем, а саме:

отримання суб'єктами інформаційного обміну під час планування робіт з інформаційного наповнення інформаційних систем відомостей Державного земельного кадастру;

перевірки отриманих відомостей Державного земельного кадастру стосовно наявності інформації, яку передбачалось отримати за результатами робіт, що планується виконати;

прийняття рішення про:

– необхідність проведення повторних робіт;

– необхідність проведення робіт для отримання додаткових відомостей;

– відмову у проведенні повторних робіт та використанні для інформаційного наповнення відповідної інформаційної системи відомостей,

на яких у Державному земельному кадастрі;

3) зберігання геопросторових даних;

4) визначення ступеня їх точності;

5) забезпечення можливості автоматизованого обміну даними між геоінформаційними системами в режимі реального часу;

6) усунення розбіжностей та забезпечення достовірності інформаційних систем.

В усіх геоінформаційних системах повинна застосовуватись єдина державна система координат.

У разі виявлення розбіжностей у геопросторових даних різних інформаційних систем уточнюються дані Державного земельного кадастру, містобудівного кадастру та кадастрів інших природних ресурсів шляхом звірки з іншими документами, які містять більш детальні геопросторові дані. Після уточнення даних Державного земельного кадастру Держземагентство повідомляє уточнені дані суб'єктам інформаційного обміну, які відповідають за ведення інформаційних систем, з якими виникли розбіжності [6].

Система Державного земельного кадастру, побудована з використанням сучасних інформаційних технологій, надає можливість за рахунок користування відомостями про об'єкти кадастру, що відображені на цифровій картографічній основі, оперативно отримувати необхідну інформацію про землі та земельні ділянки на всій території України. Об'єктивність та надійність відомостей, у цьому випадку, базується на отриманні інформації з єдиної бази даних земельного кадастру. Відомості до єдиної бази даних земельного кадастру вносяться, перевіряються, систематизуються та впорядковуються за єдиними правилами кваліфікованими фахівцями. Завдяки використанню можливостей Інтернет-сервісів сьогодні є можливість зручного та оперативного користування відомостями автоматизованої системи Державного земельного кадастру широким колом користувачів [1].

Висновки. Враховуючи все вищезазначене, можна зробити висновок, що Державний земельний кадастр відіграє особливу роль у реформуванні земельних відносин як інформаційна база для ефективного управління земельними ресурсами, ведення системи реєстрації, землеустрою, підтримки податкової та інноваційної політики держави.

Державний земельний кадастр на всіх етапах розвитку суспільства є основним засобом реалізації земельної політики держави. Система Державного земельного

кадастру, побудована з використанням сучасних інформаційних технологій, надає можливість за рахунок користування відомостями про об'єкти кадастру, що відобра-

жені на цифровій картографічній основі, оперативно отримувати необхідну інформацію про землі та земельні ділянки на всій території України.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Кадастр і реєстрація [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://kyiv.land.gov.ua/icat/vedennia-derzhavnoho-zemelnoho-kadastru/>
2. Закону України «Про державний земельний кадастр» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://xn--80aagahqwyibe8an.com/zakon-ukrajiny/stattya-meta-vedennya-derjavnogo-zemelnoho-116635.html>
3. Земельний кодекс України. – С.: ФОП Соколик Б.В., 2010. – 88 с.
4. Закону України «Про державний земельний кадастр» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://xn--80aagahqwyibe8an.com/zakon-ukrajiny/stattya-printsipi-derjavnogo-zemelnoho-116636.html>
5. Таратула Р.Б. Роль державного земельного кадастру в інформаційному забезпеченні системи управління земельними ресурсами [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://natureus.org.ua/repec/archive/1_2016/28.pdf
6. Постановою Кабінету Міністрів України. Порядок інформаційної взаємодії між кадастрами та інформаційними системами [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.tax.gov.ua/data/normativ/000/000/63039/ZATVERDZHENO.doc

REFERENCES:

1. Kadastr i rejestracija [Cadastral Repository] / Electronic resource / Access mode: <http://kyiv.land.gov.ua/icat/vedennia-derzhavnoho-zemelnoho-kadastru/>
2. Zakonu Ukrainy „Pro derzhavnyj zemelnyj kadastr” [Law of Ukraine "On State Land Cadastre"] / Electronic resource / Access mode: <https://xn--80aagahqwyibe8an.com/zakon-ukrajiny/stattya-meta-vedennya-derjavnogo-zemelnoho-116635.html>
3. Sokolyk B.V. (2010) Zemelnyj kodeks Ukrainy [Land Code of Ukraine]. – S.: FOP, pp. 88.
4. Zakon Ukrainy „Pro derzhavnyj zemelnyj kadastr” [Law of Ukraine "On State Land Cadastre"] / Electronic resource / Access mode: <https://xn--80aagahqwyibe8an.com/zakon-ukrajiny/stattya-printsipi-derjavnogo-zemelnoho-116636.html>
5. R. B. Taratula (2016) Rolj derzhavnogho zemeljnogho kadastru v informacijnomu zabezpechenni systemy upravlinnja zemeljnomy resursamy.[The role of the state land cadastre in information provision of land management system]. Electronic Resources / Access mode: http://natureus.org.ua/repec/archive/1_2016/28.pdf
6. Postanovoju Kabinetu Ministriv Ukrainy. Porjadok informacijnoji vzajemodiji mizh kadastramy ta informacijnymy systemamy [Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine. The order of information interaction between inventories and information systems] / Electronic resource / Access mode: www.tax.gov.ua/data/normativ/000/000/63039/ZATVERDZHENO.doc

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

УДК 364.22

Бідність працюючого населення як індикатор соціально-економічного стану суспільства

Доброва Т.Г.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри політичних наук і права
Південноукраїнського національного педагогічного університету
імені К.Д. Ушинського

На підставі аналізу й узагальнення статистичних і соціологічних даних дано оцінку сучасних масштабів бідності домогосподарств України. Головну увагу приділено основним проявам бідності працюючого населення, її рівню та динаміці. Досліджено наслідки зубожіння працездатного населення для соціально-економічного розвитку країни, ризики, які створює низький рівень вартості української робочої сили в умовах інтеграції в європейський економічний простір.

Ключові слова: національна стратегія подолання бідності, бідність працюючого населення, абсолютна та відносна бідність, межа бідності, суб'єктивна бідність.

Доброва Т.Г. БЕДНОСТЬ РАБОТАЮЩЕГО НАСЕЛЕНИЯ КАК ИНДИКАТОР СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ ОБЩЕСТВА

На основе анализа и обобщения статистических и социологических данных дана оценка современных масштабов бедности домохозяйств Украины. Главное внимание уделено основным проявлениям бедности работающего населения, ее уровню и динамике. Исследованы последствия обнищания трудоспособного населения для социально-экономического развития страны, риски, создаваемые низкой стоимостью украинской рабочей силы в условиях интеграции в европейское экономическое пространство.

Ключевые слова: национальная стратегия преодоления бедности, бедность работающего населения, абсолютная и относительная бедность, черта бедности, субъективная бедность.

Dobrova T.G. POVERTY OF WORKING POPULATION AS AN INDICATOR OF THE SOCIO-ECONOMIC STATE OF SOCIETY

On the basis of analysis and generalization of statistic and sociological data, modern poverty incidence of households in Ukraine is evaluated. The attention is focused on the main manifestations of poverty of working population, its level and dynamics. Consequences of the impoverishment of able-bodied population for the socio-economic development of the country and risks created by the low level of value of Ukrainian labour power in terms of integration in the European economic space are studied.

Keywords: national strategy for poverty reduction, poverty of the working population, absolute and relative poverty, poverty line, subjective poverty.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Стан сучасної України за критеріями суспільного добробуту об'єктивно і неупереджено відображають рейтинги, складені авторитетними міжнародними інститутами. Так, американське ділове видання Bloomberg за індексом злиденності, який ґрунтується на прогнозах інфляції та безробіття, у 2017 р. віднесло Україну до десятки найбідніших із 65 країн, включених у рейтинг Bloomberg's Misery Index [1]. Україні належить 7-е місце з прогнозованим індексом 19. Для порівняння: Угорщина в 2017 р. займала 50-е місце з індексом 7, Польща – 28-е місце

з індексом 9,6. У щорічній доповіді Global Wealth Report швейцарського банку Credit Suisse Україна протягом трьох років поспіль потрапляла до списку країн-лідерів за рівнем втрат добробуту домогосподарств. У 2014 та 2015 рр. країна займала найнижчу позицію у цьому антирейтингу з показниками падіння добробуту відповідно 32% та 41%, у 2016 р. піднялася лише на одну сходинку з показником втрат домогосподарств 18,5%, гірше було лише в Аргентині – 27,3% [2, с 101]. За Індексом людського розвитку, визначеним ООН за підсумками 2016 р. (0,743) Україні належить 84-е місце серед 188 країн світу. Цей резуль-

тат є нижчим за середні показники по країнах Європи та Центральної Азії [3].

Понад чверть сторіччя ринкової трансформації Україна не спромоглася створити умови для сталого соціально-економічного розвитку та гідного рівня життя громадян. В останні роки посилилася тенденція до зuboжіння населення. Складне соціально-економічне сьогодення зумовлює невдоволення громадян наявним рівнем добробуту. За даними соціологічних опитувань, терпіти й далі погіршення рівня життя заради реформ згоден лише кожен третій, але недовго. Загальна кількість респондентів, які терпіти не згодні, перевищила 58%, із них 37% зневірилися в успішності реформ, а понад 21% вважають свій рівень життя вже зараз нестерпним [4, с. 500].

Таким чином, проблема зниження рівня бідності, запобігання її негативним соціально-економічним наслідкам залишається однією з найгостріших і актуальних для українського суспільства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Рівень добробуту населення є об'єктом різнобічного дослідження вітчизняних учених. Сутність, методика вимірювання, масштаби та соціальні наслідки бідності різних верств населення, особливості соціальної політики щодо запобігання бідності висвітлені в працях учених Інституту демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН України Е.М. Лібанової, О.В. Макарової, Л.М. Черенко, С.В. Полякової та ін. [5–8]. Питання вибору ефективної економічної моделі, яка дасть країні змогу вибратися з пастки бідності, розглянуто в роботах Т.Є. Унковської [9]. Фінансові важелі подолання бідності досліджено О.П. Кириленко, І.І. Білоус та ін. [10].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У більшості наявних досліджень головна увага приділена проблемі бідності найбільш уразливих верств населення: дітей, пенсіонерів, багатодітних сімей; розглядаються питання гендерної та регіональної бідності. Видається, що особливої уваги потребує проблема бідності серед працюючого населення, оскільки це саме та категорія громадян, від ефективного функціонування якої залежить добробут суспільства загалом.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Головною метою статті є аналіз основних проявів, поточних масштабів та динаміки показників бідності працюючого населення; оцінка її впливу на соціально-

економічний розвиток України; дослідження кореляції між вибором європейського вектору економічного розвитку країни та рівнем добробуту працездатного населення.

Виклад основного матеріалу дослідження. З 2000 р. Україна є учасником Програми розвитку ООН «Цілі розвитку тисячоліття» (ПРООН ЦРТ), яка тривала до 2015 р. і в переросла в Програму «Цілі сталого розвитку» (ЦСР) на 2015–2030 рр. Завданням номер один у цих програмах визначається подолання бідності.

Саме в «Стратегії подолання бідності», що затверджена Указом Президента України у вересні 2001 р. у рамках ПРООН ЦРТ, проблема бідності вперше набула офіційного визнання, визначено критерії, що давали змогу оцінити масштаби та гостроту проблеми. У цьому документі констатовано, що в 2000 р. до категорії бідних за національним критерієм належали 26,7% населення, до край бідних – 14,7% [11]. У програмі ЦРТ Україна взяла зобов'язання до 2015 р. ліквідувати бідність за критерієм ООН – добового споживання нижче 5,05 дол., скоротити частку бідного населення за національним критерієм до 25%, зменшити у 10 разів (до 7%) частку населення, чиє споживання є нижчим за рівень фактичного прожиткового мінімуму. Рівень бідності серед працюючого населення мав скоротитися до 15% [12, с. 21].

Протягом 2000–2013 рр. спостерігався частковий прогрес у наближенні до параметрів ЦРТ. Проте починаючи з 2014 р. посилюється зворотна тенденція. Частка бідних за критерієм ООН зменшилася з 12% у 2000 р. до 2,4% у 2015 р. Водночас питома вага населення, чиї витрати не перевищували фактичного прожиткового мінімуму, в 2015 р. сягнула 58%. Серед працюючого населення бідність становила 43% [13].

Таким чином, проблема подолання бідності залишається ключовим завданням і на період до 2030 р. У рамках програми «Цілі сталого розвитку» Україна визначила за мету скоротити в чотири рази рівень бідності, зокрема шляхом ліквідації її крайніх форм. Частку населення, чиї середньодушові сукупні витрати є нижчими за фактичний прожитковий мінімум, передбачено зменшити до 15% у 2030 р. Абсолютна бідність за критерієм ООН має бути повністю ліквідована до 2025 р. [14, с. 14–15]. Розгорнутий перелік завдань щодо підвищення добробуту працюючого населення представлено в державній «Стратегії подолання бідності» на 2016–2020 рр.

Серед очікуваних результатів виділено зниження рівня бідності працюючих за абсолютним критерієм до 17% уже в 2018 р. та до 11% у 2020 р. [15].

Для дослідження масштабів та динаміки бідності в суспільстві важливі чітке визначення суті цього явища, критерії оцінки та кількісне значення його рівня.

Бідність – це багатовимірне суспільне явище. У «Методиці комплексної оцінки бідності», яка діє з травня 2017 р., бідність визначається як неможливість підтримувати спосіб життя, притаманний конкретному суспільству в конкретний період. Це визначення доповнюється такими категоріями, як монетарна і немонетарна бідність та соціальне відчуження. Монетарна бідність розуміється як нестача коштів для підтримання суспільно-нормального способу життя, немонетарна бідність – це обмеженість доступу до матеріальних благ, необхідних для підтримання суспільно визнаного способу життя. Соціальне відчуження – це відсутність у громадянина змоги користуватися соціальними правами, що гарантуються йому законодавством (права на працю, гідні умови життя, доступ до отримання соціальних послуг, медичної допомоги, освіти, культури тощо) [16].

Монетарна бідність за національними критеріями має три кількісних вираження: абсолютна бідність за доходами (витратами) нижче законодавчо встановлено прожиткового мінімуму, абсолютна бідність за доходами

(витратами) нижче фактичного прожиткового мінімуму, відносна бідність – середньодушові загальні еквівалентні доходи (витрати) нижче 75% їх медіанного рівня. За критерієм ООН, установленим для країн Центральної та Східної Європи, межею абсолютної бідності є гривневий еквівалент добового споживання однієї особи нижче 5,05 долара за паритетом купівельної спроможності [16].

Оцінка абсолютної бідності українського населення за критерієм ООН демонструє незначне поліпшення: у 2016 р. частка бідних скоротилася до 2% проти 2,4% у 2015 р. [17, с. 3, 12]. Однак використання національних критеріїв абсолютної бідності підтверджує наявність протилежних тенденцій.

Загальна динаміка абсолютної бідності за критеріями доходу, нижче законодавчо встановленого та фактичного прожиткового мінімуму, представлена в табл. 1.

Формальний аналіз призводить до висновку, що з 2000 до 2013 р. бідність відносно законодавчо встановленого прожиткового мінімуму знизилася більше ніж у 10 разів, скорочення продовжилось й у наступні роки. Але слід мати на увазі, що соціальні стандарти були заморожені протягом 2014–2015 рр. на рівні 2013 р., що інфляція знецінила номінальні доходи в 2,3 рази. Тож значно більш об'єктивну інформацію дає порівняння доходів громадян із фактичним прожитковим мінімумом, визначеним з урахуванням інфляції. За підсумками 2014–2016 рр. рівень бідності збільшився

Таблиця 1

Рівень бідності в Україні за абсолютними критеріями

Рік	Прожитковий мінімум, грн.		Чисельність населення із середньодушовими загальними доходами на місяць, нижчими законодавчо встановленого прожиткового мінімуму		Чисельність населення із середньодушовими загальними доходами на місяць, нижчими фактичного прожиткового мінімуму	
	законодавчо встановлений	фактичний	млн. осіб	у % до загальної чисельності населення	млн. осіб	у % до загальної чисельності населення
2000	270,10	...	42,7	87,4
2005	423,00	...	13,0	28,4
2010	843,20	...	3,6	8,6
2013	1113,67	...	3,5	8,3
2014*	1176,00	1357,60	3,2	8,6	6,3	16,7
2015*	1227,30	2257,00	2,5	6,4	20,2	51,9
2016*	1388,08	2642,38	1,5	3,8	19,8	51,1

* Без урахування Автономної Республіки Крим та зони проведення АТО

Джерело: складено на основі [13]

втричі, до бідних належало майже 20 млн. осіб – кожен другий громадянин України.

Для об'єктивної оцінки масштабів бідності важливо визначити не тільки кількість тих, хто живе за визначеною межею, а й те, на якій відстані від цієї межі знаходяться бідні громадяни. Для цього розраховується середній дефіцит доходу бідного населення та глибина бідності. У 2016 р. середній дефіцит доходу, тобто сума, якої не вистачало одній бідній особі до досягнення межі абсолютної бідності (фактичного прожиткового мінімуму), становив 611 грн. Глибина бідності – дефіцит доходу у відсотках до межі бідності – дорівнювала 23,1% [17, с. 13].

Рівень відносної бідності українського населення відображено в табл. 2.

По показниках відносної бідності ситуація виглядає менш загрозливо. Проте протягом тривалого періоду не вдається її поліпшити. Кожна п'ята людина в українському суспільстві є бідною.

Разом із тим межа відносної бідності визначається виходячи з номінальних доходів, без урахування впливу інфляції та девальвації національної валюти, тож доцільно перерахувати граничні показники бідності в доларовому еквіваленті. У 2013 р. 75% медіанного рівня середньодушових загальних доходів дорівнювало 1 369 грн., що було еквівалентно 171,3 дол. за курсом НБУ (7,99 грн./дол.). Показник 2016 року – 1 967 грн. дорівнює 76,8 дол. (середньорічний курс – 25,6 грн./дол.). Тобто національна межа відносної бідності в доларовому еквіваленті зменшилася в 2,2 рази. Якщо перерахувати показники 2016 р. на стандарти 2013 р. то межа бідності має бути 4 385 грн. доходу на одну особу на місяць. Відповідно, й частка бідного населення значно збільшиться. За даними статистики, у 2016 р. 80% домогосподарств мали середньодушові місячні доходи нижче 3 720 грн. [18, с. 257].

Слід наголосити на тому, що серед загальної кількості бідних громадян 36% – це працюючі особи. Тобто зайнятість в Україні не є запорукою гідного рівня життя. За підсумками 2016 р. показник абсолютної бідності працюючих лише на 10% нижче середнього по країні (42% за доходами нижче фактичного прожиткового мінімуму), а глибина бідності (21,2%) знаходиться на тому ж рівні, що й у непрацюючих осіб пенсійного віку. За відносним критерієм (за витратами) бідність працюючих дорівнює 19,2% проти 22,6% для осіб пенсійного віку [17, с. 14–15].

Доцільно зауважити, що статистика визначає рівень бідності серед працюючих, використовуючи середнє значення прожиткового мінімуму для всіх категорій громадян. Відомо, що для працездатних осіб цей показник вищий за середній. Так, у 2016 р. фактичний прожитковий мінімум у середньому становив 2 642 грн., а для працездатних осіб – 3 326 грн. Кумулятивна частка працюючих, що мали середні загальні доходи, нижчі за цю межу, становила 67% [18, с. 275]. Отже, можна стверджувати, що реальний рівень абсолютної бідності на чверть вищий, аніж офіційний показник.

Про масштаби бідності серед працюючих найкраще свідчать індикатори суб'єктивної бідності, яка визначається на підставі самооцінки домогосподарствами рівня своїх доходів та витрат. За даними соціологічних опитувань, у січні 2017 р. з 10,6 млн. домогосподарств, у складі яких є працюючі особи, лише 7% указали, що їхніх доходів було достатньо для поточного споживання і заощаджень, половині домогосподарств доходів вистачало лише на поточне споживання, а 40% постійно відмовлялися від найнеобхіднішого, крім харчування. За оцінкою матеріального добробуту жоден з опитаних не назвав себе заможним, проте 69% віднесли себе до бідних [19, с. 36–37].

Таблиця 2

Динаміка рівня відносної бідності в Україні в 2010–2016 рр.

Рік	Середньодушові загальні еквівалентні доходи у місяць, грн.		Частка населення із середньодушовими загальними еквівалентними доходами у місяць, нижчими 75% медіанного рівня
	медіанний рівень	75% медіанного рівня	
2010	1132	849	22,6%
2013	1825	1369	21,2%
2014	1891	1418	19,9%
2015	2218	1664	22,2%
2016	2622	1967	20,2%

Джерело: складено на основі [13]

Злиденне життя значної частини працездатного населення є наслідком знецінення робочої сили, що спостерігалось протягом усього періоду ринкової трансформації України. Частка оплати праці у ВВП із 53% у 1990 р. скоротилася до 45% у 2000 р., у 2013 р. становила 50%, але впала до 37% у 2016 р. [13]. У структурі операційних витрат промислових підприємств у 2012–2016 рр. витрати на оплату праці коливалися в межах 10–11% [20, с. 326–342]. Навіть у базових високотехнологічних галузях частка витрат на оплату праці в 2016 р. не перевищувала 20%: у виробництві повітряних і космічних летальних апаратів – 20%, у виробництві залізничних локомотивів – 18%, у суднобудуванні – 15%. У країнах ЄС цей показник сягає до 45%.

Низький рівень вартості національної робочої сили значною мірою пов'язаний із політикою держави щодо мінімальних соціальних стандартів. Протягом тривалого періоду гарантована державою мінімальна зарплата залишалася нижчою за прожитковий мінімум. Лише з 2010 р. ці стандарти зрівнялися, і тільки в 2017 р. мінімальна зарплата в два рази перевищила законодавчо встановлений прожитковий мінімум, проте залишалася нижчою за фактичний прожитковий мінімум для працездатних осіб. Для порівняння з європейськими стандартами слід зазначити, що найвищого рівня починаючи з 2000 р. мінімальна зарплата досягла в 2013 р. – 108 євро, у 2016 р. дорівнювала лише 52 євро, а з 1 січня 2017 р. підвищена до 112 євро, тобто відбулася лише індексація витрат, понесених із 2013 р. За даними Eurostat, у найбіднішій країні ЄС – Болгарії мінімальна зарплата у два рази вище (235 євро), у Польщі – в чотири рази (453 євро), у Німеччині – у 13 разів (1 498 євро).

Зрозуміло, що вартість робочої сили корелює з її продуктивністю. В Україні вона суттєво нижча, ніж у країнах ЄС. Станом на 2015 р. продуктивність праці становила 10,59 дол. на людину-годину. У Польщі та Чехії цей показник був у три рази вище, у Німеччині та Франції – у шість разів [21, с. 12–14]. Водночас витрати в середньому на одного працівника за годину в Україні дорівнювали 2,2 євро, у Польщі – 8,4 євро, у Чехії – 9,4 євро (тобто розрив більше чотирьох разів), у Німеччині – 31,4 євро (у 14 разів вище) [22, с. 64]. Це співвідношення переконує, що рівень ціни української робочої сили є штучно заниженим. Такий стан не створює мотивацій до ефективної праці, виступає значною перешкодою на шляху до сталого економічного розвитку.

Важливою умовою ефективного використання робочої сили, крім гідного рівня зарплати, є відповідність роботи професійному й освітньому рівню робітників. За даними соціологічного обстеження, у 2016 р. 25% зайнятих вказали, що зміст роботи не відповідає цим характеристикам. Більше того, 55% опитаних повідомили, що їм важко знайти будь-яку роботу в їх населеному пункті, а за кваліфікацією та за достатнім заробітком роботу важко знайти переважній більшості (83%) [4, с. 289].

Підвищення мінімальної зарплати, безумовно, є важливим чинником забезпечення гідних умов праці. Проте бізнес реагує на це скороченням попиту на робочу силу та використанням неповної зайнятості. За розрахунками МВФ зростання мінімальної зарплати на 10% збільшує безробіття на 0,4%. У 2017 р. безробіття серед працездатного населення (за методикою МОТ) утримувалося на рівні 10,5% у I кварталі і 9,7% за підсумками трьох кварталів, а гранична межа економічної безпеки становить 9%. На кінець III кварталу 2017 р. 160 тис. працівників перебували в умовах вимушеної неповної зайнятості, переважна кількість – у промисловості (124 тис. осіб, 6,6% штатних працівників) [13].

Отже, пріоритетним напрямом політики щодо забезпечення гідних умов праці має стати створення додаткових робочих місць, сприяння розвитку малого та середнього бізнесу. Це задекларовано у державній «Стратегії подолання бідності», однак її практичне втілення не є успішним. Навпаки, у 2014–2016 рр. прискорилося скорочення виробничого потенціалу України. Дані про зменшення кількості підприємств та зайнятих робітників по окремих галузях представлено в табл. 3.

Як свідчить статистика, лише за три роки загальна кількість підприємств та чисельність робітників зменшилися на 22%, у промисловості кількість зайнятих робітників упала на чверть.

Великі сподівання щодо підвищення якості життя українці покладали на радикальну зміну вектору економічного розвитку – відмову від традиційних господарчих зв'язків із країнами СНД та інтеграцію в європейський ринок. Реальні результати функціонування зони вільної торгівлі з ЄС не виправдовують цих сподівань.

Навіть у тих галузях, які традиційно були основними постачальниками експортного продукту, спостерігається значне скорочення

виробничого потенціалу: в добувній промисловості кількість підприємств за три роки зменшилася на 14%, а кількість зайнятих – на 40%; у металургійній промисловості зайнятих робітників на 25% менше, у хімічній промисловості – на 35%. Особливих втрат зазнали саме ті галузі виробництва, які ґрунтувалися на розвинених кооперативних зв'язках із країнами СНД. Літакобудування втратило 22% робочих місць, автотранспортна галузь – майже половину, у виробництві залізничного транспорту скорочення зайнятих наближається до 2/3, у суднобудуванні – до 80%. Зауважимо, що одне робоче місце у цих галузях забезпечує до восьми робочих місць у технологічно пов'язаних виробництвах. Тож маємо значний від'ємний мультиплікативний ефект.

Скорочення робочих місць у легальному секторі економіки, збільшення тривалості пошуку роботи (чверть безробітних шукали роботу більше року), проблемність знаходження роботи, що відповідає фаху і гарантує достойну зарплату змушують працівників погоджуватися на неформальну зайнятість. Її масштаби досить швидко зростають.

У 2000 р. частка зайнятих у «тіньовому бізнесі» становила 14,8% від загальної чисельності, у 2010 р. – 22,9%, у 2016 р. – 24,3% (4,0 млн. осіб) [13]. Неформальна зайнятість має суперечливі наслідки як для громадян, так і для країни у цілому. З одного боку, вона забезпечує виживання значної частини населення, компенсує наслідки занепаду в легальному секторі економіки, хоча й позбавляє будь-якого соціального захисту. З іншого боку – зменшується база оподаткування, що скорочує можливості державного бюджету щодо фінансування соціальних та інвестиційних програм.

Значну загрозу для країни на шляху до сталого економічного розвитку становить посилення міграційних настроїв серед працездатного населення. За даними соціологічного обстеження, у 2014 р. 15% опитаних серйозно замислювалися над еміграцією, у 2016 р. – понад 21%, плани поїхати за кордон на тимчасові заробітки будували 7% у 2014 р. і 11% у 2016 р., кількість тих, хто мав досвід роботи за кордоном, зросла з 17% до 20% [4, с. 505, 507].

Таблиця 3

Кількість підприємств і кількість зайнятих на підприємствах за окремими видами економічної діяльності

	Роки	Кількість підприємств		Кількість зайнятих працівників	
		одиниць	2016 у % до 2013	тис. осіб	2016 у % до 2013
Усього	2013	393327	×	7406,5	×
	2016	306369	77,9	5801,1	78,3
Промисловість	2013	49130	×	2924,9	×
	2016	38555	78,5	2176,9	74,4
Добувна промисловість	2013	1408	×	474,5	×
	2016	1209	85,9	287,9	60,7
Переробна промисловість	2013	41399	×	1874,1	×
	2016	32435	78,3	1429,6	76,3
виробництво хімічних речовин	2013	1502	×	105,9	×
	2016	1264	84,1	68,5	64,7
металургійне виробництво	2013	620	×	212,9	×
	2016	544	87,7	159,9	75,1
виробництво автотранспортних засобів	2013	61	×	16,3	×
	2016	42	68,9	8,7	53,4
будування суден і човнів	2013	225	×	8,8	×
	2016	98	43,6	1,9	21,6
виробництво залізничних локомотивів і рухомого складу	2013	117	×	65,8	×
	2016	96	82,0	24,1	36,6
виробництво повітряних і космічних літальних апаратів	2013	85	×	62,5	×
	2016	76	89,4	48,6	77,7

Джерело: складено на основі [20, с. 193–204]

За офіційною статистикою у 2015–2017 рр. за кордоном працювали 1,3 млн. українців (4,5% загальної кількості населення віком 15–70 років). Як причину міграції 84% осіб указали низький рівень заробітної плати в Україні, 8% – відсутність роботи, яка відповідає набутій кваліфікації, ще 4% – несприятливі умови праці. Середній місячний заробіток одного трудового мігранта становив 722 дол., що в 3,5 рази перевищувало середню зарплату в Україні (203 дол.) [23].

Середній вік трудових мігрантів з України – 37 років, це найбільш активне і працездатне населення. За рівнем освіченості 64% мігрантів мали повну загальну середню або професійно-технічну освіту, майже 34% – повну та неповну вищу освіту. Проте марні сподівання на те, що трудові мігранти зможуть за кордоном долучитися до передових технологій, набути навичок підприємницької діяльності, креативного менеджменту, щоб за повернення втілити їх на батьківщині. Мігранти з України займають здебільшого ті робочі місця, які є найменш привабливими для місцевого населення. Майже 42% мігрантів становили працівники найпростіших професій, 26% – кваліфіковані робітники з інструментом. Найпоширенішими видами економічної діяльності були будівництво (39% мігрантів), діяльність домашніх господарств (16%), сільське господарство (14%) та торгівля (9%) [23]. Отже, проблема полягає не тільки в тому, що значна частина українців працює на користь економіки інших країн. Утрачається набута кваліфікація, відбувається деградація робочої сили. Україна безповоротно втрачає трудовий потенціал. Пасивність у створенні нових робочих місць, забезпеченні продуктивної зайнятості через досить короткий час може призвести до того, що Україні доведеться самій залучати трудових мігрантів для заміщення тих, хто виїхав із країни.

Серед інших соціально-економічних проблем, безпосередньо пов'язаних із бідністю працюючих, є посилення демографічної кризи в Україні. По-перше, бідність стримує народжуваність. Статистика свідчить, що в сім'ях з однією дитиною рівень абсолютної бідності зростає до 52,6% проти 41,2% у сім'ях без дітей, народження другої дитини збільшує бідність ще на 16% (до 68,7%). Серед сімей із трьома дітьми рівень бідності перевищує 85%. Глибина бідності підвищується відповідно з 23% до 27% [17, с. 16–17]. По-друге, бідні громадяни позбавлені можливості повноцінно харчуватися, відпочивати,

отримувати своєчасну кваліфіковану медичну допомогу. Як наслідок, Україна відстає від країн ЄС за тривалістю життя в середньому на 10 років. Головною причиною є передчасна смертність саме осіб працездатного віку. Так, зі 100 тис. осіб віком 20–64 роки в Україні не доживає до 65 років майже 40% чоловіків, тоді як у Польщі – 25%, а в Швеції – лише 10% [24, с. 57].

Досить малий розрив в оплаті кваліфікованої та некваліфікованої праці, складність знайти роботу, що відповідає набутій кваліфікації, знижують значення освіти у соціальній свідомості. За даними обстеження 2016 р., лише 0,2% домогосподарств відносять освіту до першочергових цінностей. На друге місце в шкалі цінностей освіту поставили 0,7% домогосподарств, і на третє місце – 2,4%. Більше половини респондентів не пов'язують рівень життя із рівнем освіченості і кваліфікації [19, с. 12]. Як наслідок, поступово зростає частка дітей, які не отримують повної загальної середньої освіти (з 0,5% до 0,7% у 2015–2016 рр.), що суттєво підвищує ризики бідності та соціального відчуження [17, с. 10]. Щоправда, серед української молоді поширюється практика отримання вищої освіти. Проте процес набуття знань досить часто підміняється формальною потребою мати диплом. Низка вмотивованість населення до накопичення знань є гальмом на шляху створення конкурентоспроможної економіки.

Висновки з цього дослідження. Як показало виконане дослідження, у подоланні бідності серед населення загалом та серед працюючих, зокрема, не спостерігається суттєвих позитивних змін протягом двох десятиліть. Це багатовимірна проблема, створена системною кризою української економіки, яка поглибилася під впливом зовнішніх та внутрішніх шоків останніх років. Зі свого боку, бідність працюючого населення породжує значні виклики на шляху до сталого економічного розвитку країни: низькі доходи домогосподарств обмежує сукупний попит і, відповідно, можливості розвитку національного ринку; штучне заниження вартості національної робочої сили посилює трудову міграцію, зменшуючи ресурсний потенціал країни; низький рівень життя поглиблює демографічну кризу внаслідок скорочення народжуваності та зростання смертності саме працездатного населення. Зусилля уряду щодо підвищення мінімальних соціальних стандартів, безумовно, сприяють зростанню матеріального добробуту населення. Проте цього

недостатньо для реального піднесення рівня життя. Необхідна системна політика держави, спрямована на стимулювання економічної активності бізнесу, розширення продуктивної зайнятості, формування моделі інноваційної конкурентної економіки.

ЛІТЕРАТУРА:

1. These Economies Are Getting More Miserable This Year. URL: <https://www.bloomberg.com>.
2. Credit Suisse Global Wealth Databook 2016. URL: <https://www.businessimmo.com>.
3. Доповідь про стан людського розвитку за 2016 р. URL: <http://report.hdr.undp.org/>.
4. Українське суспільство: моніторинг соціальних змін: збірник наукових праць. 2016. Вип. 3(17). 545 с. URL: <http://www.i-soc.com.ua>.
5. Лібанова Е.М. Бідність населення України: методологія, методика та практика аналізу: монографія. Київ: КНЕУ, 2008. 330 с.
6. Макарова О.В. Соціальна політика в Україні: монографія; Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН України. Київ, 2015. 244 с.
7. Черенько Л.М. Нові форми бідності в Україні: основні прояви та оцінка масштабів явища. Демографія та соціальна економіка. 2015. № 1(23). С. 11–21.
8. Полякова С.В. Бідність літніх людей в Україні: основні тенденції та рекомендації до політики. Демографія та соціальна економіка. 2017. № 3(31). С. 113–123.
9. Унковская Т.Е. Как Украине вырваться из ловушки бедности. URL: <https://zn.ua/macrolevel/>.
10. Кириленко О.П. та ін. Фінансові важелі подолання бідності в Україні: монографія; за ред. О.П. Кириленко. Тернопіль: ТНЕУ, 2010. 431 с.
11. Про стратегію подолання бідності: Указ Президента України від 15.08.2001 № 637/2001. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/637/2001>.
12. Цілі розвитку тисячоліття. Україна 2000-2015. Національна доповідь. Київ, 2015. – 125 с. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://un.org.ua>.
13. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
14. Цілі сталого розвитку: Україна. Національна доповідь 2017. К.: Інститут демографії та соціальних досліджень НАН України, 2017. 176 с. URL: <http://www.idss.org.ua>.
15. Стратегія подолання бідності: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 16.03.2016 № 161-р. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws>.
16. Методика комплексної оцінки бідності: Наказ Міністерства соціальної політики України № 827 від 18.05.2017. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/>.
17. Комплексна оцінка бідності та соціального відчуження в Україні за 2015-2016 роки. Аналітична записка / Інститут демографії та соціальних досліджень. Київ, 2017. 20 с. URL: <http://www.idss.org.ua>.
18. Витрати і ресурси домогосподарств України у 2016 році (за даними вибіркового обстеження умов життя домогосподарств України): стат. зб. / Державна служба статистики України. 2017. 380 с. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
19. Самооцінка домогосподарствами України рівня своїх доходів (за даними вибіркового опитування домогосподарств у січні 2017 року): стат. зб. / Державна служба статистики України. 2017. 77 с. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
20. Діяльність суб'єктів господарювання, 2016: стат. зб. / Державна служба статистики України. 2017. 588 с. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
21. Конкурентоспроможність України на ринку ЄС: Інституційні засади (Аналітична доповідь Центру Разумкова). Національна безпека і оборона. 2016. № 1–2. С. 3–17.
22. Витрати на робочу силу за 2014 рік: статистичний бюлетень / Державна служба статистики України. 2015. 65 с. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
23. Зовнішня трудова міграція населення (за результатами модульного вибіркового обстеження): статистичний бюлетень / Державна служба статистики України. 2017. 36 с. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
24. Левчук Н.М. Здоров'я і тривалість життя в Україні в контексті формування передумов інноваційної зайнятості. Демографія та соціальна економіка. 2017. № 1. С. 54–65.

REFERENCES:

1. These Economies Are Getting More Miserable This Year (2017). Available at: <https://www.bloomberg.com>
2. Credit Suisse Global Wealth Databook 2016 (2016). Available at: <https://www.businessimmo.com>

3. Dopovid pro stan liudskoho rozvytku za 2016 rik [Report on the state of human development for 2016]. (2017) Available at: <http://report.hdr.undp.org/>
4. Instytut sotsiologhii NAN Ukrainy (2016) Ukrainske suspilstvo: monitorynh sotsialnykh zmin [Ukrainian society: monitoring of social change]. Zbirnyk naukovykh prats, vol. 3(17). Available at: <http://www.i-soc.com.ua>
5. Libanova, E.M. (2008). Bidnist naseleण्या Ukrainy: metodolohiya, metodyka ta praktyka analizu [Poverty of the People in Ukraine: methodology, methods and analysis practise]. Kyiv, KNEU
6. Makarova O.V. (2015) Sotsialna polityka v Ukraini: Monohrafiia [Social policy in Ukraine: Monograph]. Kyiv, In-t demohrafii ta sotsialnykh doslidzhen im. M.V. Ptukhy NAN Ukrainy.
7. Cherenko L.M. (2015) Novi formy bidnosti v Ukraini: osnovni proiavy ta otsinka mashtabiv yavlyshcha [New forms of poverty in Ukraine: key manifestations and assessment of the magnitude of the phenomenon]. Demohrafiia ta sotsialna ekonomika, no.1, pp.11-21
8. Poliakova S.V. (2017) Bidnist litnikh liudei v Ukraini: osnovni tendentsii ta rekomendatsii do polityky [Poverty of older people in Ukraine: key trends and policy recommendations]. Demohrafiia ta sotsialna ekonomika, no. 3, pp. 113-123
9. Unkovskaia T.E. (2017) Kak Ukrayne vyrvatsia yz lovushky bednosti [How Ukraine to escape from the poverty trap]. Available at: <https://zn.ua/macrolevel/>
10. Kyrylenko O.P. I.I. Bilous ta in. (2010) Finansovi vazheli podolannia bidnosti v Ukraini : monohrafiia [Financial levers of poverty reduction in Ukraine: monograph]. Ternopil: TNEU
11. Ukaz Prezydenta Ukrainy vid 15.08.2001 "Pro stratehiiu podolannia bidnosti" [Decree of the President of Ukraine "On the Strategy for the Eradication of Poverty"]. (2001, 15 August). Available at: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/637/2001>
12. Predstavystvo OON v Ukraini (2015) Tsili rozvytku tysiacholittia. Ukraina 2000-2015. Natsionalna dopovid. [Millennium Development Goals. Ukraine 2000-2015. National report]. Available at: <http://un.org.ua>.
13. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. Ofitsiynyi sait. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
14. Instytut demohrafii ta sotsialnykh doslidzhen imeni M.V. Ptukhy Natsionalnoi akademii nauk Ukrainy (2017) Tsili staloho rozvytku: Ukraina. Natsionalna dopovid 2017 [Sustainable Development Goals: Ukraine. National report 2017]. Available at: <http://www.idss.org.ua>.
15. Rozporiadzhennia Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 16.03.2016 "Stratehiia podolannia bidnosti" [Order of the Cabinet of Ministers of Ukraine "The strategy of poverty reduction"]. (2016, 16 March). Available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws>
16. Nakaz Ministerstva sotsialnoi polityky Ukrainy № 827 vid 18.05.2017 «Metodyka kompleksnoi otsinky bidnosti» ["Methodology of integrated poverty assessment"] (2017, 18 May). Available at: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/>
17. Instytut demohrafii ta sotsialnykh doslidzhen imeni M.V. Ptukhy Natsionalnoi akademii nauk Ukrainy (2017) Kompleksna otsinka bidnosti ta sotsialnoho vidchuzhennia v Ukraini za 2015-2016 roky. Analychna zapyska. [Comprehensive assessment of poverty and social exclusion in Ukraine for 2015-2016. Analytical note]. Available at: <http://www.idss.org.ua>.
18. Vytraty i resursy domohospodarstv Ukrainy u 2016 rotsi (za danymy vybirkovoho obstezhennia umov zhyttia domohospodarstv Ukrainy) [Costs and resources of households in Ukraine in 2016 (according to the sample survey of living conditions of households in Ukraine)]. (2017) State Statistics Service of Ukraine. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
19. Samootsinka domohospodarstvamy Ukrainy rivnia svoikh dokhodiv (za danymy vybirkovoho opytuvannia domohospodarstv u sichni 2017 roku) [Self-assessment by households of Ukraine of their income level (according to a sample survey of households in January 2017)]. (2017). State Statistics Service of Ukraine. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
20. Diialnist subiektiv hospodariuvannia, 2016 [Activities of economic entities, 2016]. (2017). State Statistics Service of Ukraine. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
21. Tsentrazumkova (2016) Konkurentospromozhnist Ukrainy na rynku Yes: Instytutsiini zasady [Ukraine's Competitiveness in the EU Market: Institutional Foundations]. Natsionalna bezpeka i oborona, no. 1-2, pp. 3-17
22. Vytraty na robochu sylu za 2014 rik: statystychnyi biuleten [Labor costs for 2014: statistical bulletin]. (2015) State Statistics Service of Ukraine. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
23. Zovnishnia trudova mihratsiia naseleण्या (za rezultatamy modulnogo vybirkovoho obstezhennia) : statystychnyi biuleten [Foreign labor migration (based on the results of a modular sample survey): statistical bulletin]. (2017) State Statistics Service of Ukraine. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
24. Levchuk N.M. (2017) Zdorovia i tryvalist zhyttia v Ukraini v konteksti formuvannia peredumov innovatsiinoi zainiatosti [Health and life expectancy in Ukraine in the context of the formation of prerequisites for innovative employment]. Demohrafiia ta sotsialna ekonomika, no. 1, pp. 54-65

УДК 378.4/6-025.13(477)

Основні напрями урегулювання нормативно-правової бази у сфері розвитку наукової діяльності

Єрмаченко В.Є.

кандидат економічних наук, професор кафедри туризму
Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця

Литовченко І.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та соціальних наук
Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця

Ачкасова О.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та соціальних наук
Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця

У статті розглянуто основні нормативно-правові акти у сфері регулювання наукової та науково-технічної діяльності, їх сутність та недоліки. Ідентифіковано ключові проблеми й переваги впровадження та використання рейтингової системи оцінки діяльності, зокрема, молодих учених, в якій наукові здобутки оцінювалися б за визначеною шкалою балів, та безпосередньо закладів вищої освіти у цілому. Крім того, запропоновано структурувати нормативно-правову базу розвитку наукової діяльності за основними напрямками.

Ключові слова: наукова діяльність, інноваційна діяльність, нормативно-правові акти, технологічні парки, заклади вищої освіти, рейтинг, молоді вчені.

Єрмаченко В.Є., Литовченко І.В., Ачкасова О.В. ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ УРЕГУЛИРОВАНИЯ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОЙ БАЗЫ В СФЕРЕ РАЗВИТИЯ НАУЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В статье рассмотрены основные нормативно-правовые акты в сфере регулирования научной и научно-технической деятельности, их сущность и недостатки. Идентифицированы ключевые проблемы и преимущества внедрения и использования рейтинговой системы оценки деятельности, в частности, молодых ученых, в которой научные достижения оценивались бы по определенной шкале баллов, и непосредственно учреждений высшего образования в целом. Кроме того, предложено структурировать нормативно-правовую базу в сфере развития научной деятельности по основным направлениям.

Ключевые слова: научная деятельность, инновационная деятельность, нормативно-правовые акты, технологические парки, учреждения высшего образования, рейтинг, молодые ученые.

Yermachenko V.E., Lytovchenko I.V., Achkasova O.V. MAIN DIRECTIONS OF REGULATION OF NORMATIVE LEGAL BASIS IN SCIENTIFIC ACTIVITY DEVELOPMENT

The article considers with the main normative and legal acts in the field of regulation of scientific and scientific-technical activity, their essence and disadvantages. The key problems and advantages of introducing and using a rating system for the assessment of the activity of young scientists in particular, in which the scientific achievements would be evaluated according to a certain scale of marks, and directly to institutions of higher education in general, were identified. In addition, it is proposed to structure the legal and regulatory framework in the field of development of scientific activity in the main directions.

Keywords: scientific activity, innovation activity, legal acts, technological parks, higher education institutions, rating, young scientists.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Найголовнішим джерелом зростання якості вищої освіти залишається її науковий складник. Наука в закладах освіти є обов'язковою та невід'ємним складником освітньої діяльності, визначає її зміст і відповідність сучасним вимогам часу та потребам суспільства [1]. Науковці університетів забез-

печують власне наукове зростання саме через виконання актуальних досліджень і науково-технічних розробок, а отримані нові знання науковців і студентів університетів є основою для забезпечення виходу нашої держави на новий рівень міжнародної інтеграції, прогресу інноваційного розвитку економіки України, тому першочерговими стають завдання, спря-

мовані на збереження науково-технологічного потенціалу країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Ціла плеяда вчених значну увагу у своїх працях приділила питанню дослідження вітчизняного і міжнародного досвіду функціонування та організації наукової діяльності, проблемам та перспективам рейтингування наукової діяльності навчальних закладів, удосконаленню нормативно-правової бази у цій сфері, зокрема: Л. Антонюк, В. Бесчастний, І. Драч, В. Московкін, В. Сацик, Н. Христинченко та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте, незважаючи на чисельність наявних розробок та досліджень, основними проблемами та перешкодами на шляху трансформації наукової сфери до міжнародних стандартів залишається питання систематизації законодавчих актів та постанов у рамках єдиного закону, вдосконалення існуючого законодавства, створення надійної та ефективної правової охорони інтелектуальної власності, дієвого механізму та методики рейтингування наукової діяльності.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є систематизація наявного зарубіжного та вітчизняного досвіду структурування та змісту нормативно-правової бази у сфері розвитку наукової діяльності, що дасть змогу на цій основі обґрунтувати і запропонувати необхідні напрями її вдосконалення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Дослідження законодавчого підґрунтя розвитку наукової діяльності доцільно розпочати з класифікації установ, які здійснюють організацію наукової діяльності в Україні та є законодавцями в науковій сфері. Отже, розглянемо сім взаємопов'язаних секторів науки України та їх основні види досліджень [2]:

1) Міністерство освіти і науки України здійснює організацію та фінансування української науки; Національна рада України з питань розвитку науки і технології забезпечує ефективну взаємодію представників наукової громадськості, органів виконавчої влади та реального сектору економіки у формуванні та реалізації єдиної державної політики у сфері наукової і науково-технічної діяльності;

2) Національна академія наук України як вища державна наукова самоврядна установа, яка організовує і здійснює фундаментальні та прикладні дослідження з найважливіших природничих, технічних, суспільних та гуманітарних наук;

3) національні галузеві академії наук, у коло їх компетенцій входить координація, організація і проведення досліджень у відповідних галузях науки і техніки, взаємодія з відповідними органами державної влади;

4) громадські спеціалізовані академії, які здійснюють наукові дослідження на громадських засадах за профілем наукової діяльності вчених;

5) відомчі галузеві академії, галузеві науково-дослідні інститути, підпорядковані міністерствам і відомствам;

6) наукові товариства – громадські спеціалізовані організації;

7) заклади вищої освіти – університети, академії, інститути, що мають науковий підрозділ, частину, відділ, сектор, які займаються науково-дослідною роботою.

У праці І.Є. Драча [3] визначено види досліджень відповідно до сектору науки: академічний (установи Національної академії наук України, інші державні галузеві академії), галузевий (наукові підрозділи відомств і організацій різних сфер народного господарства), освітня (заклади вищої освіти), заводський (науково-дослідні підрозділи, що входять до складу виробничих об'єднань), підприємницький (недержавні наукові організації – інкубатор, технопарк, технополіс). Кожен із цих секторів науки спрямований на вирішення конкретних проблем залежно від приналежності до певного ієрархічного рівня [3; 4]. Так, академічний сектор науки проводить переважно фундаментальні дослідження, незначною мірою – прикладні, а підприємницький сектор – виключно прикладні розробки.

Кожен сектор науки потребує законодавчого підґрунтя для ефективного функціонування та розвитку. І.Є. Драч та Н.П. Христенко [3; 4], які ґрунтовно займаються проблемами законодавчого регулювання науково-технічної сфери, вважають, що зміни у сфері державного управління мають спрямовуватися на побудову ієрархічної, горизонтально розгалуженої, функціонально відповідальної системи центральних органів виконавчої влади на засадах програмно-цільового підходу. Вченими доведено необхідність гармонізації чинної нормативно-правової бази наукової та науково-технічної діяльності зі стандартами європейської наукової спільноти.

Існуюче законодавство України, яке регулює наукову сферу, включає сукупність законів та інших підвідомчих нормативно-правових актів, що спрямовані на упорядкування та організацію суспільних відносин у сфері науки

та техніки. Як зазначає Н. Христинченко [4], класифікація нормативно-правових актів за юридичною силою правового акту дає змогу визначити місце та роль акту у цій системі, важливість його нормативного та правового регулювання.

Безперечно, найвищим законодавчим актом є Конституція України [5], яка встановлює загальні засади здійснення наукової, технічної та іншої діяльності, положення, відповідно до якого така діяльність захищається на рівні держави, та визначає загальні положення щодо відповідальності за порушення у цій сфері.

Наступною ланкою є закони України. Основними законами, які регулюють наукову та науково-технічну діяльність, є закони України «Про наукову та науково-технічну діяльність», «Про наукову та науково-технічну експертизу», «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» тощо.

Одним із перших кроків України на шляху до євроінтеграції стало ухвалення на початку 90-х років ХХ ст. Закону України «Про основи державної політики у сфері науки і науково-технічної діяльності», який 1998 р. було замінено Законом України «Про наукову і науково-технічну діяльність». Цей Закон було кардинально оновлено в 2015 р. [2].

Так, Законом визнаються правові, організаційні та фінансові засади функціонування та розвитку у сфері наукової і науково-технічної діяльності, створюються умови для її провадження, задоволення потреб суспільства і держави у технологічному розвитку шляхом взаємодії освіти, науки, бізнесу та влади. Передбачено врегулювання відносин та створення умов для підвищення ефективності наукових досліджень і використання їх результатів для забезпечення розвитку всіх сфер суспільного життя. Значною перевагою і своєрідним проривом у галузі науки є той факт, що в Законі видатки на наукову і науково-технічну діяльність за рахунок державного бюджету є захищеними статтями видатків бюджету. Крім того, держава гарантує забезпечення бюджетного фінансування наукової і науково-технічної діяльності у розмірі не менше 1,7% валового внутрішнього продукту України.

Досить велике значення для розвитку наукової сфери має Закон України «Про пріоритетні напрями розвитку науки та техніки» [6], відповідно до якого визначено пріоритетні напрями розвитку науки і техніки на період до 2020 р. (до 10 років).

У Законі зазначається, що реалізація пріоритетних напрямів розвитку науки і техніки

забезпечується шляхом розроблення та виконання за визначеними пріоритетними тематичними напрямами. Пріоритетні тематичні напрями наукових досліджень і науково-технічних розробок законодавство тлумачить як напрями фундаментальних і прикладних наукових досліджень та науково-технічних розробок, що визначаються на середньостроковий період (до п'яти років) у рамках пріоритетних напрямів розвитку науки і техніки для забезпечення їх реалізації [6].

Свою чергою, більш детально та обґрунтовано підійшли до проблеми аналізу законодавства України та ЄС у сфері інноваційної діяльності група українських та європейських фахівців у рамках діяльності проекту ЄС «Вдосконалення стратегій, політики та регулювання інновацій в Україні» [7]. У своїй роботі вчені звертають увагу на актуальність упровадження Закону «Про пріоритетні напрями розвитку науки і техніки» та стверджують про ігнорування здебільшого на практиці нецільового спрямовування коштів на реалізацію кожного з пріоритетних напрямів розвитку науки і техніки, обсяг яких щорічно визначається законом про державний бюджет України. Поза увагою науковців не залишилися питання про державні цільові науково-технічні програми. З одного боку, їхня роль під час реалізації пріоритетних напрямів розвитку науки і техніки шляхом концентрації науково-технічного потенціалу держави для розв'язання найважливіших природничих, технічних і гуманітарних проблем, з іншого – завищене фінансування їх виконання для формування позитивного іміджу організації – виконавця НДДКР [2].

Наступна група нормативно-правових актів у сфері науки включає відповідні постанови КМУ, акти президента України, акти МОН України тощо.

Міністерство освіти та науки як вищий центральний орган виконавчої влади вправі видавати свої акти на виконання державної політики у сфері науки. Варто зазначити, що саме на МОН та його органи покладений основний тягар з утілення державної наукової політики у життя [3; 9].

Відповідно до Закону «Про наукову і науково-технічну діяльність», поняття «наукова діяльність» – це інтелектуальна творча діяльність, спрямована на одержання нових знань та (або) пошук шляхів їх застосування, основними видами якої є фундаментальні та прикладні наукові дослідження. Тобто поняття складне та багатоємне, передбачає послідовність процедур від створення наукового

результату, захисту прав, мотивації публікаційної активності до комерціалізації продукту та міжнародного визнання.

У межах дослідження проводився аналіз постанов, розпоряджень КМУ та наказів МОН, спрямованих на виконання державної політики у сфері науки щодо: захисту й оцінки вартості об'єктів права інтелектуальної власності; інноваційної діяльності та трансферу науково-технічних розробок; міжнародної наукової діяльності; сприяння розвитку обдарованої молоді, розвитку наукової активності.

Так, було визначено, що сучасні умови розвитку країни потребують суттєвих змін та структурних перетворень законодавства України в питаннях захисту і оцінки вартості об'єктів права інтелектуальної власності, включаючи реалізацію механізмів виплат авторам винагород за їхні новітні розробки. Проте справедливо відзначити, що з 2016 р. було розпочато всеукраїнське громадське обговорення реформи державної системи правової охорони інтелектуальної власності в Україні за участі віце-прем'єра Степана Кубіва, першого віце-прем'єр-міністра економічного розвитку та торгівлі України. Першочерговим завданням проведення змін у сфері інтелектуальної власності є створення умов, за яких інтелектуальна власність (ІВ) стимулюватиме зростання економіки, а також створення ефективної та оптимальної системи правового захисту інтелектуальної власності, зміну устрою колективного управління майновим авторськими і суміжними правами.

Реформування у сфері ІВ включає гармонізацію національного законодавства з правом ЄС, що передбачає створення нормативно-правової бази, яка матиме на контролі виконання: Угоди про асоціацію між Україною та ЄС в українському законодавстві та адаптацію до сучасних економічних та політичних умов; акту про збільшення кари за порушення прав у сфері інтелектуальної власності та її охорони. Крім того, спрощена система державної влади з питань ІВ сприятиме прозорості, якості та ефективності процедур набуття та розпорядження правами інтелектуальної власності.

Наукова діяльність виступає у стійкому взаємозв'язку з інноваційною політикою. Вироблення та реалізація ефективної державної науково-технічної та інноваційної політики щодо активізації наукової діяльності ЗВО потребують певного вдосконалення управління у сфері науково-дослідних, дослідно-конструкторських робіт та реалізації інновацій.

Правові основи розвитку інноваційної діяльності в Україні становить система законодавчих і підзаконних актів, які регулюють різнобічні суспільні відносини в процесі життєвого циклу інновацій, у тому числі й під час створення технопарків.

Перелік напрямів інноваційної сфери міститься в Законі України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності» (остання редакція від 05.12.2012 до цих пріоритетів, які затверджені до 2021 р.).

У ст. 1 Закону [9] вказано, що інноваційна діяльність – це діяльність, яка спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок. На реалізацію цього положення спрямовані норми Закону [10], в якому введено поняття про цільові субсидії на трансфер технологій (ст. 1): це фінансове сприяння, що надається державою для реалізації трансферу технологій. Проте на практиці відбувається протилежна ситуація: вилучаються науково-технічні розробки, здійснені за кошти державного бюджету, та підлягають зарахуванню до спеціального фонду державного бюджету України, на рахунки головних розпорядників бюджетних коштів, при цьому нехтуються інтереси та мотиваційні фактори наукових організацій та вчених.

Аналіз сучасного стану законодавства за напрямом «інноваційна діяльність та трансфер науково-технічних розробок» дає змогу зробити такі висновки.

Відсутня обґрунтована і дійова інноваційна політика, декларативний та непослідовний характер чинної з 1999 р. Концепції інноваційного розвитку України, відсутність мотиваційних механізмів та невиконання загально-державних заходів у встановлені терміни у цьому напрямі [9].

Наявна в Україні система інноваційної інфраструктури є функціонально неповною та недостатньо розвинутою, в інноваційному середовищі практично відсутні такі структурні утворення, як венчурні фонди та реально функціонуючі центри трансферу технологій. Єдиною інноваційною структурою в Україні фактично залишалися технологічні парки, які майже не працюють.

Сьогодення вимагає проведення дієвої і компетентної державної політики у сфері міжнародної наукової діяльності. Ст. 66 Закону України «Про наукову та науково-технічну діяльність» гарантує державну підтримку міжнародного наукового та науково-технічного співробітництва, створює необхідні правові та економічні умови для здійснення

суб'єктами наукової і науково-технічної діяльності вільних та рівноправних відносин із науковими та науково-технічними організаціями, іноземними юридичними особами тощо. Так, у 2015 р. президент підписав Закон України «Про ратифікацію Угоди між Україною і Європейським Союзом про участь України у Рамковій програмі Європейського Союзу з наукових досліджень та інновацій «Горизонт 2020» від 15.07.2015 № 604-VIII, згідно з яким Україна стала асоційованим членом Рамкової програми Європейського Союзу з досліджень та інновацій «Горизонт 2020» із загальним бюджетом близько 80 млрд. євро, розрахованої на 2014–2020 рр. Основними її завданнями є: зробити Європу привабливим місцем для першокласних науковців; сприяти розвитку інноваційності та конкурентоспроможності європейської промисловості і бізнесу; за допомогою науки вирішувати найбільш гострі питання сучасного європейського суспільства [11].

Відповідно до цих завдань, Програма «Горизонт 2020» поділена на три основні напрями: 1) передова наука в усіх галузях знань, у тому числі гуманітарних; 2) лідерство у галузях промисловості; 3) суспільні виклики, з широким спектром дослідницьких проектів. Зазначені напрями, своєю чергою, поділені на кілька тематичних конкурсів кожен.

Міністерством освіти і науки переважно на базі ЗВО та НУ створено мережу національних і регіональних контактних пунктів для консультування щодо можливостей програми «Горизонт 2020» потенційних учасників, допомоги у пошуку партнерів тощо. На рівні міністерства також було прийнято низку нормативних актів, які сприяють оприлюдненню наукових результатів та підвищенню статусу української науки. Зокрема, Наказом МОН «Про визначення основних напрямів використання бюджетних коштів відповідно до міжнародних договорів України на 2017 рік» від 28.02.2017 № 329 [12] було затверджено розподіл бюджетних коштів, передбачених у державному бюджеті на 2017 р., для фінансування міжнародних наукових заходів на суму 800 тис. грн. Наказом МОН «Про фінансування спільних українсько-французьких науково-дослідних проектів у 2017 році» від 20.03.2017 № 442 [13] було затверджено розподіл коштів, передбачених для фінансування у 2017 р. спільних науково-дослідних проектів, які виконуватимуться в рамках українсько-французького науково-технічного співробітництва, на суму 1 372 тис. грн.

Отже, останнім часом в Україні на національному рівні активно піднімаються питання розвитку міжнародного співробітництва та євроінтеграції. Такий підхід у роботі керівного апарату країни сприятиме визнанню української науки на міжнародному рівні.

Наступним напрямом аналізу законодавчої бази є сприяння розвитку обдарованої молоді. Наукова діяльність у ЗВО створює підґрунтя для розвитку творчого потенціалу молоді, участь у наукових дослідженнях сприяє формуванню в них творців нового інтелектуального продукту. Міністерством освіти і науки започатковано щорічний конкурс наукових робіт із природничих, технічних та гуманітарних наук, основними завданнями якого є виявлення та розвиток обдарованих студентів, сприяння реалізації їх здібностей; стимулювання творчого самовдосконалення студентської молоді; популяризація досягнень науки, техніки та інноваційних технологій; залучення провідних учених, наукових, науково-педагогічних працівників до творчої роботи з обдарованою молоддю.

Сьогодні в нашій країні розроблено та впроваджено сучасний механізм стимулювання та впровадження результатів досліджень молодих учених, спрямований на розкриття їх наукової особистості. Так, Указом Президента України «Про Положення про щорічну премію Президента України для молодих учених» від 12 червня 2000 р. № 779 започатковано щорічні премії за видатні досягнення в галузі природничих, технічних та гуманітарних наук, які сприяють розвитку науки [12].

Крім того, з 1994 р. для підтримки молодих науковців Національної академії наук, які проводять перспективні наукові дослідження в галузі природничих, технічних, гуманітарних і суспільних наук, започатковано стипендії Президента України для молодих учених. У 2016 р. для забезпечення підтримки молодих учених, створення ними дослідницьких груп для вирішення актуальних проблемних питань, формування творчого покоління молодих науковців у різних галузях науки, конкурентоздатних на міжнародному ринку праці, вперше було оголошено конкурсний відбір проектів наукових досліджень і розробок за рахунок коштів державного бюджету.

Погоджуємося з думкою В.М. Бесчастного, який у своїй публікації [14] звертає увагу на проблеми стимулювання молодих науковців та перенесення акцентів в оцінці результатів діяльності вчених від кількісного показника до якісного. Вчений пропонує створити рей-

тингову систему оцінки діяльності молодих учених, в якій наукові здобутки оцінювалися б за визначеною шкалою балів. Такий підхід сприятиме підвищенню конкурентоспроможності університету серед провідних ЗВО України та світу.

Перший рейтинг вищих навчальних закладів був опублікований у 1983 р. [15] журналом US News and World Report і мав на меті визначити найкращий американський коледж. Нині існує безліч рейтингів вищих навчальних закладів, що дають змогу оцінити позицію навчального закладу як у глобальному порівнянні (наприклад, Шанхайський рейтинг, QS World University Rankings), так і в регіональній (наприклад, європейській) [16] або національній системі координат (консолідований рейтинг ВНЗ України) [17; 18]. Рейтинги вищих навчальних закладів, а особливо світові, є відображенням загального визнання та популярності, чого зараз дуже не вистачає українським закладам вищої освіти.

Серед основних причин відсутності українських університетів у світових та регіональних рейтингах є слабка цитованість викладачів вітчизняних університетів та мала кількість публікацій в іноземних джерелах та виданнях, які входять до міжнародних наукометричних баз даних, зокрема Scopus, Web of Science [18; 19].

Вагомою причиною відсутності українських університетів у рейтингах є обмежене фінансування наукової роботи у цих закладах зокрема і в Україні загалом.

Водночас в Україні не залишається поза увагою напрям «розвиток наукової активності». Вагомі наукові здобутки і реальні науково-технічні розробки, виконані за участі ЗВО, щорічно відзначаються державними преміями України в галузі науки і техніки, цим самим мотивують учених розвивати науковий потенціал вітчизняних університетів.

Згідно зі ст. 22 Закону України «Про наукову та науково-технічну діяльність» [2], особливу увагу приділено питанню авторитету науковців у складі експертних груп. Йдеться про якість публікацій та міжнародне визнання експерта в науковій спільноті як ученого. Іншим не менш важливим для розвитку науки в Україні є Закон України «Про наукову та науково-технічну експертизу», який визначає правові, організаційні і фінансові основи експертної діяльності в науково-технічній сфері, а також загальні основи і принципи регулювання суспільних відносин у галузі організації та проведення наукової та нау-

ково-технічної експертизи для забезпечення наукового обґрунтування структури і змісту пріоритетних напрямів розвитку науки і техніки, наукових, науково-технічних, соціально-економічних, екологічних програм і проєктів, визначення напрямів науково-технічної діяльності, аналізу та оцінки ефективності використання науково-технічного потенціалу, результатів досліджень.

Розвиток національного законодавства щодо організації та координації наукової діяльності має враховувати досвід високорозвинених країн.

Науковий інтерес представляє праця [4], де автор пропонує вивчити досвід організації наукової та освітньої діяльності Сполучених Штатів Америки та Німеччини, узагальнити його для можливості використання в Україні. Особливістю наукової діяльності США є функціонування поряд із багатопрофільними університетами дослідницьких університетів. Основними завданнями розвитку дослідницьких університетів США виступають: підтримка фундаментальної, академічної науки, робота на реальний сектор економіки, налагодження комунікаційної політики з промисловим бізнесом, формування конкурентоспроможного фахівця у сфері бізнесу та наукових досліджень тощо [4]. В основі найпотужнішої і найефективнішої американської вузівської науки лежить принцип гармонійної взаємодії освіти і задоволення потреб корпоративного сектору. Беззаперечною перевагою та одним з основних напрямів розвитку наукової діяльності США є державно-приватне партнерство, в основі якого лежить фінансова допомога підприємству на стадії комерціалізації наукового винаходу і перетворення його в інновацію. Крім того, одним із напрямів інноваційної діяльності та розвитку НДДКР є використання податкового кредиту у стимулюванні інноваційного підприємництва.

Іншим прикладом ефективної та цілеспрямованої державної програми є законодавство Литви, спрямоване на розвиток депресивних регіонів. У країні створено та успішно функціонує розвинутий технологічний парк із розроблення та виробництва мікроелектронних компонентів, засобів телекомунікації та програмного забезпечення в провінції міста Катанія.

Сьогодні у Литовській Республіці до наукової та інноваційної сфер належать: шість наукових і технологічних парків, 33 підприємські інформаційні центри, які допома-

гають підприємцям-початківцям, промислові та технологічні підприємницькі інкубатори та Литовське агентство економічного розвитку, основним завданням якого є заохочення й залучення прямих інвестицій у Литву, поліпшення інноваційного клімату країни, збільшення експортних можливостей, надання допомоги підприємствам країни для виходу на міжнародні ринки, а також утвердження за кордоном високого ділового іміджу Литви [7, с. 49].

У науковому дослідженні [7, с. 49] здійснено детальний аналіз законодавства провідних країн СНД, що регламентує наукову та інноваційну діяльність, зокрема Російської Федерації: Закон РФ «Про інноваційну політику та державну інноваційну діяльність» та низку похідних від нього. У Казахстані застосовуються лише положення рамкового Закону Республіки Казахстан «Про інноваційну діяльність» (2002 р.). Білорусь схильна до регулювання розвитку лише певних елементів національної інноваційної системи (Закон Республіки Білорусь «Про основи державної науково-технічної політики» (1997 р.). За предметною спрямованістю законодавство Росії і Білорусі переважно нормує політику держави в інноваційній сфері. Щодо України і Казахстану, то інноваційна діяльність розглядається та регулюється як соціально-економічний феномен [7, с. 22].

Характерною особливістю наукової діяльності Російської Федерації у цілому та технопаркової інноваційної інфраструктури зокрема, є концентрація науки лише в декількох регіонах та створення і розвиток технологічних парків на базі промислових підприємств і науково-дослідних інститутів. Цікавим є досвід Росії в питанні підготовки кадрів, проводиться навчання менеджерів в інвестиційній сфері, які зможуть досліджувати ринок інтелектуальних продуктів, створювати інноваційні структури з урахуванням потреб регіону.

Під час порівняння законодавства України з провідними країнами світу та ЄС слід прийняти до уваги дві важливі обставини. Згідно з першою, держава реалізує «стратегію виживання науки», її функціонування побудоване на «ентузіазмі» вчених, недостатньому фінансуванні та недосконалому базового рамкового законодавства. Друга обставина пов'язана з наявністю досконалої законодавчо відрегульованої інноваційної сфери, зокрема в питаннях розвитку непрямих інструментів її регулювання, що є наслідком пошуку додат-

кових заходів інтенсифікації інноваційної діяльності.

Погоджуємося з думкою вчених, які стверджують, що «в нормативному полі України, яке регулює процеси розвитку науково-технічної та інноваційної діяльності, існує протиріччя між достатньо проробленими положеннями рамкового законодавства та слабкістю і порівняною вузькістю спектру інструментарію, який має бути застосованим для їх практичної реалізації» [7].

До позитивних змін у законодавстві за цим напрямом можна віднести укрупнення із 41 до семи пріоритетних напрямів інноваційного розвитку, що забезпечить концентрацію ресурсів держави на пріоритетних напрямках науково-технічного оновлення виробництва, підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції на внутрішньому і зовнішньому ринках. Для порівняння: у Німеччині – п'ять наукових пріоритетів, Росії – вісім, Японії – шість.

Окрім того, позитивним є той факт, що в чинному законодавстві України більш-менш чітко прописаний механізм реалізації пріоритетних напрямів розвитку науки і техніки, але лишається проблема відсутності механізму їх реалізації в рамках пріоритетних напрямів інноваційної діяльності [7, с. 28].

Отже, аналіз законодавства щодо наукової діяльності за основними напрямками дає змогу зробити такі висновки та рекомендації.

По-перше, захист і оцінка вартості об'єктів права інтелектуальної власності в Україні практично відсутня, тому набувають актуальності питання реформування правової охорони.

По-друге, виявлені проблеми зумовили доцільність розроблення рекомендацій щодо корегування нормативної бази за напрямом «інноваційна діяльність та трансфер технологій»: створити ефективне законодавче та методичне підґрунтя для спрощення процедури трансферу та комерціалізації об'єктів права інтелектуальної власності у ЗВО; посилити співробітництво на національному та міжнародному рівні у сфері трансферу та комерціалізації об'єктів права інтелектуальної власності між ЗВО та Національним органом інтелектуальної власності; вдосконалити нормативну базу, яка регулювала у формі наукових парків масову інноваційну діяльність, що не потребують жодних пільг із боку держави і ґрунтуються виключно на інтересах і мотивації всіх учасників інноваційного процесу. Діючі закони про технологічні парки мають бути доповнені нормами для спрощення рецен-

зування і прийняття інноваційних проектів із боку органів державної влади і включали б у цю процедуру ринок високих технологій; удосконалити законодавство з розподілу прав на об'єкти права інтелектуальної власності, створені у зв'язку з виконанням трудового договору, на замовлення тощо.

По-третє, Україна активно підтримує курс на євроінтеграцію, проте в законодавчих та підзаконних актах відсутні рекомендації щодо урегулювання фінансових зобов'язань під час виконання міжнародних проектів та грантів.

По-четверте, щодо аналізу законодавчих актів, які контролюють виконання принципу сприяння розвитку обдарованої молоді та наукової активності, то варто зазначити про слабку мотивацію самих науковців.

Висновки з цього дослідження. Таким чином, законодавча база розвитку інноваційної діяльності в Україні вдосконалюється роками та є дуже багатогранною, хоча й слабо корелює між собою. Запропоновано структурувати нормативно-правову базу у

сфері розвитку наукової діяльності за основними напрямками: інноваційна діяльність та трансфер науково-технічних розробок; міжнародна наукова діяльність; сприяння розвитку обдарованої молоді; розвиток наукової активності; фінансування НДР. Такий підхід забезпечує структуроване уявлення про зміни в законодавчій базі за роками та за окремим напрямом розвитку наукової діяльності, що дає змогу чітко визначити цілі, здійснити їх упорядкування, надати можливість кожному представнику трудового колективу бачити орієнтири та перспективи власного саморозвитку і розвитку своєї організації, розробляти плани їхнього покрокового досягнення та послідовно оцінювати результати.

Перспективним напрямом подальших досліджень є ідентифікація та пошук шляхів нівелювання недоліків нормативно-правової бази щодо рейтингування закладів вищої освіти та критеріїв оцінювання окремих учених для поглиблення інтеграції та приєднання до світової наукової спільноти.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Закон України «Про вищу освіту» від 05.09.2017 № 2145-VIII. URL: <http://vnz.org.ua/zakonodavstvo/110-zakon-ukrayiny-pro-osvitu>.
2. Закон України «Про наукову і науково-технічну діяльність». Відомості Верховної Ради (ВВР). 2016. № 3. Ст. 25. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/848-192>.
3. Драч І.Є. Інноваційно-проектна діяльність у системі рейтингового оцінювання ВНЗ України. Науковий вісник НГУ. Серія «Економіка та управління». 2012. № 5. С. 126–131.
4. Христинченко Н.П. Національні особливості механізму організації наукової діяльності. Митна справа. 2014. № 3(93). Ч. 2. С. 256–261.
5. Конституція України від 28.06.1996 № 254к/96-ВР. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/254к/96-вр>.
6. Закон України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» № 3715-VI від 08.09.2011. Відомості Верховної Ради (ВВР), редакція від 05.12.2012. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/3715-17>.
7. Аналіз законодавства України у сфері досліджень, розробок та інноваційної діяльності та пропозиції щодо доповнень до законодавства. Проект ЄС «Вдосконалення стратегій, політики та регулювання інновацій в Україні». К.: Фенікс, 2011. 350 с.
8. Наука в університетах. П'ятирічний досвід діяльності Ради проректорів із наукової роботи вищих навчальних закладів III–IV рівнів акредитації та директорів наукових установ МОН України / За заг. ред. члена-кореспондента НАН України М.Ю. Ільченка. К.: ЕКМО, 2010. 356 с.
9. Закон України «Про інноваційну діяльність» від 04.07.2002 № 40-IV. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/40-15>.
10. Закон України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій» № 143-V від 14.09.2006 (редакція від 01.01.2011). URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/143-v>.
11. Рамкова програма Європейського Союзу з досліджень та інновацій «Горизонт 2020». URL: <http://mon.gov.ua/activity/mizhnarodni-zvyazki/uchast-u-programax-es-erazmus-ta-gorizont-2020/gorizont-2020.html>.
12. Наказ МОН № 329 «Про визначення основних напрямів використання бюджетних коштів відповідно до міжнародних договорів України на 2017 рік» від 28.02.2017. URL: <http://old.mon.gov.ua/files/normative/2017-03-06/7077/nmo-329.pdf>.
13. Наказ МОН № 442 «Про фінансування спільних українсько-французьких науково-дослідних проектів у 2017 році». URL: <http://old.mon.gov.ua/files/normative/2017-03-28/7203/nmo-442.pdf>.
14. Бесчастний В. Професійна економічна привабливість наукової діяльності для молодих юристів: сучасний стан і перспективи. Віче. 2013. № 16. С. 7–10.

15. Рейтинг університетів газети «Таймс». URL: <http://www.eurosvita.net/index.php/?category=53>.
16. QS World University Rankings. URL: <http://www.topuniversities.com/university-rankings>.
17. Методика Топ-200. URL: <http://www.eurosvita.net/index.php/?category=33>.
18. Рейтинг вищих навчальних закладів України за показниками наукометричної бази даних Scopus. URL: <http://scopus.org.ua>.
19. Московкин В.М. Рейтинги университетов как инструмент управления конкурентоспособностью. *Alma mater: вестник высшей школы*. 2008. № 2. С. 22–25.

REFERENCES:

1. Закон України «Pro vyshchu osvitu» vid 05.09.2017 no. 2145-VIII. [Elektronnyi resurs] Rezhym dostupu: <http://vnz.org.ua/zakonodavstvo/110-zakon-ukrayiny-pro-osvitu>.
2. Закон України «Pro naukovu i naukovo-tehnichnu diialnist» / Vidomosti Verkhovnoi Rady (VVR), 2016, no. 3, st.25. [Elektronnyi resurs], Rezhym dostupu: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/848-192>.
3. Drach I. Ye. (2012) Innovatsiino-proektna diialnist u systemi reytynhovoho otsiniuvannia VNZ Ukrainy [Innovation-project activity in the rating system of higher educational institutions of Ukraine] / I.Ye. Drach // *Naukovyi visnyk NHU. Seriiia «Ekonomika ta upravlinnia»* (Scientific bulletin of NMU. Series «Economics and Management»), no. 5, pp. 126–131.
4. Khrystynchenko N. P. (2014) Natsionalni osoblyvosti mekhanizmu orhanizatsii naukovoï diialnosti [National features of the mechanism of organization of scientific activities] / N.P. Khrystynchenko // *Mytna sprava.*, no.3 (93), Ch.2., pp. 256–261.
5. Konstytutsiia Ukrainy vid 28.06.1996 no. 254k/96-VR. Rezhym dostupu: [Elektronnyi resurs]: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/254k/96-vr>.
6. Закон України «Pro prioryetni napriamy innovatsiinoï diialnosti v Ukraini» no 3715-VI vid 08.09.2011 / Vidomosti Verkhovnoi Rady (VVR), redaktsiia vid 05.12.2012, <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/3715-17>.
7. (2011) Analiz zakonodavstva Ukrainy u sferi doslidzhen, rozrobok ta innovatsiinoï diialnosti ta propozytsii shchodo dopovnen do zakonodavstva. Proekt YeS «Vdoskonalennia stratehii, polityky ta rehuliuвання innovatsii v Ukraini». – K.: Feniks. – 350 pp.
8. Nauka v universytetakh. Piatyrichnyi dosvid diialnosti Rady prorektoriv iz naukovoï roboty vyshchych navchalnykh zakladiv III-IV akredytatsii ta dyrektoriv naukovykh ustanov MON Ukrainy / Za zah. red. Chlenakorespondenta NAN Ukrainy M. Yu. Ilchenka. – K.: TOV «VD «EKMО», 2010. – 356 s.
9. Закон України «Pro innovatsiinu diialnist» vid 04.07.2002 no. 40-IV// <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/40-15>
10. Закон України «Pro derzhavne rehuliuвання diialnosti u sferi transferu tekhnolohii» no. 143-V vid 14.09.2006 r. (redaktsiia vid 01.01.2011 r.)// <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/143-v>
11. Ramkova prohrama Yevropeiskoho Soiuzu z doslidzhen ta innovatsii «Horyzont 2020» [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://mon.gov.ua/activity/mizhnarodni-zvyazki/uchast-u-programax-es-erazmus-ta-gorizont-2020/gorizont-2020.html>
12. Nakaz MON no. 329 «Ppo vyznachennia osnovnykh napriamiv vykorystannia biudzhethnykh koshtiv vidpovidno do mizhnarodnykh dohovoriv Ukrainy na 2017 rik» vid 28.02.2017 [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://old.mon.gov.ua/files/normative/2017-03-06/7077/nmo-329.pdf>
13. Nakaz MON no. 442 «Pro finansuvannia spilnykh ukrainsko-frantsuzkykh naukovo-doslidnykh proektiv u 2017 rotsi» [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://old.mon.gov.ua/files/normative/2017-03-28/7203/nmo-442.pdf>
14. Beschastnyi V. (2013) Profesiina ekonomichna pryvablyvist naukovoï diialnosti dlia molodykh yurystiv: suchasnyi stan i perspektyvy [Professional economic attractiveness of scientific activity for young lawyers: current state and prospects] / V. Beschastnyi // *Viche*. – no.16. – pp. 7–10.
15. Reytynh universytetiv hazety «Taims» [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.eurosvita.net/index.php/?category=53>.
16. QS World University Rankings [Electronic resource]. – Access mode:<http://www.topuniversities.com/university-rankings>.
17. Metodyka Top-200 [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.eurosvita.net/index.php/?category=33>
18. Reytynh vyshchych navchalnykh zakladiv Ukrainy za pokaznykamy naukometrychnoi bazy danykh Scopus [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu:<http://scopus.org.ua>.
19. Moskovkin V. M. (2008) Reytingi universitetov kak instrument upravleniya konkurentosposobnost'yu [University ratings as a tool for managing competitiveness] / V. M. Moskovkin ; BelGU // *Alma mater: vестnik vysshey shkoly*. – № 2. – pp. 22–25.

Дослідження структури кількісного складу державних службовців в Україні

Карковська В.Я.

кандидат економічних наук
Національний університет «Львівська політехніка»

Перхач О.Л.

кандидат економічних наук
Національний університет «Львівська політехніка»

Проведено дослідження та проаналізовано динаміку кількості державних службовців і посадових осіб місцевого самоврядування за посадами. Виокремлено категорії посад державної служби відповідно до Закону України «Про державну службу» та згруповано категорії державних службовців згідно з внесеними до нього змінами. Проаналізовано та згруповано кількість державних керівників та спеціалістів місцевого самоврядування відповідно до встановлених нових категорій. Здійснено аналіз та встановлено основні тенденції зміни кількості державних службовців за статтю за аналізований період. У результаті проведених досліджень виявлено зростання загальної чисельності державних службовців, стабілізацію темпів її приросту, поліпшення якісного складу державних службовців та посадових осіб місцевого самоврядування, незначне, але збільшення кількості жінок серед керівних працівників.

Ключові слова: державні органи влади, органи місцевого самоврядування, державна служба, державні службовці, посадові особи України.

Karkovskaya V.Ya., Perkhach O.L. ИССЛЕДОВАНИЕ СТРУКТУРЫ КОЛИЧЕСТВЕННОГО СОСТАВА ГОСУДАРСТВЕННЫХ СЛУЖАЩИХ В УКРАИНЕ

Проведено исследование и проанализирована динамика количества государственных служащих и должностных лиц местного самоуправления по должностям. Выделены категории должностей государственной службы в соответствии с Законом Украины «О государственной службе» и сгруппированы категории государственных служащих согласно внесенным в него изменениями. Проанализировано и сгруппировано количество государственных руководителей и специалистов местного самоуправления в соответствии с установленными новыми категориями. Осуществлен анализ и установлены основные тенденции изменения количества государственных служащих по полу за анализируемый период. В результате проведенных исследований выявлены рост общей численности государственных служащих, стабилизация темпов ее прироста, улучшение качественного состава государственных служащих и должностных лиц местного самоуправления, незначительное, но увеличение количества женщин среди руководящих работников.

Ключевые слова: государственные органы власти, органы местного самоуправления, государственная служба, государственные служащие, должностные лица Украины.

Karkovska V.Ya., Perkhach O.L. RESEARCH OF THE STRUCTURE OF THE NUMBER OF STATE CIVIL SERVANTS OF UKRAINE

The dynamics of the number of civil servants and officials of local government is analysed by positions and explored in the article. The categories of public service positions are classified in accordance with the Law on Public Service. The categories of civil servants are grouped according to the changes made to the relevant Law. The number of state executives and specialists of local government is analyzed and grouped in accordance with established new categories. The analysis and the main tendencies of changes in the number of civil servants by gender for the analyzed period were determined. The growth of the total number of civil servants, the stabilization of its growth rates, the improvement of the qualitative composition of civil servants and local government officials, the insignificant increase in the number of women among executives are discovered as a result of the conducted research.

Keywords: state authorities, local government, public service, civil servants, officials Ukraine.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Формування професійно підготовленого апарату державних органів влади України та органів місцевого самоврядування, здатного до постійного та динамічного розвитку, правомірно вважається одним із головних факторів зміцнення держави, дієвим інструментом ефективною реалізації її функцій.

Проєвропейський курс розвитку держави потребує ефективних та цілеспрямованих реформ у суспільно-економічному житті, зокрема у сфері державного управління та державної служби. Ключовою інституцією, яка ініціювала та розпочала проведення таких реформ, є Національне агентство України з питань державної служби. Для обґрунтування

необхідності їх проведення потрібно завжди спиратися на детальний аналіз минулого та сучасного стану державної служби у цілому, не говорячи про моделювання та прогнозування наслідків пропозицій щодо введення змін. Таким чином, важливим елементом дослідження відповідних змін є аналіз кількісного складу державних службовців.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Дослідженню питань активізації кількісного та якісного складу державної служби в Україні приділяли увагу такі вчені, як Н.О. Варакіна, М.І. Гниденко [4; 5], Т. Кагановська, Г.С. Міськевич [7; 8], О. Савченко-Сватко [9] та ін., а саме напрямом поліпшення кадрового складу державної служби в Україні, активізації професіоналізму державних службовців тощо.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Таким чином, метою дослідження є визначення основних характеристик державних службовців України за результатами даних Національного агентства України з питань державної служби, Державного комітету статистики України.

Виклад основного матеріалу дослідження. У результаті проведених досліджень виявлено зростання загальної чисельності державних службовців, стабілізацію темпів її приросту, поліпшення якісного складу державних службовців та посадових осіб місцевого самоврядування, омолодження керівного складу, збільшення кількості жінок серед керівних працівників.

Динаміка кількості державних службовців свідчить, що 31% від загальної кількості державних службовців становлять керівники. Аналізуючи частку керівників по роках, отримаємо такі відсотки: у 2012 р. – 31,24%, 2013 р. – 31,32%, 2014 р. – 30,09%, 2015 р. – 30%.

Отже, третина держслужбовців – керівники різних категорій, що відповідає вимогам законодавства та свідчить про збереження структури розподілу державних службовців за посадами. Щодо частки спеціалістів у сфері держслужби, то вона за аналізований період становить 69%.

У звітах на початок 2016 р. перелік категорій керівників доповнювався рядком «сьома категорія», оскільки, відповідно до Постанови Кабінету Міністрів України «Про віднесення деяких посад працівників органів державної влади, інших державних органів, установ до відповідних категорій посад державних службовців та визнання такими, що втратили чинність, деяких актів Кабінету Міністрів України» від 14.08.2013 № 703 (зі змінами), керівники такої категорії є у штаті територіальних органів Міністерства оборони України, Міністерства внутрішніх справ України, Державної кримінально-виконавчої служби.

Згідно зі ст. 25 чинного Закону № 3723 [2], за аналізований період основними критеріями класифікації посад державних службовців були організаційно-правовий рівень органу, який приймає їх на роботу, обсяг і характер компетенції на конкретній посаді, роль і місце посади у структурі державного органу. Також було встановлено сім категорій посад. Віднесення наявних посад державних службовців, не зазначених у цій статті, а також віднесення до відповідної категорії нових посад державних службовців проводилося Кабінетом Міністрів України за погодженням із відповідним державним органом.

Основна мета закону – забезпечувати європейську якість державного менеджменту, підвищувати ефективність прийняття рішень органів влади в інтересах суспільства, а також

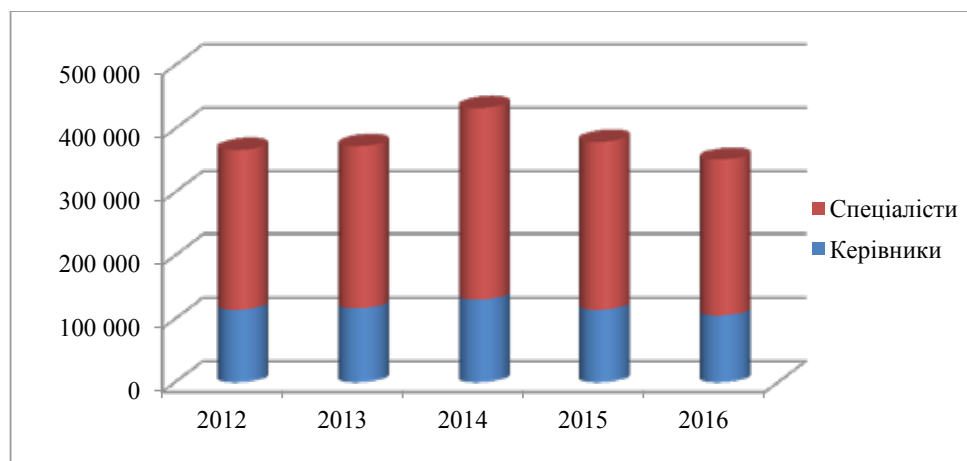


Рис. 1. Динаміка кількості державних службовців і посадових осіб місцевого самоврядування за посадами на початок 2012–2016 рр.

надавати нові можливості для професійної самореалізації державних службовців.

Показники, отримані в результаті моніторингу реалізації положень і норм законодавства про державну службу, підтверджують результативність процесів реформування державної служби, водночас акцентують увагу на питаннях, які потребують доопрацювання.

Однак, у зв'язку із внесеними змінами, згідно із Законом № 889 [1], змінено класифікацію посад державної служби, запроваджено новий підхід до побудови класифікації, а саме посади державної служби в державних органах поділяються на категорії залежно від порядку призначення, характеру й обсягу повноважень і необхідних для їх виконання кваліфікації та професійної компетентності державних службовців.

Відповідно до структури кількості державних керівників місцевого самоврядування за категоріями у 2012–2016 рр., найбільшу частку посідають п'ята, шоста і сьома кате-

горії, які за новим законодавством віднесені до категорії «В», і становили в середньому 76,68% від загальної кількості керівників.

Щодо структури кількості спеціалістів місцевого самоврядування за категоріями в 2012–2016 рр., то вона матиме такий вигляд.

Згідно з новими вимогами щодо категорій посад, частка спеціалістів категорії «А» за аналізований період становила 0,02%, категорії «Б» – 2,59%, категорії «В» – 97,39%.

Усе це свідчить про ефективність діяльності Голодержслужби України щодо впровадження єдиної державної політики у сфері державної служби, яка реалізується в апаратах центральних та місцевих органів влади. Разом із тим має місце певна складність і суперечливість кадрової ситуації в деяких органах державної влади, наявність низки негативних тенденцій у розвитку кадрового потенціалу. Сьогоднішні механізми і форма звітності дають змогу раз на квартал отримувати дані про кількісний склад державних

Таблиця 1

**Категорії посад державної служби відповідно до Закону України
«Про державну службу» [1]**

Категорії	Посади
категорія «А»	державного секретаря Кабінету Міністрів України та його заступників, державних секретарів міністерств; керівників центральних органів виконавчої влади, які не є членами Кабінету Міністрів України, та їх заступників; керівників апаратів Конституційного суду України, Верховного суду України, вищих спеціалізованих судів та їх заступників; голів місцевих державних адміністрацій; керівників державної служби в інших державних органах, юрисдикція яких поширюється на всю територію України
категорія «Б»	керівників структурних підрозділів Секретаріату Кабінету Міністрів України та їх заступників; керівників структурних підрозділів міністерств, інших центральних органів виконавчої влади та інших державних органів, їх заступників, керівників територіальних органів цих державних органів та їх структурних підрозділів, їх заступників; заступників голів місцевих державних адміністрацій; керівників апаратів апеляційних та місцевих судів, керівників структурних підрозділів апаратів судів, їх заступників; заступників керівників державної служби в інших державних органах, юрисдикція яких поширюється на всю територію України
категорія «В»	службовців Національного банку України; депутатів місцевих рад, посадових осіб місцевого самоврядування; суддів; прокурорів; працівників державних органів, які виконують функції з обслуговування; працівників державних підприємств, установ, організацій, інших суб'єктів господарювання державної форми власності, а також навчальних закладів, заснованих державними органами; військовослужбовців Збройних сил України та інших військових формувань, утворених відповідно до закону; осіб рядового і начальницького складу правоохоронних органів та працівників інших органів, яким присвоюються спеціальні звання, якщо інше не передбачено законом; працівників патронатних служб тощо

службовців у розрізі центральних та місцевих державних органів в Україні.

Загальна стратегія розвитку державної служби чітко відображає орієнтованість на інноваційний розвиток, упровадження проектного управління в державних органах влади, висунення різних проектних ідей, їх відбір і реалізацію. Це формує такі орієнтири в роботі держслужбовців:

– інноваційний варіант розвитку державних органів влади передбачає необхідність активізації діяльності у сфері розвитку службовців (підвищення кваліфікації співробітників, упровадження нових технологій);

– упровадження проектного управління вимагає певної трансформації організаційної структури, яка повинна супроводжуватися оптимізацією комунікаційних каналів у структурних підрозділах, сама по собі проектна діяльність вимагає скорочення ланок у комунікаційних каналах, скорочення ланцюжків підпорядкування;

– оптимізація ефективної позиції структурних підрозділів потребує відповідної під-

тримки з боку кадрового забезпечення, а саме: розвиток відділів і підвищення кваліфікації його працівників, активізації їх взаємодії з іншими структурними підрозділами.

Перебудова сформованих типових схем взаємодії співробітників вимагає супутньої роботи у сфері формування нових команд структурних підрозділів, поліпшення соціально-психологічного клімату під час процедур зміни внутрішніх процесів підрозділу, згуртування колективу, підвищення лояльності співробітників.

Висновки з цього дослідження. У результаті проведених досліджень виявлено зростання загальної чисельності державних службовців, стабілізацію темпів її приросту, поліпшення якісного складу державних службовців та посадових осіб місцевого самоврядування, незначне, але збільшення кількості жінок серед керівних працівників. У цілому підвищення професійної компетентності та кар'єрного зростання державних службовців відіграють значну роль у системі державного управління, стимулюють до сумлінної та ініціативної праці державних службовців, що при-

Таблиця 2

Кількість державних керівників місцевого самоврядування за категоріями в 2012–2016 рр.

Категорії посад	Роки				
	2012	2013	2014	2015	2016
перша	265	313	330	231	241
друга	1 118	1 152	1 027	932	1 056
третья	4 415	4 475	4 827	4 075	3 796
четверта	21 179	21 988	22 618	21 077	20 289
п`ята	45 335	46 649	49 635	42 467	40 063
шоста	42 429	42 204	51 921	45 958	40 010
сьома	–	–	–	–	117
Керівники	114 741	116 781	130 358	114 740	105 572

	– категорія «А»
	– категорія «Б»
	– категорія «В»

Таблиця 3

Кількість державних спеціалістів місцевого самоврядування за категоріями в 2012–2016 рр.

Категорії посад	Роки				
	2012	2013	2014	2015	2016
друга	85	101	53	33	38
третья	3 680	3 873	4 087	3 851	4 624
четверта	3 308	2 407	3 235	2 045	2 972
п`ята	29 595	30 582	32 931	30 671	27 532
шоста	102 548	106 823	114 866	94 461	88 971
сьома	113 351	112 289	147 739	134 456	122 126
Спеціалісти	252 567	256 075	302 911	265 517	246 263

Кількість державних службовців за статтю в 2012–2016 рр.

Роки	Усього, осіб	Жінки		Чоловіки	
		осіб	у % до облікової кількості державних службовців	осіб	у % до облікової кількості державних службовців
2016	268 370	204 141	76,1	64 229	23,9
2015	295 709	221 096	74,8	74 613	25,2
2014	335 270	252 214	75,2	83 056	24,8
2013	274 739	210 888	76,8	63 851	23,2

зводить до поліпшення суспільних відносин у нашій державі.

Професіоналізм та ефективність органів державного управління значною мірою залежать від організації їх професійної кар'єри. Справді, перспективи кар'єрного розвитку є одним із головних чинників для утримання

найкращих працівників на державній службі, тому загальною тенденцією є той факт, що найчастіше державні органи залишають молоді і найбільш освічені кадри, а врахування їх професійних якостей під час просування по службі – головний мотивуючий фактор для поліпшення успіхів і кваліфікацій.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Закон України «Про державну службу». Відомості Верховної Ради (ВВР). 2016. № 4. Ст. 43.
2. Закон України «Про державну службу». Відомості Верховної Ради України (ВВР). 1993. № 52. Ст. 491.
3. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
4. Варакіна Н.О. Державна кадрова політика України у сфері державної служби: реалії сьогодення. Держава та регіони. 2008. № 4. С. 64–67.
5. Гниденко М.Й. Професіоналізм державних службовців як умова ефективної діяльності органів державної влади: Творча робота. URL: <http://www.kds.org.ua/blog/profesionalizm-derzhavnih-sluzhbovtsiv-yak-umova-efektivnoi-diyalnosti-organiv-derzhavnoi-vladi>.
6. Єдиний веб-портал органів виконавчої влади України. URL: <http://www.kmu.gov.ua/control>.
7. Кагановська Т. Шляхи удосконалення кадрового забезпечення державного управління. Вісник прокуратури. 2009. № 1. С. 83–90.
8. Міськевич Г.С. Шляхи поліпшення кадрового складу державної служби в Україні: Творча робота. URL: <http://www.kds.org.ua/blog/shlyahi-polipshennyakadrovogo-skladu-derzhavnoi-sluzhbi-v-ukraini>.
9. Савченко-Сватко О. Кадрова політика в органах публічної влади: проблеми оцінювання. Вісник державної служби України. 2009. № 2. С. 32–36.

REFERENCES:

1. The Verkhovna Rada of Ukraine (2016), The Law of Ukraine «Pro derzhavnu sluzhbu», Vidomosti Verkhovnoi Rady (VVR), № 4, st.43.
2. The Verkhovna Rada of Ukraine (1993), The Law of Ukraine «Pro derzhavnu sluzhbu», Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy (VVR), N 52, st. 491.
3. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy, available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
4. Varakina N.O. (2008) «Derzhavna kadrova polityka Ukrainy u sferi derzhavnoi sluzhby: realii s'ohodennia», Derzhava ta rehiony, № 4., pp. 64 – 67.
5. Hnydenko M.J. «Profesionalizm derzhavnykh sluzhbovtsiv iak umova efektyvnoi diial'nosti orhaniv derzhavnoi vlady», available at: <http://www.kds.org.ua/blog/profesionalizm-derzhavnih-sluzhbovtsiv-iak-umovaefektivnoi-diyalnosti-organiv-derzhavnoi-vladi>.
6. Yedyniy veb-portal orhaniv vykonavchoi vlady Ukrainy, available at: <http://www.kmu.gov.ua/control>.
7. Kahanovs'ka T. (2009), «Shliakhy udoskonalennia kadrovoho zabezpechennia derzhavnoho upravlinnia», Visnyk prokuratury, № 1., pp. 83 – 90.
8. Mis'kevych H.S. «Shliakhy polipshennia kadrovoho skladu derzhavnoi sluzhby v Ukraini», available at: <http://www.kds.org.ua/blog/shlyahi-polipshennyakadrovogo-skladu-derzhavnoi-sluzhbi-v-ukraini>.
9. Savchenko-Svatko O. (2009) «Kadrova polityka v orhanakh publichnoi vlady: problemy otsiniuvannia», Visnyk derzhavnoi sluzhby Ukrainy, № 2, pp. 32 – 36.

УДК 005.95:005.936

Актуальні проблеми та передумови формування поняття «кадровий потенціал»

Лисак В.Ю.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіка підприємства
Кам'янець-Подільського національного університету
імені Івана Огієнка

Олійник О.С.

кандидат економічних наук, старший викладач
Кам'янець-Подільського національного університету
імені Івана Огієнка

У статті досліджено передумови розвитку економічної думки щодо ролі та місця людини в економічному житті підприємств та суспільства. Проведено аналіз та узагальнено підходи до категорій, які покладені в основу поняття «кадровий потенціал», а саме «потенціал» та «кадри». Досліджено передумови формування та розвитку дефініцій, що позначають людину в процесі виробництва. Встановлено, що категорії «кадри» та «кадровий потенціал» не є ідентичними.

Ключові слова: робоча сила, трудові ресурси, людські ресурси, потенціал, кадри, персонал, людський капітал, управління персоналом, трудовий колектив, працівники, співробітники, трудовий потенціал, кадровий потенціал.

Лысак В.Ю., Олейник О.С. ПРОБЛЕМЫ И ПРЕДПОСЫЛКИ ФОРМИРОВАНИЯ ПОНЯТИЯ «КАДРОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ»

В статье исследованы предпосылки развития экономической мысли о роли и месте человека в экономической жизни предприятий и общества. Проведен анализ и обобщены подходы к категориям, которые положены в основу понятия «кадровый потенциал», а именно «потенциал» и «кадры». Исследованы предпосылки формирования и развития дефиниций, обозначающих человека в процессе производства. Установлено, что категории «кадры» и «кадровый потенциал» не являются идентичными.

Ключевые слова: рабочая сила, трудовые ресурсы, человеческие ресурсы, потенциал, кадры, персонал, человеческий капитал, управление персоналом, трудовой коллектив, работники, сотрудники, трудовой потенциал, кадровый потенциал.

Lysak V.Yu., Oliynyk O.S. ACTUAL PROBLEMS AND PRECONDITIONS FOR THE FORMATION OF THE CONCEPT OF «PERSONNEL POTENTIAL»

The article explores the preconditions of the development of economic thought about the role and place of a person in the economic life of enterprises and society. The analysis and generalization of approaches to the categories that underlie the concept of «human potential», namely, «potential» and «personnel», are summarized. The preconditions of formation and development of definitions, which designate a person in the process of production, are investigated. It has been established that the category of «staffing» and «human resources» are not identical.

Keywords: labor force, labor resources, human resources, potential, personnel, personnel, human capital, personnel management, labor collective, employees, employees, labor potential, personnel potential.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Із розвитком підприємств кінця ХХ – початку ХХІ ст., коли роль і місце людини в процесі виробництва постійно зростають, у функціонуванні виробничих підприємств усе більшого значення набуває роль працівників як основного з чинників ефективного розвитку підприємства в сучасних умовах. Світовий досвід управління виробництвом переконує, що вирішальним чинником стабільного і тривалого функціонування організації, а також її поступального розвитку є високоефективне управ-

ління працівниками, тому виникає необхідність розроблення проблем комплексної оцінки рівня розвитку підприємства та його залежності від якісних потенційних можливостей працівників, у результаті чого й запроваджено в економічний обіг термін «кадровий потенціал».

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Методологічні засади дослідження управління кадровим потенціалом було закладено в наукових працях таких вітчизняних та зарубіжних учених, як: Д.П. Богиня, Н.І. Верхоглядова, О.А. Грішнова, В.М. Данюк, Т.П. Макаровська,

Л.І. Михайлова, В.М. Петюх, Ф.І. Хміль, А. Сміт, К. Маркс, Е.В. Маслов, А. Маслоу, Е. Мейо, М. Наумов, Ф. Тейлор та ін.

Аналіз літературних джерел дав змогу оцінити проблему управління персоналом у різних аспектах сприйняття людини та прослідкувати еволюцію відношення до людського фактору.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є з'ясування питання, якою мірою в сучасній науковій літературі та серед управлінців-практиків застосовуються різні категорії, що характеризують сутність об'єкту кадрової роботи організації.

Нині поки що не сформувався однозначного бачення цієї проблеми, тому в літературі та під час усного обговорення цього питання можна зустріти різні терміни: «робоча сила», «трудові ресурси», «людські ресурси», «людський капітал», «трудова потенція», «кадри», «кадровий потенціал», «персонал», «трудова колектив», «працівники», «співробітники» та ін. У контексті дослідження необхідно з'ясувати суть та значення категорії «кадровий потенціал». На нашу думку, доцільно розглядати дане поняття через призму категорій «потенціал» та «кадри».

Виклад основного матеріалу дослідження. Одним із перших дослідників, який вивчав місце та роль людини в суспільному житті, був А. Сміт (1723–1790), який, визначаючи суть основного капіталу суспільства, відзначав, що він на рівних складається не лише із машин, споруд та землі, а й «із набутих корисних здібностей усіх громадян чи членів суспільства» [1, с. 94].

В українській Економічній енциклопедії подане таке визначення робочої сили: термін марксистської політичної економії, який означає здатність людини до праці, сукупність потреб, фізичних, інтелектуальних і організаційних здібностей, набутих знань і досвіду, що використовують у процесі виробництва матеріальних благ і надання послуг. Робоча сила – складник людської особистості з притаманними їй свідомістю, метою, волею, культурними навиками, національної самосвідомістю, духовними цінностями та ін. [2, с. 278].

Наступна категорія, яка зустрічається в літературі для позначення людського чинника, – трудові ресурси.

Термін «трудова ресурси» було введено в науку на початку 20-х років минулого століття академіком С. Струмилінім. Цей термін використовували як планово-економічний показник вимірювання робочої сили.

В Україні до складу трудових ресурсів входить усе працездатне населення: чоловіки віком від 16 до 59 років, жінки віком від 16 до 54 років, а також працюючі підлітки та пенсіонери. Величина трудових ресурсів є динамічним показником, що змінюється в часі внаслідок дії низки демографічних, соціальних, економічних і політичних факторів.

Сучасне розуміння сутності трудових ресурсів трактується як людські ресурси, що є значно ширшим і включає в себе такі поняття, як «трудова потенція», «стан здоров'я», «рівень освіти, здібностей і культури», «професійні знання для роботи в сфері суспільно корисної праці».

За визначенням Д.П. Богині та О.А. Грішнєвої, людські ресурси – це працівники, що мають певні професійні навички і знання та можуть їх використовувати в трудовому процесі [3, с. 29].

Комплексний аналіз категорії «людський капітал» здійснила провідний вітчизняний дослідник соціально-трудова сфери О.А. Грішнєва. Вона провела глибоке дослідження сутності та змісту цієї категорії, обґрунтувала і розмежувала такі категорії, як «робоча сила», «трудова ресурси», «людський фактор», «трудова потенція». Підсумовуючи різні підходи до дослідження і визначення категорії людський капітал, вона дає таке його визначення: людський капітал – це економічна категорія, яка характеризує сукупність сформованих і розвинених унаслідок інвестицій продуктивних здібностей, особистих рис і мотивацій індивідів, що перебувають в їхній власності, використовуються в економічній діяльності, сприяють зростанню продуктивності праці і завдяки цьому впливають на зростання доходів (заробітків) свого власника та національного доходу [4, с. 16–17].

Усі вище перелічені категорії досить часто зустрічаються у сучасній науковій літературі. Наступною категорією, яка в науковому лексиконі з'явилася не так давно та зміст якої, на нашу думку, доцільно розглянути, є трудова потенція. Його введено до наукового лексикону в 70–80-х роках ХХ ст. На теренах нашої держави цей термін почав застосовуватися у 90-х роках минулого століття. Офіційного визнання термін «трудова потенція» набув починаючи з Указу Президента України «Про основні напрями розвитку трудового потенціалу в Україні на період до 2010 року» від 3 серпня 1999 р. №958/99, де сказано, що трудова потенція – це «сукупна чисельність громадян працездатного віку, які

за певних ознак (стан здоров'я, психологічні особливості, освітній, фаховий та інтелектуальний рівні, соціально-етнічний менталітет) здатні та мають намір проводити трудову діяльність» [5, с. 6].

Слово «потенціал» (potential з латинської – сила) в економічному розумінні означає сукупність економічних ресурсів і можливостей країни (груп країн), що можуть бути використані для досягнення цілей соціально-економічного розвитку суспільства [6, с. 445].

У науковій літературі зустрічається визначення, яке в категорію «потенціал» включає й особисті здібності працівників. Словом «потенціал» позначають засоби, запаси, джерела, які можуть бути використані, а також можливості окремої особи, групи осіб, суспільства в конкретних обставинах.

У вітчизняній економічній літературі цей термін у широкому розумінні трактують як використання або як рівень потужності у будь-якому відношенні, сукупність засобів, необхідних для чого-небудь.

У середині ХХ ст. вчений-економіст, статистик, історик, соціолог С.Г. Струмилін започаткував поняття «економічний потенціал», під яким розумів сукупну виробничу силу праці всіх працездатних членів суспільства.

Своєю чергою, Л.І. Абалкін як спеціаліст у сфері методології економічної науки та проблем господарського механізму, даючи визначення потенціалу, відзначив, що потенціал – це узагальнена збірна характеристика ресурсів, прив'язана до місця й часу [7].

Потенціал як систему матеріальних та трудових факторів, що забезпечують досягнення мети виробництва, розглядають М.А. Іванов, Ю.Г. Одегов, К.Л. Андрєєв та ін. Ця група науковців запевняє, що дослідження ефективності розвитку економіки мають базуватися не на досягнутому рівні використання ресурсів, а на потенційних можливостях виробництва.

Отже, майже всі визначення потенціалу підприємства беруть за основу ресурси підприємства та досягнення поставлених цілей за допомогою цих ресурсів. Але при цьому зазначають, що сама наявність ресурсів підприємства ще не гарантує досягнення поставлених цілей, а тому важливим складником потенціалу є здібності підприємства мобілізувати ресурси в ході здійснення комплексу заходів.

Інша категорія, яка дасть змогу зрозуміти сутність категорії «кадровий потенціал», – категорія «кадри». Існує чимало науковців, які стверджують, що ця категорія в умовах інфор-

маційного суспільства є дещо застарілою. Ми вважаємо, що економіка України в багатьох галузях народного господарства знаходиться на стадії постіндустріального суспільства, отже, існує багато галузей, де досягнення науково-технічного та інноваційного розвитку впроваджуються дуже повільно, тому ця категорія має право на існування.

До цього часу в нашій країні та низці інших європейських держав більш широке розповсюдження мав термін «кадри», запозичений з армійського лексикону, що в німецькій і французькій мовах професійних військових використовується для визначення рядових командного складу і резерву, що на рівні суб'єкта господарювання визначав сукупність працівників високої кваліфікації і з тривалим стажем роботи.

Кадри – це кваліфіковані працівники, що пройшли професійну підготовку та мають спеціальну освіту, до складу яких не належать тимчасові, сезонні, позаштатні працівники та працівники за сумісництвом [8].

За іншим визначенням, яке зустрічається під час аналізу цієї проблеми, персонал, або кадровий склад (кадри), – це загальна сукупність людей, що перебувають у трудових відносинах із конкретною організацією, тобто утворюють дану організацію незалежно від виду трудового договору і строку, на якій договір укладений [9, с. 390].

Кадри – це соціально-економічна категорія, яка характеризує людські ресурси підприємства, регіону, країни. На відміну від трудових ресурсів, які об'єднують усе працездатне населення країни, як зайнятих, так і потенційних працівників, поняття «кадри» включає в себе постійний (штатний) склад працівників, тобто працездатних громадян, які знаходяться в трудових взаємовідносинах із різними організаціями [10, с. 47].

В енциклопедичних та інших наукових виданнях кадри розглядаються як політична і соціально-економічна категорія, яка включає постійний (штатний) склад працівників різних сфер суспільного виробництва, що знаходяться в постійних трудових відносинах із державними та недержавними підприємствами, організаціями, установами, громадськими об'єднаннями. Переважно це кваліфіковані працівники, які мають відповідну професійну підготовку, спеціальні знання, трудові навички або досвід роботи у вибраній сфері трудової діяльності та забезпечують досягнення цілей організації, в якій вони працюють. Кадри можуть бути включені як у виробничу сферу,

так і в систему управління, роботу громадських організацій, наукових, військових, культурних, медичних інших установ. Прийнято також виділяти кадри у більш вузькому, професійному розумінні – як частину найбільш здібного, професійно підготовленого персоналу, що наділений відповідним статусом, здійснює функції управління, або сприяє їх здійсненню [11 с. 102–104; 12, с. 305].

Що ж стосується терміну «кадри», то це – «штатні кваліфіковані працівники з певною професійною підготовкою, які мають спеціальні знання, трудові навички чи досвід роботи у вибраній сфері діяльності» [13, с. 11].

О.П. Єгоршин вважає, що поняття «кадри», «працівники», «персонал» ідентичні, й визначає їх як складові частини трудового колективу підприємства, які виконують виробничі та управлінські функції. Проте А.Я. Кібанов не погоджується з тим, що ці поняття ідентичні, і під персоналом він розуміє особовий склад організації, який включає працівників, що працюють за наймом, а також власників та співвласників, що працюють на підприємстві [14, с. 50].

Кадри – це штатні кваліфіковані працівники з певною професійною підготовкою, які мають спеціальні знання, трудові навички чи досвід роботи у вибраній сфері діяльності. Термін «кадри» у зарубіжних і вітчизняних джерелах часто ототожнюється лише із частиною працюючих – спеціалістами або робітниками високої кваліфікації і стажем роботи на даному підприємстві [15 с. 11].

Як показують проведені дослідження категорії «кадри» в науковій літературі, відношення до неї скоріше з облікового та ресурсного поглядів. Під час використання цієї категорії зовсім не враховуються якісні характеристики персоналу та мотиваційні чинники, які впливають на роботу персоналу будь-якого підприємства.

Для розкриття потенційних можливостей працівників та врахування їх внутрішніх прагнень та бажань використовують категорію «кадровий потенціал». Поняття «кадровий потенціал» почало утверджуватися у 80-ті роки ХХ ст. Саме об'єктивні зміни у сфері виробництва диктували потребу конкретизувати поняття, які розкривають роль праці в економічному зростанні. Йдеться про необхідність «визначення місця людини в системі виробництва і творення взагалі з усіма його фазами, регіональними, національними та іншими особливостями» [16].

Т.В. Білорус визначає кадровий потенціал як людський ресурс підприємства у вигляді

безперервного багатопланового процесу, який постійно розвивається і характеризує скриті можливості [17, с. 6].

В.А. Федорова і Т.В. Карпенко визначають кадровий потенціал національної економіки як інтегровану сукупність здатностей осіб, зайнятих у суспільному виробництві, а також зареєстрованих безробітних, що мають професійну підготовку, певну кваліфікацію, володіють відповідними компетенціями, творчими здібностями, кількісні та якісні характеристики яких (як реалізовані, так і наявні, але ще не мобілізовані) за умов відповідної мотивації та з урахуванням особливостей економічного розвитку забезпечують можливість здійснювати економічну діяльність із максимальною ефективністю для національної економіки та кадрову безпеку [18].

У працях вітчизняних науковців ми зустрічаємо чимало трактувань поняття «кадровий потенціал» Серед них – «кадровий потенціал підприємства» (від лат. *Potentia* – можливість, потужність, сила) – це загальна (кількісна та якісна) характеристика персоналу як одного з видів ре-сурсів, пов'язана з виконанням покладених на нього функцій і досягненням цілей перспективного розвитку підприємства; це наявні та потенційні можливості працівників як цілісної системи (колективу), які використовуються і можуть бути використані в певний момент часу. Отже, кадровий потенціал у реальному вигляді може бути представлений можливостями працівників, якістю їх професійно-кваліфікаційної підготовки, трудовими, особистісними, психологічними і фізіологічними якостями, а також, що найбільш важливо, творчими здібностями. Кадровий потенціал підприємства наділений властивостями цілісності, які принципово відрізняють його від властивостей, притаманних кожному працівнику окремо [19, с. 11].

Н.В. Краснокутська вважає, що кадровий потенціал – це сукупність здібностей і можливостей кадрів забезпечувати досягнення цілей довгострокового (перспективного) розвитку підприємства [20].

Наприклад, В.Н. Слинков під кадровим потенціалом розуміє кількісні та якісні показники кадрового ресурсу, що розкривають незалучені можливості, сили, внутрішні цінності, які можна використовувати в кадровій роботі [21, с. 107].

Як зазначає В.В. Безсмертна, кадровий потенціал – це сукупність якісних і кількісних характеристик персоналу підприємства, які включають чисельність, склад і структуру,

фізичні і психологічні можливості працівників, їхні інтелектуальні і креативні здібності, професійні знання і кваліфікаційні навички, комунікабельність і здібність до співпраці, відношення до праці та інші якісні характеристики.

На думку О. Шпикуляка, «кадровий потенціал – це сукупність кількісних та якісних характеристик штатних працівників підприємства, тобто освітній рівень і професійно-кваліфікаційні здібності, а також віковий ценз, які за наявності певних можливостей дають змогу виконувати окремі види робіт із максимальним рівнем ефективності» [22].

Висновки з цього дослідження. Отже, бачимо, що протягом тривалого періоду розвитку економіки сприйняття людини як об'єкта управління постійно змінюється, відбувається трансформація категорій від більш простіших до складніших і цей процес є безперервним, перманентним.

Проаналізувавши тенденцію розвитку понятійного апарату по відношенню людського чинника до виробництва можна зробити такий висновок. Не так часто в літературі та серед управлінців-практиків останнім часом застосовується термін «робоча сила». Це поняття нині є більш політекономічним, однак за соціалістичного устрою нашої держави воно широко застосовувалося для характеристики забезпечення підприємств кадрами та ефективності їх використання. Отже, використовувати категорію «робоча сила» в нашому дослідженні є недоцільним, оскільки вона не повною мірою охоплює проблему, що нами досліджується.

Використання понять «трудоі ресурси», «людські ресурси» обмежує повноцінність їх сприйняття з боку керівництва, оскільки ставить під сумнів доцільність урахування індивідуальних та психологічних аспектів розвитку працівників. Ресурсний підхід до персоналу базується на понятті «ресурси». До ресурсів належать грошові засоби, цінності, запаси та ін. Категорія «трудоі потенціал», яка досить часто зустрічається в економічній літературі, описує людський фактор на більш високому рівні (макрорівні). Як правило, більшість науковців застосовує цю категорію для опису потенціалу в цілому, тобто на рівні держави.

У результаті проведеного дослідження можна стверджувати, що категорія «кадровий потенціал» не є ідентичною категорії «кадри». Поняття кадрового потенціалу, або потенціалу персоналу чи людських ресурсів, пов'язане з підрозділами та підприємством у цілому. Категорія «кадровий потенціал» не ідентична категорії «кадри», оскільки під кадрами розуміється сукупність працівників різних професій та спеціальностей, рівень їх підготовки та освіти. У це поняття включаються не тільки самі кадри, а й певний рівень сумісних можливостей кадрів для досягнення заданих цілей. Кадровий потенціал підприємства, звісно, залежить від потенціалів кадрів підприємства, проте не є їх сумою. Він має таку властивість, як цілісність, що принципово відрізняється від властивостей, притаманних потенціалу кожного працівника окремо.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Грішнова О.А. Економіка праці та соціально-трудоі відносини: підручник. К.: Знання, 2006. 559 с.
2. Економічна енциклопедія: у 3-х т. Т. 3 / Редкол.: С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. К.: Академія, 2002. 952 с.
3. Богиня Д.П., Грішнова О.А. Основи економіки праці: навч. посіб.; 2-е видання, стер. К.: Знання-Прес, 2001. 313 с.
4. Грішнова О.А. Людський капітал: формування в системі освіти і професійної підготовки. К.: Знання, КОО, 2001. 254 с.
5. Бажан І.І. Трудоі потенціал України: формування та використання: монографія. Донецьк: Юго-Восток, Лтд, 2006. 144 с.
6. Новий український тлумачний словник. Близько 20000 слів і словосполучень / Укл. Н.Д. Кусайкіна, Ю.С. Цибульник; за заг. ред. д-ра філол. наук, проф. В.В. Дубічинського. Харків: Книжковий клуб, 2008. 608 с.
7. Абалкин Л.И. Диалектика социалистической экономики. М., 1981. С. 24.
8. Михайлова Л.І. Людський капітал: формування та розвиток в сільських регіонах. К.: Центр учбової літератури, 2008. 358 с.
9. Скібіцька Л.І., Скібіцький О.М. Менеджмент: навч. посіб. К.: Центр учбової літератури, 2007. 416 с.
10. Шимановська-Діанич Л.М. Термінологічна база концепції управління людськими ресурсами. Науковий вісник. 2007. № 1(21). С. 47.

11. Энциклопедический словарь работника кадровой службы / В.М. Анисимов, В.Ф. Ковалевский, Е.В. Охотский, И.Г. Панин и др.; под общ. ред. В.М. Анисимова. М.: ИНФРА-М, 1999. Т. VIII. 338 с.
12. Енциклопедичний словник з державного управління / Уклад. Ю.П. Сурмін, В.Д. Бакуменко, А.М. Михненко та ін.; за ред. Ю.В. Ковбасюка, Ю.П. Сурміна. К.: НАДУ, 2010. 820 с.
13. Марцинкевич В.И., Соболева И.В. Экономика человека: учеб. пособие для вузов. М.: Аспект Пресс, 1995. 286 с.
14. Управление персоналом организации: учебник / Под ред. А.Я. Кибанова. 2-е изд., доп. и перераб. М.: ИНФРА-М, 2001. 638 с.
15. Крушельницька О.В., Мельничук Д.П. Управління персоналом: навч. посіб.; вид. 2-е, перероб. і доп. К.: Кондор, 2006. 308 с.
16. Соціально-трудовий потенціал: теорія і практика / За ред. М.І. Долішнього, С.М. Злупка. К.: Наукова думка, 1994. Ч. 1. 261 с.
17. Білорус Т.В. Кадровий потенціал в системі стратегічного управління підприємством: автореф. дис. ... кандидата екон. наук; НУХТ. Х., 2004. 20 с.
18. Федорова В.А., Карпенко Т.В. Формування та використання кадрового потенціалу національної економіки. Проблеми економіки. 2011. № 3. 120 с.
19. Білорус Т.В. Стратегічне управління кадровим потенціалом підприємства: монографія. Ірпінь: Національна академія ДПС України, 2007. 174 с.
20. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. посіб. К.: Центр навчальної літератури, 2005. 350 с.
21. Слиньков В.Н. Управление персоналом (Практические рекомендации). К.: Алерта, 2004. 240 с.
22. Шпикуляк О.Г. Кадровий потенціал та його формування в аграрних підприємствах. Економіка АПК. 2004. № 1. С. 155–159.

REFERENCES:

1. Ghrishnova O.A. (2006) Ekonomika praci ta socialjno-trudovi vidnosyny: Pidruchnyk. – K.: Znannja, – 559 s.
2. Ekonomichna encyklopedija: u trjokh tomakh. T.3 (2002) Redkol.: S.V. Mochernyj (vidp. red.) ta in. – K.: Vydavnychyj centr "Akademija", – 952 s.
3. Boghynja D.P., Ghrishnova O.A. (2001) Osnovy ekonomiky praci: Navchalnyj posibnyk. – 2-ghe vydannja, ster. – K.: Znannja – Pres, – 313 s.
4. Ghrishnova O.A. (2001) Ljudsjkyj kapital: formuvannja v systemi osvity i profesijnoji pidghotovky. – K: T-vo «Znannja», KOO, -254 s.
5. Bazhan I.I. (2006) Trudovij potencial Ukrajiny: formuvannja ta vykorystannja: Monoghracija. – Donecjk: TOV «Jugho-Vostok, Ltd». – 144 s.
6. Novyj ukrajinsjkyj tlumachnyj slovnyk. Blyzko 20000 sliv i slovospoluchenj (2008) [Tekst] / [ukl. N. D. Kusajkina, Ju. S. Cybulnyk; za zagh. red. d-ra filol. nauk, prof. V. V. Dubichynskogho]. - Kharkiv: Knyzhkovyj Klub. 608 s.
7. Abalkyn L.Y. (1981) Dyalektyka socjalystyckoj ekonomyky./L.Y. Abalkyn.-M., - s.24.
8. Mykhajlova L.I. (2008) Ljudsjkyj kapital: formuvannja ta rozvytok v siljsjkykh rehionakh / L.I. Mykhajlova. — K. : Centr uchbovoji literatury. — 358 s.
9. Skibicjka L.I. (2007) Menedzhment : navch. posib. / L.I. Skibicjka, O.M. Skibicjkyj. – K. : Centr uchbovoji literatury. – 416 s.
10. Shymanovs'jka-Dianych L.M. (2007) Terminologichna baza koncepciji upravlinnja ljudsjkymy resursamy // Naukovyj visnyk. – # 1 (21). – S. 47.
11. Encyklopedyckyj slovarj rabotnyka kadrovoj sluzhb (1999) / V.M. Anysymov, V.F. Kovalevskij, E.V. Okhotskij, Y.Gh. Panyn y dr. ; pod obshh. red. V.M. Anysymova. – YNFRA-M, – VIII. – 338 s.
12. Encyklopedychnyj slovnyk z derzhavnogho upravlinnja (2010) uklad.: Ju.P. Surmin, V.D. Bakumenko, A.M. Mykhnenko ta in. ; za red. Ju.V. Kovbasjuka, Ju.P. Surmina. – K. : NADU. – 820 s.
13. Marcynkevych V.Y., Soboleva Y.V. (1995) Ekonomyka cheloveka: Ucheb. posobyje dlja vuzov. – M.: Aspekt Press. – 286 s.
14. Upravlenye personalom orghanyzacyu: (2001) Uchebnyk / Pod red. A.Ja. Kybanova. — M.: YNFRA-M. 2-e yzd., dop. y pererab. – 638 s.
15. Krushel'nyckja O.V., Meljnuchuk D.P. (2006) Upravlinnja personalom: Navchalnyj posibnyk. Vydannja drughe, pereroblene j dopovnene. – K., «Kondor». – 308 s.
16. Socialjno-trudovij potencial: teorija i praktyka (1994) za red. M.I. Dolishnjogho, S.M. Zlupka. – Ch.1. – K.: Naukova dumka, – 261 s.

17. Bilorus T.V. (2004) Kadrovij potencial v systemi strategichnogho upravlinnja pidpryjemstvom: Avtoref. dys. kandydata ekon. nauk / NUKhT. – 20 s.
18. Fedorova V.A. (2011) Formuvannja ta vykorystannja kadrovogho potencialu nacionaljnoji ekonomiky / Fedorova V.A., Karpenko T.V. // Problemy ekonomiky. – # 3. – 120 s.
19. Bilorus T.V. (2007) Strategichne upravlinnja kadrovym poten–cialom pidpryjemstva: monohrafija / T.V. Bilorus. — Irlinij: Nacionaljna akademija DPS Ukrajinu. — 174 s.
20. Krasnokutsjka N.S. (2005) Potencial pidpryjemstva: formuvannja ta ocinka : [navchalnyj posibnyk] / N.S. Krasnokutsjka. – K. : Centr navchaljnoji literatury. – 350 s.
21. Slynjov V.N. (2004) Upravlenye personalom (Praktycheskye rekomendacyy) / V.N. Slynjov. – K. : Alerta. – 240 s.
22. Shpykuljaka O.Gh. (2004) Kadrovij potencial ta jogho formuvannja v aghrarnykh pidpryjemstvakh. Ekonomika APK. # 1. s. 155-159.

Автоматизоване управління освітленням багатоквартирного будинку та енергомодернізація: труднощі впровадження

Литвин О.Ю.

кандидат економічних наук, доцент
Полтавська державна аграрна академія

Дорогань-Писаренко Л.О.

кандидат економічних наук, доцент
Полтавська державна аграрна академія

Чіп Л.О.

кандидат економічних наук, доцент
Полтавська державна аграрна академія

Розглянуто можливості зменшення витрат коштів під час використання електроенергії в місцях загального користування багатоквартирних будинків. Здійснено аналіз досліджень, присвячених цій темі. Запропоновано та обґрунтовано пропозиції щодо економного використання електроенергії та енергомодернізації. Акцентовано увагу на тому, що саме цей шлях може бути одним із можливих механізмів вирішення проблеми зростання комунальних тарифів в Україні.

Ключові слова: освітлення, автоматизоване управління, енергоефективність, тариф, споживання.

Литвин А.Ю., Дорогань-Писаренко Л.А., Чип Л.А. АВТОМАТИЗИРОВАННОЕ УПРАВЛЕНИЕ ОСВЕЩЕНИЕМ МНОГОКВАРТИРНОГО ДОМА И ЭНЕРГОМОДЕРНИЗАЦИИ: ТРУДНОСТИ ВНЕДРЕНИЯ

Рассмотрены возможности уменьшения расходов денежных средств при использовании электроэнергии в местах общего пользования многоквартирных домов. Выполнен анализ исследований, посвященных этой теме. Обоснованы предложения по экономному использованию электроэнергии и энергомодернизации. Акцентируется внимание на том, что именно этот путь может быть одним из возможных механизмов решения проблемы повышения коммунальных тарифов в Украине.

Ключевые слова: освещение, автоматическое управление, энергоэффективность, тариф, потребление.

Lytvyn O.Y., Dorohan'-Pysarenko L.O., Chip L.O. AUTOMATED MANAGEMENT OF THE LIGHTING OF MULTI-APARTMENT BUILDING AND ENERGOMODERNIZATION: DIFFICULTIES OF IMPLEMENTATION

The possibilities of reducing the cost of using electricity in places of common use of multi-apartment buildings are considered. The analysis of researches devoted to the given theme was carried out. Offers of economical use of electric power and energy modernization are offered and substantiated. The emphasis is placed on the fact that this way may be one of the possible mechanisms for solving the problem of the growth of utility tariffs in Ukraine.

Keywords: lighting, automated control, energy efficiency, tariff, consumption.

Постановка проблеми у загальному вигляді. У сучасному суспільстві життєдіяльність людини неможлива без використання електроенергії. Вона дала можливість зробити наше життя більш зручним та комфортним. Достатньо лише ввімкнути світильник, щоб приміщення, в якому була темрява, стало світлим та більш комфортним. Але винайшовши даний вид енергії, людство зіткнулося з проблемою зростання витрат коштів. Як же зменшити витрати, пов'язані з використанням електроенергії, особливо коли це стосується не власних квартир, а місць загального користування?

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження, присвячені названій темі, є, проте більшість із них – це рекламні матері-

али виробників електрообладнання чи фірм, що займаються його монтажем [1–3]. Відсутній глибокий комплексний аналіз вітчизняними науковцями можливостей щодо економного використання електроенергії в місцях загального користування багатоквартирних житлових будинків

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті – аналіз можливостей зменшення витрат коштів та обґрунтування пропозицій щодо економного використання електроенергії в місцях загального користування об'єднань співвласників багатоквартирного будинку чи житлових кооперативів. Особливістю даного дослідження є не тільки його теоретичний характер, а й конкретно-при-

кладний, заснований на особистому досвіді одного з авторів цієї наукової роботи.

Для досягнення поставленої мети використано принципи системного аналізу економічних процесів. Для побудови логіки та структури роботи застосовувалися методи структурно-логічного та причинно-наслідкового аналізу. Методи комплексного та системного підходів застосовувалися для формулювання висновків.

Виклад основного матеріалу дослідження. Зазвичай освітлення в під'їздах і на сходових клітинах використовується навіть тоді, коли там ніхто не перебуває й воно не потрібно. Людина вийшла з квартири, ввімкнула світло і пішла на роботу, а світло продовжує горіти. За такого підходу витрачається даремно не тільки істотна кількість електроенергії, а й зменшується ресурс роботи лампочок. І, врешті-решт, світла може не бути саме тоді, коли воно буде необхідне. Проте найголовнішою є проблема постійного збільшення вартості електроенергії.

Спробуємо розібратися в ситуації на конкретному прикладі. У місті Полтава з початку 2018 р. планують підвищити квартплату в середньому в 2,3 рази – до 5,6 грн. за квадратний метр. У колективному підприємстві «ЖЕО № 2» Полтавської міської ради повідомили про нові пропонувані мінімальні та максимальні розміри: «До цього середній тариф, з березня 2008 р., становив 0,74 грн. У середньому тариф підвищиться в 2,3 рази. Мінімальний розмір – 0,88 грн., максимальний – 5,6 грн. Коливання в тарифі залежать від багатьох факторів: кількості послуг, мешканців, розміру прибудинкової території, інженерного обладнання, підкачки води, наявності підвалу і т. ін. [5]. Після всіх пропозицій та доповнень управління ЖКГ направить проект до Антимонопольного комітету на погодження. Вже після цієї процедури проект винесуть на розгляд виконавчого комітету Полтавської міськради». Особливо наголошується, що за даний період вартість електроенергії для мешканців квартири зросла в 6,94 рази (в розрахунках діючого тарифу вартість кВт/год – 0,203 грн., станом на 1 січня 2018 р. встановлена вартість кВт/год 1,408 грн.) [4]. Пропонується таке збільшення складників тарифу:

- послуги КП «ЖЕО № 2» Полтавської міської ради (обслуговування будинків, споруд, прибудинкових територій) – у 2,3 рази;
- послуги КАТП-1628 (вивіз твердих побутових відходів) – у 5 разів;
- послуги КП «Ремліфт» (ремонт і обслуговування ліфтів) – у 10 разів;

– послуги з освітлення місць загального користування – у 4,5 рази [6].

Звертаємо особливу увагу: послуги з освітлення місць загального користування пропонується збільшити в 4,5 рази! І якщо оптимізувати (а отже, зменшити) перші три послуги для жителів багатоквартирних будинків доволі складно через те, що тут задіяні сторонні організації, то зменшити енерговитрати (а відповідно, грошові) під час освітлення місць загального користування абсолютно можливо й необхідно. Управління освітленням – одне з найважливіших завдань у будинку.

Для цього потрібно використовувати освітлювальні установки, що автоматично регулюються, тобто керують освітленням без участі людини.

При цьому необхідно враховувати, що автоматизована система повинна:

1. скорочувати витрати електроенергії під час освітлення загальних приміщень, таких як кабіни ліфтів, холи під'їздів, сходи, сходові майданчики, коридори, підвали, горища та ін.;
2. забезпечувати надійну й оптимальну роботу освітлювальних приладів та установок у будь-який момент часу.

Переваги такого інтелектуального програмування: по-перше, можна заощадити електроенергію (а відповідно, й витрати); по-друге, збільшується термін експлуатації ламп; по-третє, зручність (відпадає необхідність шукати вимикачі світла в темряві і так само вимикати світло). Інтелектуальна система вимкне світло, тільки після того, як людина залишить приміщення, і включить м'яке підсвічування. Система вирішить, яке освітлення потрібно в будинку залежно від погоди на вулиці, часу доби.

Пропонуються такі варіанти вирішення даного питання. Це застосування освітлювальних установок із датчиками різних специфікацій:

- руху (реагують на появу особи, що переміщується);
- присутності (більш чутливі, помічають навіть незначні зміни положення тіла, наприклад ворухіння пальцями руки);
- освітлення (вимикаються з появою темряви).

Та шлях від теоретичного осмислення необхідності впровадження енергозберігаючих технологій до практичного їх застосування достатньо довгий і тернистий. Це підтверджує особистий досвід одного з авторів даного дослідження, що разом з однодумцями намагався впровадити систему автоматичного

управління освітленням та заходи з енергомодернізації в одному з об'єднань співвласників багатоквартирного будинку, що розташоване у м. Полтава, влітку 2017 р. (з етичних міркувань не називаємо точну назву ОСББ).

Зазначене ОСББ об'єднує чотири однопід'їзних дев'ятиповерхівки. Влітку 2017 р. активні мешканці будинку намагалися зменшити витрати, що йшли на комунальні потреби й обслуговування будинків.

Це намагалися здійснити у два етапи. Перший – зменшити втрати тепла у трубопроводах у підвалі, зробити утеплення цоколю будинку (й водночас покращити його зовнішній вигляд). Другий етап – запровадити систему автоматичного управління освітленням будинку.

Заходи, що були проведені в ході реалізації першого етапу. На зборах мешканців було затверджено рішення ОСББ про проведення робіт з утеплення цоколю будинку. Запросили ремонтників, зробили калькуляцію витрат, розділили на кількість квартир в ОСББ. Вийшло по 400 грн. з кожної квартири. Вирішено було платити частинами: перший місяць – 250 грн., наступний – 150. Далі розпочалися проблеми. Частина власників квартир добросовісно сплатила за два місяці потрібну суму, менша, проте доволі значна, частина (відсотків 30–35) почала затягувати процес перерахунку коштів на енергомодернізацію. У результаті ремонтні роботи розпочалися із запізненням, затяглися, матеріали і робота подорожчали. Визначену суму в 400 грн. з кожної квартири прийшлося збільшити ще на 150 грн. Роботи з утеплення цоколю будинку все ж таки були завершені, але й через дев'ять місяців після початку цього процесу частина квартировласників (15–20%) повністю не розрахувалася з ОСББ за проведені роботи.

Другий етап – спроба впровадити зазначену систему автоматизованого управління освітленням. Передбачалося, що її реалізація буде досягнута введенням у систему освіт-

лення датчиків, що реагують на природну освітленість у приміщенні, тобто спрацьовують із настанням сутінок, та датчиків руху, які будуть знаходитися на кожному поверсі. Згідно з тогочасними цінами, вартість сутінкового реле – 90–110 грн., датчику руху – 70–350 грн. (залежно від технічних можливостей і характеристик реле та датчиків). У світлий час доби недоцільне використання будь-яких світильників, дані прилади мають взаємодіяти для більш ефективного використання електроенергії. Передбачалося, що система починає працювати тільки із вмиканням датчиків, що реагують на природну освітленість. Датчики руху залишаються пасивними до включення перших, а ті, своєю чергою, є лише керуючим елементом, який дає можливість для спрацювання інших. За сигналом із датчиків руху буде збільшуватися яскравість освітлення. А сигнал із сутінкового датчика буде здійснювати діагностику справності освітлювальних приладів.

У ліфті передбачалося встановити тензометричний датчик (приблизна вартість – до 100 грн.), який буде надавати інформацію про завантаженість ліфта. Сигнал від кнопки виклику ліфта повинен вмикати світло в ліфті під час відкриття дверей. Була прорахована орієнтовна вартість проекту.

Таким чином, необхідна сума платежів із кожної квартири становила від 202 до 297 грн.

Була проведена відповідна роз'яснювальна робота, розміщені рекламні матеріали на інформаційних стендах при вході до під'їздів. Більшість мешканців погоджувалася з необхідністю впровадження систем автоматизованого управління світлом, проте вважала, що це можна перенести на певний термін, зробити пізніше. Даний проект на цей час так і залишається без практичної реалізації.

Висновки з цього дослідження. Питання енергоаудиту та енергомодернізації, запровадження автоматизованих систем управління

Таблиця

Вартість проекту автоматизованого управління освітлення будинків ОСББ (орієнтовано)

№ п/п	Назва	Кількість	Мін. вартість	Макс. вартість
1	Сутінкове реле	36	3240	3960
2	Датчик руху	33	2310	11550
3	Тензометричний датчик	3	300	300
4	Допоміжні матеріали	-	2400	2400
5	Вартість робіт	-	12960	12960
6	Всього	----	21210	31170
7	Капіталовкладення з квартири	----	202	297

освітленням є надзвичайно актуальними. Потрібно запроваджувати нові технології, методи і підходи, зменшувати непродуктивні витрати. Є вітчизняні й закордонні напрацювання у цій сфері. Проте пострадянська інертність, нерозуміння ситуації, байдужість, нераціональність мислення, іноді банальна жадність (серед тих, хто відмовлявся приймати оптимізацію та модернізацію, були такі

заможні люди, для кого запропоновані вкладення в енергомодернізацію були просто копійчаними витратами), на жаль, дуже часто зводять нанівець усі передові нововведення.

Отже, передовий досвід окремих ОСББ щодо процесів енергомодернізації необхідно поширювати через телебачення, радіо, інтернет-ресурси, лекції, семінари і впроваджувати в життя.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Системи автоматичного управління освітленням будівель. Школа для електрика: пристрій, проектування, монтаж, налагодження, експлуатація та ремонт електрообладнання. URL: <http://bezremonta.net/elektrika/2679-.html>.
2. Автоматизація будинку. URL: http://www.kitgsm.com.ua/smart_house.
3. Управління освітленням. URL: <http://hifidom.com.ua/statti/smarthome/upravlinnia-osvitlenniam>.
4. Пругло Я. Нові тарифи на утримання будинків в Полтаві: від 80 копійок до 5,6 гривень за метр квадратний. URL: <http://poltava.to/news/45736/>.
5. Пругло Я. У Полтаві «перезріла» необхідність прийняти нові тарифи на послуги з утримання будинків-звіт управління ЖКГ. URL: <http://poltava.to/news/45205/>.
6. Повідомлення про намір зміни тарифу на послуги з утримання будинків і споруд та прибудинкових територій, що надаються КП «ЖЕО № 2» Полтавської міської ради. Полтавський вісник. 2018. № 3. С. 9–10.

REFERENCES:

1. Systemy avtomatychnoho upravlinnia osvittlenniam budivel. Shkola dla elektryka: prystrii, proektuvannia, montazh, nalahodzhennia, ekspluatatsiia ta remont elektroobladnannia – [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu :<http://bezremonta.net/elektrika/2679-.html>
2. Avtomatyzatsiia budynku – [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu http://www.kitgsm.com.ua/smart_house
3. Upravlinnia osvittlenniam – [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu <http://hifidom.com.ua/statti/smarthome/upravlinnia-osvitlenniam>
4. Pruhlo Ya. Novi taryfy na utrymannia budynkiv v Poltavi: vid 80 kopiok do 5,6 hryven za metr kvadratnyi. / Yan Pruhlo // Elektronne internet-vydannia «Poltavshchyna» – [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <http://poltava.to/news/45736/>
5. Pruhlo Ya. U Poltavi «perezrila» neobkhdnist pryiniaty novi taryfy na posluhy z utrymannia budynkiv-zvit upravlinnia ZhKH. / Yan Pruhlo // Elektronne internet-vydannia «Poltavshchyna» – [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <http://poltava.to/news/45205/>
6. Povidomlennia pro namir zminy taryfy na posluhy z utrymannia budynkiv i sporud ta prybudynkovykh terytorii, shcho nadaiutsia KP «ZhEO #2» Poltavskoi miskoi rady // Poltavskyi Visnyk. – 2018. – # 3. – S. 9-10.

Теоретичні основи ринку знань та класифікація знань

Малюкіна А.О.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та соціальних наук
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

У статті розкрито сутність поняття «ринок знань». Здійснено огляд визначень термінів «ринок» та «знання». Подано класифікацію знань. Визначено відмінності між поняттями «знання» та «інформація». Обґрунтовано, чому саме ринковий механізм використовується для обміну знаннями, а також чому знання не існують поза межами людського мозку.

Ключові слова: знання, економіка знань, ринок знань, ознаки ринку.

Малюкіна А.А. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ РЫНКА ЗНАНИЙ И КЛАССИФИКАЦИЯ ЗНАНИЙ

В статье раскрыта сущность понятия «рынок знаний». Осуществлен обзор определенных терминов «рынок» и «знания». Представлена классификация знаний. Определены различия между понятиями «знания» и «информация». Обосновано, почему рыночный механизм используется для обмена знаниями, а также почему знания не существуют за пределами человеческого мозга.

Ключевые слова: знания, экономика знаний, рынок знаний, признаки рынка.

Maliukina A.A. THEORETICAL FOUNDATIONS OF THE KNOWLEDGE MARKET AND CLASSIFICATION OF KNOWLEDGE

The article reveals the essence of the concept of “market knowledge”. An overview of definitions of “market” and “knowledge”. Classification of knowledge. Defined differences between the concepts of knowledge and information. Proved why the market mechanism is used for sharing knowledge. The reason for the absence of knowledge beyond the limits of the human brain is found out.

Keywords: knowledge, knowledge economy, market knowledge, market characteristics.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Ринок знань – відносно нове поняття в сучасній економічній теорії. У розвинених державах світу цей ринок сформований та успішно функціонує, а в державах із перехідною економікою, в Україні в тому числі, про нього згадується лише небагатьма економістами. Вивчення питань, пов'язаних із формуванням ринку знань, є необхідною умовою для становлення та успішного розвитку економіки знань в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Одним із перших відзначив важливість знань П. Друкер, окрім нього, варто виділити таких дослідників економіки знань, як: Д. Белл, Дж. Стігліц, Ф. Махлуп, Д. Тіс, А. Тофлер, І. Нонака, Д. Шварц, В. Іноземцев, Б. Мільнер, Є. Пилипенко. Серед українських учених це питання вивчали В. Геєць, О.О. Лапко, М. Матвійів, Є. Савельєв, Л. Семів, Л.І. Федулова та ін.

Однак донині ще не повною мірою розкрито сутність поняття «ринок знань», відсутня класифікація знань та не визначено відмінності між поняттями «знання» та «інформація».

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є вивчення

сутності наявних підходів до поняття «ринок знань», а також з'ясування передумов виникнення ринкових відносин у сферах, що стосуються знань.

Виклад основного матеріалу дослідження. У 60-х роках минулого століття поняття «економіка знань» (knowledge-based economy) було новим перспективним напрямом розвитку економічних досліджень у західноєвропейських та американських університетах. Уже тоді у економістів не було сумніву, що знання варто розглядати на рівні з такими факторами виробництва, як земля, праця та капітал [1, с. 19]. Економічний розвиток держави незабаром залежатиме не тільки від трьох звичних для економічної думки факторів. Дефіцит такого ресурсу, як знання, спричинить новий розподіл світової влади [2].

Сьогодні можна з упевненістю стверджувати, що «володіють світом» ті держави, які володіють технологіями, в яких пріоритетними є наукомісткі галузі економіки, а науці як сфері, де відбувається створення знань, відводиться особливе місце в суспільстві.

Про важливість вивчення цього питання свідчить той факт, що за останнє десятиліття

дослідження застосування знань в економіці обговорювалось на багатьох міжнародних конференціях та форумах. В Україні в 2003 р. проведено міжнародний конгрес, і періодично відбуваються конференції, присвячені даній проблематиці. Підвищена увага уряду до питань становлення економіки знань в Україні має позитивний характер, проте практичних кроків здійснено недостатньо, оскільки цей процес відбувається надто повільно.

Для розуміння сутності поняття «ринок знань» необхідно спочатку звернутися до визначення поняття «ринок», з'ясувати, чому саме ринковий механізм застосовується для передачі знань.

Одне з перших визначень ринку подано А. Смітом у 1776 р. у праці «Дослідження природи та причин багатства народів». Основною ознакою ринку є можливість обміну: «Оскільки можливість обміну призводить до розподілу праці, то ступінь останнього завжди повинна обмежуватися границями цієї можливості або, іншими словами, розмірами ринку» [3, с. 30]. Австрійський економіст Й. Шумпетер у 1911 р. визначав ринок як «усі незліченні акти обміну, які ми спостерігаємо в ринковій економіці в будь-який господарський період, в сукупності утворюють зовнішню оболонку, в якій відбувається кругообіг господарського життя» [4, с. 109]. Економісти К.Р. Макконнелл і С.Л. Брю в 1963 р. дають таке визначення: «Ринок – це інститут або механізм, який зводить покупців (пред'явників попиту) з продавцями (тими, хто забезпечує пропозицію) окремих товарів, послуг чи ресурсів» [5, с. 46]. Американський економіст українського походження Н.Г. Менк'ю в 1997 р. у праці «Принципи економікс» дає таке визначення ринку: «Ринок – це група покупців та продавців певного товару чи послуги» [6, с. 88].

Кожне з наведених визначень підтверджує, що характерною ознакою ринку є обмін певним продуктом (товаром, послугою чи ресурсом) між суб'єктами ринку – виробниками та споживачами товарів. Існує багато видів ринків залежно від того товару, для обміну яким він створений.

Найбільш узагальнено можна виділити ринок ресурсів, ринок товарів та ринок послуг. Проте кожен ринок поділяється на більш деталізовані ринки, залежно від об'єкту ринку. Наприклад, на ринку зерна відбувається продаж та купівля зерна, на ринку деревини зустрічаються суб'єкти, які зацікавлені в продажі та купівлі деревини, існують ринки нафтопродуктів, банківських послуг, страхо-

вих послуг, медичних послуг, освітній ринок, ринок праці, ринок капіталу та ін. Кожен ринок створюється тільки тоді, коли у покупців виникає потреба придбати певний товар, а з іншого боку, існують продавці, суб'єкти, у яких є надлишок даного товару. Про це ще у XVIII ст. говорив А. Сміт.

«Знання – це сила», – сказав відомий англійський філософ Р. Бекон (1214–1294). Він уважав, що знання збільшують владу людини над природою. Сьогодні знання стають джерелом невпинного економічного зростання багатьох розвинених держав та прихованим потужним ресурсом держав із перехідною економікою.

Т. Давенпорт і Л. Прусак (1998 р.) визначають знання як поєднання набутого досвіду, цінності, контекстуальної інформації та думок експертів, що забезпечує основу для оцінювання і створення нового досвіду та інформації. Знання зароджується і поширюється в умах науковців. В організаціях знання часто зберігаються не лише в документах або сховищах, а й в організаційних системах, процесах, методах і нормах. Знання є поновлюваним ресурсом, який може бути використаний знову й знову [7, с. 5].

А. Булатов наводить таке визначення знань: «Знання – це сукупність відомостей у різноманітних сферах». При цьому він уточнює, що є життєві знання (знання життя), професійні знання працівників, технологічні знання фірми і т. д. Життя потребує різноманітних знань. Набір чи рівень знань визначається для категорій працівників, підприємств, галузей та секторів господарської діяльності.

Набір знань, які необхідні інженеру для виготовлення автомобіля, зовсім інший, ніж у фінансового директора цього ж підприємства [8, с. 277]. Знання – це не тільки певний набір даних, знання – це інформація, яку людина систематизувала та використовує для своїх цілей. Російський економіст В.Л. Макаров стверджує, що знання – це продукт, з одного боку, приватний, який можна привласнити, а з іншого – суспільний, який належить усім [9, с. 452].

Класифікація знань, розроблена експертами Європейської комісії, є такою:

– наукові знання, які формуються в університетах, державних науково-дослідних інститутах і приватному секторі досліджень і розробок;

– технічні (технологічні) знання, основними постачальниками яких є компанії підприємницького сектору, які проводять

науково-дослідну діяльність та розробки, інститути підприємницького сектору, а також дослідна активність в нових підприємницьких структурах;

- інновації, які здійснюють компанії підприємницького сектору і новостворені підприємства;

- інтелектуальний капітал, який створюється в результаті діяльності університетів, у процесі досліджень у державному та приватному секторах та інших установах вищої професійної освіти;

- кваліфікації (компетенції), отримані в процесі навчання у вишах, у корпоративному секторі, на професійних курсах, або отримані в результаті професійного досвіду працівників усіх сфер економіки;

- інформаційно-комунікаційні технології (ІКТ), створені в корпоративному секторі і розповсюджені в результаті їх застосування та діяльності мережевих структур [10, с. 129].

Знання може бути істинним і хибним, перспективним і концептуальним, судженням й очікуванням. До знань належать: переконання і моральні цінності; ідеї та винаходи; судження; навички та професійні пізнання; теорії; правила; міркування; поняття; набутий досвід [11, с. 18].

Знання можна отримати різними способами: через освіту, купівлю ноу-хау, ліцензій чи патентів, проведення практики. Проте основним джерелом знань є наука. В основі знань, які підприємства використовують для отримання прибутку, є наукові розробки та дослідження [8, с. 277].

Замість поняття «знання» дуже часто вживають поняття «інформація». Вони справді близькі за значеннями, проте різниця між ними полягає у тому, що інформація – це сукупність певних відомостей про певний об'єкт, а знання – це інформація, перероблена і систематизована людським розумом. Воно має більшу цінність для суспільства, ніж інформація, оскільки знання працівників є найбільшою цінністю фірми, вони забезпечують її успішну діяльність.

На думку автора, найважливіша відмінність знань від інформації полягає у тому, що завдяки невичерпності знання є значно важливішим ресурсом, аніж інформація, яка, своєю чергою, є вичерпною.

Т. Давенпорт і Л. Прусак виділяють відмінності між поняттями «дані», «інформація», «знання» і «мудрість» так: знання – це інформація, поєднана з досвідом та міркуваннями; знання є чимось більшим, аніж дані чи інфор-

мація; знаннями володіють тільки люди. На думку авторів, знання не може існувати поза межами людського мозку. Інформація стає знанням, коли вона потрапляє в людський мозок; це знання перетворюється в інформацію знову, коли воно передається іншим [7, с. 5].

Автор статті не погоджується з таким твердженням, ми виходимо з того, що праці науковців, до яких можна отримати доступ у бібліотеках, – це теж знання, які зберігаються на папері і ними можна скористатися. Без сумніву, знання створюються тільки у людському мозку, проте зберігатися вони можуть у різних можливих формах: на паперових чи електронних носіях (книги, патенти), на полотні, дереві (картини, скульптури), у високотехнологічних товарах (обладнання). Знання не перестануть бути знаннями і не стануть інформацією, якщо змінити форму їхнього зберігання.

Водночас із переходом до економіки знань передача знань стала настільки важливою, набула масштабного значення та обсягів, що в державі формування ринку знань є неминучим. Американський економіст П. Друкер у 60-х роках минулого століття одним із перших у світі відзначив важливу роль знань в економіці держави, до цього часу знання розглядалися тільки як філософська категорія.

Для створення ринку недостатньо, щоб зустрілися покупець і продавець та одноразово здійснили обмін товару на грошовий еквівалент. Покупець та продавець повинні здійснювати обмін за власним бажанням, тобто бути економічно незалежними під час вибору, з одного боку, суб'єкта, у якого придбати товар, та, з іншого – суб'єкта, якому продати товар. Отже, основними ознаками функціонування ринку є: свобода покупця і продавця; в основі обміну лежать попит та пропозиція.

Наявність двох вищенаведених ознак недостатня для того, щоб розглянути ринок як систему. Додатковою ознакою є багаторазовість та регулярність операцій обміну. Багаторазовість необхідна передусім тому, що за обмеженого кола продавців і покупців не може виникнути вільне коливання цін, оскільки велика ймовірність утворення зговору як із боку продавців, так і з боку покупців. Основною особливістю ринкової організації є те, що вона не дає суб'єктам змоги заважати один одному. Покупець може придбати товар у будь-якого продавця, керуючись власним вибором, а продавець, відповідно, може продати товар якщо не одному покупцю, то

іншому. Про виникнення певного ринку можна говорити за наявності трьох ознак: по-перше, взаємодії покупця і продавця; по-друге, конкурентного середовища; по-третє, орієнтації на потреби покупця-продавця [12, с. 39].

Всі перелічені вище ознаки присутні під час обміну знаннями. Отже, можна з упевненістю говорити, що саме ринковий механізм забезпечує обмін знаннями. Суб'єктами ринку знань є продавці знань (науково-дослідні інститути, ВНЗ, школи, дитячі заклади дошкільної освіти, бібліотеки, венчурні підприємства, засоби масової інформації, інформаційно-комунікаційні технології, працездатне населення і т. д.) та покупці знань (високотехнологічні підприємства, учні, студенти і т. д.). Оскільки знання є передусім суспільним благом, ринок знань потребує чіткої державної політики щодо його регулювання. Держава на ринку знань представлена й як суб'єкт, й як регулятор. Існує твердження, що економіка знань з'являється тоді, коли знання стають ринковим продуктом. Воно продається та купується так, як продаються і купуються звичайні продукти [13, с. 62].

У всесвітній доповіді ЮНЕСКО «До суспільств знань» економісти висловлюють стурбованість щодо питань надмірної комерціалізації знань та підкреслюють, що знання не можна розглядати як звичайний товар, оскільки вони є суспільним надбанням [14, с. 25].

В українській економічній літературі, у статтях газет чи журналів термін «ринок знань» часто вживають для визначення ринку навчальних послуг, ринку навчальних закладів. Проте за останні десятиліття у світовій економічній теорії поняттю «ринок знань» надається значно ширше значення.

Ринок знань, на думку М. Матвіїва, – це сфера формування попиту та пропозиції на інтелектуальні продукти і послуги [15, с. 73].

О. Булатов вважає, що ринок знань не має чітких меж, його можна визначити як ринок, де відбувається продаж та передача знань. Особливістю цього ринку є те, що значна частка знань на ньому передається безкоштовно або за невелику плату. Наприклад, у школах або бібліотеках учні отримують знання практично безкоштовно [8, с. 279].

Характерною особливістю ринку знань є попит на знання. Варто відрізнити ринковий попит на знання від просто попиту на знання. Попит на знання буде завжди, оскільки основним споживачем знань є його виробник – людина і для задоволення людської потреби у знаннях не завжди потрібен ринок [13, с. 62]. А ринковий попит на знання виникає тоді, коли у суб'єктів ринку виникає потреба та можливість отримати від знань дохід.

Висновки з цього дослідження. Знання перестали бути тільки філософською категорією, їх усе частіше розглядають з економічного погляду. Передусім знання – це суспільне благо, не стільки приватне надбання, скільки загальнодоступна всім бажаючим категорія, проте знання також набувають рис товару і розповсюджуються на ринку, як і всі інші товари. Важливо відрізнити інформацію і знання. Основна відмінність полягає у тому, що знання створюються тільки людським розумом і є невичерпними, а інформація є вичерпною і становить меншу цінність для суспільства, ніж знання.

Знання на ринку представлені у формі товарів або послуг. Велика частка знань на ринку передається безкоштовно або за символічну плату, що відрізняє ринок знань від інших ринків.

Формування ринку, на якому відбувався б обмін знаннями, стало неминучим у зв'язку зі становленням економіки знань та підвищенням інтересу до комерціалізації знань.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Гриньов А.В., Компанієць О.А. Знання як основний ресурс сучасної економіки. Академічний огляд. 2010. № 1(32). С. 16–22.
2. Звернення Президента України до Верховної Ради України у зв'язку з Посланням Президента України до Верховної Ради України «Про внутрішнє і зовнішнє становище України у 2005 році». URL: http://www.president.gov.ua/news/data/11_6001.html.
3. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. М.: Соцэкгиз, 1962. 654 с.
4. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития; пер. В.С. Автономова и др. М.: Директмедиа Паблшинг, 2008. 356 с.
5. Макконнелл К.Р. Экономикс: принципы, проблемы и политика; пер. с англ. К.: ХаГар, 2000. 785 с.
6. Мэнкью Н.Г. Принципы экономикс. СПб.: Питер Ком, 1999. 784 с.
7. Davenport T.H., Prusak L. Working Knowledge. Harvard Business School Press, Cambridge, MA, 1998. 135 p.
8. Булатов А.С. Мировая экономика. М.: Юристъ, 2000. 734 с.

9. Макаров В.Л. Экономика знаний: уроки для России. Вестник РАН. 2003. Т. 73. № 5. С. 450–456.
10. Мильнер Б. Управление интеллектуальными ресурсами. Вопросы экономики. 2008. № 7. С. 129–141.
11. Управление знаниями. Руководство по разработке и внедрению корпоративной стратегии управления знаниями; пер. с англ. Е.М. Пестеревой. М.: Добрая книга, 2005. 192 с.
12. Барышев А.Ф. Маркетинг: учебник; 3-е изд., стер. М.: Академия, 2005. 208 с.
13. Пилипенко Е.В., Цехла С.Ю. Рынок и экономика знаний. Экономика Крыма. 2010. № 3(32). С. 60–63.
14. Всемирный доклад ЮНЕСКО «К обществам знаний». URL: <http://www.unesco.org/ru/worldreport> 17.01.2011.
15. Матвіїв М.Я. Взаємозв'язок ринку знань з ринком праці в Україні: маркетинговий аспект. Галицький економічний вісник. Проблеми мікро- та макроекономіки України. 2009. № 2. С. 73–79.

REFERENCES:

1. Gry`n`ov A. V. Znannya yak osnovny`j resurs suchasnoyi ekonomiky` / A. V. Gry`n`ov, O. A. Kompaniyecz` // Akademychny`j oglyad. – 2010. – № 1 (32). – S. 16-22.
2. Zvernennia Prezydenta Ukrainy do Verkhovnoi Rady Ukrainy u zviazku z Poslanniam Prezydenta Ukrainy do Verkhovnoi Rady Ukrainy «Pro vnutrishnie i zovnishnie stanovyshche Ukrainy u 2005 rotsi»; rezhym dostupu: http://www.president.gov.ua/news/data/11_6001.html.
3. Smyt A. Yssledovanye o pryrode y prychynakh bohat•stva narodov / A. Smyt. – M. : Sotsek•hyz, 1962. – 654 s.
4. Shumpeter Y. A. Teoryya ekonomycheskoho razvytyya / Y. Shumpeter ; per. V. S. Avtonomova [y dr.] – M. : Dyrektmedya Pablyshynh, 2008. – 356 s.
5. Makkonell, Kempbell R. Ekonomyks: pryntsyphu, problemu y polytyka : per. s anhl. / Makkonell, Kэmpbell R. – K. : KhaHar, 2000. – 785 s.
6. Men'yu N. H. Pryntsyphu ekonomyks / N. H. Men'yu – Spb : Pyter Kom, 1999. – 784 s.
7. Davenport T.H., Prusak L. Working Knowledge // Harvard Business School Press, Cambridge, MA, 1998. – 135 p.
8. Bulatov A. S. Myrovaya ekonomyka / A. S. Bulatov. – M. : Yuryst', 2000. – 734 s.
9. Makarov V. L. Ekonomyka znanyy: uroky dlya Rossyy / V. L. Makarov // Vestnyk RAN. – 2003. – T.73 – № 5. – С. 450-456.
10. Myl'ner B. Upravlenye yntellektual'numy resursamy / B. Myl'ner // Voprosu ekonomyky. – 2008.– № 7. – S. 129–141.
11. Upravlenye znanyyamy. Rukovodstvo po razrabotke y vnedrenyyu korporatyvnoy stratehyy upravlenyya znanyyamy : per. s anrl. E. M. Pesterevoy – M. : Dobraya knyha, 2005. – 192 s.
12. Barushev A. F. Marketynh : uchebnyk / Aleksandr Fedorovych Barushev. – 3-e yzd., ster. – M. : Yzdatel'skyi tsentr «Akademyya», 2005. – 208 s.
13. Pylypenko E. V. Runok y ekonomyka znanyy / E. V. Pylypenko, S. Yu. Tsekhla // Ekonomyka Kruma. – 2010. – № 3(32). – S. 60-63
14. Vsemyrnyy doklad YuNESKO «K obshchestvam znanyy» rezhym dostupu: <http://www.unesco.org/ru/worldreport> 17.01.2011 r.
15. Matviiv M. Ya. Vzaiemozviazok rynku znan z rynkom pratsi v Ukraini: marketynhovyi aspekt / Mykola Matviiv // Halytskyi ekonomichnyi visnyk. – 2009. – № 2. – S. 73-79. – (problemy mikro- ta makroekonomiky Ukrainy).

УДК 339.138:005.35-047.44

Методичний підхід до забезпечення соціальної відповідальності бізнесу на ринку продовольчих товарів

Нагаївська Д.Ю.

викладач кафедри економіки і маркетингу
Харківського національного університету імені Семена Кузнеця

У статті запропоновано комплексні методичні підходи до визначення рівня і забезпечення соціальної відповідальності бізнесу на ринку продовольчих товарів з урахуванням потреб та інтересів суб'єктів соціальної відповідальності та напрямів її реалізації на підприємстві. Застосування запропонованих методик дає змогу підвищити імідж та конкурентоспроможність бізнесу і досягти сталих економічних, соціальних та екологічних результатів.

Ключові слова: соціальна відповідальність бізнесу, оцінювання соціальної відповідальності, забезпечення соціальної відповідальності, ринок продовольчих товарів, рівні соціальної відповідальності.

Нагайвская Д.Ю. МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ОБЕСПЕЧЕНИЮ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ БИЗНЕСА НА РЫНКЕ ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ

В статье предложены комплексные методические подходы к определению уровня и обеспечению социальной ответственности бизнеса на рынке продовольственных товаров с учетом потребностей и интересов субъектов социальной ответственности и направлений ее реализации на предприятии. Применение предложенных методик позволяет повысить имидж и конкурентоспособность бизнеса и достичь устойчивых экономических, социальных и экологических результатов.

Ключевые слова: социальная ответственность бизнеса, оценивание социальной ответственности, обеспечение социальной ответственности, рынок продовольственных товаров, уровни социальной ответственности.

Nagaivska D.Yu. METHODOLOGICAL APPROACH FOR ENSURING THE SOCIAL RESPONSIBILITY OF BUSINESS ENTITIES ON THE FOODSTUFFS MARKET

In the article the complex methodological approaches for estimation and ensuring of the social responsibility of business entities on the foodstuffs market taking into account the needs and interest of the social responsibility actors as well as the main directions of its realization have been offered. The application of proposed methodologies allows enhancing the image and competitiveness of business and achieving sustainable economic, social and ecologic results.

Keywords: social responsibility of business, social responsibility evaluation, social responsibility ensuring, foodstuffs market, levels of the social responsibility.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Актуальність теми зумовлена численними випадками порушення вимог чинного законодавства і безвідповідальністю бізнесу у сфері забезпечення високої якості продукції, гідних та безпечних умов праці працівників, а також рекламування товарів та послуг. Найбільша кількість порушень зареєстрована на ринку продовольчих товарів. У 2016–2017 рр. Державною службою України з питань безпечності харчових продуктів та захисту споживачів було перевірено 398 суб'єктів господарювання, що займаються виробництвом продовольчих товарів, із них порушення встановлені у 72,9%. Контроль непродовольчих товарів дав змогу виявити порушення у 30,4% випадків, контроль у сфері робіт та послуг – 25,1%, контроль над рекламою – 7,07%, над антидотюновим законодавством – 29,8%.

Закони України «Про основні принципи та вимоги до безпечності та якості харчових продуктів», «Про захист прав споживачів», «Про рекламу», «Про охорону праці», «Про охорону навколишнього середовища», Господарський та Цивільний кодекси достатньою мірою могли б регулювати соціальну відповідальність бізнесу на ринку продовольчих товарів. Однак ліквідація у 2011 р. Державного комітету України з питань технічного регулювання та споживчої політики і створення, згідно з Указом Президента № 465/2011, Державної інспекції України з питань захисту прав споживачів фактично сформували передумови для послаблення контролю над діяльністю підприємств. Подальша реорганізація і початок роботи в 2016 р., згідно з Розпорядженням КМУ № 260-р, Державної служби України з питань безпечності харчових продуктів

та захисту споживачів, як і встановлення з 01 січня 2017 р. мораторію на перевірки бізнесу відповідно до Закону України «Про тимчасові особливості здійснення заходів державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності», що було продовжено до 31 грудня 2018 р., спричинили суттєве збільшення випадків порушення вимог законодавства у сфері забезпечення якості продукції та захисту прав споживачів.

З огляду на це, згідно зі Стратегією сталого розвитку «Україна – 2020», проходить реформування у сферах забезпечення безпечності та якості харчових продуктів, а також захисту прав споживачів. Підвищення соціальної відповідальності бізнесу дає змогу досягти стабільного фінансово-економічного розвитку, побудувати ефективну взаємодію з партнерами, органами державної влади і місцевого самоврядування, недержавними громадськими організаціями, що стимулює зростання лояльності споживачів і сприяє підвищенню іміджу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питання формування і забезпечення соціальної відповідальності бізнесу розглядали у своїх роботах такі відомі зарубіжні вчені, як: Р. Акерман, Г. Боуен, С. Вартік, Д. Вуд, Д. Годпастер, К. Девіс, П. Друкер, А. Керолл, Ф. Котлер, Ф. Кохрен, Т. Левітт, Дж. МакГуір, Лі Ненсі, М. Портер, Дж. Пост, Л. Престон, Дж. Рассел, Д. Свансон, С. Сеті, В. Фредерик та ін. Соціальну відповідальність бізнесу у своїх наукових працях розглядали такі українські та російські вчені: Г.В. Атаманчук, Ф. Аделькін, В. Білявський, М. Бутко, Н.П. Борецька, В. Воробей, І. Ворончак, О.О. Гетьман, Н.В. Демченко, Л.М. Дідик, О.В. Дудкін, В.М. Жуковська, А.Г. Зінченко, В.А. Крикун, Л.В. Коломієць, А.М. Колот, Н. Лазарева, А.М. Лопатинська, Є.Д. Малінін, М.І. Мельник, Т.Б. Надтонка, Г.В. Назарова, М.А. Окландер, П.А. Орлов, Ю.Є. Петруня, М.Г. Підпригора, А. Рамазанов, М.А. Саприкіна, Н.А. Супрун, Н.О. Ткаченко, Р. Хачатуров, А.П. Чірков, О.Г. Чирва, В.М. Шаповал, М.В. Шефер, Р. Ягутян.

Виділення невиділених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на наявність численних теоретичних розробок, проблеми визначення сутності та рівнів соціальної відповідальності бізнесу на ринку продовольчих товарів, а також підходів до її забезпечення залишаються фрагментарно дослідженими і потребують подальшого наукового розгляду.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті полягає в обґрунту-

ванні та розробленні методичних підходів до визначення рівня і забезпечення соціальної відповідальності бізнесу на ринку продовольчих товарів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналізом проблеми соціальної відповідальності бізнесу займається широке коло вітчизняних і зарубіжних дослідників, які пропонують низку визначень, які можна згрупувати за такими напрямками: відповідальність як добровільні зобов'язання компаній; спосіб управління підприємством; система моральних норм; об'єкт державної політики; відповідальність за вплив рішень компанії [4, с. 235–236].

Однак проаналізовані теоретико-методичні підходи до визначення сутності соціальної відповідальності підприємств не враховують особливостей її реалізації на ринку продовольчих товарів. На основі проведеного аналізу вдосконалено визначення соціальної відповідальності бізнесу, що, на думку автора, передбачає дотримання вимог чинного законодавства, забезпечення високої якості товарів і послуг, забезпечення гідних і безпечних умов праці на підприємстві, інформаційну відкритість і добросовісне рекламування продукції, екологічну відповідальність, а також реалізацію соціальних ініціатив. Три напрями реалізації соціальної відповідальності бізнесу – забезпечення високої якості товарів і послуг, інформаційна відкритість і добросовісне рекламування продукції, реалізація соціальних ініціатив – входять до поля соціально відповідального маркетингу. На рис. 1 представлено взаємозв'язок між категоріями «соціальна відповідальність бізнесу» та «соціально відповідальний маркетинг».

Швидка глобалізація економічних процесів є однією з причин стрімкого зростання конкуренції, яка поряд зі зниженням купівельної спроможності громадян в Україні створює складні умови для ведення господарської діяльності. Забезпечення соціальної відповідальності бізнесу є актуальною проблемою для кожного підприємства на ринку продовольчих товарів, адже споживачі звертають усе більше уваги на якість та безпечність продукції, її екологічність, доступність і вичерпність інформації про фінансові, соціальні та екологічні результати роботи підприємства та ін. У цьому контексті особливу увагу слід звернути на вибір показників, які можуть бути використані для визначення рівня соціальної відповідальності бізнесу, а також послідовність етапів проведення оцінки, що можуть

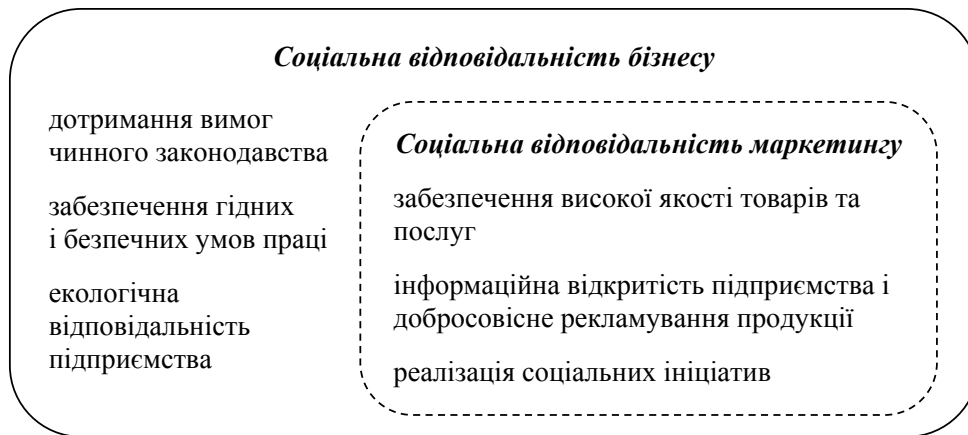


Рис. 1. Взаємозв'язок між соціальною відповідальністю бізнесу та соціально відповідальним маркетингом

(розроблено автором)

бути змінені залежно від особливостей ринку, на якому працює бізнес, а також специфіки процесів виготовлення і реалізації продукції. У цьому зв'язку доцільно розробити й обґрунтувати методичний підхід до визначення рівня соціальної відповідальності бізнесу на ринку продовольчих товарів, що дає змогу визначити слабкі та сильні сторони та розробити детальну програму з підвищення соціальної відповідальності підприємства. Методичний підхід представлено на рис. 2.

Для проведення комплексної оцінки соціальної відповідальності бізнесу необхідне використання як кількісних [1–3; 5–7], так і якісних [3; 6] показників. На основі аналізу успішних практик зарубіжних країн у підвищенні соціальної відповідальності бізнесу на основі якісного державного регулювання, результатів аналізу численних праць вітчизняних і зарубіжних учених, а також фінансової, соціальної та екологічної звітності українських та зарубіжних виробників продовольчих товарів, було запропоновано перелік якісних показників, що дають змогу повно і системно проводити моніторинг стану соціальної відповідальності бізнесу на ринку продовольчих товарів (табл. 1).

Для визначення стану соціальної відповідальності бізнесу доцільно використати метод експертного опитування. Чисельність експертної групи можна визначити на основі проведення самооцінки потенційних експертів – працівників, відповідальних за якість продукції, запровадження і використання технологій на виробництві, впровадження і дотримання вимог стандартів, управління персоналом та маркетинговою діяльністю підприємства. Кількісну оцінку компетентності потенційних експертів

у галузі соціальної відповідальності бізнесу можна провести за формулою [98, с. 48–49]:

$$K = 0,5 \times \left[\frac{\sum_{j=1}^n v_j}{\sum_{j=1}^n v_j^{\max}} + \frac{\lambda}{P} \right], \quad (1)$$

де v_j – вага градації у балах, визначена експертом за анкетною стосовно j -тої характеристики;

v_j^{\max} – максимальна вага j -тої характеристики у балах;

n – загальна кількість характеристик компетентності в анкеті;

λ – вага осередку в балах, підкреслена експертом по шкалі самооцінки;

P – межа шкали самооцінки експерта у балах.

На наступному етапі слід розрахувати мінімальну та максимальну чисельність експертної групи за формулами (2) і (3):

$$n_{\min} = 0,5 \times \left(\frac{3}{E} + 5 \right), \quad (2)$$

$$n_{\max} = \frac{3}{2} \times \left(\frac{\sum_{i=1}^n K_i}{K_{\max}} \right), \quad (3)$$

де E – задана середня помилка внаслідок включення (виключення) експерта;

K_i – компетентність i -го експерта;

K_{\max} – максимально можлива компетентність за шкалою.

Для перевірки погодженості думок експертів необхідно обчислити коефіцієнт конкордації, значення якого варіюються в діапазоні від 0 до 1 (чим більшим є значення коефі-

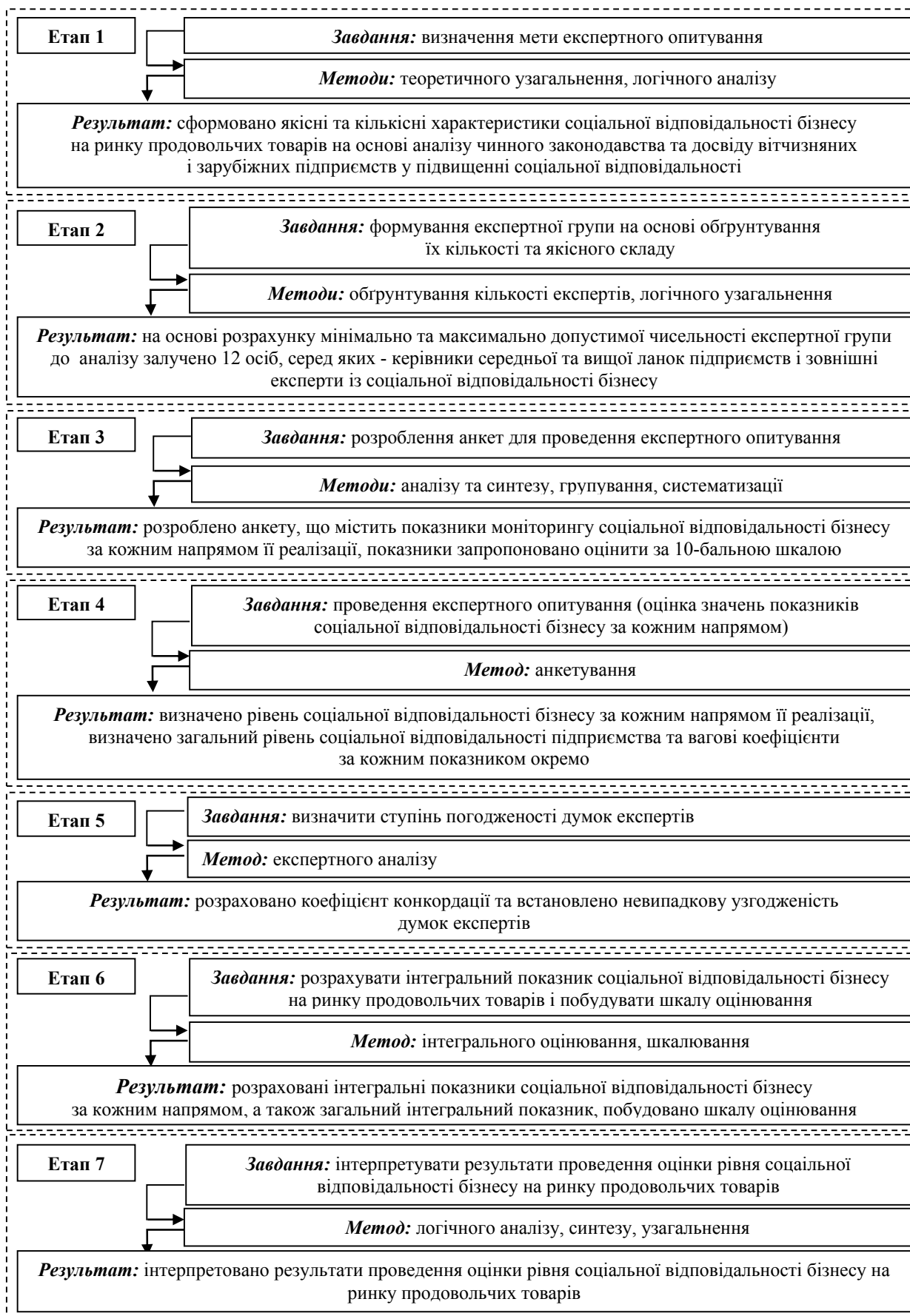


Рис. 2. Методичний підхід до визначення рівня соціальної відповідальності бізнесу на ринку продовольчих товарів

Таблиця 1

Якісні показники соціальної відповідальності бізнесу (СВБ)

Напрями реалізації СВБ на рівні підприємства	Якісні показники СВБ на рівні підприємства
1. Дотримання вимог чинного законодавства	1.1. Дотримання норм законів, що регулюють питання соціальної відповідальності бізнесу на ринку продовольчих товарів
	1.2. Дотримання вимог стандартів, що регулюють соціальну відповідальність бізнесу (Accountability 1000, Глобальна ініціатива звітності, Стандарт SA 8000)
	1.3. Забезпечення високої фінансової стійкості підприємства
2. Забезпечення високої якості товарів і послуг	2.1. Рівень якості і безпеки продукції
	2.2. Дотримання положень стандартів якості продукції (НАССР, ISO 26000, ISO 22000, ISO 14000, ISO 9001)
	2.3. Відповідність маркування продукції вимогам законодавства
3. Забезпечення гідних і безпечних умов праці на підприємстві	3.1. Безпека робочого місця
	3.2. Рівень задоволеності працівників умовами праці
	3.3. Розвиток соціальної інфраструктури
4. Інформаційна відкритість і добросовісне рекламування продукції	4.1. Прозора і відкрита звітність про діяльність підприємства
	4.2. Повна і точна інформація про продукцію
	4.3. Добросовісне рекламування продукції
5. Екологічна відповідальність підприємства	5.1. Використання безпечних технологій у виробництві
	5.2. Охорона і відновлення навколишнього середовища
	5.3. Участь у забезпеченні сталого розвитку регіону
6. Реалізація підприємством соціальних ініціатив	6.1. Реалізація соціальних проектів
	6.2. Реалізація благодійних програм
	6.3. Участь у вирішенні проблем місцевої громади

цієнта, тим більш узгодженою є думка експертів):

$$W = \frac{12}{n^2(m^3 - m)} \sum_{j=1}^m \left[\sum_{i=1}^n \left[R_{ij} - \frac{n+1}{2} \right] \right]^2, \quad (4)$$

де m – кількість аналізованих об'єктів;

n – кількість експертів;

R_{ij} – ранг j -го об'єкта, що привласнений i -м експертом.

На наступному етапі слід установити значимість коефіцієнта конкордації за допомогою критерію Пірсона і знайти розрахункове значення:

$$\chi_p^2 = W \times m \times (k - 1). \quad (5)$$

Розрахункове значення χ_p^2 слід порівняти з табличним значенням розподілу Пірсона для визначеного рівня значущості та числа ступенів свободи $f = k - 1$. Гіпотеза про узгодженість думок експертів приймається за умови $\chi_p^2 \geq \chi_t^2$. Також необхідно розрахувати коефіцієнти вагомості показників соціальної відповідальності бізнесу за формулою (6):

$$K_i = \frac{P_i}{\sum_{i=1}^n P_i} = \frac{\sum_{j=1}^m P_{ij}}{\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m P_{ij}}, \quad \sum_{i=1}^n K_i = 1, \quad (6)$$

де K_i – коефіцієнт вагомості i -го показника;

P_i – оцінка i -го параметра j -м експертом.

Розрахунок інтегрального показника соціальної відповідальності за кожним напрямом доцільно проводити за формулою (6):

$$I_j = \sum_{i=1}^n b_{ij} \frac{x_{ij}}{x \max_{ij}}, \quad (7)$$

де I_j – інтегральний показник за j -м напрямом соціальної відповідальності бізнесу;

n – кількість показників за j -м напрямом, од.;

b_{ij} – вага i -го показника за j -м напрямом, частки;

x_{ij} – фактичне значення i -го показника за j -м напрямом, бали;

$x \max_{ij}$ – максимально можливе значення i -го показника за j -м напрямом, бали.

Інтегральний показник соціальної відповідальності бізнесу на ринку продовольчих товарів слід розрахувати за формулою (7):

$$I_{СВБ} = \sum_{i=1}^n q_j \frac{I_j}{I_{\max j}}, \quad (8)$$

де $I_{СВБ}$ – інтегральний показник соціальної відповідальності бізнесу;

n – кількість показників, од.;

q_j – вага j -го показника в загальній їх кількості, частка;

I_j – фактичне значення j -го показника, бали;

$I_{\max j}$ – максимально можливе j -го показника, бали.

Для визначення рівня соціальної відповідальності бізнесу доцільно використовувати шкалу бажаності Харрінгтона, за допомогою якої можна встановити відповідність між числовими значеннями та їх лінгвістичною інтерпретацією і виділити три рівні соціальної відповідальності бізнесу: базовий, високий та найвищий. Шкала Харрінгтона в універсальному вигляді містить п'ять числових інтервалів та відповідних якісних категорій (табл. 2), які за допомогою розрахунків (формули 9–12) можна перевести у шкалу з трьома градаціями (табл. 3).

Таблиця 2

Шкала бажаності Харрінгтона

Лінгвістична інтерпретація	Інтервали числових значень
дуже добре	1,00-0,80
добре	0,80-0,63
задовільно	0,63-0,37
погано	0,37-0,20
дуже погано	0,20-0,00

Функцію бажаності можна описати на основі формул:

$$d = d(z_i) = \exp(-\exp(-z_i)), \quad (9)$$

$$z_i = \frac{x_i - x_{\text{задов}}^H}{x_{\text{задов}}^B - x_{\text{задов}}^H}, \quad (10)$$

де z_i – кодоване значення i -го показника;
 x_i – значення i -го показника вихідного масиву;

$x_{\text{задов}}^H, x_{\text{задов}}^B$ – нижня та верхня межі області «задовільно» у вихідній шкалі.

Розрахуємо значення нижньої та верхньої меж вихідних показників:

$$d_{i0} = d(z_i(x_{i0})) = 0,37, \quad (11)$$

$$d_{i1} = d(z_i(x_{i1})) = 0,63. \quad (12)$$

Шкала Харрінгтона для трьох інтервалів дає змогу встановити відповідність між числовими значеннями за результатами розрахунку інтегрального показника соціальної відповідальності бізнесу та трьома рівнями – базовим, високим та найвищим (табл. 3).

Відповідно до запропонованого методичного підходу, було визначено рівень соціальної відповідальності підприємства «Терра» – лідера українського ринку з виготовлення круп у категорії «вівсяна каша та пластівці». У табл. 4 наве-

Таблиця 3

Шкала бажаності Харрінгтона для трьох інтервалів

Рівень соціальної відповідальності бізнесу	Інтервали числових значень
найвищий	1 – 0,63
високий	0,63 – 0,37
базовий	0,37 – 0,00

дено результати розрахунків інтегрального показника соціальної відповідальності ТОВ «Терра» за кожним напрямом реалізації. Інтегральний показник, за оцінками експертів, становить 0,821, що відповідає найвищому рівню соціальної відповідальності підприємства.

Можна зробити висновок, що компанії «Терра» слід звернути посилену увагу на дотримання норм законів, що регулюють питання соціальної відповідальності бізнесу на ринку продовольчих товарів, а також інформаційну відкритість та прозору звітність про діяльність підприємства і його продукцію. Для підвищення соціальної відповідальності бізнесу запропоновано використовувати методичний підхід, наведений на рис. 3.

Реалізація програми підвищення соціальної відповідальності – це ітераційний процес, який є постійним та глибоко інтегрованим до операційної діяльності підприємства. Після отримання зворотного зв'язку від суб'єктів соціальної відповідальності бізнесу і внесення відповідних коректив до програми необхідно перейти на перший етап і повторити всі дії.

Відповідно до запропонованого методичного підходу, на першому етапі слід визначити цілі та завдання програми підвищення соціальної відповідальності бізнесу. Власники та менеджери підприємства мають визначити пріоритетних суб'єктів, на задоволення потреб яких буде спрямовано дії в рамках програми, економічні, соціальні та екологічні цілі програми та відповідні завдання, покликані забезпечити стабільне зростання якості життя представників місцевої громади і населення у цілому. На цьому етапі важливо підкреслити, що підвищення соціальної відповідальності стає можливим лише за умов використання власних економічних ресурсів підприємства, однак збільшення прибутків та вартості бізнесу не може бути єдиною і першочерговою метою реалізації такої програми.

На другому етапі доцільно визначити коло відповідальних осіб за реалізацію програми підвищення соціальної відповідальності бізнесу загалом та окремих її етапів, а також

Таблиця 4

**Розрахунок інтегрального показника соціальної відповідальності бізнесу
на ринку продовольчих товарів за кожним напрямом**

Група та номер показника (відповідно до табл. 3.8)		Фактичне значення оцінки (x_{ij})	Максимально можливе значення оцінки ($x \max_{ij}$)	$\frac{x_{ij}}{x \max_{ij}}$	Вага показника (b_{ij})	$b_{ij} \frac{x_{ij}}{x \max_{ij}}$	Інтегральний показник (I_j)
1.	1.1.	7,75	10	0,775	0,05	0,039	0,130
	1.2.	8,00	10	0,800	0,05	0,040	
	1.3.	8,50	10	0,850	0,06	0,051	
2.	2.1.	8,58	10	0,858	0,06	0,051	0,142
	2.2.	7,83	10	0,783	0,05	0,039	
	2.3.	8,58	10	0,858	0,06	0,051	
3.	3.1.	9,25	10	0,925	0,06	0,056	0,145
	3.2.	8,33	10	0,833	0,06	0,050	
	3.3.	7,92	10	0,792	0,05	0,040	
4.	4.1.	7,17	10	0,717	0,05	0,036	0,137
	4.2.	8,33	10	0,833	0,06	0,050	
	4.3.	8,50	10	0,850	0,06	0,051	
5.	5.1.	8,25	10	0,825	0,06	0,050	0,129
	5.2.	8,08	10	0,808	0,05	0,040	
	5.3.	7,75	10	0,775	0,05	0,039	
6.	6.1.	8,25	10	0,825	0,06	0,050	0,138
	6.2.	8,33	10	0,833	0,06	0,050	
	6.3.	7,75	10	0,775	0,05	0,039	

установити строки її реалізації. До команди спеціалістів важливо залучити представників відділів, які опікуються питаннями якості і безпечності продукції, охорони праці й управління персоналом, використання безпечних ресурсозберігаючих технологій, комунікації з партнерами та інформування про діяльність та продукцію підприємства, рекламування, реалізації соціальних проектів та благодійних програм. Таким чином, до кола відповідальних осіб можуть входити спеціалісти таких відділів підприємства: виробництва, сертифікації продукції, контролю якості, охорони праці, кадрів, екологічного аудиту, маркетингу, піару та комунікацій, соціальних проектів та програм. Залучення до робочої групи спеціалістів різних підрозділів дає змогу розробити комплексну програму, де буде зазначено зону відповідальності і сферу повноважень усіх учасників, розподілено обов'язки і визначено результати у кожній сфері, яких має бути досягнуто в рамках реалізації програми підвищення соціальної відповідальності бізнесу.

На третьому етапі слід визначити загальний рівень соціальної відповідальності бізнесу, а також рівень соціальної відповідальності підприємства за кожним із напрямів. Це дасть змогу виявити сильні та слабкі сторони

і напрями підвищення соціальної відповідальності бізнесу, спираючись на результати якісного та кількісного аналізу.

На четвертому етапі з-поміж напрямів реалізації соціальної відповідальності бізнесу на основі результатів проведеного аналізу необхідно вибрати пріоритетні, за якими буде розроблено конкретні заходи для реалізації.

На п'ятому етапі для ефективного запровадження розроблених заходів за вибраними напрямами підвищення соціальної відповідальності бізнесу на ринку продовольчих товарів слід скласти детальний календарний план і зазначити відповідальних за реалізацію кожного заходу. Для підвищення ефективності роботи можуть бути сформовані спеціальні робочі групи за кожним напрямом із зазначенням їх повноважень, зони впливу та очікуваних результатів роботи. Оптимальним є розроблення календарного плану на півріччя або рік з урахуванням часу, необхідного на розроблення документів, проведення тестових заходів, збір даних зворотного зв'язку, вдосконалення програмних документів, закріплення їх дії на постійній основі.

На шостому етапі необхідним є визначення обсягів витрат на реалізацію запланованих заходів із підвищення соціальної від-

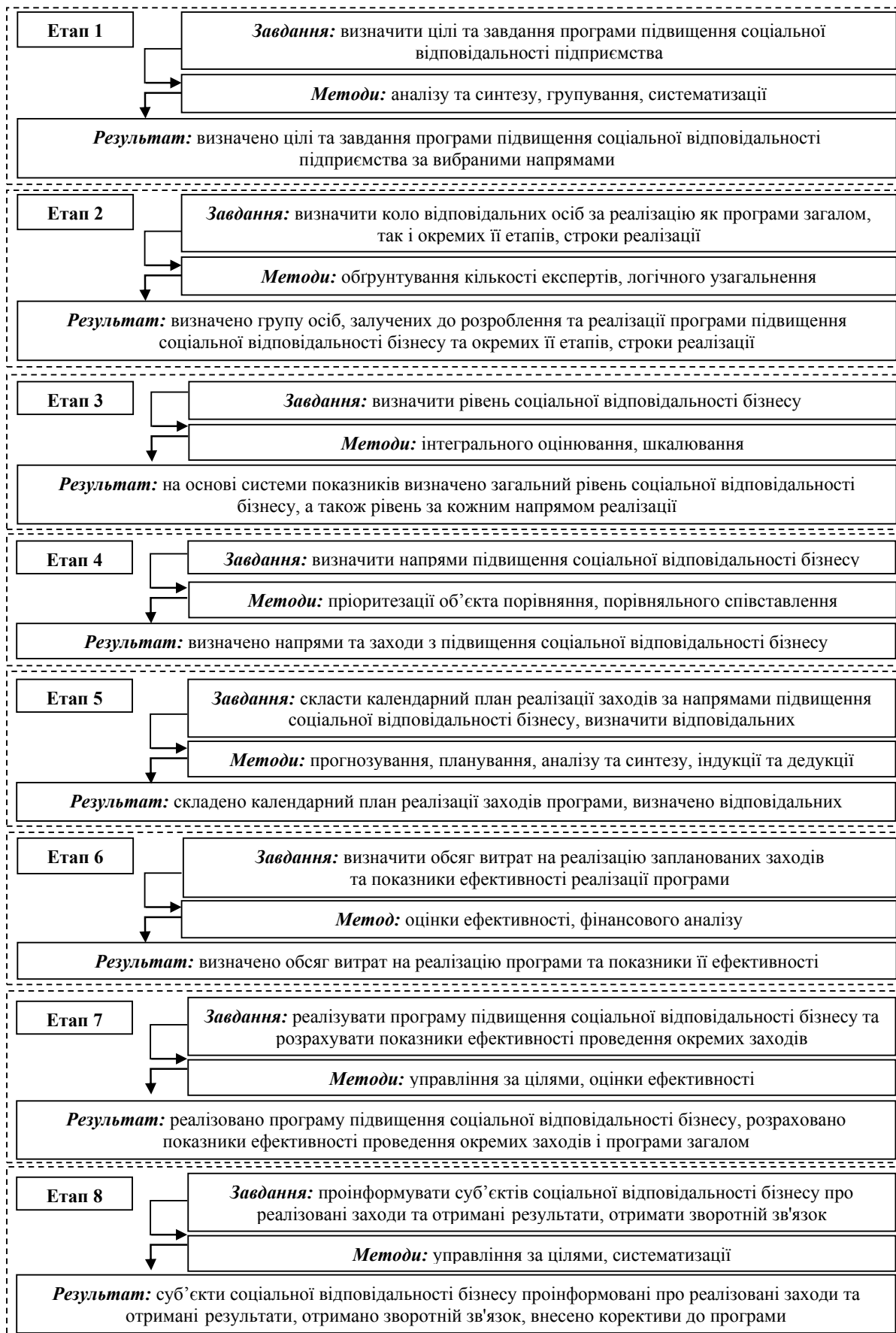


Рис. 3. Методичний підхід до забезпечення соціальної відповідальності бізнесу на ринку продовольчих товарів

повідальності бізнесу, а також показників їх ефективності. Варто підкреслити, що, згідно з рекомендаціями вчених, питома вага витрат на проведення соціальних програм у чистому прибутку підприємства розраховується як один із показників для кількісної оцінки рівня соціальної відповідальності бізнесу, а заходи в рамках організаційного забезпечення підвищення соціальної відповідальності бізнесу належать до цієї категорії витрат. Варто пам'ятати, що відповідальні за реалізацію розроблених заходів мають використовувати для їх виконання робочий час, відведений для виконання інших завдань згідно з посадовою інструкцією, тому необхідним є перегляд норм навантаження та/або оплати праці.

Сьомий етап полягає у реалізації програми підвищення соціальної відповідальності бізнесу і розрахунку показників ефективності проведення окремих заходів. Зазвичай ефективність проведення заходів із підвищення соціальної відповідальності бізнесу рекомендовано розраховувати як відношення отриманих результатів у грошовому вираженні до витрат на їх реалізацію або шляхом проведення опитування членів цільової аудиторії (споживачів, представників місцевої громади, органів влади та місцевого самоврядування, громадських об'єднань, партнерських організацій, працівників та інвесторів) щодо рівня їх задоволеності результатами впроваджених заходів.

На восьмому етапі слід проінформувати суб'єктів соціальної відповідальності бізнесу про реалізовані заходи та отримані резуль-

тати, отримати зворотній зв'язок і доопрацювати розроблені програмні документи або плани з підвищення соціальної відповідальності бізнесу. Це дасть змогу суттєво підвищити якість заходів та рівень залученості представників цільової аудиторії, підвищити рівень довіри до підприємства з боку споживачів, партнерів, місцевої громади, органів влади та місцевого самоврядування.

Під час реалізації програми підвищення соціальної відповідальності бізнесу на ринку продовольчих товарів запропоновано врахувати доцільність запровадження організаційних підходів, серед яких – розроблення і дотримання положень Кодексу етики, реалізація Стратегії розвитку соціальної відповідальності бізнесу, проведення навчальних сесій і тренінгів для працівників, уведення посади заступника директора із соціальної відповідальності або створення спеціального комітету із соціальної відповідальності бізнесу.

Висновки з цього дослідження. Використання запропонованих методичних підходів до визначення рівня і забезпечення соціальної відповідальності бізнесу на ринку продовольчих товарів є ефективним інструментом підвищення іміджу підприємства та довіри з боку суб'єктів соціальної відповідальності, що дає змогу досягти сталих економічних, соціальних та екологічних результатів шляхом розроблення детальної програми заходів із зазначенням кола відповідальних осіб, строків реалізації, способів оцінки ефективності реалізації заходів, отримання зворотного зв'язку та вдосконалення програми.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Євтушенко В.А. Оцінка корпоративної соціальної відповідальності: методи, об'єкти, показники. Вісник НТУ «ХПІ». 2013. № 46(1019). С. 53–63.
2. Кричевский Н.А., Гончаров С.Ф. Корпоративная социальная ответственность. М.: Дашков и Ко, 2007. 216 с.
3. Левченко Г.М., Волк О.М. Соціальна відповідальність у контексті тенденцій етичного інвестування. Механізм регулювання економіки. 2011. № 2. С. 183–190.
4. Нагаївська Д.Ю. Проведення оцінки рівня соціальної відповідальності бізнесу та його маркетингу на підприємстві. Вісник Хмельницького національного університету. 2016. Вип. 6. С. 235–244.
5. Формування системи показників оцінки соціальної відповідальності фармацевтичного бізнесу / О.В. Посилкіна, Ю.С. Братішко, Г.В. Кубасова. Клінічна фармація. 2015. Т. 19. № 2. С. 4–8.
6. Смачило В.В., Баляба В.О. Оцінка соціальної відповідальності будівельних підприємств. Економіка: реалії часу. 2015. № 6(22). С. 162–169.
7. Соціальна відповідальність: навч. посіб. / А.М. Колот, О.А. Грішнова, О.О. Герасименко та ін.; за заг. ред. д. е. н., проф. А.М. Колота. К.: КНЕУ, 2015. 519 с.

REFERENCES:

1. Yevtushenko V. A. Otsinka korporatyvnoi sotsialnoi vidpovidalnosti: metody, obiekty, pokaznyky // V.A. Yevtushenko. – Visnyk NTU «KhPI». – 2013. – № 46 (1019). – P. 53-63.
2. Krichevskiy N.A. Korporativnaya sotsial'naya otvetstvennost' / N.A. Krichevskiy, S. F. Goncharov. – M.: Izdatel'sko-torgovaya korporatsiya «Dashkov i Ko», 2007. – 216 p.
3. Levchenko H.M. Sotsialna vidpovidalnist u konteksti tendentsii etychnoho investuvannia [Tekst] / H.M. Levchenko, O.M. Volk // Mekhanizm rehuliuвання ekonomiky. – 2011. – № 2. – P. 183-190.
4. Nagaivska D.Yu. Provedennia otsinky rivnia sotsialnoi vidpovidalnosti biznesu ta yoho marketynhu na pidpriemstvi / D.Yu. Nahaivska // Visnyk Khmelnytskoho natsionalnogo universytetu – Vypusk 6. – Khmelnytskyi, 2016. – P. 235-244
5. Posylkina O.V. Formuvannia systemy pokaznykiv otsinky sotsialnoi vidpovidalnosti farmatsevychnoho biznesu / O.V. Posylkina, Yu.S. Bratishko, H.V. Kubasova // Zhurnal «Klinichna farmatsiia». – 2015. – T. 19, № 2. – P. 4-8
6. Smachylo V.V. Otsinka sotsialnoi vidpovidalnosti budivelnykh pidpriemstv / V.V. Smachylo, V.O. Baliaba // Ekonomika: realii chasu. Naukovyi zhurnal. – 2015. – № 6 (22). – P. 162-169.
7. Sotsialna vidpovidalnist: navch. posib. / [A.M. Kolot, O.A. Hrishnova, O.O. Herasymenko ta in.]; za zah. red. d.e.n., prof. A.M. Kolota. – K.: KNEU, 2015. – 519 p.

УДК 331.108

Особливості управління персоналом на багатонаціональному підприємстві

Сталінська О.В.

доктор економічних наук,
професор кафедри економіки підприємства
та організації підприємницької діяльності
Одеського національного економічного університету

У статті розглянуто специфічні особливості управління персоналом у міжнародній компанії, що базуються на протиріччях між необхідністю глобальної інтеграції практик управління персоналом та їх локальною адаптацією. Виявлено сутність та цілі управління персоналом у міжнародній компанії або її підрозділах. Показано основні тенденції розвитку практики управління персоналом. Розроблено принципи, які необхідно враховувати під час управління працівниками багатонаціональної компанії.

Ключові слова: управління персоналом, HR-менеджмент, стратегія управління персоналом, міжнародне управління персоналом, міжнародна компанія, транснаціональна корпорація, мотивація праці.

Сталинская Е.В. ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ НА МНОГОНАЦИОНАЛЬНОМ ПРЕДПРИЯТИИ

В статье рассмотрены специфические особенности управления персоналом в международной компании, основанные на противоречиях между необходимостью глобальной интеграции практик управления персоналом и их локальной адаптацией. Выявлены сущность и цели управления персоналом в международной компании или ее подразделениях. Показаны основные тенденции развития практики управления персоналом. Разработаны принципы, которые необходимо учитывать при управлении работниками многонациональной компании.

Ключевые слова: управление персоналом, HR-менеджмент, стратегия управления персоналом, международное управление персоналом, международная компания, транснациональная корпорация, мотивация труда.

Stalinskaya O.V. PARTICULARITIES OF PERSONNEL MANAGEMENT AT A MULTINATIONAL ENTERPRISE

The article considers specific features of the personnel management in an international company, based on the contradictions between the need for global integration of HR practices and their local adaptation. The essence and goals of the personnel management in an international company or its subdivisions are revealed. The basic tendencies of development of practice of management by the personnel are shown. The principles that must be taken into account when managing employees of a multinational company are developed.

Keywords: personnel management, HR management, HR management strategy, international personnel management, international company, transnational corporation, labor motivation.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Підвищення конкуренції в міжнародному бізнесі створило нові завдання для транснаціональних корпорацій щодо того, як найкраще управляти людськими ресурсами. Умови, які диктує глобалізація сьогодні, також означають, що міжнародний бізнес повинен бути керованим у різноманітному мультикультурному середовищі, що складається з різних інфраструктурних систем, рівнів економічного розвитку, релігій, цінностей, ідеологій, освіти та соціальних структур. Навіть підприємства, фізично розташовані тільки в одній країні, не можуть діяти без впливу глобалізації, яка вимагає коректування «того, як речі виконуються вдома».

Спеціалісти, що займаються питанням ефективного управління персоналом на під-

приємстві, з огляду на стрімке підвищення міжнародної активності протягом останнього десятиліття, все більше уваги приділяють питанню менеджменту людських ресурсів на підприємствах, що працюють через кордони, адже міжнародне управління персоналом значно відрізняється від національного. Зростаюча інтернаціоналізація бізнесу робить більш важливим ніж будь-коли розуміння того, як створювати процедури міжнародного управління персоналом, які можуть мати справу зі значними культурними та національними відмінностями.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Великі підприємства, що оперують одразу на ринках декількох країн, стали об'єктом дослідження національних і закордонних учених ще наприкінці 1970-х років. Зокрема, можна

виділити таких спеціалістів, як Ю.С. Андрєєва, А. Ван де Вен, А.А. Динкін, А.В. Кузнєцов, Н.Ю. Рудь, А.Ю. Юданов тощо.

Крім того, питанням закордонного досвіду управління персоналом та проблемам менеджменту людських ресурсів у міжнародних компаніях були присвячені праці Т.Ю. Базарова, Дж. Бенсона, П. Діксена, Дж. Гамбії, В.А. Корженевської, Н.М. Кулапова, П. Толберта та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Аналіз сучасних практичних і наукових публікацій показав серйозний методичний пробіл у питаннях управління персоналом у міжнародних компаніях, зокрема недостатньо детально описаний вибір правильної стратегії управління персоналом під час організації закордонних філій міжнародних компаній. У сучасних умовах загострилася необхідність ретельного вивчення закономірностей і проблем, пов'язаних із менеджментом робочої сили в міжнародних компаніях під час розширення їхньої зовнішньоекономічної діяльності. Необхідність усунення суттєвих прогалин і стала причиною вибору теми статті та визначила її актуальність.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є вирішення питань управління людськими ресурсами на міжнародному рівні та розроблення пропозицій щодо вдосконалення системи менеджменту персоналом у міжнародних компаніях.

Виклад основного матеріалу дослідження. Протягом останніх двох десятиліть ми спостерігали серйозні організаційні зміни в усьому світі, такі як злиття підприємств, поглинання одних компаній іншими та реорганізація партнерських відносин, що вели до більш конкурентоспроможного рівня підприємств у міжнародному бізнес-середовищі. Ці зміни призвели до відкриття філій за кордоном, де працюють як місцеві, так й іноземні найманці, що, своєю чергою, змінило методи міжнародного управління людськими ресурсами, які тепер мають брати до уваги міжнародне різноманіття в соціально-економічному розвитку, культурі, релігії, ідеології, цінностях, соціальній структурі та очікуваннях, щоб отримати конкурентні переваги.

Сьогодні географічні відстані між континентами та країнами вже не є проблемою: ми практично живемо в одному великому місті, де вдосконалення науки та технології різко знижує ринкові інформаційні бар'єри. Інформацію про ринок будь-якої країни можна отримати за хвилину шляхом натискання кнопки на комп'ютері або навіть телефоні.

Це незмірно сприяє підвищенню обізнаності про нові ринки, формуванню більшої кількості транснаціональних корпорацій та одночасній жорсткості конкуренції на глобальному рівні.

Перехід на міжнародний рівень також означає прийняття правил гри в міжнародному бізнесі. Такі правила включають у себе здатність управляти працівниками з різними знаннями, які працюють під одним дахом, за допомогою спеціальних стратегій управління. Ці стратегії оптимізують різноманіття особистісних якостей персоналу, щоб виробляти товари та надавати послуги, які можуть конкурувати як на місцевому, так і на міжнародному рівні. Дослідження великих американських фірм показали, що організації з багатокультурною робочою силою виконували роботу набагато краще, ніж без неї [1; 2].

Як результат наявних тенденцій на ринку, як у закордонній, так і в вітчизняній науковій літературі виділяють такі ключові тенденції управління персоналом у ХХІ ст.:

- нові технології і в подальшому будуть стимулювати розвиток персоналу шляхом підвищення компетентності робочої сили для підтримки конкурентоспроможності компанії;
- цінність кваліфікованих працівників буде підвищуватися, а роль програм розвитку персоналу, включаючи програми виявлення працівників з управлінським потенціалом і програми розвитку талантів, буде зростати;
- увага до обліку індивідуальних особливостей та здібностей людей, соціально-психологічних характеристик особистості підвищиться;
- значимість інформаційних та комунікаційних технологій в управлінні, що забезпечують обробку великого обсягу інформації, необхідної для прийняття управлінських рішень, зросте;

– процес децентралізації функцій управління персоналом продовжиться, що посилить проблему контролю діяльності працівників поза зоною управління менеджерів – пошириться роль дистанційного найму.

З огляду на це, цікавими здаються й результати опитування компанії «Делойт Консалтинг» серед HR-менеджерів, метою якого було виявлення пріоритетних напрямів розвитку управління персоналом сьогодні та через п'ять років (рис. 1).

Аналіз наведених даних свідчить, що навіть у короткостроковій перспективі сферу управління персоналом чекають серйозні зміни, і це притому, що сьогодні існує безліч серйозних проблем: так, 31% співробітників

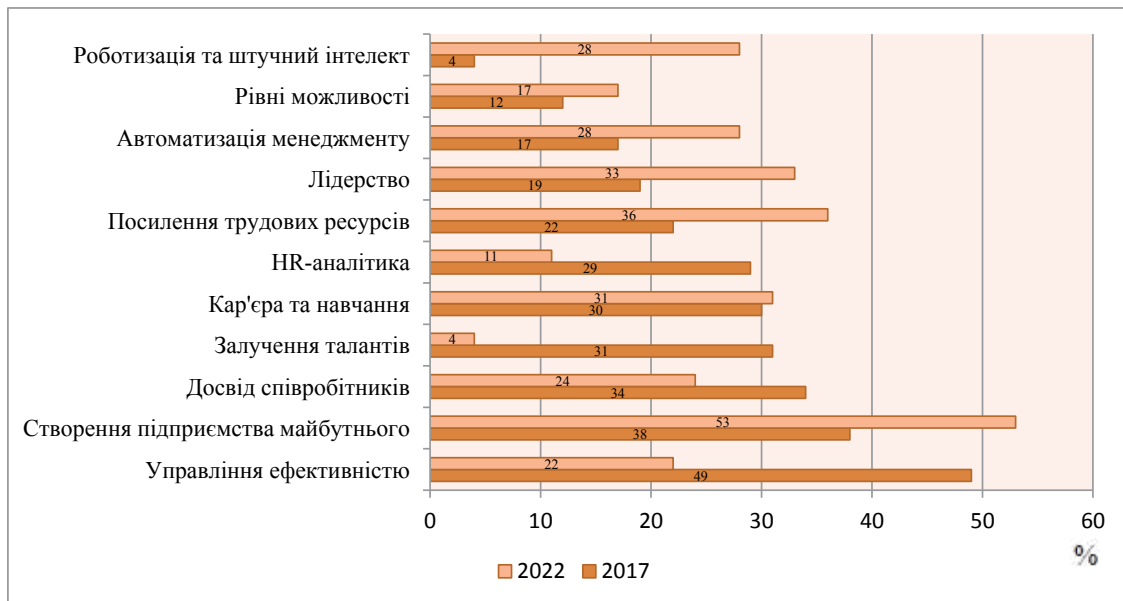


Рис. 1. Найбільш важливі тенденції розвитку управління персоналом

міжнародних компаній відзначають, що на їх роботі бракує чіткої стратегії кар'єрного зростання, а 76% компаній уже почали переглядати свої моделі розвитку кар'єри.

Повертаючись до питання міжнародного управління персоналом, ми вважаємо за необхідне виділити й такі ключові особливості міжнародного менеджменту:

1. Космополітичний характер співробітників, тобто існування працівників, які, як правило, є членами еліти високого рівня, що постійно рухаються з однієї країни до іншої.

2. Наявність великих відмінностей у культурному фоні робітників.

3. Наявність різниці в оплаті праці та інших привілеях між іноземним і місцевим персоналом.

4. Широке використання IT-технологій для підтримки зв'язку із персоналом.

5. Наявність стратегії зближення та тісного управління різними функціями персоналу через кордони [3; 4].

Міжнародні компанії стикаються з необхідністю мати гнучкий підхід, який дасть їм змогу стежити за балансом між інтеграцією та локалізацією в кожній конкретній ситуації. Відносини між головною компанією та її представництвами в різних країнах можуть бути вирішені різними способами залежно від сфери розбіжностей. Так, підприємству, що реалізує єдину стратегію управління персоналом, потрібні:

– локальні менеджери з персоналу (регіональні, географічні), відповідальні за реагування на локальні фактори;

– міжнародні менеджери з персоналу, відповідальні за глобальну ефективність та інтеграцію локальних систем управління персоналом;

– функціональні менеджери з персоналу, відповідальні за передачу знань та розвиток персоналу, що відображається в організаційній структурі HR даних компаній і в управлінських пакетах [5].

Головною метою міжнародного управління персоналом є забезпечення досягнення мети підприємства за допомогою компетентних та спроможних працівників. Для того щоб реалізувати об'єктивне завдання підприємства, міжнародне управління персоналом повинно виконувати цілу множину функцій, а менеджер із персоналу повинен розуміти, що всі практики, які сьогодні працюють, не обов'язково будуть працювати завтра.

Наприклад, керівники підприємств IT-індустрії, що мають бізнес у всьому світі, повинні розуміти тенденції міжнародного HR-менеджменту, якщо вони хочуть нарощувати людський капітал, адже «людський капітал» означає наявність навичок, знань та можливостей співробітників, які можуть не відобразитися в балансі, але мають значний вплив на ефективність діяльності компанії.

Провівши дослідження основних особливостей управління персоналом на міжнародних підприємствах, нами визначено такі стратегічні імперативи управління персоналом.

Головним завданням міжнародного управління є врахування культурних особливостей робітників. Це включає у себе вміння, які

вимагають культурної емпатії, адаптивності, дипломатії, семантичних здібностей, позитивного ставлення, емоційної стабільності та зрілості людини. Розуміння людей із різних етнічних прошарків, які працюють разом на одному підприємстві, може бути складним у деяких частинах світу, і міжнародні фахівці повинні знати про цю культурну складність.

Важливим є й питання рівності у ставленні до робітників. Теорія рівності зосереджена на тому, як впливає на мотивацію людей сприйняття, наскільки чесно до них ставляться; вона стверджує, що мотивація персоналу збільшується, якщо люди вважають, що до них ставляться так само, як і до інших людей в їх групі (однакових за віком, рівнем освіти тощо). Однак навіть у цій теорії варто пам'ятати про національні особливості. Наприклад, у таких країнах, як Японія та Корея, чоловіки та жінки зазвичай отримують різну плату за однакову роботу, при цьому, з огляду на культурний розвиток цих країн, останні зовсім не відчують себе пригніченими.

Необхідним за міжнародного управління персоналом є використання теорії очікувань, яка передбачає, що на мотивацію значною мірою впливає переконання людини, що її зусилля призведуть до продуктивності, продуктивність призведе до конкретних результатів, а ці результати будуть оцінені індивідуально.

Особливості робочої позиції на підприємстві, як правило, відображають культурні цінності країни, в якій підприємство розташоване. Завданням управлінця людськими ресурсами є адаптація цих робочих місць для того, щоб задовольнити потреби культури приймаючої країни. Так, для працівників в Японії індивідуалізм є низьким, а індекс впливу керівництва та поваги до нього є дуже високим. Отже, під час проектування робочих місць HR-менеджери повинні враховувати, що робота буде виконана в рамках цих культурних обмежень. Як було виявлено вченими, індивідуалізм та колективізм значно впливають на те, як працівники отримують та використовують інформацію для виконання своїх обов'язків [6; 7].

Варто враховувати й місце роботи в інших сферах життя працівників. Рабі Бхагат виявив, що для японців працевлаштування займає найвищий рівень серед усіх сфер життєдіяльності людини, а на робочому місці вони знаходяться більше ніж восьми годин; помірно високий рівень є характерним для працівників з Ізраїлю, середні рівні властиві для Сполучених Штатів та Бельгії, помірно низькі – для Нідерландів і Німеччини, низький рівень – для Британії [8].

Менеджери по всьому світу використовують винагорода для мотивації свого персоналу. Іноді ця винагорода має фінансовий характер, як то підвищення заробітної плати, бонуси, опціони на акції; це можуть бути й нефінансові способи визнання, наприклад за допомогою почесних грамот. Однак національна культура може мати значний вплив на політику компенсації та винагороди підприємства. Найважливішою проблемою для міжнародних менеджерів з управління персоналом є те, що часто існують значні відмінності між системами винагород, які найкраще працюють у тій чи іншій країні. Наприклад, хоча багато американських компаній хотіли б використовувати індивідуальні системи винагороди, фірми в Японії, Кореї та Тайвані, де індивідуалізм не дуже високий, часто відчують, що така форма заважає корпоративній культурі та порушує традиційні цінності. Працівники західних країн, навпаки, надають перевагу індивідуальній системі мотивації, бажано у фінансовій формі.

Висновки з цього дослідження. З огляду на подальший стрімкий розвиток глобалізаційних процесів, міжнародне управління персоналом стає все більш важливим. Варто пам'ятати, що позитивний ефект від глобалізації для підприємства може бути досягнений лише тоді, коли менеджери мають чітке уявлення про роль культурних відмінностей у процесі HR-менеджменту. Зростаюча інтернаціоналізація бізнесу робить більш важливим розуміння того, як створювати процедури управління персоналом, які можуть мати справу зі значними культурними та національними відмінностями. Управління міжнародними людськими ресурсами дає змогу бізнесу успішніше конкурувати на світовому ринку та є важливим інструментом розвитку своїх співробітників.

Ефективне управління ресурсами в багатонаціональній корпорації може бути основним чинником успіху чи невдачі міжнародного бізнесу. Практика міжнародного управління людськими ресурсами не може бути узагальнена в різних країнах через наявність різного законодавства, політики та культури. Управління персоналом у різних культурах висвітлює й національні проблеми, що робить актуальним вивчення ролі та значення національної культури в управлінні людськими ресурсами. Культурні відмінності є головною особливістю, яку міжнародне управління людськими ресурсами повинно усвідомлювати та вирішувати для досягнення мети транснаціональної компанії.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Bersin, J. Predictions for 2017. Everything Is Becoming Digital / Josh Bersin, Laurie Barnett, Laurie Barnett, Jennifer Hines. Deloitte Development LLC, 2016. 41 p. URL: <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/at/Documents/aboutdeloitte/predictions-for-2017-final.pdf>. Заголовок з екрану.
2. HR Management Standards. HR Council for the Nonprofit sector, 2011. URL: http://hrcouncil.ca/resource-centre/hr-standards/documents/HRManagementStandards_FINAL.pdf. Заголовок з екрану.
3. Human Resources Professional Competency Framework. Human Resources Professionals Association, 2014. URL: https://www.hrpa.ca/Documents/Designations/HRPA_Professional_Competency_Framework_Final-2016.pdf. Заголовок з екрану.
4. Subban, L. 2017 A Year of Disruption & Change / Lathasha Subban, Shamila Singh. HR VOICE. 2017. February. P. 7–8.
5. Global HR competencies: mastering competitive value from the outside in / D. Ulrich, W. Brockbank, J. Younger, M. Ulrich. New York, NY: McGraw-Hill, 2012. 304 p.
6. HR from the outside in: the next era of human resources transformation / D. Ulrich, J. Younger, W. Brockbank, M. Ulrich. New York, NY: McGraw-Hill, 2012. 272 p.
7. HR Transformation: Building Human Resources from the Outside In / D. Ulrich, J. Allen, W. Brockbank, J. Younger, M. Nyman. Chicago: McGraw-Hill, 2009. 256 p.
8. Rabi S. Bhagat et al. Cross-Cultural Issues in Organizational Psychology: Emergent Trends and Directions for Research in the 1990s in International Review of Industrial and Organizational Psychology, ed. C. L. Cooper and I. Robertson. New York: Wiley, 1990.

REFERENCES:

1. Bersin, J; Laurie Barnett, Laurie Barnett, Jennifer Hines (2016) Predictions for 2017. Everything Is Becoming Digital, Deloitte Development LLC, available at: <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/at/Documents/about-deloitte/predictions-for2017-final.pdf>.
2. HR Management Standards (2011) HR Council for the Nonprofit sector, available at: http://hrcouncil.ca/resource-centre/hr-standards/documents/HRManagementStandards_FINAL.pdf
3. Human Resources Professional Competency Framework (2014), Human Resources Professionals Association, available at: https://www.hrpa.ca/Documents/Designations/HRPA_Professional_Competency_Framework_Final-2016.pdf
4. Subban, L., Singh Sh. (2017) '2017 A Year of Disruption & Change', HR VOICE, February. – P. 7–8.
5. Ulrich, D., Brockbank W., Younger J., Ulrich M (2012) Global HR competencies: mastering competitive value from the outside in, McGraw-Hill, New York, USA.
6. Ulrich, D., Younger J., Brockbank W., Ulrich M. (2012) HR from the outside in: the next era of human resources transformation, McGraw-Hill, New York, USA.
7. Ulrich, D. Allen J.; Brockbank W.; Younger J.; Nyman M. (2009). HR Transformation: Building Human Resources from the Outside In, McGraw-Hill, Chicago, USA.
8. Rabi S. Bhagat et al., (1990). Cross-Cultural Issues in Organizational Psychology: Emergent Trends and Directions for Research in the 1990s in International Review of Industrial and Organizational Psychology, ed. C. L. Cooper and I. Robertson. New York: Wiley.

Рівень гендерної рівності в умовах євроінтеграційних прагнень України

Стройко Т.В.

доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри міжнародних економічних відносин та економіки
Миколаївського національного університету
імені В.О. Сухомлинського

Єремеева А.

студентка
Миколаївського національного університету
імені В.О. Сухомлинського

Гендерні стереотипи можуть виступати важливим детермінантом гендерної нерівності в багатьох аспектах суспільного життя, визначаючи можливості доступу до ринку праці, економічних ресурсів та прийняття рішень, а також розподілу гендерних ролей у домогосподарствах. Відтворюючись у соціальних нормах та ставленнях, подібні суспільні погляди мають усталений характер та повільно змінюються з часом. Україна характеризується високим рівнем людського розвитку, в тому числі у вимірі показників гендерної рівності. Переваги країни, головним чином, забезпечуються високими рівнями освіти та економічної активності жінок, які є співставними з показниками розвинених країн. Національне законодавство у цілому можна охарактеризувати як гендерно-нейтральне, тоді як за міжнародними оцінками Україна належить до країн із низьким рівнем гендерної дискримінації. Гендерна політика в Україні, особливо в умовах вибраного курсу на побудову європейських демократичних інститутів, постає в актуальному світлі і вимагає утвердження цінності гендерної рівності як у суспільстві загалом, так і в різних його інституціях. Це, насамперед, недопущення гендерної дискримінації, забезпечення рівної участі жінок і чоловіків у прийнятті суспільно важливих рішень (передусім через обрання в представницькі органи та призначення на урядові посади), забезпечення рівних можливостей для жінок і чоловіків щодо поєднання професійних і сімейних обов'язків, унеможливлення проявів гендерного насильства тощо.

Ключові слова: гендерна нерівність, безробіття, зайнятість, євроінтеграція, гендерна дискримінація.

Стройко Т.В., Єремеева А. УРОВЕНЬ ГЕНДЕРНОГО РАВЕНСТВА В УСЛОВИЯХ ЕВРОИНТЕГРАЦИОННЫХ СТРЕМЛЕНИЙ УКРАИНЫ

Гендерные стереотипы могут выступать важным детерминантом гендерного неравенства во многих аспектах общественной жизни, определяя возможности доступа к рынку труда, экономических ресурсов и принятия решений, а также распределения гендерных ролей в домохозяйствах. Воспроизводясь в социальных нормах и отношениях, подобные общественные взгляды имеют устоявшийся характер и медленно изменяются со временем. Украина характеризуется высоким уровнем человеческого развития, в том числе в измерении показателей гендерного равенства. Преимущества страны, главным образом, обеспечиваются высоким уровнем образования и экономической активностью женщин, которые являются сопоставимыми с показателями развитых стран. Национальное законодательство в общем можно охарактеризовать как гендерно-нейтральное, в то время как по международным оценкам Украина относится к странам с низким уровнем гендерной дискриминации. Гендерная политика в Украине, особенно в условиях выбранного курса на построение европейских демократических институтов, предстает в актуальном свете и требует утверждения ценности гендерного равенства как в обществе в целом, так и в различных его институтах. Это, прежде всего, недопущение гендерной дискриминации, обеспечение равного участия женщин и мужчин в принятии общественно важных решений (в первую очередь из-за избрания в представительные органы и назначения на правительственные должности), обеспечение равных возможностей для женщин и мужчин относительно объединения профессиональных и семейных обязанностей, предотвращение проявлений гендерного насилия и тому подобное.

Ключевые слова: гендерное неравенство, безработица, занятость, евроинтеграция, гендерная дискриминация.

Stroiko T.V., Yermeyeva A. GENDER EQUALITY LEVEL IN THE CONDITIONS OF THE EURO-INTEGRATION PLANTS OF UKRAINE

Gender stereotypes can be an important determinant of gender inequality in many aspects of public life, identifying opportunities for access to the labor market, economic resources and decision-making, as well as the distribution of gender roles in households. Being reproduced in social norms and attitudes, such public views are established and slowly changing over time. The purpose of our study was to study gender equality in Ukraine and possible ways

to equalize the gender situation in the context of European integration in Ukraine. Ukraine is characterized by a high level of human development, including the measurement of gender equality indicators. The country's benefits are mainly due to the high levels of education and economic activity of women, which are comparable to those of developed countries. In general, national legislation can be characterized as gender-neutral, while according to international assessments, Ukraine refers to countries with a low level of gender discrimination. Gender politics in Ukraine, especially in the context of the chosen course for the construction of European democratic institutions, is emerging in the up-to-date light. And it requires the adoption of the value of gender equality, both in society as a whole, and in its various institutions. This is, first of all, the prevention of gender discrimination, the equal participation of women and men in the adoption of socially important decisions (first of all, through election to representative bodies and appointment to government positions), ensuring equal opportunities for women and men in combining professional and family obligations' eliminating manifestations of gender-based violence, etc.

Keywords: gender inequality, unemployment, employment, eurointegration, gender discrimination.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Гендерні стереотипи можуть виступати важливим детермінантом гендерної нерівності в багатьох аспектах суспільного життя, визначаючи можливості доступу до ринку праці, економічних ресурсів та прийняття рішень, а також розподілу гендерних ролей у домогосподарствах. Відтворюючись у соціальних нормах та ставленнях, подібні суспільні погляди мають усталений характер та повільно змінюються з часом.

Багато сучасних досліджень привертають увагу до поширеності традиційних гендерних стереотипів в Україні, що впливають не лише на особисте життя жінок, а й на формування загального інформаційного середовища через діяльність засобів масової інформації та освіти. В українському суспільстві подібні гендерні стереотипи особливо виражені в громадському ставленні до можливостей працевлаштування жінок та поєднання роботи і сім'ї [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Гендерна нерівність гальмує розвиток суспільства, що призводить до негативних наслідків, тому гендерним аспектам суспільного життя присвятили дослідження такі українські науковці, як Г. Герасименко, К. Максименко, К. Арданян, Т. Буличова, О. Кисельова, О. Хмелевська, О. Макарова, Л. Кобилянська, О. Сулова, І. Сенік, В. Кушакова, Н. Лавриненко, О. Вілкова, І. Демченко.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження гендерної рівності в Україні та можливих напрямів вирівнювання гендерної ситуації в умовах євроінтеграції.

Виклад основного матеріалу дослідження. Протягом тисячоліть у світовій громадській свідомості домінувала ідея сприйняття жінки виключно для продовження роду й як берегині домашнього вогнища, яка нижче за статусом і можливостями, ніж чоловік. Таке сприйняття жінок сформувало певне дискримінаційне ставлення до них.

Права жінок почали підтримувати держави після започаткування активного міжнародного руху, особливо наслідки цієї діяльності відчутні на міжнародному рівні. Гендерна рівність – це концепція досягнення рівних прав між чоловіками і жінками в усіх сферах життя суспільства. Деякі дослідники вважають, що рівність статей є наступною ланкою в розвитку суспільства.

Гендерний розподіл за секторами та рівнем відповідальності є чітко окресленим. Більшість жінок сконцентрована в декількох, переважно низькооплачуваних, галузях, таких як охорона здоров'я, торгівля, громадське харчування, освіта та сільське господарство, а також у неформальному секторі. Чоловіки становлять більшість зайнятих у транспортній, будівельній, фінансовій, інформаційно-технологічній, виробничій, науковій та науково-технічній галузях. Заборгованості по заробітній платі найбільш характерні для галузей із відносною зайнятістю жінок, у тому числі охорони здоров'я та освіти.

Кар'єрні просунення та «скляна стеля» також добре задокументовані. Навіть у тих секторах, де жінки становлять більшість, серед керівництва їх набагато менше, ніж чоловіків. Це є особливо гострим у державних установах. Жінки становлять понад 73% загальної кількості держслужбовців, однак їх украй мало на керівних посадах. У п'яти вищих керівних категоріях жінки становлять 37%, а в трьох найвищих категоріях жінки займають усього 21% керівних посад [2].

Рівень зайнятості жінок стабільно знижувався з 1995 по 2000 р., коли він досяг 52%, що набагато менше, ніж 61% серед чоловіків [3]. Офіційна статистика та деякі міжнародні експерти зазначають, що формально рівень безробіття серед жінок та чоловіків є приблизно однаковим. Тим не менше більшість безробітних, офіційно зареєстрованих у місцевих центрах зайнятості, становлять жінки.

Україна характеризується високим рівнем людського розвитку, у тому числі у вимірі показників гендерної рівності. Переваги кра-

їни, головним чином, забезпечуються високими рівнями освіти та економічної активності жінок, які є співставними з показниками розвинених країн. Національне законодавство у цілому можна охарактеризувати як гендерно-нейтральне, тоді як за міжнародними оцінками Україна належить до країн із низьким рівнем гендерної дискримінації.

Проблема зайнятості та працевлаштування як у країнах ЄС, так і в Україні є актуальною. Серед важливих проблем у галузі зайнятості та ринку праці Міжнародна організація праці називає, зокрема, скорочення зайнятості, створення нових робочих місць, але в жодній сфері дискримінація не сприймається так гостро, як у сфері праці. Гендерний підхід є важливою частиною вивчення проблем ринку праці, тому що показує механізм гендерної нерівності, виявляє її причини та наслідки. Розуміння цієї проблеми сприятиме вдосконаленню законодавчого забезпечення в Україні, рівному ставленню до працівників незалежно від статі, відповідно до стандартів трудового законодавства Європейського Союзу.

Для України притаманні високі показники участі жінок у складі робочої сили, та все ж на ринку праці рівень зайнятості жінок майже на 10% менший, аніж у чоловіків. Нижчими за чоловічий є й рівень економічної активності жінок та рівень зайнятості жінок працездатного віку.

Так, спостерігається значне домінування жінок порівняно з чоловіками серед технічних службовців (83,5% проти 16,5%); працівників сфери торгівлі та послуг (67,5% проти 32,5%); фахівців (64,4% проти 35,4%); професіоналів

(61% проти 39%); натомість чоловіки переважали серед кваліфікованих робітників з інструментом (86,3% проти 13,7%) та робітників обслуговування, експлуатації та контролювання за роботою технологічного устаткування (83,8% проти 16,2%).

Як в Україні, так і в країнах ЄС найскладнішим та найактуальнішим завданням було і залишається жіноче безробіття, яке є однією із центральних проблем сучасного суспільства.

В Україні рівень жіночого безробіття, який відбиває тенденцію їх економічної активності, є нижчим за чоловічий. Проте слід зазначити, що нині рівень безробіття в Україні серед жінок є нижчим, ніж у середньому в країнах ЄС.

В Україні в 2015 р. рівень безробіття жінок (визначений за методологією МОП) становив 8%, а чоловіків – 10% (в абсолютному вимірі число безробітних жінок у 2015 р. становило 692,2 тис. осіб, а число безробітних чоловіків – 962,5 тис. осіб. Станом на 1 квітня 2016 р. число безробітних жінок становило 264 тис. осіб, чоловіків – 203,5 тис. осіб).

З огляду на зазначені показники, не можна категорично стверджувати про дискримінаційний характер українського ринку праці стосовно жінок.

Чисельність зайнятих жінок є меншою порівняно з чисельністю зайнятих чоловіків: 7,9 млн. зайнятих жінок проти 8,6 млн. чоловіків віком 15–70 років станом на кінець 2015 р. Серед осіб, які мали статус зареєстрованого безробітного упродовж I кварталу 2016 р., переважали жінки, частка яких становила 55,7%, або 382,3 тис. осіб, із 686,9 тис. осіб.

Таблиця 1

Статевий розподіл за професійними групами, 2015 р.

Показники	Усе населення	Жінки	Чоловіки
Усього тис. осіб	16 433,2	7 872,4	8 570,8
У т. ч. за професійними групами			
законодавці, вищі державні службовці, керівники, менеджери	1 299,0	514,0	785,0
професіонали	2 903,7	1 770,2	699,4
фахівці	1 978,3	1 278,9	699,4
технічні службовці	521,2	435,0	86,2
працівники сфери торгівлі та послуг	2 691,2	1 817,7	873,5
кваліфіковані робітники сільського та лісового господарств, риборозведення та рибальства	155,8	59,2	96,6
кваліфіковані робітники з інструментом	2 017,0	275,5	1 741,5
робітники з обслуговування, експлуатації та контролювання роботи технологічного устаткування, складання устаткування	1 849,2	299,2	1 550,0
найпростіші професії	3 027,8	1 422,7	1 605,1

Джерело: розраховано на основі [3]

Загалом рівень працевлаштування чоловіків перевищує рівень працевлаштування жінок як за абсолютними, так і відносними показниками. Попри передбачений законом захист громадян від дискримінації у сфері зайнятості, у т. ч. за статтю, рівень працевлаштування за статтю різниться – жінкам складніше отримати роботу. За направленням Державної служби зайнятості протягом I кварталу 2016 р. отримали роботу 70,9 тис. жінок (зокрема, 46,6 тис. осіб із числа зареєстрованих безробітних), проти 101,1 тис. чоловіків (з яких 55,4 тис. мали статус безробітного).

Якщо жінки здебільшого були працевлаштовані за рахунок надання роботодавцям дотацій на створення нових робочих місць, то чоловіки більшою мірою користувалися можливістю виплати одноразової допомоги по безробіттю.

Нижчий рівень працевлаштування безробітних жінок супроводжується й меншим залученням до підвищення кваліфікації та професійної перепідготовки. Хоча практично все населення, що перебувало на обліку Державної служби зайнятості, було охоплено послугами з професійної орієнтації, рівень охоплення професійним навчанням був дещо вищим серед безробітних чоловіків, тоді як жінки були більше залучені до оплачуваних громадських робіт. Для підвищення конкурентоздатності на ринку праці протягом I кварталу 2016 р. до професійного навчання за направленням Державної служби зайнятості було залучено 27,8 тис. безробітних жінок та 42,8 тис. чоловіків.

Більш низький рівень виходу зі стану безробіття для жінок, пов'язаний із гіршими можливостями під час працевлаштування, меншою конкурентоспроможністю, що є підтвердженням дискримінаційної практики українських роботодавців.

Відповідно до The Global Gender Gap Index (Індексу глобального розриву) за 2016 р., пред-

ставленого Світовим економічним форумом, Україна займає 69-е місце за індексом гендерної рівності (серед 142 країн). Індекс обчислюється на основі статистичних даних щодо співвідношення нерівності між чоловіками та жінками (gender gap) у чотирьох важливих сферах: економічна участь і кар'єрні можливості, освіта, здоров'я і виживання, політичні права і можливості. У топ-10 країн за індексом гендерної рівності увійшли Ісландія, Норвегія, Фінляндія, Швеція, Ірландія, Руанда, Філіппіни, Швейцарія, Словенія та Нова Зеландія.

Порівнюючи ці дані з показниками минулих років, видно, що стан гендерної рівності в Україні погіршився. Так, найкращий результат Україна продемонструвала в 2006 р., посівши 48-е місце. Тоді за деякими з чотирьох обчислювальних параметрів Україна наблизилася до позначки 1.00, що означає повну гендерну рівність у цій сфері. Досить суттєво позиції України також знизилися з 2014 р. (56-е місце) по 2015 р. (67-е місце) [4].

Відповідно до результатів вищезазначеного дослідження, найкращі показники Україна традиційно має в галузі доступу обох статей до освіти. Зокрема, звітується про майже повну охопленість первинним і вторинним рівнями освіти (початкова та повна середня освіта). Що стосується сфери вищої освіти, то жінки навіть мають кращі показники (у співвідношенні 88 до 77). Значно гірші індекси економічної та політичної участі жінок. Наднизькою є кількість жінок-депутатів (12%) національного парламенту та місцевих посадових представницьких органів, на вищих посадах виконавчої влади або в місцевих органах управління.

The Global Gender Gap Index 2017 представив дослідження по 144 країнах світу. Як відзначається, у 2017 р. вперше за всю історію підрахунку цього індексу (починаючи з 2006 р.) у світі зафіксовано погіршення ситу-

Таблиця 2

Ранг України в розрізі субіндексів за Індексом глобального розриву

Субіндекси	Україна, 2016 р.		Україна, 2006 р.
	Ранг	Бали (0.0 – повна нерівність, 1.0 – повна рівність)	
Охопленість освітою	26	1.000	25
Охорона здоров'я та виживання	40	0.979	1
Економічна участь та можливості	40	0.722	24
Політична участь	107	0.098	97
Загальний	69 зі 144	0.700	48 зі 115

Джерело: складено на основі [5]

ації з гендерною нерівністю. Розрив між чоловіками і жінками становив 68% проти 68,3% у 2016 р. та 68,1% у 2015 р. Як зазначається дослідниками, поліпшення ситуації з гендерним паритетом може призвести до значних економічних дивідендів, які залежать від ситуації і проблем у конкретній країні.

Зокрема, досягнення економічного гендерного паритету може збільшити на \$ 250 млрд. ВВП Великобританії, \$1 750 млрд. Сполучених Штатів, \$550 млрд. Японії, \$320 млрд. Франції та на \$310 млрд. ВВП Німеччини. Повної гендерної рівності не вдалося досягти жодній країні світу. Натомість найкраща ситуація в Ісландії, де гендерний розрив закритий на 88%, країна, як і торік, посідає перше місце в рейтингу [6].

До першої десятки рейтингу також увійшли Норвегія, Фінляндія, Руанда, Швеція, Нікарагуа, Словенія, Ірландія, Нова Зеландія та Філіппіни. Останні сходинки – у Сирії, Пакистану та Ємену. Україна порівняно з попереднім дослідженням поліпшила свої позиції на вісім пунктів і посіла 61-е місце порівняно з 69-ю сходинкою в 2016 р.

І хоча подібна тенденція певного «відчуження» жінок від політичної та економічної участі у цілому поки що скоріше характерна світова тенденція, показники все ж таки відрізняються суттєво. В середньому у світі

жінки займають 22% місць у національних парламентах.

Так, згідно з дослідженням впливу жінок на політику Європейського Союзу *Women in decision making roles in European Union*, опублікованим організацією OpenPolis у березні 2016 р., у парламентах 17 держав – членів ЄС представництво жінок – нижче 30%. В інших – найкращий показник не перевищує 42% (Швеція, де встановлений також гендерний паритет на рівні керівних кадрів уряду). Ще дві країни – Франція та Словенія – мають гендерне співвідношення в уряді – 50:50.

Висновки з цього дослідження. Саме тому гендерна політика в Україні, особливо в умовах вибраного курсу на побудову європейських демократичних інститутів, постає зовсім у новому, актуальному світлі й вимагає утвердження цінності гендерної рівності як у суспільстві у цілому, так і в різних його інституціях зокрема. Це, насамперед, недопущення гендерної дискримінації, забезпечення рівної участі жінок і чоловіків у прийнятті суспільно важливих рішень (передусім через обрання в представницькі органи та призначення на урядові посади), забезпечення рівних можливостей для жінок і чоловіків щодо поєднання професійних і сімейних обов'язків, унеможливлення проявів гендерного насильства тощо.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Пищуліна О. Гендерна рівність і розвиток: погляд у контексті Європейської стратегії України / Центр Разумкова. 2016. URL: www.razumkov.org.ua.
2. Грицяк Н. Формування гендерної політики в Україні: проблеми теорії, методології, практики: монографія. К.: НАДУ, 2004. 384 с.
3. Державна служба статистики України. Офіційний сайт. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
4. Біденко Ю., Кисельова В. Гендерна політика в Україні: складний шлях від декларацій до позитивних дій. URL: <http://hvylyia.net/analytics/society/genderna-politika-v-ukrayini-skladniy-shlyah-vid-deklaratsiy-do-pozitivnih-diy.html>.
5. The Global Gender Gap Report 2016. URL: <http://reports.weforum.org/global-gender-gap-report-2016/>.
6. The Global Gender Gap Report 2017. URL: <http://reports.weforum.org/global-gender-gap-report-2017/>.

REFERENCES:

1. Pishchulina O. Genderna rivnist' i rozvitok: poglyad u konteksti Evropejs'koї strategii Ukraїni [Elektronnij resurs] / Ol'ga Pishchulina // Centr Razumkova. – 2016. – Rezhim dostupu do resursu: www.razumkov.org.ua.
2. Gryciak N. Formuvannya r'endernoї politiki v Ukraїni: problemi teorii, metodologii, praktiki : monografiya / Natalya Gryciak. – K. : Vid-vo NADU, 2004. – 384 s.
3. Derzhavna sluzhba statistiki Ukraїni. Oficijnij sajt [Elektronij resurs] – Rezhim dostupu: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
4. Bidenko YU. Genderna politika v Ukraїni: skladnij shlyah vid deklaracij do pozitivnih diij/ YUliya Bidenko, Valentina Kisel'ova// [Elektronij resurs] – Rezhim dostupu: <http://hvylyia.net/analytics/society/genderna-politika-v-ukrayini-skladniy-shlyah-vid-deklaratsiy-do-pozitivnih-diy.html>
5. The Global Gender Gap Report 2016 [Elektronij resurs] – Rezhim dostupu: <http://reports.weforum.org/global-gender-gap-report-2016/>
6. The Global Gender Gap Report 2017 [Elektronij resurs] – Rezhim dostupu: <http://reports.weforum.org/global-gender-gap-report-2017/>

УДК 331.56

Статистичне дослідження проблем безробіття в Україні в регіональному розрізі

Тарасова К.І.

кандидат економічних наук,
викладач кафедри статистики
Одеського національного економічного університету

У статті розглянуто сучасний стан рівня безробіття в Україні. Проведено аналіз динаміки показника за останні десять років. Зроблено порівняння рівнів безробіття з країнами Європи. Проаналізовано структуру безробітного населення за секторами економіки. Визначено середній строк пошуку роботи та основні методи, якими при цьому користуються безробітні. Побудовано регресійну модель впливу факторів на рівень безробіття.

Ключові слова: ринок праці, робоча сила, зайнятість, безробіття, рівень безробіття, динаміка, факторний аналіз.

Тарасова К.И. СТАТИСТИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ПРОБЛЕМ БЕЗРАБОТИЦЫ В УКРАИНЕ В РЕГИОНАЛЬНОМ РАЗРЕЗЕ

В статье рассмотрено современное состояние уровня безработицы в Украине. Проведен анализ динамики показателя за последние десять лет. Произведено сравнение уровней безработицы со странами Европы. Проанализирована структура безработного населения по секторам экономики. Определен средний срок поиска работы и основные методы, которыми при этом пользуются безработные. Построена регрессионная модель влияния факторов на уровень безработицы.

Ключевые слова: рынок труда, рабочая сила, занятость, безработица, уровень безработицы, динамика, факторный анализ.

Tarasova K.I. STATISTICAL RESEARCH ON THE UKRAINIAN UNEMPLOYMENT PROBLEMS IN REGIONAL ASPECT

The article deals with the current state of unemployment in Ukraine. An analysis of the dynamics of the indicator over the past ten years is carried out. Comparison of the unemployment rates with the European countries is conducted. The structure of the unemployed population by sectors of the economy is analyzed. The average term of the job's search and basic methods used by the unemployed are defined. A regressive model of the influence of factors on the level of unemployment is constructed.

Keywords: labor market, labor force, employment, unemployment, unemployment rate, dynamics, factor analysis.

Постановка проблеми у загальному вигляді. У сучасних умовах розвитку національної економіки ринок праці посідає центральне місце серед інших ринків країни, а проблеми запобігання безробіттю набувають особливої уваги. Через безробіття виникає замкнене коло проблем: міграція населення, зменшення рівня споживання, а відповідно, і виробництва, підвищення вимог до праці та її знецінення.

Безробіття набуває масового характеру та становить реальну загрозу для державного та суспільного добробуту, воно призводить до зростання напруги на ринку праці, поширює розвиток вимушеної неповної та неформальної зайнятості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Оскільки стрімке зростання безробіття та падіння рівня зайнятості є однією з найважливіших проблем будь-якої країни світу загалом та України зокрема, то й до її вирішення

зверталася велика кількість науковців. Серед іноземних учених варто відзначити роботи А. Оукена, П. Самуельсона, Г. Теренса та А. Філіпса. Серед вітчизняних учених дослідженням указаної тематики займалися Д. Акімова, Л. Гальків, І. Гнибіденко, Д. Горбач, О. Котляр, О. Палій, М. Папієв, А. Позняк, М. Скаржинський, В. Юрчишин тощо.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на наявність безлічі досить ґрунтовних досліджень сучасних тенденцій розвитку ринку праці та проблеми безробіття, є підстави вважати, що залишаються недостатньо вивченими фактори, які впливають на рівень безробіття в країні.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є статистичне дослідження основних тенденцій, що характеризують динаміку безробіття в Україні, та виявлення основних чинників, які збільшують рівень безробіття.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасний стан ринку праці характеризується наявністю певних проблем, які є бар'єром для нормального соціально-економічного розвитку як усієї країни, так і її окремих регіонів. Особливе занепокоєння викликає наявність кількісно-якісного дисбалансу між пропозицією та потребою у робочій силі, високим рівнем безробіття, падінням зайнятості, низьким рівнем працевлаштування в сільській місцевості.

Безробіття характеризує незайнятість певної частини економічно активного населення (трудових ресурсів) унаслідок об'єктивних причин (процесів), притаманних ринковій економіці, таких як циклічність розвитку економіки, суперечливий характер НТП, високі темпи модернізації виробництва, дія закону народонаселення тощо. Безробіття, що виникло внаслідок об'єктивних причин, зобов'язує суспільство турбуватися про громадян, які залишилися без роботи не з власної вини та не за власним бажанням.

Безробіття – це соціально-економічне явище, у результаті якого частина працездатного населення не може знайти роботу, стає відносно надлишковою, поповнюючи резерв робочої сили, тобто це перевищення пропозиції робочої сили над попитом на неї. Безробітні у визначенні Міжнародної організації праці – це особи у віці 15–70 років (як зареєстровані, так і незареєстровані в державній службі зайнятості), які одночасно відповідають трьом умовам: не мають роботи (прибуткового заняття), шукають роботу або намагаються організувати власну справу, готові приступити до роботи протягом двох наступних тижнів. До безробітних також належать особи, які навчаються за направленнями служби зайнятості, знайшли роботу та чекають на відповідь або готуються до неї приступити, але на даний момент ще не працюють [1, с. 409].

Своєю чергою, згідно із Законом України «Про зайнятість населення», безробітними вважаються працездатні громадяни працездатного віку, які через відсутність роботи не мають заробітку або інших передбачених законодавством доходів і зареєстровані у державній службі зайнятості як такі, що шукають роботу, готові та здатні приступити до підходящої роботи. Безробітними визнаються також інваліди, які не досягли пенсійного віку, не працюють і зареєстровані як такі, що шукають роботу.

Безробіття становить загрозу національному розвитку та безпеці, оскільки може бути

головною причиною соціально-економічної дестабілізації серед працівників великих промислових і ключових підприємств у життєзабезпеченні країни. Безробіття стає фактором дестабілізації й тоді, коли суттєво зростає кількість осіб, які впродовж тривалого часу шукають роботу: люди погано контролюють свою поведінку, знаходяться у відчай та здатні на будь-які вчинки [2, с. 752].

Протягом останніх років в Україні спостерігається поступове збільшення рівня безробіття населення (рис. 1).

Так, рівень безробіття (за методологією МОП) економічно активного населення віком 15–70 років у цілому по Україні в 2016 р. становив 9,3%, а серед населення працездатного віку – 9,6%. Порівняно з 2006 р. значення показників у середньому збільшилися більше ніж на 35,0%. Як свідчать дані рисунку, особливо критичні значення спостерігалися у 2009 р. – році світової фінансової кризи – та починаючи із 2013 р., що співпадає з національною економічною, соціальною й політичною кризою.

Національний рівень безробіття є одним із найбільших в Європі: порівнюючи дані Державної служби статистики та Євростату, можна побачити, що Україна випереджає більшість країн Європи (табл. 1). У середньому рівень безробіття в Україні перевищує європейський на 27,4%.

Для більш детального аналізу ринку праці в Україні проаналізуємо рівень безробіття за її регіонами (рис. 2).

Таким чином, сьогодні найбільший рівень безробіття притаманний Донецькій і Луганській областям, що пояснюється складними соціально-економічними умовами життя та праці під час проведення державою антитерористичної операції. Найнижчі показники характерні для Харківської, Одеської та Київської областей, що пов'язано з наявністю в них потужного промислового комплексу.

Якщо підійти до питання безробіття з погляду секторів економіки, то можна побачити, що найбільші рівні показника спостерігаються у таких галузях, як промисловість, оптова та роздрібна торгівля, сільське господарство та будівництво (рис. 3) [3; 4].

Такий стан речей є зовсім не дивним. Різка підвищення індексу цін виробників промислової продукції в 2015–2016 рр. на тлі зниження внутрішнього платоспроможного попиту утворило ризики збуту на внутрішньому ринку та призвело до стагнації та подальшого скорочення випуску промислової продукції. Мен-

ший обсяг випуску продукції потребує й меншої кількості працівників підприємств, що викликає масові звільнення.

Негативні тенденції притаманні й сектору оптової та роздрібної торгівлі: тільки протягом останнього року валова додана вартість галузі знизилася на 6,1%. Водночас дещо поліпшилася ситуація у сфері будівництва: у 2016 р. індекс будівельної продукції вперше за останні п'ять років був більше 100%, проте до рівня 2011 р. ще дуже далеко.

Сільському господарству притаманні інші проблеми, зокрема високий рівень прихованого та сезонного безробіття, що поясню-

ється сезонним характером праці, повільним упровадженням інновацій, незадовільним станом виробничої та соціальної інфраструктури [5].

Один із найменших рівнів безробіття характерний для сфери інформатизації та телекомунікації, що пояснюється швидким розвитком ІКТ у час сучасної цифрової революції.

Середня тривалість пошуку роботи безробітними в 2016 р. в середньому по Україні становить сім місяців, а в регіонах цей показник коливається в межах від 3 до 10 (рис. 4). Найдовша тривалість безробіття спостерігається у Рівненській та Житомирській областях.

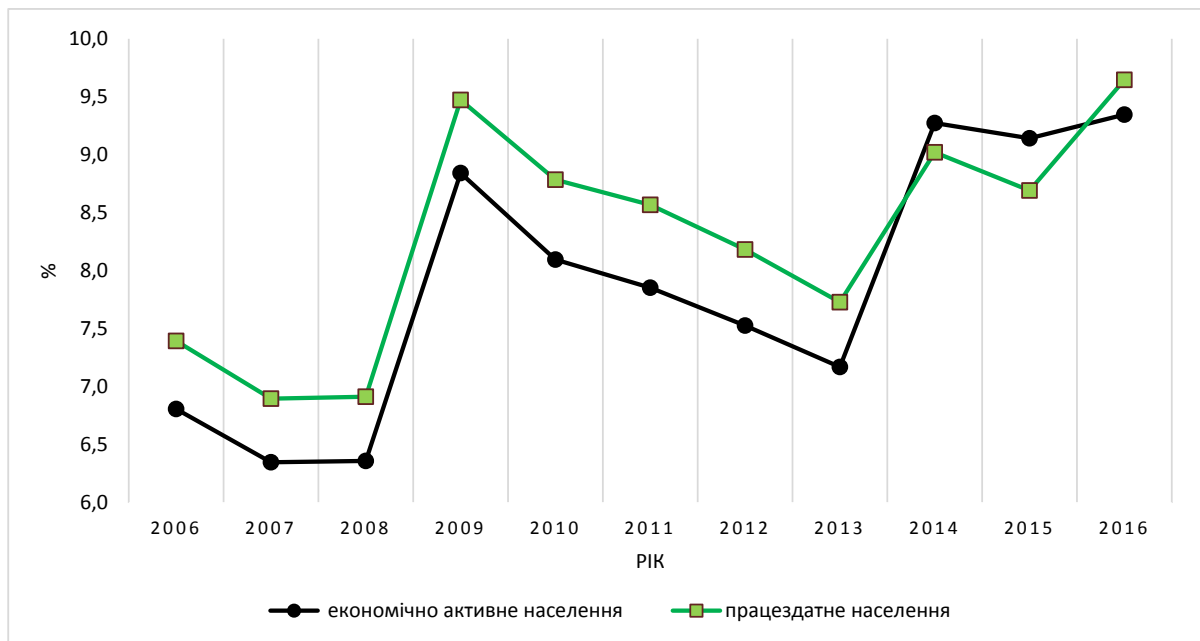


Рис. 1. Динаміка рівня безробіття населення в Україні, 2006–2016 рр. [3]

Таблиця 1

Рівень безробіття в Україні та країнах Європейського Союзу

Країна	Рівень безробіття, %	Країна	Рівень безробіття, %
Іспанія	16,5	Словенія	6,0
Італія	10,9	Люксембург	5,8
Хорватія	9,5	Болгарія	5,6
Кіпр	9,4	Данія	5,6
Україна	9,3	Естонія	5,6
Франція	9,2	Австрія	5,4
Португалія	8,5	Нідерланди	4,7
Латвія	8,2	Польща	4,7
Фінляндія	8,0	Румунія	4,7
Бельгія	7,2	Великобританія	4,4
Словаччина	7,2	Угорщина	4,0
Литва	6,6	Мальта	3,9
Ірландія	6,3	Німеччина	3,5
Швеція	6,2	Чеська Республіка	2,7

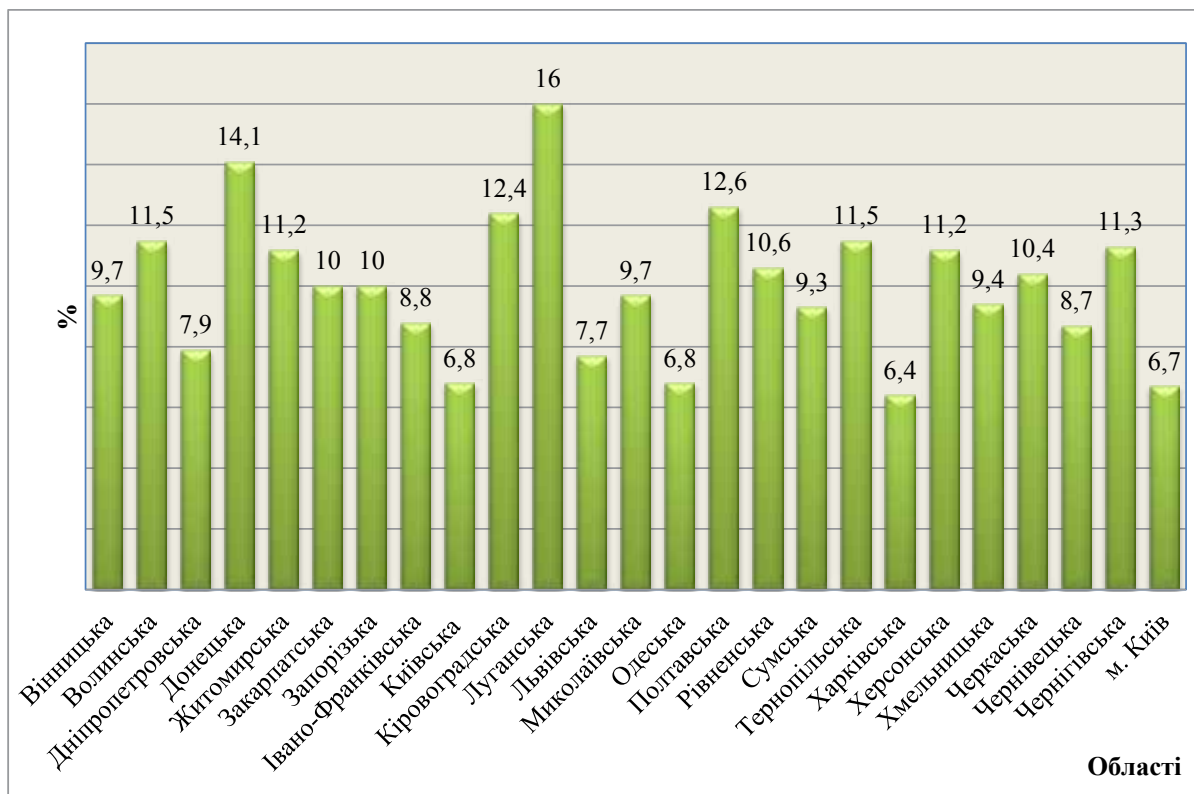


Рис. 2. Рівень безробіття в Україні в регіональному розрізі, 2016 р.

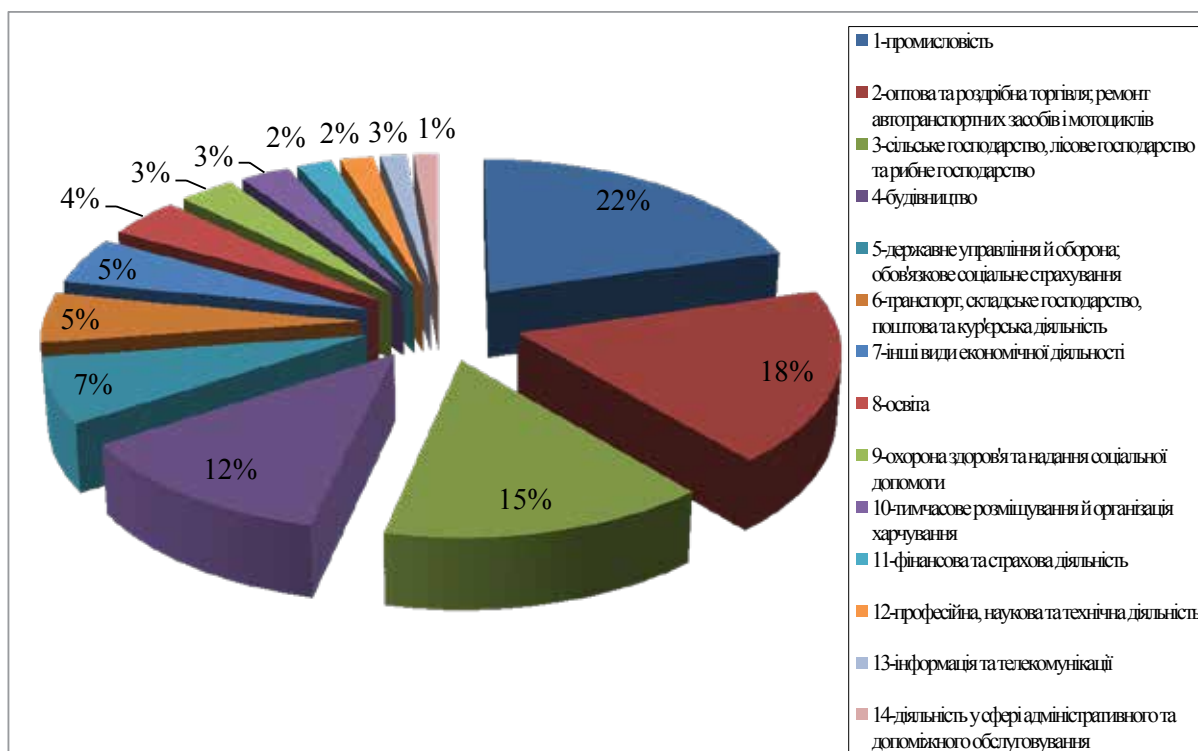


Рис. 3. Структура безробітного населення в Україні за видами економічної діяльності, 2016 р.

Дані рис. 4 свідчать, що у цілому тривалість пошуку роботи серед жінок є дещо більшою, ніж серед чоловіків, що пояснюється небажанням роботодавців наймати праців-

ницю, яка може в перспективі піти у декретну відпустку.

Найбільш розповсюдженим методом пошуку роботи для цих людей виступають осо-

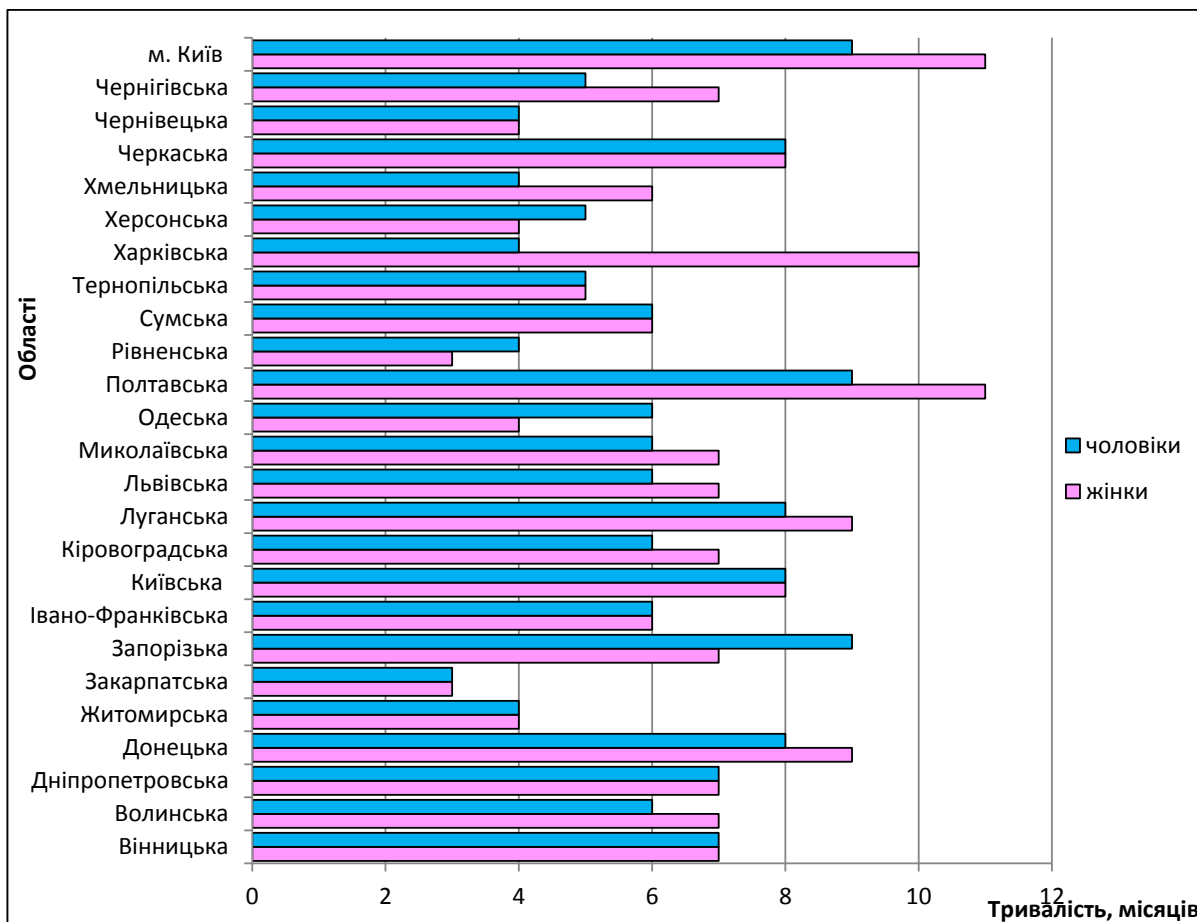


Рис. 4. Середня тривалість пошуку роботи безробітними за статтю та регіонами, 2016 р.

бисті зв'язки з певними членами підприємств та організацій (35,3%), велика кількість із них звернулася за допомогою у службу зайнятості (26,6%). Також останнім часом набирає популярності метод пошуку роботи за допомогою всесвітньої мережі Інтернет, якою в 2016 р. скористалися 15,8% безробітних.

Наступним елементом, який допоможе детальніше проаналізувати ситуацію на ринку праці України, виступає розрахунок коефіцієнтів інтенсивності. Їх визначення дає можливість привести різні в часі та просторі величини до однієї основи та отримати показники на зразок «кількість безробітних на 1000 осіб економічно активного населення»

Розраховують коефіцієнти інтенсивності діленням абсолютної величини новоутворених соціальних сукупностей (зайнятих або безробітних) на економічно активне населення.

Загальний коефіцієнт інтенсивності безробіття розраховується за формулою:

$$K_{\text{безр}} = \frac{Б}{З + Б} \cdot 1000, \quad (1)$$

де $K_{\text{безр}}$ – загальний коефіцієнт безробіття;
 $З$ – кількість зайнятих в економіці;
 $Б$ – кількість безробітних;
 $З + Б$ – кількість економічно активного населення.

Динаміка коефіцієнту інтенсивності безробіття в Україні та Одеській області за період 2013–2016 рр. наведена в табл. 2.

Проведені розрахунки свідчать про негативну динаміку коефіцієнту: порівняно з 2013 р. по Україні він збільшився на 30,4%, в Одеській області – на 27,8%. Таким чином, в Україні в 2016 р. на 1000 осіб економічно активного населення припадає 94 особи безробітного населення, а в Одеській області – 68 осіб.

Інтенсивність соціального процесу стосовно того чи іншого контингенту населення (чоловіків або жінок, міського чи сільського населення, робітників чи службовців та ін.), в якому цей процес може відбуватися, також вимірюють за допомогою спеціальних коефіцієнтів.

Загальна схема побудови спеціальних коефіцієнтів інтенсивності безробіття така:

**Динаміка коефіцієнту інтенсивності безробіття
в Україні та Одеській області, 2013–2016 рр.**

Роки	Україна		Одеська область		К безр. по Україні, %	К безр. по Одеській обл., %
	Зайняте населення у віці 15-70 років, тис. осіб	Безробітне населення у віці 15-70 років, тис. осіб	Зайняте населення у віці 15-70 років, тис. осіб	Безробітне населення у віці 15-70 років, тис. осіб		
2013	20404,10	1576,50	1 064,50	59,5	71,7	52,9
2014	18073,30	1847,60	1 009,40	72,5	92,7	67,0
2015	16443,20	1654,70	1 016,20	70,1	91,4	64,5
2016	16276,90	1678,20	1 000,60	72,5	93,5	67,6

$$K_{\text{безр}}^K = \frac{B^K}{3+B} \cdot 1000, \quad (2)$$

де $K_{\text{безр}}^K$ – спеціальний коефіцієнт безробіття;

B^K – кількість безробітних спеціального контингенту, осіб.

Спеціальні коефіцієнти безробіття жіночого та чоловічого населення розраховуються відповідно:

$$K_{\text{безр}}^{\text{ж}} = \frac{B^{\text{ж}}}{3+B} \cdot 1000, \quad (3)$$

$$K_{\text{безр}}^{\text{чол}} = \frac{B^{\text{чол}}}{3+B} \cdot 1000, \quad (4)$$

де $K^{\text{ж}}$ і $K^{\text{чол}}$ – відповідно коефіцієнти безробіття жіночого та чоловічого населення;

$B^{\text{ж}}$ і $B^{\text{чол}}$ – кількість безробітних жінок та чоловіків.

Розраховані спеціальні коефіцієнти безробіття жіночого та чоловічого населення в Україні та Одеській області в 2013–2016 рр. наведено в табл. 3.

Таблиця 3

**Спеціальні коефіцієнти безробіття
жіночого та чоловічого населення
в Україні та Одеській області,
2013–2016 рр.**

Роки	Україна		Одеська область	
	$K_{\text{безр}}^{\text{ж}}$	$K_{\text{безр}}^{\text{ч}}$	$K_{\text{безр}}^{\text{ж}}$	$K_{\text{безр}}^{\text{ч}}$
2013	28,7	40,0	12,3	40,7
2014	35,6	57,1	21,3	45,8
2015	38,2	53,2	16,9	47,6
2016	36,3	57,2	16,4	51,2

Коефіцієнт безробітного населення чоловіків, як по Україні, так і по Одеській області значно вищий за коефіцієнт безробітного населення жінок. У 2016 р. на 1000 осіб економічно активного населення в Україні у цілому

припадає 57 безробітних чоловіків, в Одеській області даний показник менший на шість осіб; великого розмаху в показниках немає, чого не можна сказати про кількість жінок: у 2016 р. на 1000 осіб економічно активного населення в Одеській області припадало 16 безробітних жінок, а по Україні у цілому – 36 осіб, що в 2,3 рази більше. Можна зробити висновки, що структура безробітних жінок в Одеській області та Україні значно відрізняється, чого не можна сказати про чоловіків.

Рівень безробіття серед чоловіків є значно вищим, аніж серед жінок. Переважно це пояснюється тим, що українські жінки довше живуть, довший період часу зберігають працездатність та мають менший рівень доходів і пенсій, що спонукає їх до трудової активності, у тому числі після досягнення пенсійного віку.

Останнім кроком нашого статистичного аналізу рівня безробіття виступив факторний аналіз, який допоміг у виявленні чинників, які впливають на безробіття найбільше. Для виявлення цих головних факторів нами був проведений регресійний аналіз динаміки даних по Україні у цілому за останні 10 років і побудована багатофакторна регресійна модель. Результативним показником нами був вибраний рівень безробіття.

У ході покрокового відбору даних було взято три взаємозалежних фактори, які впливають на результативний показник. До них віднесені: середня заробітна плата (x_1), індекс споживчих цін (x_2) і валовий внутрішній продукт (ВВП) на душу населення (x_3).

По Україні була отримана така регресійна модель:

$$\hat{Y} = -2,857 + 0,007x_1 - 0,049x_2 - 0,001x_3 \quad (5)$$

Знаки всіх коефіцієнтів регресії відповідають економічній сутності напрямів впливу

вибраних факторів на результативний показник. Так, вільний член рівняння може мати будь-який знак. Зв'язок між інфляцією та рівнем безробіття був уперше помічений у 50-ті роки вченим Філіпсом, який побудував свою відому криву. Згідно із цією кривою, чим більша інфляція, тим меншим є рівень безробіття, що характеризується знаком «мінус» до x_2 у рівнянні.

ВНП на душу населення має такий самий ефект: підвищення ВНП означає зростання економіки та зростання рівня виробництва та надання послуг, що означає й зайнятість більшої кількості населення. Отже, вплив показника x_3 характеризується знаком «мінус».

Зазвичай підвищення заробітної плати (фактор x_1) позитивно впливає на безробіття у бік його зменшення, однак наша модель показує зовсім інші дані. Це можна пояснити тим, що суттєве підвищення мінімальної заробітної плати в два рази в 2016 р. не мало за собою економічного підґрунтя. Це змушувало роботодавців звільняти працівників та наймати їх нелегально, оскільки обсяги їх коштів оставались незмінними. Саме вплив цього фактору вказує на неефективність політики держави на ринку праці.

Також відзначимо, що отриманий коефіцієнт множинної кореляції R , який використовується як міра тісноти зв'язку між результативною ознакою і факторами, що увійшли до рівняння регресії, дорівнював 0,862, що свідчить про адекватність отриманої регресійної моделі.

Розрахований коефіцієнт детермінації (R -квадрат), виражений у відсотках (74,4%), показав, що 74,4% варіації рівня безробіття пояснюється зміною включених у модель факторів, що говорить про тісний зв'язок між результативною та факторними ознаками [6; 7].

Висновки з цього дослідження. Отже, проблема високого рівня безробіття є ключовим питанням в ринковій економіці. Безробіття виступає актуальною проблемою, яка потребує негайного вирішення. Глибинний аналіз цього феномену допоможе у виробленні практичних рекомендацій, які можуть бути використані для розроблення та реалізації ефективною соціально-економічної політики, спрямованої на зменшення рівня безробіття до соціально допустимого рівня та підвищення зайнятості економічно активного населення.

Основні напрями вирішення проблеми безробіття мають включати цілу низку заходів, зокрема: приведення законодавства України у відповідність до міжнародних норм і принципів; запровадження механізмів захисту внутрішнього ринку праці; реалізацію Державної та регіональних програм зайнятості; сприяння стабільній діяльності стратегічно важливих підприємств; забезпечення збереження ефективно функціонуючих робочих місць та створення нових; створення сприятливих умов для розвитку малого бізнесу та підприємницької діяльності безробітних; легалізацію тіньової зайнятості тощо.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Pasichna V.H. Psychological analysis of unemployment as a socio-economic phenomenon. Problems of Modern Psychology : Collection of research papers of Kamianets-Podilskyi Ivan Ohienko National University, G.S. Kostiuk Institute of Psychology at the National Academy of Pedagogical Science of Ukraine / scientific editing by S.D. Maksymenko, L.A. Onufrieva. Issue 34. KamianetsPodilskyi: Aksioma, 2016. P. 406–420.
2. Ярова Л.Г. Аналіз рівня безробіття в Україні та напрямки його подолання. Глобальні та національні проблеми економіки. 2015. № 4. С. 752–755.
3. Державна служба зайнятості. URL: http://www.dcz.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=230309&cat_id=173564.
4. Державна служба статистики України URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
5. Статистичні методи в управлінні розвитком регіону: монографія / А.З. Підгорний, О.В. Самоєнкова, О.Г. Милашко та ін. Одеса: В.М. Гуляєва, 2016. 218 с.
6. Янковий О.Г. Порівняльний аналіз методів факторного економічного аналізу на базі мультиплікативних моделей. Статистична оцінка соціально-економічного розвитку: зб. наук. пр. за матер. 11-ї Всеукраїнській наук.-практ. конф. (20 травня 2011 р.). Хмельницький, 2011. С. 18–23.
7. Янковий О.Г. Детерміновані моделі факторного економічного аналізу. Методологія статистичного забезпечення розвитку регіону: монографія; за заг. ред. А.З. Підгорного. Одеса: Атлант, 2012. С. 125–143.

REFERENCES:

1. Pasichna V.H. Psychological analysis of unemployment as a socio-economic phenomenon / V.H. Pasichna // Problems of Modern Psychology : Collection of research papers of Kamianets-Podilskyi Ivan Ohienko National University, G.S. Kostyuk Institute of Psychology at the National Academy of Pedagogical Science of Ukraine / scientific editing by S.D. Maksymenko, L.A. Onufriieva. – Issue 34. – KamianetsPodilskyi : Aksioma, 2016. – P. 406–420.
2. Yarova L.H. (2015) Analiz rinvia bezrobittia v Ukrainy ta napriamky yoho podolannia [Analysis of the unemployment rate in Ukraine and directions for overcoming it] Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky [Global and national problems of the economy]. Issue 4. pp. 752-755.
3. State Employment Service [Electronic resource]. – Access mode: http://www.dcz.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=230309&cat_id=173564
4. State Statistic Service of Ukraine [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
5. Pidhornyi A. Z., Samotoienkova O. V., Mylashko O. H. (2016) Statystychni metody v upravlinni rozvytkom rehionu : monohrafiia [Statistical methods in the management of regional development: a monograph]. Odessa. FOP Hul'iaieva V. M. [PHPE]. 218 p.
6. Yankovyi O. H. Porivnialnyi analiz metodiv faktornoho ekonomichnogo analizu na bazi multiplykatyvnykh modelei [Comparative analysis of factor analysis methods based on multiplicative models]. Proceedings of the Statystychna otsinka sotsialno-ekonomichnogo rozvytku: 11 Vseukrainskii nauk.-prakt. konf. (Ukraine, Khmelnytskyi, May 20, 2011). Khmelnytskyi. – pp. 18-23.
7. Yankovyi O. H. (2012) Determinovani modeli faktornoho ekonomichnogo analizu [Deterministic models of factor economic analysis]. Metodolohiia statystychnoho zabezpechennia rozvytku rehionu: monohrafiia / za zah. red. A. Z. Pidhornoho. [Methodology of statistical support for the development of the region: monograph / per reduction of A.Z. Podgorny]. Odessa. Atlant. pp. 125-143.

УДК 331.108–044.332: 338.4

Сутність адаптації персоналу підприємств агропромислового виробництва в сучасних умовах

Томілін О.О.

доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри фінансів і кредиту
Полтавської державної аграрної академії

Маслак М.М.

студентка
Полтавської державної аграрної академії

Статтю присвячено встановленню основної проблеми у сфері управління персоналом в аспекті адаптації персоналу агропромислового виробництва. Розкрито зміст поняття «адаптація»; розглянуто понятійно-категоріальний апарат досліджуваного явища та змістовного наповнення цієї категорії; обґрунтовано сутність адаптації персоналу підприємств агропромислового виробництва. Встановлено основні проблеми кадрового забезпечення національної економіки та адаптації працівників у новому для них середовищі; визначено місце і роль адаптації персоналу в аграрному секторі економіки в нинішніх ринкових умовах праці. Визначено загальні методологічні принципи господарського механізму. Проведено аналіз зайнятості населення за видами економічної діяльності. Запропоновано сучасні напрями управління персоналом, підвищення продуктивності праці та ефективності агропромислового виробництва.

Ключові слова: адаптація персоналу, кадровий потенціал, зайнятість населення, агропромислове виробництво, аграрний сектор економіки.

Томилин А.А., Маслак М.Н. СУЩНОСТЬ АДАПТАЦИИ ПЕРСОНАЛА АГРОПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Статья посвящена установлению основной проблеме в сфере управления персоналом в аспекте адаптации персонала агропромышленного производства. Раскрыто содержание понятия «адаптация»; рассмотрен понятийно-категориальный аппарат исследуемого явления и содержательного наполнения этой категории; обоснована сущность адаптации персонала предприятий агропромышленного производства. Установлены основные проблемы кадрового обеспечения национальной экономики и адаптации работников в новой для них среде; определены место и роль адаптации персонала в аграрном секторе экономики в нынешних рыночных условиях труда. Определены общие методологические принципы хозяйственного механизма. Проведен анализ занятости населения по видам экономической деятельности. Предложены современные направления управления персоналом, повышения производительности труда и эффективности агропромышленного производства.

Ключевые слова: адаптация персонала, кадровый потенциал, занятость населения, агропромышленное производство, аграрный сектор экономики.

Tomilin A.A., Maslak M.N. THE ESSENCE OF ADAPTATION OF PERSONNEL OF AGROINDUSTRIAL PRODUCTION IN MODERN CONDITIONS

The article is devoted to the basic problem in the field of personnel management in the aspect of adaptation of personnel of agroindustrial production. The article deals with the meaning of the concept of "adaptation". The conceptual-categorical apparatus of the investigated phenomenon and the content of this category are considered. The essence of adaptation of personnel of agricultural enterprises is substantiated. The main problems of staffing of the national economy and adaptation of workers in the new environment for them are established. The place and role of adaptation of personnel in the agrarian sector of the economy in the current market conditions of labor are determined. The general methodological principles of the economic mechanism are defined. The analysis of employment of population by types of economic activity is carried out. The modern directions of personnel management, increase of labor productivity and efficiency of agroindustrial production are offered.

Keywords: adaptation of personnel, personnel potential, employment of population, agroindustrial production, agrarian sector of economy.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Питання раціонального використання трудових ресурсів потребує ретельного дослідження та всебічного обґрунту-

вання. Проблема ефективного кадрового потенціалу та процесу адаптації персоналу підприємства є дуже актуальною для сьогодення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Актуальні проблеми кадрового забезпечення аграрного сектору економіки знайшли своє відображення у працях вітчизняних науковців: В. Андрійчука, О. Бугуцького, Ф. Зинов'єва, М. Маліка, Л. Михайлова, Т. Олійник, В. Россохи, П. Саблука, В. Рябокiнь, Г. Щокiна, В. Юрчишина та iн. Проблема адаптації персоналу на підприємстві та її вплив на ефективність роботи персоналу в різних аспектах розглядалися в наукових публікаціях як у вітчизняних науковців: Н. Архипова, Л. Балабанова, С. Беляєва, В. Веснина, М. Виноградського, А. Виноградської, В. Воліна, О. Грiшнкової, Б. Єрьоміна, А. Кибанова, Є. Коханова, Є. Маслова, В. Підлісного, В. Савельєва, С. Самігіна, Л. Столяренко, В. Травіна, так і в зарубіжних працях: М. Альберта, М. Армстронга, С. Беттлі, Г. Десселера, Е. Шейна, Т. Шибутані та iн.

Незважаючи на глибину дослідження наукових основ становлення та розвитку адаптації кадрового забезпечення національної економіки та значну кількість публікацій з урахуванням зарубіжного і вітчизняного досвіду, недостатньо вивченими залишаються питання сутності адаптації персоналу підприємств агропромислового виробництва, а також адаптації працівників до нового для них середовища.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Одними з невирішених проблем, які стримують ефективний розвиток сільського господарства, є питання адаптації персоналу на підприємстві та її вплив на ефективність роботи з іншими галузями національної економіки. Проблема настільки важка і складна, що потребує подальшого дослідження та практичних рекомендацій щодо вдосконалення системи адаптації персоналу в агропромисловому виробництві у цілому та в його складниках зокрема.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті – дослідження питань сутності адаптації персоналу підприємств сільськогосподарського призначення у період трансформації економіки з урахуванням вітчизняної специфіки агропромислового виробництва.

Виклад основного матеріалу дослідження. У науковому світі не існує єдиного й чіткого визначення та сприйняття окремих категорій із досліджуваної теми. Актуальність та наукова новизна будь-якого понятійно-категоріального апарату визначається включенням до наукового інструментарію нових

категорій і понять або ж уточненням наявних дефініцій, які адекватно відображали б сутність досліджуваної проблеми (явища, процесу) [1]. Окремі автори вважають, що адаптація – це процес пристосування працівників до умов зовнішнього і внутрішнього середовища; взаємне пристосування працівника й умов організації, що базується на поступовому освоєнні нових професійних, соціальних та організаційних умов праці [6]. Окремі автори вважають, що адаптація працівника – це пристосування індивідуума до робочого місця і трудового колективу. Вона передбачає активну позицію особистості, усвідомлення свого соціального статусу і пов'язаної з ним ролі поведінки як форми реалізації індивідуальних можливостей особистості [4]. Аналіз наукових досліджень учених щодо визначення сутності адаптації персоналу нами представлено в табл. 1. На наше переконання, адаптація – це здатність пристосування працівника, організації до фактичних умов, систем її існування, а трудова адаптація – це взаємне пристосування працівника й організації один до одного, включення нової людини в роботу, інших психологічних, трудових, соціально-економічних умов. Сільське господарство здатне ефективно функціонувати за умови відпрацьованості економічного механізму регулювання, за якого всі галузі економіки мали б однакові стартові умови господарювання. Розвиток і формування економіки нашої країни неможливий без розвинутого агропромислового виробництва. Агропромислове виробництво країни являє собою сукупність взаємозв'язаних галузей і підгалузей промисловості, сільського господарства, обслуговування і обігу, що здійснюють свою діяльність на основі міжгалузевих зв'язків у сфері виробництва, перевезення, обробки, зберігання, переробки і реалізації сільськогосподарської продукції [12, с. 48]. Успішний економічний розвиток агропромислового виробництва можливий за умови державного регулювання та науково обґрунтованих структурних зрушень у національній економіці країни.

Для сучасного управління сільськогосподарським виробництвом потрібно взяти за основу правило: однією з умов гарної конкурентоспроможності організації є добре злагоджена робота кадрового менеджменту. Якщо робітник задоволений трудовими умовами, відносинами з колегами та керівниками, то рівень продуктивності його праці значно зросте.

Таблиця 1

Наукові підходи до визначення поняття «адаптація»

Автор	Зміст визначення
А.Я. Кібанов [5]	Адаптація — це взаємне пристосування робітника в організації, яка ґрунтується на поступовій спрацьованості співробітника до нових професійних, соціальних та організаційних умов праці.
О.А. Урбанович [14]	Адаптація — це процес взаємодії особистості та соціальності середовища, освоєння його нових умов.
Т.Ю. Базарова, Б.Л. Єрьоміна[2]	Адаптація — це процес активного пристосування людини до нового середовища, знайомство з діяльністю організації, особливостями виробництва, включення в комунікативні мережі, знайомство з корпоративною культурою і зміна власної поведінки відповідно до вимог нового середовища.
О.В. Крушель-Ницька [6]	Адаптація — процес пристосування працівників до умов зовнішнього і внутрішнього середовища; взаємне пристосування працівника та умов організації, що базується на поступовому освоєнні нових професійних, соціальних та організаційних умов праці.
В.Р. Веснін [3]	Адаптація — це пристосування нового співробітника до змісту й умов праці, соціального середовища.
А.П. Єгоршин [4]	Адаптація — це процес пристосування колективу до зміни умов зовнішнього і внутрішнього середовища організації.
І.К. Макарова [7]	Ефективна адаптація працівників в організації є процесом пристосування особистості до змісту та умов діяльності на робочому місці, допомагає налагодити міжособистісні відносини.
Г.В. Осовська, О.О. Юшкевич [9, с. 204]	Адаптація — здатність будь-якої системи реагувати на навколишнє середовище і змінювати свою поведінку для оптимального функціонування.
Е. Шейн [15]	Адаптація — процес пізнання гілок влади, процес досягнення доктрин, прийнятих в організації, процес навчання, усвідомлення того, що є важливим у цій організації.
В.М. Маслова [8]	Адаптація — процес пристосування робітника до змісту й умов трудової діяльності, до безпосереднього соціального середовища.

Джерело: сформовано авторами на основі [2–9; 14; 15]

Організаційно-економічні умови, які впливають на формування кадрового складу сільськогосподарських підприємств, формуються сукупністю чинників, що відображають загальні тенденції розвитку галузі. Серед них можна виокремити:

– економічні: низька інвестиційна привабливість сільського господарства, нерівномірне розміщення продуктивних сил на сільських територіях;

– демографічні: неспівпадіння темпів зростання кількості економічно активного населення працездатного віку та числа робочих місць, нестача кадрів багатьох спеціальностей, міграційні процеси в сільській місцевості;

– соціальні: недостатній розвиток системи підготовки і перепідготовки кадрів, слабка соціально-інженерна інфраструктура, низький рівень прибутків сільського населення [13].

До основних методологічних принципів господарського механізму доцільно віднести: рівноправність і різноманітність форм власності; державне регулювання агропромисло-

вого виробництва; самостійність господарських об'єктів; економічну відповідальність, зацікавленість, ризик; соціальну захищеність сільських працівників [12, с. 5].

Зайнятість населення за видами економічної діяльності представлено в табл. 2.

Як видно з табл. 2, зайнятість населення сільського, лісового та рибного господарства (на кінець 2016 р.) становила 2 866,5 тис. працівників, порівняно з 2012 р. цей показник становив 82,0%.

Фактичне зменшення зайнятості населення у цій галузі можна пояснити тільки тим, що недостатньо відпрацьовані правові, виробничо-технологічні, галузеві механізми управління ринком праці.

Зайнятість населення у промисловості та сільському, лісовому і рибному господарстві наведено на рис. 1.

За наведеними даними, за останні 16 років зайнятість населення у промисловості більша від сільського, лісового та рибного господарства у 3,5–4 рази. За останні десятиріччя спо-

стерігається негативна тенденція щодо зайнятості сільськогосподарського виробництва. Якщо в 1960 р. в сільськогосподарському

виробництві було зайнято 6 647 тис. осіб, то в 1980 р. – 5 250, у 1990 р. – 4 125, у 2000 р. – 2 447, у 2010 р. – 664,8 [10]. Товаровиробни-

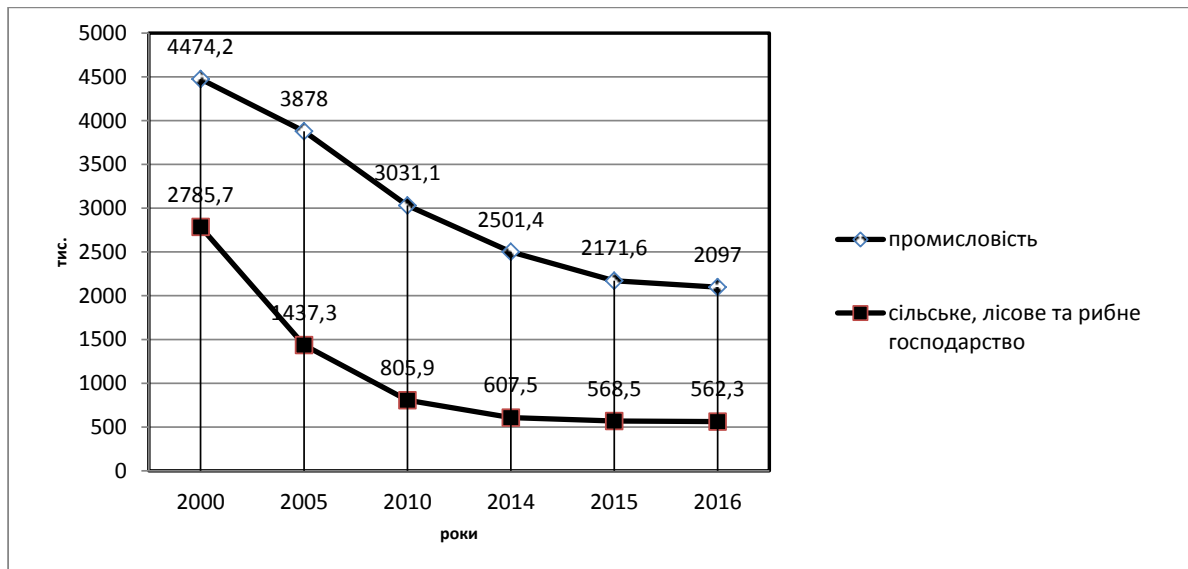


Рис. 1. Зайнятість населення у промисловості та сільському, лісовому і рибному господарстві в 2000–2016 рр. (тис. осіб)

Джерело: складено авторами на основі [13, с. 51]

Таблиця 2

Зайнятість населення за видами економічної діяльності, 2012–2016 рр. (на кінець року, тис. осіб)

Показники	Роки					2016 р. у % до 2012 р.
	2012	2013	2014	2015	2016	
Усього	20354,3	20404,1	18073,3	16443,2	16276,9	79,97
Сільське, лісове та рибне господарство	3496	3577,5	3091,4	2870,6	2866,5	82,0
Промисловість	3345,6	3274,8	2898,2	2573,9	2494,8	74,57
Будівництво	884,9	888,8	746,4	642,1	644,5	72,87
Професійна, наукова та технічна діяльність	539,4	527,4	456	422,9	428,1	79,37
Освіта	1713	1690,9	1587,7	1496,5	1441,4	84,13

Джерело: складено авторами на основі [13, с. 51]

Таблиця 3

Кількість безробітних (у віці від 15 до 70 років) за методологією Міжнародної організації праці за причинами незайнятості (на кінець року, тис. осіб, %)

Показники	роки					2016 р. у % до 2012 р.
	2012	2013	2014	2015	2016	
Усього, тис.	1657,2	1576,5	1847,6	1654,7	1678,2	101,27
За причинами незайнятості: (звільнені за власним бажанням, за згодою сторін), %	33,7	34,0	31,8	28,9	33,0	98,0
не працевлаштовані після закінчення загальноосвітніх та вищих навчальних закладів, %	17,0	17,3	16,7	16,4	15,6	91,76
сезонний характер роботи, %	9,1	8,6	9,3	9,9	9,7	106,6

Джерело: складено авторами на основі [13, с. 58]

кам вітчизняного виробництва необхідно прагнути досягти показників продуктивності праці, системи якості продукції. Впровадження систем управління якістю, що відповідають міжнародним стандартам ISO серії 26000, дасть змогу: поліпшити імідж та зміцнити репутацію продукції; підвищити задоволеність клієнтів та ефективність наявної системи управління якістю; забезпечити гнучке управління підприємством, спростити й прискорити процедури взаємодії з клієнтами, зменшити брак, виробничі витрати тощо; підвищити прибутки, поліпшити організацію управління підприємством, залучати інвестиції. Система якості агропромислового виробництва має стратегічне значення, оскільки впливає не лише на економічний розвиток країни, від неї залежить життя і здоров'я населення. Кількість безробітних за причинами незайнятості представлено в табл. 3.

За причинами незайнятості (не працевлаштовані після закінчення загальноосвітніх та вищих навчальних закладів) у 2016 р. кількість безробітних становила 15,6%. На нашу думку, під час формування кадрового потенціалу на виробництві важливу роль відіграє якісний, висококваліфікований персонал. Важливим завданням для агропромислового виробництва є підготовка кадрів. Але, на жаль, в Україні відсутні чіткі напрями розв'язання цієї проблеми, не визначено точну потребу у фахівцях та кваліфікованих працівниках агро-

промислового виробництва. Перепідготовка і підвищення кваліфікації спеціалістів здійснюються у вищих спеціальних навчальних закладах на факультетах, відділеннях, курсах, підприємствах, у науково-дослідних установах. Широко використовуються такі заходи, як: проведення семінарів, конференцій, симпозіумів на національному і міжнародному рівнях, стажування та навчання спеціалістів за кордоном.

Висновки з цього дослідження. Адаптація персоналу організації — це один із важливих елементів, який повинен забезпечувати більш ефективне управління трудовими ресурсами, та здатність будь-якої системи реагувати до нового середовища і змінювати свою поведінку для оптимального функціонування. На нашу думку, організація системи навчання, перепідготовки та підвищення кваліфікації кадрів має дуже велике значення для всіх галузей агропромислового виробництва.

Із сучасних напрямів управління персоналом, підвищення продуктивності праці та ефективності агропромислового виробництва можна виділити такі: впровадження програм зі створення кількісного складу персоналу; професійний підбір перспективних фахівців для подальшого навчання в магістратурі та аспірантурі аграрного спрямування; впровадження цільового навчання випускників шкіл у закладах освіти з аграрним нахилом та ін.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Антонов А.В., Доманський В.А. Розвиток термінологічної бази в сфері пожежної безпеки. Науковий вісник УКРНДІПБ. 2001. № 3. С. 91–95.
2. Базарова Т.Ю., Єрьоміна Б.Л. Управление персоналом: учебник для вузов. М.: ЮНИТИ, 2005. 233 с.
3. Веснин В.Р. Менеджмент: учебник; 3-е изд., перераб. и доп. М.: Велби, Проспект, 2007. 512 с.
4. Егоршин А.П. Управление персоналом: учебник для вузов. Н. Новгород: НИМБ, 2007. 193 с.
5. Кибанов А.Я. Управление персоналом организации. М.: ИНФРА-М, 2003. 638 с.
6. Крушельницька О.В., Мельничук Д.П. Управління персоналом: навч. посіб.; 2-е вид., перероб. і доп. К.: Кондор, 2005. 308 с.
7. Макарова И.К. Управление человеческими ресурсами; 5 уроков эффективного HR-менеджмента. М.: Депо, 2007. 167 с.
8. Маслова В.М. Управление персоналом: учебник и практикум. М.: Юрайт, 2015. 177 с.
9. Економічний словник: наукове видання / Г.В. Осовська, О.О. Юшкевич, Й.С. Завадський. К.: Кондор, 2007. 358 с.
10. Статистичний щорічник України за 2010 р. / За ред. О.Г. Осауленка. К.: Держкомстат України, 2011. 560 с.
11. Статистичний щорічник України за 2016 рік / За ред. І.Є. Вернер. К.: Державна служба статистики, 2017. 611 с.
12. Томілін О.О. Регулювання міжгалузевих відносин у сільському господарстві: монографія. К.: ННЦ ІАЕ, 2014. 320 с.
13. Тростенюк Д.Г., Долинський С.В. Демографічна ситуація і проблеми кадрів на селі. Агроінком. 2008. № 7–10. С. 29–31.

14. Урбанович А.А. Психология управления: учеб. пособ. Мн.: Харвест, 2003. 640 с.
15. Шейн Э. Организационная культура и лидерство. Спб.: Питер, 2008. 204 с.

REFERENCES:

1. Antonov A.V., Domans'kiy V.A. Rozvitok terminologichnoy bazi v sferi pozhezhnoy bezpeki. Naukoviy visnik UKRNDIPB. 2001. № 3. S. 91–95.
2. Bazarova T.Yu., Cr'omina B.L. Upravlenie personalom: uchebnyk dlya vuzov. M.: YuNITI, 2005. 233 s.
3. Vesnin V.R. Menedzhment: uchebnyk; 3-e izd., pererab. i dop. M.: Velbi, Prospekt, 2007. 512 s.
4. Egorshin A.P. Upravlenie personalom: uchebnyk dlya vuzov. N. Novgorod: NIMB, 2007. 193 s.
5. Kibanov A.Ya. Upravlenie personalom organizatsii. M.: INFRA-M, 2003. 638 s.
6. Krushel'nits'ka O.V., Mel'nichuk D.P. Upravlinnya personalom: navch. posib.; 2-e vid., pererob. i dop. K.: Kondor, 2005. 308 s.
7. Makarova I.K. Upravlenie chelovecheskimi resursami; 5 urokov effektivnogo HR-menedzhmenta. M.: Depo, 2007. 167 s.
8. Maslova V.M. Upravlenie personalom: uchebnyk i praktikum. M.: Yurayt, 2015. 177 s.
9. Ekonomichniy slovnik: naukovе vidannya / G.V. Osovs'ka, O.O. Yushkevich, Y.S. Zavads'kiy. K.: Kondor, 2007. 358 s.
10. Statistichniy shchorichnik Ukraїni za 2010 r. / Za red. O.G. Osaulenka. K.: Derzhkomstat Ukraїni, 2011. 560 s.
11. Statistichniy shchorichnik Ukraїni za 2016 rik / Za red. I.E. Verner. K.: Derzhavna sluzhba statistiki, 2017. 611 s.
12. Tomilin O.O. Regulyuvannya mizhgaluzevikh vidnosin u sil's'komu gospodarstvi: monografiya. K.: NNTs IAE, 2014. 320 s.
13. Trostenyuk D.G., Dolins'kiy S.V. Demografichna situatsiya i problemi kadriv na seli. Agroinkom. 2008. № 7–10. S. 29–31.
14. Urbanovich A.A. Psikhologiya upravleniya: ucheb. posob. Mн.: Kharvest, 2003. 640 s.
15. Sheyn E. Organizatsionnaya kul'tura i liderstvo. Spb.: Piter, 2008. 204 s.

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 336.221.4

Історична ретроспектива розвитку податкових відносин в Україні та світі**Безкровний О.В.**кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів і кредиту
Полтавської державної аграрної академії

Стаття присвячена дослідженню передумов виникнення та особливостей розвитку податкових відносин в різних країнах світу. Здійснено ретроспективний аналіз появи окремих податків та формування податкових систем на теренах української держави. Досліджено сучасну практику та прагматику функціонування податкової системи на етапі до і після прийняття податкового кодексу. Звернуто увагу на незавершеність реформування та на необхідність подальшого вдосконалення наявної податкової системи і відносин між її учасниками.

Ключові слова: податок, оподаткування, податкові відносини, податкова система, принципи оподаткування, джерело справляння податку, прямі податки, непрямі податки, загальнодержавні податки, місцеві податки.

Безкровний А.В. ИСТОРИЧЕСКАЯ РЕТРОСПЕКТИВА РАЗВИТИЯ НАЛОГОВЫХ ОТНОШЕНИЙ В УКРАИНЕ И МИРЕ

Статья посвящена исследованию предпосылок возникновения и особенностей развития налоговых отношений в разных странах мира. Осуществлен ретроспективный анализ появления отдельных налогов и формирования налоговых систем на территории украинского государства. Исследованы современная практика и прагматика функционирования налоговой системы на этапе до и после принятия налогового кодекса. Обращено внимание на незавершенность реформирования и необходимость дальнейшего совершенствования имеющейся налоговой системы и отношений между ее участниками.

Ключевые слова: налог, налогообложение, налоговые отношения, налоговая система, принципы налогообложения, источник взимания налога, прямые налоги, косвенные налоги, общегосударственные налоги, местные налоги.

Beskrovnyi O.V. A HISTORICAL RETROSPECTIVE OF THE DEVELOPMENT OF TAX RELATIONS IN UKRAINE AND IN THE WORLD

The article is devoted to the research of the preconditions and features of the development of tax relations in different countries of the world. A retrospective analysis of the emergence of individual taxes and the formation of tax systems within the Ukrainian state is carried out. The modern practice and pragmatics of the functioning of the tax system at the stage before and after the adoption of the tax code is investigated. The attention is drawn to the incompleteness of the reform and the need for further improvement of the existing tax system and the relations between its participants.

Keywords: tax, taxation, tax relations, tax system, taxation principles, source of tax, direct taxes, indirect taxes, national taxes, local taxes.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Податки є основою формування бюджету держави, завдяки якому вона здійснює видатки на різні суспільні потреби. Податки – це атрибут і прерогатива держави. Оскільки держава є інститутом загальносуспільного представництва, то її невід’ємна складова – податки – мають загальносуспільну сутність.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Слід зауважити, що видатними економістами і філософами різних часів висувалася чимала

кількість теорій щодо походження податків. Проблеми визначення напрямів, умов, порядку розвитку державного управління податковими системами країн світу висвітлені багатьма видатними науковцями (А. Сміт, А. Вагнер, А. Лаффер, Дж.М. Кейнс). Серед вітчизняних вчених-економістів, які присвятили свої роботи дослідженню системи оподаткування, можна виокремити таких, як Ю.М. Кушнірчук, А.М. Соколовська, А.Б. Бабийчук.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є узагаль-

нення історичного поступу в розвитку податків від моменту виникнення до нинішнього часу для розроблення практичних рекомендацій щодо вдосконалення системи оподаткування з урахуванням сучасних потреб суспільства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Протягом розвитку суспільства весь час існувала проблема не лише збору податків, але й їх раціонального використання. Крім того, податкова політика завжди була важливим інструментом економічної та соціальної політики. Обміркована політика в економічній, податковій та соціальній сферах, її взаємна узгодженість сприяли економічному розвитку та соціально-політичній стабільності суспільства, прорахунки та крайнощі лише ускладнювали соціально-економічний стан у країні. Так, у Давньому Єгипті доходи держави були пов'язані з використанням землі. Поземельний податок, заснований на принципі десятини, сплачувався землевласниками. Збиралася також зернова подать, виплачувався оброк хлібом, рибою, скотом. Існували предметні повинності. На переможені народи накладалася данина. Подушний податок сплачувався у грошовій формі. Існували мита з оренди будинку, продажної ціни товару тощо. Збір деяких податей віддавався на відкуп.

Джерелом відомостей про оподаткування у Стародавній Індії є закони Ману. Селянство у Стародавній Індії було громадським, а збір податків безпосередньо здійснювався представниками громади. Звільнялися від податків брахмани-жерці, а також жінки і діти. Податки не збиралися в прикордонній області і в місцевості з невисокою врожайністю.

У Стародавньому Китаї для поповнення державної казни використовувалися митні збори, якими обкладалися торговці та мандрівники. Доходи від митниць спрямовувалися на утримання військ. Податок на землю в Стародавньому Китаї вперше встановлено в 594 р. до н. е. [6].

У Стародавній Греції оподаткування було досить демократичним. Оцінювання власного майна проводилося самим платником під присягою. Платник самостійно поділяв своє майно на класи. Він же визначав ту частину майна, яка підлягала оподаткуванню, і розраховував розмір податі. Однак держава здійснювала контроль за самооподаткуванням. У разі виявлення обману проводився насильницький обмін майна, віднесеного до нижчого класу, на майно, поставлене платником до вищого.

Найбільший вплив на формування сучасного оподаткування, як зазначає В. Кощій, має система оподаткування Стародавнього Риму. У Римській державі існували цивільні і провінційні податки в колоніях. Так, було закладене розділення податків на державні і місцеві. Базою обкладення цивільним податком стало майно, що належало окремим громадянам. Провінційним податком був оброк із завойованих земель, який складався з поземельного та особистого податків. Окрім поземельного податку, жителі провінцій сплачували також податки на цінності, нерухомість, живий інвентар, до якого належали і раби, і велика рогата худоба. Громадяни Риму, які проживали за його межами, платили і державні, і місцеві податки [4].

Найдавнішою системою прямих податків на утримання княжого двору й дружини у Київській Русі була данина, яка сплачувалася зазвичай продуктами сільського господарства і промислів. Серед прямих податків виділяли дари (добровільне підношення підданих), данину (плату підданих), оброк (плату за користування певними земельними наділами, знаряддями праці тощо). Під час збирання данини виявилися найхарактерніші особливості феодальної податкової системи, такі як нерегульованість розмірів та періодичності збору податків, їх величезна кількість і різномірність, випадковість і свавілля поборів, збирання їх особами, які мали зацікавленість у максимальній особистій наживі. Усе це на практиці призводило до значних зловживань, результатом чого були заворушення і навіть повстання.

Відома смерть князя Ігоря через надмірну жадібність примусила навіть хитру княгиню Ольгу «уважно поставитися до справи оподаткування людності». З 947 р. Ольга започаткувала стабільне стягнення податків, запровадивши так звані становища, тобто адміністративно-фінансові пункти для збирання данини, використавши для цього стародавні центри сільських общин, тобто погости, а також «уроки» та «устаи», які визначали розміри та зміст зборів, що сплачувалися тоді переважно хутром [5].

Після хрещення Русі впроваджено обов'язкову церковну «десятину». Київський князь Володимир Святославович установив стягнення коштів на будівництво храму Богородиці, а саме так звану десятину – десятю частину прибутків населення. З плином часу цей податок перетворився на добровільні благодійні пожертви на користь церкви.

У XV ст. – на початку XVI ст. в Україні порядок стягнення грошових податків із сільського населення, за словами А.М. Соколовської, був детально відпрацьований. Грошові платежі здебільшого доводились до всієї сільської общини. Для впорядкування податкової системи уряд періодично проводив перепис населення волостей, міст, сіл і дворів. У кожній волості були спеціальні люди, які вели облік додатково освоєних селянами земель і записували їх у реєстрові книги. Облік населення був необхідний, оскільки не всі люди підлягали оподаткуванню [10].

У XVI ст. українські землі після Люблінської унії Литви з Польщею (1569 р.) увійшли до складу Речі Посполитої. Отже, на українських землях була впроваджена і польська податкова система, за якою шляхта і маєтки католицької церкви були звільнені від оподаткування. Королі зреклися права накладати податки на вищезначених суб'єктів, і коронний скарб поповнювався лише прибутками з повинностей сільського й міського населення, королівських земель та самоврядних міст, яким було надано магдебурзьке право. Шляхта звільнялася від податків, але несла військову службу, селяни ж звільнялися від військової служби, натомість несли увесь тягар податків.

Наприкінці XVI ст. – на початку XVII ст. в Речі Посполитій, а отже, й в Україні поширилася практика передачі права на збирання надзвичайних і міських податків в оренду. Подібна практика посилила нерівність і зловживання під час збирання податків, адже орендарі намагалися зібрати не лише суму, котра йшла до коронного скарбу, але й дещо на власні потреби. Це призвело до загострення міжнародних, соціально-економічних та політичних стосунків [1].

В кінці XVII ст. українська Гетьманська держава все більше загрузала у владних тенетах Росії. А уся фінансова політика Петра I здійснювалася за постійного і напруженого пошуку джерел грошових коштів. Особливо гостро фінансове напруження відчувалося із втягненням Росії у Північну війну, коли витрати почали перевищувати дохідну частину бюджету. Тому з 1704 р. увагу уряду було звернено на всебічне підвищення основних статей державних доходів, тобто прямих податків. Приріст доходів від прямих податків досягався переважно двома методами, а саме збільшенням ставок вже наявних податків або введенням нових податків. До другого методу уряд Петра I удавався частіше.

У XIX ст. у зв'язку з розвитком непрямого оподаткування частка подушної податі зменшилася. Катерина II, зійшовши на престол у 1762 р., спростила фінансову систему. У 1775 р. імператриця внесла кардинальні зміни в оподаткування купецтва. Вона відмінила всі приватні промислові податки та подушний податок з купецтва, встановивши гільдейський збір.

На початку XIX ст. в імперії було встановлено нові податки. Зокрема, в 2–3 рази збільшено подушний та оброчний податки, встановлено прибутковий прогресивний податок з поміщиків, нові непрямі податки, акцизи і мита.

Зміни в політичній, економічній та соціальній політиці Російської імперії, за твердженням Ю.М. Кушнірчук, відобразилися на внутрішній ситуації в Україні. 20 грудня 1917 р. видано Постанову Генерального Секретаріату Української Народної Республіки про внесення податків на утримання українських державних установ, проте реально вона не діяла. Через відсутність на початку XX ст. налагодженої податкової системи в оподатковуванні переважне значення віддавалося стягненню непрямих податків здебільшого у формі акцизів, котрі надходили за ступенем випуску оподаткованої продукції. Таким чином, завдання податкового апарату зводилося переважно до систематичного та ретельного нагляду за місцями виробництва й оптового продажу оподаткованої продукції [5].

У липні 1921 р. встановлено перший прямий податок з населення, яке не займалося сільськогосподарським виробництвом, а саме так званий промисловий податок. Впровадження основного податку, що стягувався за твердими ставками, значно збільшило кількість платників, оскільки оподатковувалися всі громадяни, які мали самостійні джерела прибутку.

З початком Великої Вітчизняної війни економіку країни було відразу переорієнтовано на воєнні потреби. Водночас зросли податки з населення (до 14 відсотків бюджетного значення), введено воєнний податок (стягувався до 1946 р.), податок на неодружених та незаміжніх, а з 1944 р. до сплати залучалися малосімейні, що мали одну чи дві дитини, також підвищено ставки сільськогосподарського податку.

Особливо важливі заходи щодо зниження податків з населення вжито після 1953 р. Перш за все це стосувалося реформи сільськогосподарського податку, яка суттєво

виправила недоліки в оподаткуванні сільського населення. На основі нового закону здійснено перехід до оподаткування за твердими ставками кожної сотки з присадибних ділянок. Окрім обов'язкових платежів державних підприємств та організацій, державний бюджет СРСР поповнювався за рахунок податків з кооперативно-колгоспних підприємств та організацій, податків з населення, місцевих податків та зборів, неподаткових доходів та коштів, що надходили на основі державного кредиту. Система оподаткування в Радянському Союзі практично не змінювалася протягом багатьох років, доки країна з такою назвою не припинила своє існування [2].

Історично склалось так, що формування податкової системи України пов'язане з прийняттям у 1991 р. Закону України «Про систему оподаткування». Фактично подальший процес розвитку податків в Україні можна поділити на чотири етапи: I етап – 1992–1993 рр.; II етап – 1994–1999 рр.; III етап – 2000–2009 рр.; IV етап – 2010 р. – сьогодні.

В Законі «Про систему оподаткування» поряд з принципами оподаткування, правами та обов'язками платників податків закріплено перелік загальнореспубліканських зборів та обов'язкових платежів:

- 1) податок на прибуток;
- 2) податок на прибуток іноземних юридичних осіб від діяльності в Українській РСР;
- 3) податок з обігу;
- 4) акцизний збір;
- 5) податок на добавлену вартість;
- 6) податок на експорт та імпорт;
- 7) податок на доходи;
- 8) податок на фонд оплати праці колгоспників;
- 9) прибутковий податок з громадян;
- 10) плата за природні ресурси;
- 11) плата за землю;
- 12) лісовий доход;
- 13) екологічний податок;
- 14) державне мито;
- 15) податок з власників транспортних засобів;
- 16) мито [1].

З кінця 1992 р. в Україні починає ліквідуватися ліберальна податкова система шляхом створення законодавчих актів, основною метою яких є збільшення податкових надходжень до бюджету. Для реалізації цієї концепції ставка податку на прибуток підприємств устанавлюється на рівні 30%, пільги передбачені лише на науково-інвестиційну

діяльність. Податок на добавлену вартість обчислюється як податок з обігу, що провокує стрибок інфляції, адже ставка податку встановлена на рівні 28%, відповідно, ціни різко підвищуються. Уже в 1993 р. ставку знижено до 20%, проте згодом знову підвищено до 28% [8].

На другому етапі велике значення для розвитку вітчизняної податкової системи мало прийняття Конституції України у 1996 р., яка фактично закріпила існування податкової системи країни. На цьому етапі сформовано більш чіткі податкові механізми. Напрацьовано досвід застосування податкової системи. За окремими податками та зборами зроблено необхідні коректування. В цей період остаточно узаконено систему місцевих податків і зборів. У 1994 р. ухвалено редакцію Закону України «Про систему оподаткування», яка юридично закріпила зміни 1992–1993 рр., а саме:

1) скасовано податок на прибуток іноземних юридичних осіб від діяльності в Українській РСР; податок з обігу; податок на доходи; податок на фонд оплати праці колгоспників; податок на експорт та імпорт; плату за природні ресурси;

2) включено податок на доходи підприємств та організацій; податок на майно підприємств; податок на нерухоме майно громадян; податок на промисел; плату з відшкодування витрат на геологорозвідувальні роботи; відрахування та збори на будівництво, ремонт і утримання автомобільних доріг; внески до Фонду для вжиття заходів щодо ліквідації наслідків Чорнобильської катастрофи та соціального захисту населення; внески до Фонду сприяння зайнятості населення; плату за спеціальне використання природних ресурсів; плату за забруднення навколишнього природного середовища; внески до Фонду соціального страхування України; внески до Пенсійного фонду України [2].

Третій етап становлення та розвитку української податкової системи почався з 2000 р. і продовжувався до 2009 р. За цей період внесено зміни до багатьох законодавчих актів щодо вдосконалення системи оподаткування в Україні. Цей період характеризувався постійними намаганнями зменшити податковий тягар для виробників і підприємців, а також запровадити більш стабільні норми оподаткування доходів фізичних осіб з метою підвищення рівня зацікавленості населення добровільно сплачувати податки і збори, а не приховувати їх. Зменшення ставок податків

на прибуток підприємств до 25%, на доходи фізичних осіб до 13%, а потім до 15% повинне було позитивно вплинути на формування державного та місцевих бюджетів країни. У цей час неодноразово були спроби створити Податковий кодекс України, який дав би можливість більш стабільного розвитку економіки загалом.

Четвертий етап становлення та розвитку податкової системи України почався у 2010 р. Переломним моментом у формуванні власної ефективної системи оподаткування стало прийняття Податкового кодексу України, який є початком нового етапу реформування вітчизняної податкової системи. У Податковому кодексі значно скорочено перелік загальнодержавних (з 29 до 17) та місцевих (з 14 до 5) податків і зборів.

До загальнодержавних належать такі податки та збори:

- 1) податок на прибуток підприємств;
- 2) податок на доходи фізичних осіб;
- 3) податок на додану вартість;
- 4) акцизний податок;
- 5) збір за першу реєстрацію транспортного засобу;
- 6) екологічний податок;
- 7) рентна плата за транспортування нафти і нафтопродуктів магістральними нафтопроводами та нафтопродуктопроводами, транзитне транспортування трубопроводами природного газу та аміаку територією України;
- 8) плата за користування надрами;
- 9) плата за землю;
- 10) збір за користування радіочастотним ресурсом України;
- 11) збір за спеціальне використання води;
- 12) збір за спеціальне використання лісових ресурсів;
- 13) фіксований сільськогосподарський податок;
- 14) збір на розвиток виноградарства, садівництва і хмелярства;
- 15) мито;
- 16) збір у вигляді цільової надбавки до чинного тарифу на електричну та теплову енергію, крім електроенергії, виробленої кваліфікованими когенераційними установками;
- 17) збір у вигляді цільової надбавки до чинного тарифу на природний газ для споживачів усіх форм власності.

До місцевих податків належать:

- 1) податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки;
 - 2) єдиний податок.
- До місцевих зборів належать:

- 1) збір за провадження деяких видів підприємницької діяльності;
- 2) збір за місця для паркування транспортних засобів;
- 3) туристичний збір [7].

Чергові суттєві зміни в податковій системі України відбуваються з 2015 р. З цього моменту, відповідно до прийнятого Закону України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи», відбулося подальше скорочення кількості податкових платежів. Відтепер до складу податків, які справляють в Україні, відносяться такі.

А) Загальнодержавні:

- 1) податок на прибуток підприємств;
 - 2) податок на доходи фізичних осіб;
 - 3) податок на додану вартість;
 - 4) акцизний податок;
 - 5) екологічний податок;
 - 6) рентна плата:
 - за користування надрами для видобування корисних копалин;
 - за користування надрами в цілях, не пов'язаних з видобуванням корисних копалин;
 - за користування радіочастотним ресурсом України;
 - за спеціальне використання води;
 - за спеціальне використання лісових ресурсів;
 - за транспортування нафти і нафтопродуктів;
 - 7) мито.
- Б) Місцеві:
- 1) податок на майно:
 - плата за землю;
 - транспортний податок;
 - податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки;
 - 2) єдиний податок;
 - 3) збір за місця для паркування транспортних засобів;
 - 4) туристичний збір [9].

Висновки з цього дослідження. Підсумовуючи вищесказане, зауважимо, що з моменту формування, пройшовши довгий шлях трансформації та розвитку, податки залишаються ефективним знаряддям втілення державної політики з питань соціального розвитку та економіки. Процес формування податкової системи є безперервним, тому виникає необхідність внесення змін до правової бази податкової системи з метою приведення її у відповідність тим соціально-економічним умовам, які виникають у державі.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Андрущенко В.Л. Фінансова думка Заходу в ХХ столітті (теоретична концептуалізація і наукова проблематика державних фінансів). Львів: Каменяр, 2000. 303 с.
2. Бабійчук А.Б. Напрямки удосконалювання системи оподаткування в Україні. Фінанси України. 2016. № 10. С. 12–19.
3. Про систему оподаткування: Закон України від 25 червня 1991 р. № 1251-XII; за станом на 16 червня 2010 р. зі змінами і доповненнями. URL: <http://zakon.rada.gov.ua>.
4. Кошій В. Шляхи податкової реформи. Фінанси України. 2015. № 7. С. 33–36.
5. Кушнірчук Ю.М. Еволюційний шлях розвитку податкової системи України. Науковий вісник НЛТУ України. 2017. Вип. 22.8. С. 249–254.
6. Податкова система: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / за ред. І.О. Лютого. Київ: Центр учбової літератури, 2009. 456 с.
7. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 р. № 2755-VI зі змінами і доповненнями. URL: <http://zakon.rada.gov.ua>.
8. Про податок на добавлену вартість: Закон України від 20 грудня 1991 р. № 2007-XII. Портал: Ліга Закон. URL: <http://search.ligazakon.ua>.
9. Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи: Закон України від 28 грудня 2014 р. № 71-VIII. URL: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
10. Соколовська А.М. Податкова система України: теорія та практика становлення: монографія. Київ: Знання-Прес, 2004. 454 с.

REFERENCES:

1. Andrushchenko V.L. Financial Opinion of the West in the XX Century: (Theoretical Conceptualization and Scientific Problems of Public Finances). L'viv: Kamenyar, 2000. 303 p. (In Ukrainian).
2. Babiychuk A.B. Directions of improvement of the taxation system in Ukraine. Finances of Ukraine. 2016. No. 10. P. 12–19 (In Ukrainian).
3. The Law of Ukraine "On the Taxation System" of 25.06.1991 № 1251-XII: as of 16.06.2010 with changes and additions [Electronic resource]. – Mode of access to the resource: <http://zakon.rada.gov.ua>.
4. Košch V. Ways of Tax Reform. Finances of Ukraine. 2015. No. 7. P. 33–36 (In Ukrainian).
5. Kushnirchuk Yu.M. Evolutionary way of development of the tax system of Ukraine. Scientific Bulletin of NLTU of Ukraine. 2017. № 22.8. – P. 249–254 (In Ukrainian).
6. Tax system: teaching manual for studio higher tutor shut up / ed. I.O. Lytui. Kyiv: Center for Educational Literature, 2009. 456 p. (In Ukrainian).
7. The Tax Code of Ukraine dated 02.12.2010 № 2755-VI with changes and additions [Electronic resource]. – Mode of access to the resource: <http://zakon.rada.gov.ua>.
8. On Value Added Tax: Law of Ukraine dated 20.12.1991 № 2007-XII [Electronic resource] // Portal: League Law. Mode of access to the resource: <http://search.ligazakon.ua>.
9. On Amendments to the Tax Code of Ukraine and Certain Legislative Acts of Ukraine on Tax Reform: Law of Ukraine dated 28.12.2014 № 71-VIII [Electronic resource]. – Mode of access to the resource: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
10. Sokolovskaya A.M. Tax system of Ukraine: theory and practice of formation: monograph. Kyiv: Knowledge-Press, 2004. 454 p. (In Ukrainian).

УДК 336.77:658.15

Шляхи підвищення ефективності управління активами підприємства

Болгар Т.М.

доктор економічних наук, доцент,
завідувач кафедри міжнародних фінансів, обліку та оподаткування
Університету імені Альфреда Нобеля

Кальченко А.О.

магістр
Університету імені Альфреда Нобеля

У статті досліджено особливості сучасних моделей управління активами підприємств України з пошуком ефективних шляхів удосконалення процесу управління. Обґрунтовано необхідність використання вдосконалених методів управління активами підприємства для покращення діяльності та виявлення можливостей підвищення результативності на конкурентному ринку. Ефективне формування і регулювання обсягу активів сприятимуть підтримці оптимального рівня ліквідності, оперативності виробничого та фінансових циклів діяльності.

Ключові слова: управління діяльністю, активи підприємства, ринкова економіка, система управління активами, прибуток, контроль запасів, економічний аналіз.

Болгар Т.М., Кальченко А.О. ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ АКТИВАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье исследованы особенности современных моделей управления активами предприятий Украины с поиском эффективных путей совершенствования процесса управления. Обоснована необходимость использования усовершенствованных методов управления активами предприятия для улучшения деятельности и выявления возможностей повышения результативности на конкурентном рынке. Эффективное формирование и регулирование объема активов будут способствовать поддержке оптимального уровня ликвидности, оперативности производственного и финансовых циклов деятельности.

Ключевые слова: управление деятельностью, активы предприятия, рыночная экономика, система управления активами, прибыль, контроль запасов, экономический анализ.

Bolgar T.M., Kal'chenko A.O. THE WAYS TO INCREASE THE EFFICIENCY OF ASSET MANAGEMENT OF THE ENTERPRISE

The article is a study of the features of modern models of asset management of Ukrainian enterprises with the search for effective ways to improve the management process. The necessity of using advanced methods of asset management of the enterprise for the improvement of their activity and identification of possibilities of increasing the efficiency in the competitive market is substantiated. Effective formation and regulation of the volume of assets will support the maintenance of the optimal level of liquidity, efficiency of production and financial cycles of activity.

Keywords: business management, company assets, market economy, asset management system, profit, inventory control, economic analysis.

Постановка проблеми у загальному вигляді. У сучасних умовах розвитку національного ринкового господарства надзвичайно важливою є проблема забезпечення конкурентоспроможності економіки країни загалом, її галузей та окремих підприємств, а також такої її складової, як стійка ефективність виробництва та господарювання.

В умовах ринкової економіки всі підприємства зацікавлені в стабільному функціонуванні. Кожне підприємство робить головний акцент на вирішенні питань стабільності функціонування та максимізації прибутку. Для того щоб досягти поставлених цілей, потрібна

правильно підібрана, чітка та ефективна політика управління активами підприємства, в яких значну роль відіграють обігові кошти. Для досягнення високих результатів потрібна чітко збудована, обґрунтована й ефективна фінансова політика управління активами. Важливою складовою частиною системи фінансового менеджменту комерційних підприємств був і залишається механізм управління активами.

Сьогодні розробка досконалого механізму управління активами підприємств і дієве застосування його на практиці є досить актуальною проблемою, оскільки ефективне формування і регулювання обсягу обігових акти-

вів сприятимуть підтримці оптимального рівня ліквідності, забезпечать оперативність виробничого та фінансового циклів діяльності, а отже, високу платоспроможність і фінансову стійкість підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питання управління активами підприємств досліджували відомі вітчизняні та закордонні фахівці-фінансисти, економісти, обліковці, зокрема В.П. Астахова, П.М. Марич, Х. Нюрнберг, С.М. Онисько, В.Ф. Палій, Т.Б. Рубінштейн, Г.А. Салтикова, О.В. Соловйова, О.М. Сорокіна, В.П. Суйц, Л.З. Шнейдман. Велика увага приділена проблематиці управління активами вітчизняних підприємств у працях провідних українських економістів, а саме в роботах С.Л. Берези, Ф.Ф. Бутинця, Є.В. Калюги, М.В. Кужельного, Л.Г. Ловінської, В.О. Озерана, О.М. Петрука, А.А. Пилипенка, В.В. Сопка, В.О. Шевчука. Так, І.О. Бланк [4] розробив чіткі етапи управління обіговими активами та підходи до управління як обіговими коштами, так і їх елементами. В.В. Ковальов представив моделі управління обіговими коштами залежно від джерел їх формування, а саме консервативну, компромісну, агресивну та ідеальну [5]. Г.В. Савицька розробила систему показників, необхідних для дослідження ефективності використання обігових активів, та визначила фактори, що на них впливають [8].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте шляхи підвищення управління активами підприємства потребують подальшого дослідження через постійну зміну умов господарювання підприємств.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Отже, основним завданням нашого дослідження є аналіз ключових особливостей та пошук ефективних шляхів удосконалення управління активами вітчизняних підприємств в сучасних умовах господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. На сучасному етапі розвитку вітчизняної економіки механізм функціонування підприємств України постійно змінюється. Це пов'язане з їх економічними реформами, що проводяться в країні. Для здійснення господарської діяльності кожне підприємство повинне мати у своєму розпорядженні визначене майно, що належить йому на правах власності або володіння, тобто активи підприємства, які є економічними ресурсами підприємства у формі сукупних майнових цінностей, що використовуються в господарській діяльності з метою одержання прибутку.

Управління активами підприємства становить найбільшу частину операцій фінансового менеджменту. Це пов'язане з великою кількістю елементів його внутрішнього матеріально-речового та фінансового складу, що вимагає індивідуалізації управління; високою динамікою трансформації його видів; пріоритетною роллю у забезпеченні платоспроможності, рентабельності та інших цільових результатів операційної діяльності підприємства [3, с. 22–23].

Політика управління обіговим капіталом повинна забезпечити компроміс між ефективністю роботи підприємства та ризиком втрати ліквідності. Якщо дебіторська заборгованість, грошові кошти та виробничі запаси підтримуються на досить низьких рівнях, то вірогідність неплатоспроможності або дефіциту коштів для рентабельної діяльності велика.

Якщо більшість ресурсів підприємства вкладена в необоротні активи, страхові запаси оборотних коштів відсутні, то за певних відхилень від планових обсягів реалізації продукції та надходження платежів можливі також порушення в розрахунках з кредиторами. Зі зростанням величини чистого обігового капіталу ризик ліквідності зменшується [3, с. 22–23].

Абсолютно інша залежність існує між прибутком і рівнем чистого обігового капіталу. За його низького значення виробнича діяльність не підтримується належним чином, можливі втрата ліквідності, періодичні збої в роботі та низький прибуток.

За деякого оптимального рівня чистого обігового капіталу та його компонентів прибуток стає максимальним, а будь-яке відхилення від нього в принципі небажане. Зокрема, невиправдане підвищення величини обігових коштів призводить до накопичення не задіяних у виробництві обігових активів, а також зайвих витрат їх фінансування, що спричинює зниження прибутку [4, с. 128].

Відповідно до Національного Положення бухгалтерського обліку активами є ресурси, що контролюються підприємством в результаті минулих подій, використання яких, як очікується, приведе до надходження економічних вигод у майбутньому. Цим Положенням визначені зміст і форма Балансу та загальні вимоги до розкриття його статей. Баланс – це звіт про фінансовий стан підприємства, який відображає на певну дату його активи, зобов'язання і власний капітал. Він має форму таблиці, що складається з двох частин, а саме активу і пасиву, де згруповані їх джерела [1].

До активів традиційно відносять контрольовані підприємством ресурси, використання яких зумовлює збільшення економічних ефектів. До них включають усі матеріальні цінності, нематеріальні активи та кошти, що належать суб'єкту господарювання на певну дату, їх розміщення та використання. У балансі підприємства приведені групи активів належать до:

– обігових активів (грошові кошти та їх еквіваленти, не обмежені у використанні, а також інші активи, призначені для реалізації або споживання протягом операційного циклу чи протягом 12 місяців);

– необоротних активів (незавершене будівництво, основні засоби, довгострокові фінансові інвестиції, довгострокова дебіторська заборгованість, відстрочені податкові активи та інші необоротні активи);

– необоротних активів, утримуваних для продажу та групи вибуття [3, с. 20–21].

Одними з важливих особливостей підприємства є його взаємозв'язок із зовнішнім середовищем та суттєва залежність від останнього, що виявляється в необхідності одержання активів для свого функціонування і розширення кола своїх споживачів, що використовують результати діяльності підприємства.

Підприємство не може залишатися ізольованим, йому необхідно взаємодіяти з іншими об'єктами, що складають мікро- та макросередовище для забезпечення умов існування та розвитку [3, с. 22].

Результати систематичного аналізу та комплексного підходу до проектування дають можливість розробити комплекс заходів із підвищення ефективності управління обіговими активами підприємств і забезпечити контроль за її практичним здійсненням за такими напрямками:

– скорочення тривалості операційного циклу за рахунок інтенсифікації виробництва (використання новітніх технологій механізації та автоматизації виробничих процесів, підвищення рівня продуктивності праці, повніше використання виробничих потужностей підприємства, трудових, матеріальних ресурсів тощо), а також підвищення контролю за рухом найбільш важливих категорій запасів (на основі системи ABC-аналізу) і розподілом згідно зі структурою їх витрачання;

– поліпшення організації матеріально-технічного постачання з метою безперебійного і ритмічного забезпечення виробництва матеріальними ресурсами;

– прискорення процесу відвантаження продукції та оформлення розрахункових документів, застосування ефективних форм регулювання середнього залишку грошових активів (скорочення розрахунків готівкою, відкриття «кредитної лінії» в банку, використання флоту), перспективних форм рефінансування дебіторської заборгованості, розвиток механізмів безготівкових розрахунків, створення простих та дієвих систем контролю за рухом дебіторської заборгованості та грошових коштів.

Застосування систематичного аналізу та комплексного підходу до управління активами підприємства дає змогу відокремити елементи індивідуальності та окреслити його склад як систему, визначити спосіб, за допомогою якого різні форми та види активів пов'язані між собою, його характер (статичність, динамічність), виділити домінуючі чинники, встановити рівень цілісності системи, вивчити взаємодію із зовнішнім середовищем [10].

Управління активами має комплексно та всебічно охоплювати всі сфери діяльності, що може бути досягнуте за допомогою здійснення в межах підприємства певної сукупності процесів, що є алгоритмом або послідовності взаємопов'язаних та взаємообумовлених дій, управлінських рішень для досягнення поставленої мети (рис. 1).

Важливим є те, що управління активами має відповідати певним вимогам, які накладають відбиток на саме управління і повинні обов'язково виконуватись на кожному етапі. Варто визначити такі найважливіші принципи управління активами:

– єдність стратегічного (перспективного) і тактичного (поточного) планування означає відповідність тактичних планів стратегічним цілям з метою забезпечення безперервності відповідного процесу;

– однією з вимог до управління є забезпечення системного підходу, коли кожний досліджуваний об'єкт розглядається як складна динамічна система, що включає низку елементів, певним чином пов'язаних між собою та із зовнішнім оточенням; вивчення кожного об'єкта має здійснюватися з урахуванням всіх внутрішніх і зовнішніх зв'язків, взаємозалежності його окремих елементів;

– управління активами має базуватись на державному підході під час оцінювання економічних процесів, явищ, результатів діяльності, тобто під час управління необхідно враховувати відповідність державній еконо-

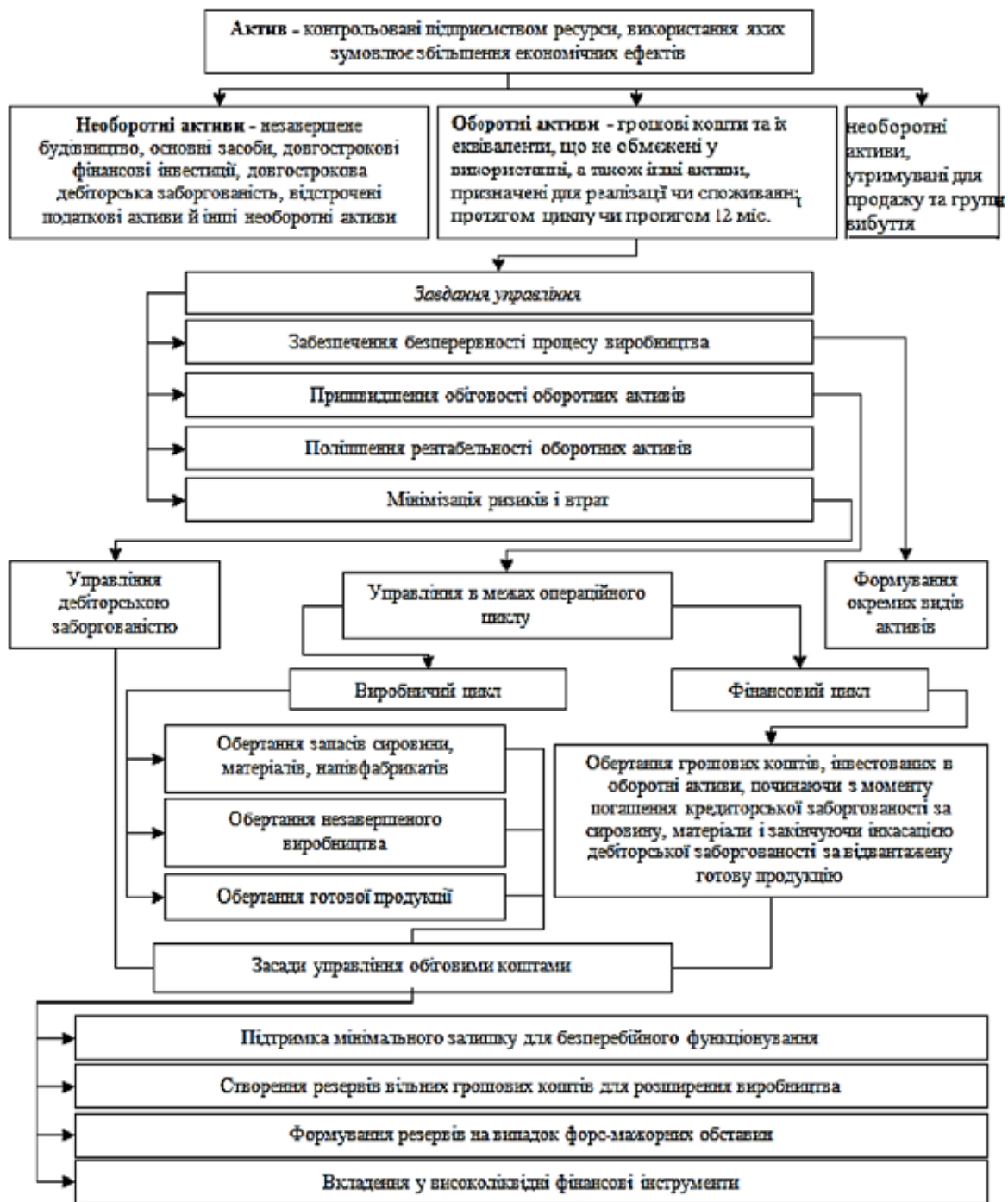


Рис. 1. Складові елементи управління активами підприємства

Джерело: [9]

мічній, соціальній, екологічній, міжнародній політиці та законодавству;

– управління активами має бути об'єктивним, конкретним і точним; воно має будуватися на достовірній, перевіреній інформації, що реально відображає об'єктивну дійсність, а висновки мають бути об'ґрунтовані точними аналітичними розрахунками; з цієї вимоги випливає необхідність постійного вдосконалення процесу збирання та оброблення

інформації з метою підвищення точності і достовірності розрахунків;

– управління має бути ефективним, тобто витрати на утримання управлінського персоналу мають давати багатократний ефект;

– управління має бути комплексним; комплексність управління вимагає охоплення всіх ланок і сторін діяльності, всебічного вивчення причинних залежностей у діяльності господарюючого суб'єкта;

– управління має бути оперативним; оперативність означає вміння швидко і чітко проводити оцінювання ситуації, приймати управлінські рішення і втілювати їх у життя;

– управління повинне мати науковий характер, тобто базуватись на положеннях діалектичної теорії пізнання, враховувати вимоги економічних законів розвитку, використовувати досягнення науково-технічного прогресу і передового досвіду, новітні методи економічних досліджень;

– управління покликане бути дієвим, активно впливати на процес діяльності підприємства та його результати, своєчасно виявляючи недоліки, прорахунки, упущення в роботі [7].

Відповідно, ефективність формування та використання обігових коштів зумовлена певними особливостями управління їх основними структурними елементами, а саме грошовими коштами, дебіторською заборгованістю, запасами [12].

Основними методами контролю запасів є такі:

– контроль запасів, що передбачає використання методів ABC та методу економічно обґрунтованих потреб;

– нормування, що включає аналітичний, коефіцієнтний і прямий методи розрахунку оптимального рівня запасів [12].

Розглянемо більш детально ці положення. Так, визначення величини обігових коштів за аналітичним методом передбачає ґрунтовний аналіз фактичних запасів, коригування їх величини та вилучення надлишків, якщо вони є на підприємстві.

Коефіцієнтний метод полягає у визначенні чинності нормативів власних оборотних коштів на початку розрахункового періоду з урахуванням показників виробництва цього періоду.

Метод ABC є найбільш простим способом управління запасами і передбачає їх розподіл на три категорії: А – найважливіші, що включають 20% запасів, 80% продажу; В – важливі, що діляться на 30% запасів, 15% продажу; С – менш важливі, до яких відносять 50% запасів, 5% продажу. Особливістю цього методу є те, що порівняно мала група запасів може мати найбільшу вартість.

Метод економічно обґрунтованих потреб заснований на мінімізації сукупних операційних витрат із закупівлі та збереження запасів на підприємстві. Він дає можливість розрахувати виграти зі зберігання запасів, розміщення замовлень та витрати зі збереження запасів на складах.

Метод прямого розрахунку дає змогу визначити фактичну потребу підприємства в запасах на встановлений період.

Метод XYZ полягає в поділі запасів залежно від попиту та точності прогнозування величини споживання товарів. Особливістю цього методу є визначення коефіцієнта варіації попиту, що дає змогу визначити ступінь однорідності сукупності та подібності в ній окремих значень.

Цей метод заснований на розподілі ресурсів підприємства на категорії:

– X (для ресурсів характерні стабільна величина споживання і висока точність прогнозу; значення коефіцієнта варіації знаходиться в інтервалі від 0% до 10%);

– Y (ресурси характеризуються визначеною величиною споживання щодо чинників, які на них впливають, наприклад сезонні коливання, акції, надлишок товарів чи дефіцит, і середніми можливостями їх прогнозування; значення коефіцієнта варіації становить від 10% до 25%);

– Z (характеризується малим рівнем споживання товарів і невисокою точністю прогнозування; значення коефіцієнта варіації становить понад 25%).

А.М. Стерлігова вважає, що найбільш ефективним було б використання обох методів разом, тобто об'єднання результатів обох методів у матрицю ABC-XYZ, оскільки в результаті зіставлення їх результатів можна отримати цінні інструменти планування та контролю для системи постачання загалом та управління запасами зокрема [13].

Для забезпечення постійної наявності обігових коштів і платоспроможності підприємства дуже велике значення має не лише їх обсяг, але й ефективність управління дебіторською заборгованістю. Остання ж залежить від способів управління дебіторською заборгованістю. На наш погляд, підприємству слід дотримуватись таких трьох способів управління дебіторською заборгованістю:

– застава;

– продаж заборгованості, що може бути здійснене через факторинг, сутність якого полягає в купівлі факторинговою компанією грошових вимог постачальника до покупців за визначену винагороду;

– створення клірингових центрів, які здійснювали б клірингові операції, що включають збір та аналіз інформації щодо результатів торгівлі, на основі яких будуть здійснюватись фінансові операції, які забезпечують виконання зобов'язань за укладеними угодами.

Якщо підприємство буде дотримуватись зазначених вище способів управління дебіторською заборгованістю, то матиме можливість зменшити відтік обігових коштів та ризику виникнення сумнівної та безнадійної дебіторської заборгованості [11].

Отже, як нестача грошових коштів, так і їх надлишок чинять значний вплив на роботу підприємства, спричиняючи збої у виробництві чи постачанні сировини, чим зменшують очікуваний прибуток. Саме тому дуже важливим є прискорення залучення грошових обігових коштів як з внутрішніх, так і з зовнішніх джерел, чого можна досягти, здійснивши такі кроки:

- всебічне рекламування продукції;
- забезпечення часткової чи повної попередньої оплати за вироблену продукцію;
- залучення короткострокового, бюджетного чи податкового кредиту;
- пошук нових ринків збуту продукції;
- участь у виставках та ярмарках;
- формування знижок на великі партії продукції, що купується за готівку.

Отже, внаслідок прискорення обігу грошових коштів зменшиться потреба в них, що дасть змогу підприємству вивільнити час-

тину цих коштів з обігу та використати для збільшення виробництва, інвестування в інші види діяльності чи створення дочірніх підприємств.

Висновки з цього дослідження. Отже, система управління активами підприємства дасть змогу здійснювати ефективний аналіз та визначати оптимальний обсяг і структуру оборотних коштів. На основі визначення показників ефективності використання обігових коштів слід розраховувати резерви їх зростання та норматив, який забезпечить ефективно функціонування підприємства за мінімального обсягу обігових коштів. Аналіз зовнішніх і внутрішніх факторів обігу полегшить формування оптимальної системи управління обіговими коштами. Управління запасами обігових коштів слід здійснювати на основі методів ABC і XYZ, управління дебіторською заборгованістю та управління грошовими коштами. У процесі управління активами підприємства велику увагу варто приділяти прискоренню обігу обігових активів, що можливий за рахунок різних заохочень, а саме для клієнтів щодо активізації попиту на продукцію, залучення на підприємство комерційного кредиту.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку. Загальні вимоги до фінансової звітності: документ з0336-13 / Кабінет Міністрів України, чинний, поточна редакція від 14 березня 2017 р., підстава з0267-17.
2. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо облікової політики підприємства та внесення змін до деяких наказів Міністерства фінансів України: документ від 27 червня 2013 р. № 635 / Кабінет Міністрів України.
3. Бердар М.М. Фінанси підприємств: навч. посіб. Київ: Центр учбової літератури, 2010. 352 с.
4. Бланк І.О., Ситник Г.В. Управління фінансами підприємств: підруч. Київ: видавництво КНЕУ, 2006. 780 с.
5. Ковалев В.В. Финансовый анализ: управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. 2-е изд., перераб. и доп. Москва: Финансы и статистика, 1998 512 с.
6. Ковалев В.В. Финансовый менеджмент: теория и практика. Москва: Проспект, 2007. 1104 с.
7. Олійник Л.В. Сучасні підходи до ефективного управління ресурсами та активами підприємства. Тези ІХ Міжнародної науково-практичної конференції (12 липня 2012 р.).
8. Савицька Г.В. Аналіз господарської діяльності підприємства: навч. посіб. ООО «Нове знання», 2001. 360 с.
9. Циганов С.А. Шляхи підвищення ефективності грошово-кредитного регулювання економіки. Фінанси України. 2000. № 1. С. 11–19.
10. Шараров О.Д., Дербенцев В.Д., Семьонов Д.Є. Системний аналіз: навч.-метод. посібник. Київ: КНЕУ, 2003. 154 с.
11. Пересулько З.М., Щербо Д.І. Управління дебіторською заборгованістю на підприємстві: завдання, мета і методи. URL: http://www.rusnauka.com/2_ANR_2010/Economics/7_57082.doc.htm.
12. Петрунь Н.В. Особливості управління оборотними активами сільськогосподарських підприємств. Аграрний вісник Причорномор'я. URL: http://www.nbu.gov.ua/portaEchcm_biol/avpch/Eii/2009_49/Petrunya%20N.V.pdf.
13. Стерлигова А.Н. Управление запасами широкой номенклатуры: с чего начать? URL: <http://www.ukrlogist.com/article/upravlcnie-zapasami/456>.

REFERENCES:

1. Pro zatverdzhennia Natsionalnogo polozhennia (standartu) bukhhalterskoho obliku. Zahalni vymohy do finansovoi zvitnosti: dokument z0336-13 / Kabinet Ministriv Ukrainy, chynnyi, potochna redaktsiia vid 14 bereznia 2017 r., pidstava z0267-17.
2. Pro zatverdzhennia Metodychnykh rekomendatsii shchodo oblikovoi polityky pidpryiemstva ta vnesennia zmin do deiakykh nakaziv Ministerstva finansiv Ukrainy: dokument vid 27 chervnia 2013 r. № 635 / Kabinet Ministriv Ukrainy.
3. Berdar M.M. Finansy pidpryiemstv: navch. posib. Kyiv: Tsentр uchbovoi literatury, 2010. 352 s.
4. Blank I.O., Sytnyk H.V. Upravlinnia finansamy pidpryiemstv: pidruch. Kyiv: vydavnytstvo KNEU, 2006. 780 s.
5. Kovalev V.V. Fynansovyyi analiz: upravlenye kapytalom. Vybor ynvestytsyi. Analyz otchetnosti. 2-e yzd., pererab. y dop. Moskva: Fynansy i statystyka, 1998 512 s.
6. Kovalev V.V. Fynansovyi menedzhment: teoriya y praktyka. Moskva: Prospekt, 2007. 1104 s.
7. Oliinyk L.V. Suchasni pidkhody do efektyvnoho upravlinnia resursamy ta aktyvamy pidpryiemstva. Tezy IX Mizhnarodnoi naukovo-praktychnoi konferentsii (12 lypnia 2012 r.).
8. Savytska H.V. Analiz hospodarskoi diialnosti pidpryiemstva: navch. posib. ООО «Nove znannia», 2001. 360 s.
9. Tsyhanov S.A. Shliakhy pidvyshchennia efektyvnosti hroshovo-kredytnoho rehuliuвання ekonomiky. Finansy Ukrainy. 2000. № 1. S. 11–19.
10. Sharapov O.D., Derbentsev V.D., Semonov D.Ie. Systemnyi analiz: navch.-metod. posibnyk. Kyiv: KNEU, 2003. 154 s.
11. Peresunko Z.M., Shcherbo D.I. Upravlinnia debitorskoiu zaborhovanistiu na pidpryiemstvi: zavdannia, meta i metody. URL: http://www.rusnauka.com/2_ANR_2010/Economics/7_57082.doc.htm.
12. Petrun N.V. Osoblyvosti upravlinnia oborotnymy aktyvamy silskohospodarskykh pidpryiemstv. Ahrarnyi visnyk Prychornomia. URL: http://www.nbu.gov.ua/portaEchcm_biol/avpch/Eii/2009_49/Petrunya%20N.V.pdf.
13. Sterlyhova A.N. Upravlenye zapasamy shyrokoї nomenklatury: s cheho nachat? URL: <http://www.ukrlogist.com/article/upravlcnie-zapasami/456>.

Сучасні підходи до визначення конкурентоспроможності банку

Бондаренко А.Ф.

кандидат технічних наук,
доцент кафедри управління та фінансово-економічної безпеки
Навчально-наукового інституту бізнес-технологій «УАБС»
Сумського державного університету

Гребінь В.В.

студент
Навчально-наукового інституту бізнес-технологій «УАБС»
Сумського державного університету

У статті досліджено конкурентні позиції банків-лідерів по відношенню один до одного у сфері українського ринку банківських послуг, а саме ПАТ КБ «Приватбанк» та ПАТ «Ощадбанк»; визначено ефективність їх діяльності з точки зору інструментарію фінансового аналізу; проведено аналіз на ринку за допомогою маркетингових показників; визначено рівень надійності даних фінансово-кредитних установ з урахуванням ступеня відповідності нормативам Національного банку України.

Ключові слова: конкурентоспроможність, ринкова частка, адекватність регулятивного капіталу, рентабельність активів, рентабельність власного капіталу.

Бондаренко А.Ф., Гребень В.В. СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ БАНКА

В статье исследованы конкурентные позиции банков-лидеров по отношению друг к другу в сфере украинского рынка банковских услуг, а именно ОАО КБ «Приватбанк» и ОАО «Ощадбанк»; исследована эффективность их деятельности с точки зрения инструментария финансового анализа; проведен анализ на рынке с помощью маркетинговых показателей; определен уровень надежности данных финансово-кредитных учреждений с учетом уровня соответствия нормативам Национального банка Украины.

Ключевые слова: конкурентоспособность, рыночная доля, адекватность регулятивного капитала, рентабельность активов, рентабельность собственного капитала.

Bondarenko A.F., Hrebin' V.V. MODERN APPROACHES TO THE DEFINITION OF COMPETITIVENESS OF THE BANK

The article investigated the competitive position of banks-leaders against each other in the sphere of the Ukrainian banking services market, namely PJSC CB "Privatbank" and JSC "Oschadbank"; determined their effectiveness from the point of view of financial analysis tools; analyze the market using marketing metrics, and determines the level of reliability of these financial institutions; given the degree of conformity to the regulations of the National Bank of Ukraine.

Keywords: competitiveness, market share, regulatory capital adequacy, return on assets, return on equity.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Станом на 1 липня 2017 року на вітчизняному банківському ринку, згідно з даними Національного банку України, склалась ситуація, коли першість за активами належить двом державним банкам, а саме ПАТ КБ «Приватбанк» та ПАТ «Ощадбанк». Ці фінансово-кредитні установи представляють стратегічний інтерес для держави, адже займають солідну частку банківського ринку, здійснюють більшість розрахунків та акумулюють велику частку депозитів населення і тимчасово вільних коштів суб'єктів господарювання. Тобто неплатоспроможність цих установ обернеться системною кризою не

тільки для банківської системи, але й для економіки загалом. Також викликають певний науковий інтерес конкурентні позиції цих установ на ринку, перш за все по відношенню один до одного, адже два банки є досить відомими та мають солідний статус як серед звичайних громадян, так і в бізнес-колах. Саме тому на фоні цієї ситуації постає нагальна потреба кількісного та якісного оцінювання позицій цих установ на ринку, виявлення їх конкурентних переваг та недоліків з точки зору інструментарію як класичного маркетингу, так і законодавства НБУ.

Наукова новизна роботи полягає в необхідності маркетингового аналізу конкурентних

позицій банків-лідерів на українському ринку банківських послуг.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. З урахуванням специфічності та динамічності цієї тематики розробкою означеної теми займаються спеціальні рейтингові агентства, такі як "Fitch Ratings" та "Standard & Poor's". Окрім того, теоретичними та практичними дослідженнями у визначенні конкурентоздатності банків займалися В. Геєць, О. Барановський, Т. Васильєва, А. Гриценко, С. Дробишевський, А. Єпіфанов, І. Івасів, В. Катасонов, С. Козьменко та інші вчені.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Головною метою статті є проведення аналізу та визначення абсолютного лідера на ринку банківських послуг України з використанням інструментарію аналізу конкурентних переваг банків.

Виклад основного матеріалу дослідження. Оцінювання рівня конкурентоспроможності – це надскладна робота, оскільки, по-перше, в конкурентоспроможності фіксуються всі показники якості та ресурсомісткості роботи всього персоналу на всіх стадіях життєвого циклу об'єкта, а по-друге, сьогодні відсутні міжнародні документи, методичні розробки з оцінювання конкурентоспроможності різних об'єктів, зокрема банків [1, с. 192].

Одним з основних показників, який характеризує конкурентні позиції підприємства на ринку, є ринкова частка (РЧ). Цей показник дає уявлення про відсоток ринку, який контролює суб'єкт господарювання. Відповідно до нього можна говорити про масштаби діяльності установи та рівень її ефективності в минулих роках. У зв'язку зі специфікацією банківського бізнесу в розрахунок будуть приймати участь не обсяги продажу та ємність ринку, а активи досліджуваного банку та систем загалом. Банківські активи уособлюють обсяги розміщення залучених та власних ресурсів, є підставою для всебічного аналізу банку з боку центрального банку, акціонерів, керівництва та портфельних інвесторів. У зв'язку з цим формула, скоригована на специфічність банківської справи, матиме такий вигляд (1):

$$\text{Ринкова частка} = \frac{\text{Активи окремого банку}}{\text{Активи банківської системи}} \cdot (1)$$

У контексті вищезазначеного проведемо розрахунок ринкової частки для ПАТ КБ «Приватбанк» станом на 1 липня 2017 року:

$$\text{Ринкова частка} = \frac{230953162}{1253200438} \times 100\% = 18,4\% .$$

Розрахований показник підтверджує той факт, що банк займає досить значну частку ринку банківських послуг у банківській сфері України.

Аналогічно визначимо частку ринку для ПАТ «Ощадбанк» на 1 липня 2017 року:

$$\text{Ринкова частка} = \frac{220722796}{1253200438} \times 100\% = 17,6\% .$$

Щодо «Ощадбанку», то він також мав солідну частку ринку банківських послуг України.

Два найбільші українські банки займають велику частку вітчизняного ринку банківських послуг. Така ситуація може спровокувати олігопольне становище вищезазначених банків на банківському ринку України.

Розрахуємо різницю між двома показниками:

$$18,4\% - 17,6\% = 0,8\% .$$

Різниця є невеликою, але через масштабність активів банківської системи України у вартісному виразі ця різниця буде вагомою (може бути, що вищенаведений відсотковий результат тотожний частці певного невеликого банку на ринку).

Оскільки два досліджувані банки перебувають цілком у власності держави, необхідно провести аналогічний аналіз по відношенню до суми активів за банками із державною формою власності.

З урахуванням вищенаведеного для ПАТ «Ощадбанк» ця частка становить:

$$\begin{aligned} \text{РЧ серед банків з державним капіталом} &= \\ &= \frac{220722796}{686308141} \times 100\% = 32,1\% . \end{aligned}$$

Аналогічно розрахуємо цей показник для ПАТ КБ «Приватбанк»:

$$\begin{aligned} \text{РЧ серед банків з державною часткою} &= \\ &= \frac{230953162}{686308141} \times 100\% = 33,6\% . \end{aligned}$$

З урахуванням вищенаведених розрахунків «Ощадбанк» володіє майже третиною всіх активів по банкам із державною часткою, «Приватбанк» – більше третини. Можемо зробити очевидний висновок, що значна частка капіталу держави в банківській сфері перебуває в розпорядженні двох банків.

Для порівняння конкурентних позицій на ринку серед двох фірм визначають відносну ринкову частку (ВРЧ), яка є обсягом продажів однієї фірми по відношенню до аналогічного показника іншої (2):

$$\text{ВРЧ} = \frac{\text{Ринкова частка фірми } x}{\text{Ринкова частка фірми } y} \cdot (2)$$

Показник дає змогу побачити, наскільки одна фірма перевищує іншу у відносних показниках. Розрахуємо ВРЧ для банків-лідерів України. За базу порівняння візьмемо «Приватбанк» як банк із найбільшою ринковою часткою:

$$\text{ВРЧ} = \frac{17,6}{18,4} = 0,956.$$

Відносна ринкова частка менше одиниці. Очевидно, що «Ощадбанк» відстає на ринку від свого конкурента.

Щорічно Національний банк України встановлює показники нормативу достатності (адекватності) регулятивного капіталу. Це економічний норматив Н2, встановлений Національним банком України, що відображає здатність банку своєчасно та в повному обсязі розраховуватися за своїми зобов'язаннями, що впливають із торговельних, кредитних або інших операцій торгового характеру. Чим вище значення показника достатності (адекватності) регулятивного капіталу, тим більше частка ризику, яку беруть на себе власники банку. І навпаки, чим нижче значення показника, тим більше частка ризику, що приймають на себе кредитори [2].

Цей норматив повинен становити не менше 10% для кожного банку.

У річному звіті за 2016 рік ПАТ «Ощадбанк» наводить такі показники. Протягом 2015 та 2016 років Банк дотримувався вимог Національного банку України щодо нормативу достатності (адекватності) регулятивного капіталу (Н2), значення якого на кінець дня 31 грудня 2016 року становило 10,73% (31 грудня 2015 року цей показник дорівнював 11,47%) за нормативного значення не менше 10% [3, с. 67].

ПАТ «Приватбанк» наводить таку статистику: «Коефіцієнт достатності (адекватності) регулятивного капіталу на 31 грудня 2016 року становить 2,10%» [4, с. 63].

ПАТ «Ощадбанк» цілком виконує вимоги достатності капіталу перед Національним банком України, чого не можна сказати про «Приватбанк». Це означає, що за активами він став ризикованим для вкладників з точки зору НБУ та потребував серйозної докапіталізації. Саме так пояснюється націоналізація цієї установи у грудні 2016 року з урахуванням системності та стратегічного значення банку для держави. Оскільки «Приватбанк» за формою власності є державним, вклади фізичних та юридичних осіб цілком гарантовані державою. Можна сказати, що державна форма власності стала

своєрідним щитом як для вкладників, так і для самого банку, адже гарантування вкладів з боку держави зміцнить конкурентні позиції на ринку та посилить довіру клієнтської бази.

Ефективність діяльності банку вимірюють за допомогою двох основних відносних показників, а саме рентабельності активів та рентабельності власного капіталу. Рентабельність активів свідчить про рівень прибутковості розміщених ресурсів банку. Методологія розрахунку рентабельності активів наведена у такій формулі (3):

$$\text{Рентабельність активів} = \frac{\text{Фінансовий результат за звітний період}}{\text{Середньозважені активи за звітний період}} \quad (3)$$

Користуючись вищенаведеною формулою, розрахуємо рентабельність активів для «Приватбанку»:

$$\text{Рентабельність активів} = \frac{-2908013}{230953162} \times 100\% = -1,2\%.$$

Активи є нерентабельними та збитковими. Аналогічно визначимо цей показник для «Ощадбанку»:

$$\text{Рентабельність активів} = \frac{306044}{220722796} \times 100\% = 0,1\%.$$

Показник констатує той факт, що активи є низькорентабельними, але не збитковими.

Рентабельність власного капіталу обчислюється для аналізу прибутковості власних ресурсів банку. Показник розраховується за такою формулою (4):

$$\text{Рентабельність власного капіталу} = \frac{\text{Фінансовий результат за звітний період}}{\text{Середньозважений ВК за звітний період}} \quad (4)$$

Користуючись наведеною методологією, обчислимо показник рентабельності власного капіталу для «Ощадбанку»:

$$\text{Рентабельність ВК} = \frac{306044}{25866370} \times 100\% = 1,1\%.$$

Низьке відсоткове значення демонструє малорентабельний власний капітал. Варто зазначити, що на 1 липня 2017 року банк мав непокритий збиток розміром 21 805 396 тис. грн., що зменшувало значення власних ресурсів на цю суму.

Продовжуючи розрахунки, визначимо рентабельність власного капіталу для «Приватбанку»:

$$\text{Рентабельність ВК} = \frac{-2908013}{10724444} \times 100\% = -27,11\%.$$

Аналізуючи результат, можемо зробити висновок про збитковість власного капіталу. Це значення більшою мірою визначене великим непокритим збитком у розмірі 178 888 239 тис. грн., що зумовило зменшення ВК на відповідну суму та дало імпульс для збитковості власних ресурсів.

Розрахуємо динаміку рентабельності активів поквартально з 1 січня 2016 року (табл. 1).

Протягом аналізованого періоду рентабельність активів «Ощадбанку» залишалась надто малою, а станом на 1 січня 2016 року вона є збитковою. Головним чином мала ефективність активів спричинена низькими прибутками порівняно з величиною активів. Середня рентабельність за досліджувані часові рамки наведена нижче:

$$\text{Середня рентабельність} = \frac{(-7,70) + 0,06 + 0,2 + 0,3 + 0,25 + 0,06}{6} = -1,1\%$$

Розрахований показник свідчить про те, що в середньому активи були збитковими. Рентабельність активів ПАТ КБ «Приватбанк» знаходилась також на досить низькому рівні, за винятком аномального явища у IV кварталі 2016 року, коли рентабельність активів упала більш ніж в 61 раз та становила -61,1%. Цікавою є тенденція, що в наступному кварталі показник знову став малорентабельним, але не збитковим. Аномалія на 1 січня 2017 року обумовлена непокритим збитком у розмірі 164 471 701 тис. грн. Розрахуємо середню рентабельність за наведені квартали:

$$\text{Середня рентабельність активів} = \frac{0,3 + 0,07 + 0,1 + 0,29 + (-61,1) + 0,06}{6} = -10\%$$

Середня рентабельність активів склала -10%, тобто активи є збитковими, а сам банк є непривабливим для інвестицій.

Конкуренентоспроможність банку багато в чому залежить від ефективної комунікації з клієнтом. А рівень комунікації визначається кількістю відділень банків, терміналів самообслуговування, банкоматів, наявністю дистанційного обслуговування, інтернет-банкінгу та якістю обслуговування у відділеннях. У табл. 2 представлено матеріальні та нематеріальні атрибути рівня комунікації з клієнтом.

«Приватбанк» є абсолютним лідером у кількості банкоматів та пластикових карток. За кількістю відділень «Ощадбанк» випереджає свого конкурента. Варто зазначити, що значна кількість банкоматів та терміналів самообслуговування певною мірою знімає необхідність тримати великі штати співробітників, тим самим знижуючи собівартість наданих послуг. Однак через «Ощадбанк» щомісячно проходять сотні тисяч платежів за житлово-комунальні послуги, штрафи та інші трансакції, які вимагають наявності широкої мережі відділень, оскільки основну кількість клієнтури цього банку складають люди середнього та похилого віку, більшість яких не звикла самообслуговуватись або обслуговуватись дистанційно.

Таблиця 1

Динаміка рентабельності активів ПАТ «Ощадбанк» та ПАТ КБ «Приватбанк» з 1 січня 2016 року по 1 квітня 2017 року, %

Дата поквартально	ПАТ «Ощадбанк»	ПАТ КБ «Приватбанк»
1 січня 2016 року	-7,7	0,3
1 квітня 2016 року	0,06	0,07
1 липня 2016 року	0,2	0,1
1 жовтня 2016 року	0,3	0,29
1 січня 2017 року	0,25	-61,1
1 квітня 2017 року	0,06	0,06

Таблиця 2

Кількість банкоматів та терміналів самообслуговування, карток, відділень у розрізі «Ощадбанку» та «Приватбанку» станом на 1 квітня 2017 року, штук [5]

	ПАТ КБ «Приватбанк»	ПАТ «Ощадбанк»
Банкомати та термінали самообслуговування	20 546	2 814
Картки	17 081 913	5 417 043
Відділення	2 247	3 528
Наявність інтернет-банкінгу	+	+

Відсоткові ставки за найпоширенішими банківськими продуктами в ПАТ «Ощадбанк» та ПАТ КБ «Приватбанк» станом на 26 листопада 2017 року, %

Банківський продукт	Річна відсоткова ставка, %		Термін кредитування, роки	
	ПАТ «Ощадбанк»	ПАТ КБ «Приватбанк»	ПАТ «Ощадбанк»	ПАТ КБ «Приватбанк»
Кредит на житло на вторинному ринку	19,9	19,9	до 20	до 20
Кредит на нове авто	від 0,1	від 18	до 7	до 5
Поповнення обігових коштів (кредитна лінія)	від 17	90 днів – 19; 180 днів – 20	до 3	до 1
Овердрафт	від 17	19–20,5	–	до 1 місяця
Строкові депозити	13–14	10–15	1–18 місяців	1–24 місяців

Джерело: складено автором на основі [6; 7]

Оскільки два найбільші українські банки контролюють велику частку ринку, між ними повинна точитись жорстка цінова конкуренція. В табл. 3 наведено відсоткові ставки за основними банківськими продуктами.

Проаналізувавши табл. 3, можемо зробити висновок, що «Ощадбанк» має нижчі відсоткові ставки по деяким видам кредиту. Зокрема, за автокредити відсоток бере початок зі значення в 0,1% річних, тоді як в «Приватбанку» автокредити клієнти можуть взяти під 18% річних. Загалом «Ощадбанк» пропонує нижчі відсоткові ставки як по депозитам, так і по кредитах, «Приватбанк» – вищі ставки по кредитах. За терміном кредитування ПАТ «Ощадбанк» проводить більш гнучку політику, даючи змогу клієнтам виплачувати довше, але менше за відповідний період. З урахуванням низької купівельної спроможності українських домашніх господарств та суб'єктів господарювання ціновий фактор конкуренції є дуже важливим, а «Ощадбанк» у цьому факторі тримає першість.

Висновки з цього дослідження. У процесі дослідження з'ясовано, що «Приватбанк» володіє більшою часткою вітчизняного банківського ринку, ніж його конкурент. З урахуванням невеликого розриву в різниці двох ринкових часток банк-лідера на ринку не зможе монопольно встановлювати ціни та регулювати обсяги активів в системі. За нормативом Н2 «Ощадбанк» виявився надійним та безризиковим, чого не можна сказати про «Приватбанк», регулятивний капітал якого перебуває у великому дефіциті по відношенню до обсягу активів. Однак гарантованість вкладів державою робить цю конкурентну ваду непомітною. У короткостроковій перспективі єдиний акціонер цього банку, тобто держава, докапіталізує банк. За поточ-

ними даними «Ощадбанк» мав низькорентабельні активи та власний капітал. Це обумовлене перш за все неякісним та ризикованим кредитним портфелем цього банку та низькою динамікою росту економіки. Натомість «Приватбанк» має збиткові активи та власний капітал. Динаміка рентабельності активів по двом банкам засвідчує збитковість розміщених ресурсів. У «Приватбанку» збитковість діяльності набагато більше, ніж у конкурента. Тобто, незважаючи на свою системність та велику частку на ринку, два банки не є привабливими для інвесторів. Беручи до уваги комунікацію з клієнтом, можемо сказати, що «Приватбанк» тримає першість, оскільки має більшу кількість технічних засобів самообслуговування та пластикових карток. З урахуванням світової банківської тенденції до дистанційного обслуговування правильність твердження очевидна. Детально аналізуючи рівень відсоткових ставок по основним банківським продуктам, маємо сказати, що першість тримає «Ощадбанк», оскільки ставки по наймасовішим кредитним продуктам нижчі з можливістю довшого погашення. Загалом важко виділити лідера. З точки зору стратегії конкурентні переваги в майбутньому буде тримати «Приватбанк», оскільки має кращі канали комунікації із клієнтом, але можемо з упевненістю сказати, що поточна збитковість, ризикованість та негнучка цінова політика банку ставлять його на друге місце. В довгостроковій перспективі динаміка фінансових показників стане позитивною поряд із виходом економіки України з кризи, цінова політика – більш гнучкою, а держава в поточному періоді докапіталізує банк та зробить його платоспроможним, що й визначить майбутнього лідера українського ринку банківських послуг.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Михайлов О. Основы мировой конкурентоспособности. Москва: Познавательная книга плюс, 1999. 592 с.
2. Норматив достатності (адекватності) регулятивного капіталу / Національний банк України. URL: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=123465.
3. Окрема фінансова звітність та звіт незалежного аудитора за рік, що закінчився 31 грудня 2016 року / Публічне акціонерне товариство «Державний ощадний банк України». 2017. URL: https://www.oschadbank.ua/upload/iblock/483/SSBU_16fsu_separate.pdf.
4. Окрема фінансова звітність та звіт незалежного аудитора від 31 грудня 2016 року / ПАТ КБ «Приватбанк». 2017. URL: https://static.privatbank.ua/files/acpbua/Separate%20UKR_PB%202016.pdf.
5. Показники банківської системи. 2017. URL: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442&cat_id=34798593.
6. Офіційний сайт ПАТ «Ощадбанк». URL: <https://www.oschadbank.ua/ua>.
7. Офіційний сайт ПАТ «Приватбанк». URL: <https://privatbank.ua>.

REFERENCES:

1. Mikhaylov O. Osnovy mirovoy konkurentosposobnosti. Moskva: Poznavatel'naya kniga plyus, 1999. 592 s.
2. Normativ dostatnosti (adekvatnosti) regulyativnogo kapitalu / Natsional'niy bank Ukraini. URL: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=123465.
3. Okrema finansova zvitnist' ta zvit nezalezhnogo auditora za rik, shcho zakinchivsy 31 grudnya 2016 roku / Publichne aktsionerne tovaristvo «Derzhavniy oshchadniy bank Ukraini». 2017. URL: https://www.oschadbank.ua/upload/iblock/483/SSBU_16fsu_separate.pdf.
4. Okrema finansova zvitnist' ta zvit nezalezhnogo auditora vid 31 grudnya 2016 roku / PAT KB «Privatbank». 2017. URL: https://static.privatbank.ua/files/acpbua/Separate%20UKR_PB%202016.pdf.
5. Pokazniki bankivs'koy sistemi. 2017. URL: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442&cat_id=34798593.
6. Ofitsiyiniy sayt PAT «Oshchadbank». URL: <https://www.oschadbank.ua/ua>.
7. Ofitsiyiniy sayt PAT «Privatbank». URL: <https://privatbank.ua>.

Фінансові ресурси підприємства: їх формування та використання

Бражник Л.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів і кредиту
Полтавської державної аграрної академії

У статті розглянуто поняття, значення фінансових ресурсів та їх характерні риси. Досліджено складові та структуру джерел фінансування фінансових ресурсів, обґрунтовано доцільність їх збалансованості. Проведено аналіз динаміки фінансових результатів підприємств України, розглянуто проблеми політики формування та ефективності використання фінансових ресурсів. Обґрунтовано модель механізму забезпечення фінансовими ресурсами підприємств за блоками формування та використання.

Ключові слова: фінансові ресурси, характерні риси фінансових ресурсів, джерела формування фінансових ресурсів, використання фінансових ресурсів, механізм забезпечення фінансовими ресурсами.

Бражник Л.В. ФИНАНСОВЫЕ РЕСУРСЫ ПРЕДПРИЯТИЯ: ИХ ФОРМИРОВАНИЕ И ИСПОЛЬЗОВАНИЕ

В статье рассмотрены понятие, значение финансовых ресурсов и их характерные черты. Исследованы составляющие и структура источников финансирования финансовых ресурсов, обоснована целесообразность их сбалансированности. Проведен анализ динамики финансовых результатов предприятий Украины, рассмотрены проблемы политики формирования и эффективности использования финансовых ресурсов. Обоснована модель механизма обеспечения финансовыми ресурсами предприятий по блокам формирования и использования.

Ключевые слова: финансовые ресурсы, характерные черты финансовых ресурсов, источники формирования финансовых ресурсов, использование финансовых ресурсов, механизм обеспечения финансовыми ресурсами.

Brazhnyk LV. FINANCIAL RESOURCES OF ENTERPRISE: THEIR FORMATION AND USE

The article considers the concept, the significance of financial resources and their characteristic features. The components and structure of sources of financing of financial resources have been explored; it is justifiable that they are balanced. The analysis of the dynamics of financial results of Ukrainian enterprises is conducted, the problems of the policy of formation and efficiency of the use of financial resources are considered. The model of the mechanism of providing financial resources of enterprises for blocks of formation and use is justified.

Keywords: financial resources, characteristic features of financial resources, source of financial resources, use of financial resources, mechanism for providing financial resources.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Важливим завданням управління фінансових ресурсів є вирішення питання оптимального співвідношення між формуванням власного та залученого капіталу в господарських суб'єктах, а також ефективності їх використання, зокрема ціни залученого капіталу. Ефективність та обсяги виробництва підприємств обумовлюють склад та розмір фінансових ресурсів, водночас від їх величини та управління залежить зростання виробничо-економічного розвитку. Тому у сучасних умовах для господарюючих суб'єктів є актуальним питання пошуку фінансових джерел, їх управління та забезпечення ефективного використання фінансових ресурсів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми методичного та практичного харак-

теру щодо формування фінансових ресурсів підприємств, їх використання досліджували такі відомі вчені, як, зокрема, В. Алексійчук, О. Василик, О. Гудзь, П. Лайко, А. Поддєрьогін, П. Стецюк, А. Чупіс.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте деякі аспекти означеного питання потребують подальших досліджень оптимального забезпечення фінансових ресурсів.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження фінансових ресурсів підприємств, їх формування та ефективність використання.

Виклад основного матеріалу дослідження. У працях науковців можна знайти багато різних підходів до тлумачення економічної сутності фінансових ресурсів на рівні держави та на рівні підприємств (рис. 1).

Фінансові ресурси	
О. Василик, О. Філімоненков	Фінансові ресурси – це грошові накопичення і доходи, що створюються у процесі розподілу і перерозподілу валового внутрішнього продукту й зосереджуються у відповідних фондах для забезпечення безперервності розширеного відтворення та задоволення інших суспільних потреб [1; 2].
О. Гудзь	Фінансові ресурси – сукупність усіх високоліквідних наявних активів, які перебувають у розпорядженні підприємства та призначені для виконання фінансових зобов'язань і розширеного відтворення, пов'язуючи їх обсяг та склад із платоспроможністю підприємства [3].
І. Зятковський	Фінансові ресурси – це грошові фонди цільового призначення, сформовані у процесі розподілу і перерозподілу валового внутрішнього продукту, створеного на підприємстві, якими воно володіє і розпоряджається на правах власності або повного господарського відання, а також використовує на статутні потреби [4].
П. Лайко, М. Мних, А. Поддєрьогін, С. Мішина	Фінансові ресурси підприємства – сукупність грошових коштів у фондовій, нефондовій або матеріальній формі, які призначені для виконання фінансових зобов'язань, здійснення поточних витрат і витрат на забезпечення розширеного відтворення [5; 6; 7].
В. Опарін, А. Чупіс, М. Корецький, В. Борисова	Фінансові ресурси – це всі кошти, що знаходяться в розпорядженні підприємства і спрямовані в основні засоби та обігові кошти підприємства [8; 9].
Ю. Петленко	Фінансові ресурси – це грошові кошти, які залучені в господарський обіг підприємства з різних джерел, сформованих під впливом організаційно-правових форм господарювання, призначених для покриття його власних потреб [10].
П. Стецюк	Фінансові ресурси підприємства – це його найбільш ліквідні активи, що забезпечують неперервність руху грошових потоків [11].

Рис. 1. Розкриття терміна «фінансові ресурси» в літературних джерелах

Джерело: систематизовано автором на основі узагальнення літературних джерел

Наукова полеміка виникає навколо того, чи слід у визначенні виділяти фондову або нефондову форму, окремо вказувати на джерела створення ресурсів, їх цільове призначення тощо. В економічній теорії визначення фінансових ресурсів також подається з огляду на фінансовий менеджмент, що заснований на підходах руху грошових потоків, де фінансові ресурси тлумачаться як сукупність грошових надходжень і доходів, що формуються під час заснування підприємства і в процесі його діяльності, а також мобілізованих на фінансовому ринку, призначених для розвитку виробництва, виконання фінансових зобов'язань, фінансування поточних витрат і створення резервів [11].

Характерні риси фінансових ресурсів як економічної категорії узагальнено на рис. 2.

Слід зазначити, що в економічній теорії існують різні схеми групування фінансових ресурсів підприємств. Найбільш поширеною є класифікація фінансових ресурсів за джерелами формування на власні та залучені (позиковий капітал та кредиторська заборгованість, або сталі пасиви).

У процесі формування фінансових ресурсів підприємств важливу роль відіграють їх збалансованість і визначення оптимальної структури їхніх джерел. Проте, як свідчить практика, їх структура постійно змінюється під впливом різноманітних факторів, а саме зростання питомої ваги коштів, залучених із зовнішніх джерел, перш за все частки кредиторської заборгованості, яка спричиняє систему неплатежів та приводить до зниження інвестиційних можливостей підприємницьких структур. Загалом слід

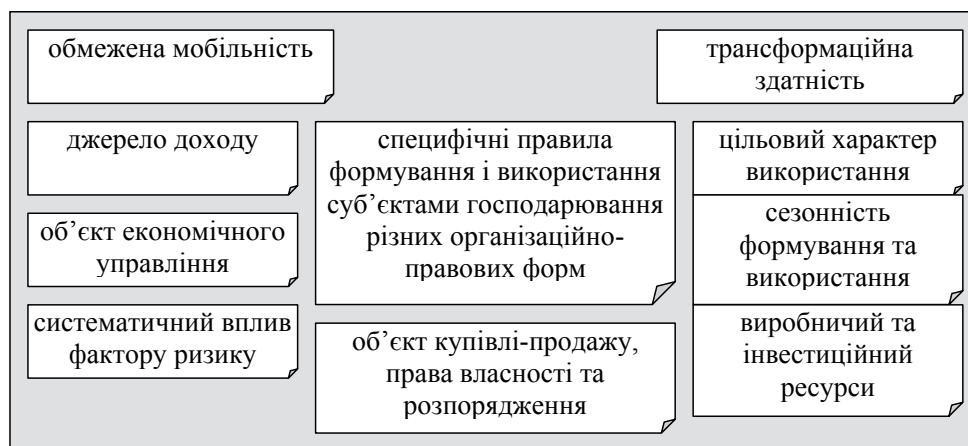


Рис. 2. Характерні риси фінансових ресурсів підприємств [12, с. 11]

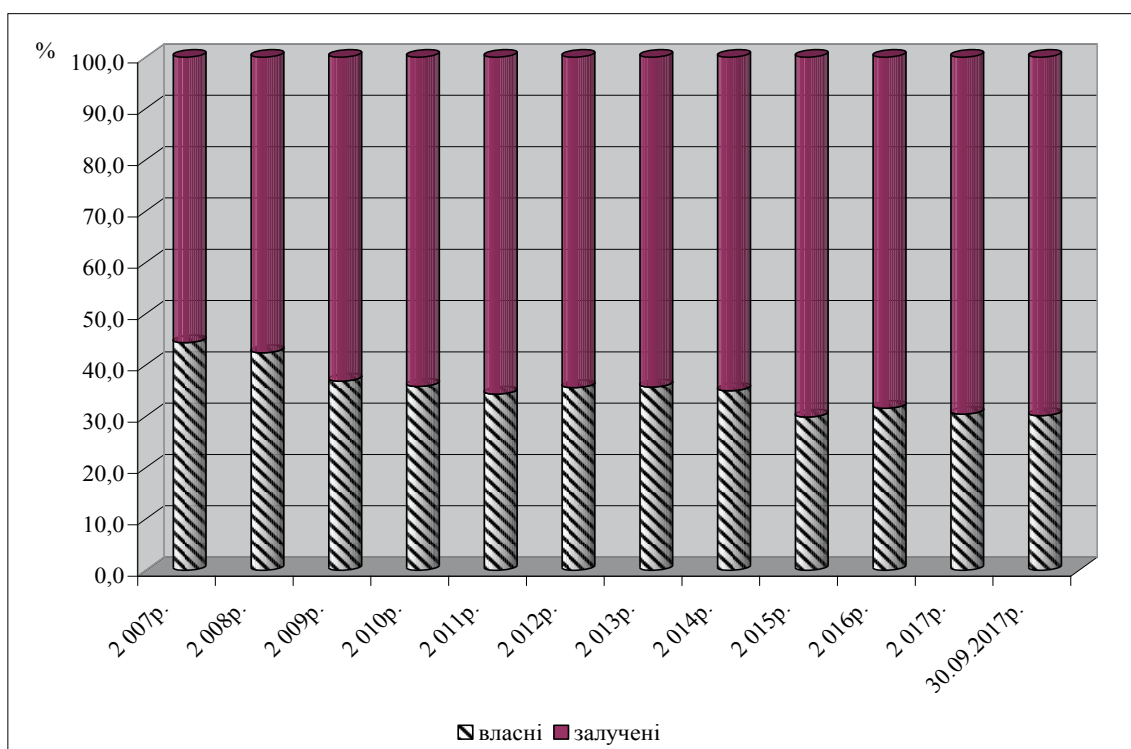


Рис. 3. Динаміка структури фінансових ресурсів підприємств України (станом на початок року)

Джерело: складено на основі джерела [14]

уникати як неконтрольованої кредиторської заборгованості, що призводить до погіршення платоспроможності підприємств, так і надлишкових власних фінансових ресурсів, що можуть сповільнювати виробничий розвиток через надмірне резервування накопичень і відволікання їх із виробничого процесу [13].

Структура фінансових ресурсів підприємств України свідчить про постійне зменшення частки власних коштів, що використовуються для рефінансування діяльності господарюючих суб'єктів, покращення мате-

ріальної бази та забезпечення розширеного відтворення (рис. 3).

З 2007 р. до початку жовтня 2017 р. ця частка знизилася на 14,3 пункти. Досліджувана тенденція є негативним явищем, оскільки сигналізує про зростання залежності українських підприємств від зовнішніх джерел фінансування. Для своєї діяльності господарюючі суб'єкти все більше користуються позиками та залученими коштами, частка яких зростає від 55,6% у 2007 р. до майже 69,9% у кінці вересня 2017 р.

Вивчення тенденцій, своєчасне виявлення диспропорцій у формуванні фінансових ресурсів дають змогу зорієнтувати підприємство щодо власних можливостей з метою попередження погіршення фінансового стану [3].

Для дослідження стану господарюючих суб'єктів недостатньо лише даних структури фінансування фінансових ресурсів, адже вони не відображають рівень ефективності їх використання. Для цього необхідно проаналізувати фінансові результати підприємств та порівняти їх зі структурою фінансових ресурсів (рис. 4).

Якщо фінансові результати мають позитивне значення, це свідчить про можливість залучення позикових коштів та здійснення розрахунків за зобов'язаннями.

Динаміка фінансових результатів підприємств України в абсолютному вимірі є негативною, і лише станом на кінець вересня 2017 р. відбулося зростання. Тривала тенденція зменшення прибутків підприємств і тенденція збитків у період 2013–2015 рр. свідчать про нераціональне використання власних коштів та неможливість залучення позикових коштів та погашення відсотків за користування кредитами. Такі умови негативно впливають на впровадження інновацій та інвестицій.

У сучасних умовах великий негативний вплив на ефективність використання фінансових ресурсів мають фактори кризового стану економіки, що існують незалежно від дій підприємства. Водночас підприємства мають внутрішні резерви підвищення ефективності їх використання, на яку вони можуть впливати. До них належать використання тривалих господарських зв'язків, удосконалення системи розрахунків, раціональна організація продажу, систематичний контроль за оборотністю коштів у розрахунках [15, с. 32].

Стратегічним завданням на найближчу перспективу є вдосконалення системи фінансового забезпечення підприємств через поліпшення його структури, в якій домінуюче значення повинні мати власні джерела формування фінансових ресурсів [16, с. 113].

На побудову моделі механізму забезпечення фінансовими ресурсами підприємств впливає комплекс чинників, які можна об'єднати в такі блоки: функціональні та забезпечувальні елементи, організаційно-економічні елементи, організаційно-технологічні особливості виробництва (рис. 5).

Запропонована модель здатна забезпечити раціональне формування фінансових ресурсів головним чином на підставі використання сприятливого зовнішнього впливу. Кваліфіковане внутрішнє управління фінан-

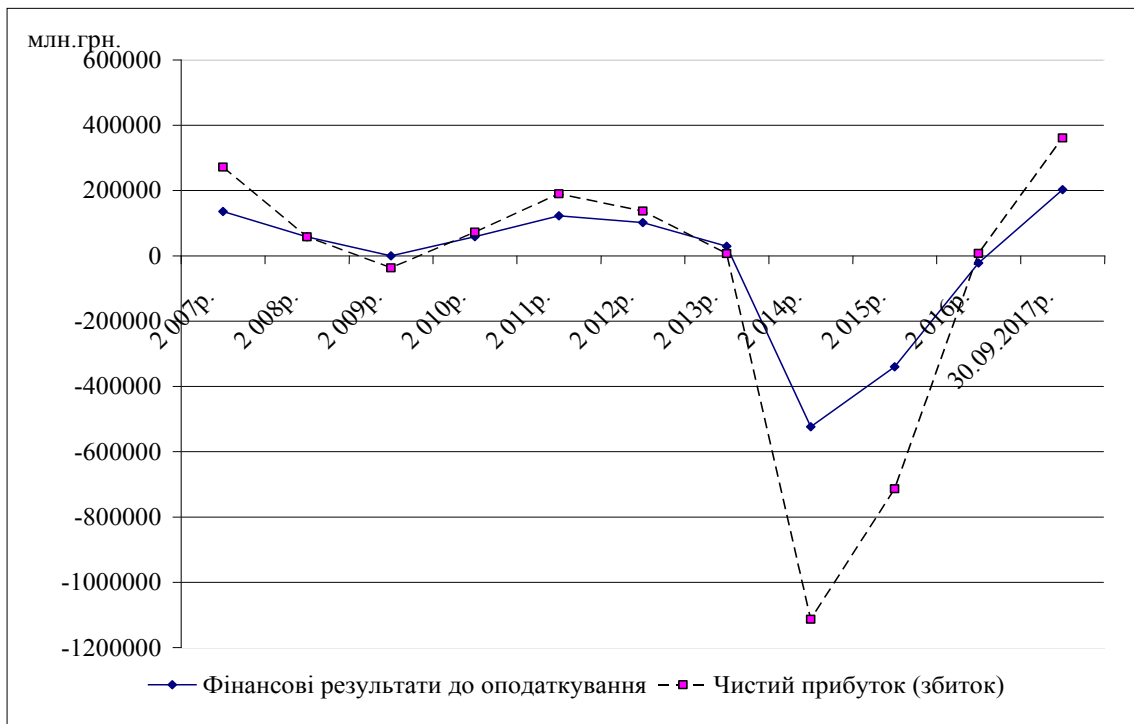


Рис. 4. Фінансові результати підприємств України

Джерело: складено на основі джерела [14]



Рис. 5. Модель механізму забезпечення фінансовими ресурсами підприємств [3, с. 119]

совими ресурсами за виділеними в моделі елементами дає змогу підвищувати ефективність використання авансованого капіталу підприємства. Для ефективного відтворення та максимального примноження фінансових ресурсів важливо чітко дотримуватись спрямування отриманих грошових коштів з різних джерел фінансування в певні конкретні категорії активів [12].

Висновки з цього дослідження. Таким чином, необхідні дослідження напрямів вирішення проблем щодо забезпечення фінансовими ресурсами. Тому подальші пошуки мають бути спрямовані на формування власних ресурсів та розширення можливостей використання залученого капіталу, зокрема

визначення їх раціональної структури, аналіз доцільності та ефективності використання наявних ресурсів підприємства, з метою досягнення достатнього рівня платоспроможності, зміцнення фінансової стійкості та зростання ринкової вартості загалом.

Практично на кожному підприємстві є проблеми формування фінансових ресурсів. Динаміка фінансових результатів підприємств України свідчить про зниження їх прибутковості, що суттєво обмежує власні джерела формування фінансових ресурсів, а також можливість погашення залучення фінансових ресурсів. Тому суб'єктам господарювання необхідно ефективно використовувати фінансові ресурси.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Василик О. Теорія фінансів: підручник. Київ: НІОС, 2001. 416 с.
2. Філімоненков О. Фінанси підприємств: навч. посіб. 2-ге вид., перероб. і доп. Київ: МАУП, 2004. 328 с.
3. Гудзь О. Фінансові ресурси сільськогосподарських підприємств: монографія. Київ: ННЦ ІАЕ, 2007. 578 с.
4. Зятковський І. Фінанси підприємств: навч. посіб. 2-ге вид., перероб. і доп. Київ: Кондор, 2003. 364 с.
5. Лайко П., Мних М. Фінанси підприємств: підручник для студ. вузів. Київ: Знання України, 2004. 428 с.
6. Поддєрьогін А., Білик М., Буряк Л. та ін. Фінанси підприємств: підручник / за ред. А. Поддєрьогіна. 7-ме вид. Київ: КНЕУ, 2008. 552 с.

7. Мішина С. Організаційно-економічний механізм управління фінансовими ресурсами на підприємстві. Харків: ХНЕУ, 2006. 110 с.
8. Опарін В. Фінансові ресурси: проблеми визначення та розміщення. Вісн. Нац. банку України. 2000. № 5. С. 10–11.
9. Чупіс А., Корецький М., Кашенко О. та ін. Оцінка, аналіз, планування фінансового становища підприємства: наук.-метод. вид. / за ред. А. Чупіса. Суми: Довкілля, 2001. 404 с.
10. Петленко Ю. Фінансовий менеджмент: навч. посіб. Київ: Кондор, 2007. 298 с.
11. Стецюк П. Теорія та практика управління фінансовими ресурсами сільськогосподарських підприємств: монографія. Київ: ННЦ ІАЕ, 2008. 386 с.
12. Абрамова І., Віленчук О., Дема Д. та ін. Фінансова політика в аграрному секторі економіки: стан та перспективи: монографія / за ред. Д. Деми. Житомир: ЖНАЕУ, 2015. 364 с.
13. Стеценко Я. Фінансові ресурси підприємства: джерела формування та ефективність їх використання. URL: http://www.rusnauka.com/10_NPE_2008/Economics/30110.doc.htm.
14. Офіційний сайт Державної служби статистики України / Статистична інформація Державної служби статистики. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
15. Колотуха С., Бречко В., Кравцова Л. Фінансові ресурси сільськогосподарських підприємств: формування та використання в умовах економічної нестабільності. Вісник Київського інституту бізнесу та технологій. 2016. Вип. 1. С. 29–37. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vkib_2016_1_8.
16. Стецюк П. Формування фінансових ресурсів сільськогосподарських підприємств. Економіка АПК. 2005. № 11. С. 111–116.

REFERENCES:

1. Vasylyk O. (2001) Teoriia finansiv: pidruchnyk [Theory of Finance]. Kiev: NIOS (In Ukrainian).
2. Filimonenkov O. (2004) Finansy pidpriemstv: navch. posib. [Business Finance]. Kiev: MAUP (In Ukrainian).
3. Hudz O. (2007) Finansovi resursy silskohospodarskykh pidpriemstv: monohrafiia [Financial resources of agricultural enterprises]. Kiev: NNTs IAE (In Ukrainian).
4. Ziatkovskiy I. (2003) Finansy pidpriemstv: navch. posibnyk [Business Finance]. Kiev: Kondor (In Ukrainian).
5. Laiko P., Mnykh M. (2004) Finansy pidpriemstv: pidruchnyk dlia stud. vuziv [Business Finance]. Kiev: Znannia Ukrainy (In Ukrainian).
6. Poddierohin A. (2008) Finansy pidpriemstv: pidruchnyk [Business Finance]. Kiev: KNEU (In Ukrainian).
7. Mishyna S. (2006) Orhanizatsiino-ekonomichniy mekhanizm upravlinnia finansovymy resursamy na pidpriemstvi [Organizational and economic mechanism of financial resources management at the enterprise]. Kharkiv: KhNEU (In Ukrainian).
8. Oparin V. (2000) Finansovi resursy: problemy vyznachennia ta rozmishchennia [Financial resources: identification and deployment issues]. Visn. Nats. banku Ukrainy, no. 5, pp. 10–11.
9. Chupis A. (2001) Otsinka, analiz, planuvannia finansovoho stanovyscha pidpriemstva: naukovometodychne vydannia [Assessment, analysis, planning of the financial situation of the enterprise]. Sumy: Dovkillia (In Ukrainian).
10. Petlenko Yu. (2007) Finansovy menedzhment [Tekst]: navch. posibnyk [Financial management]. Kiev: Kondor (In Ukrainian).
11. Stetsiuk P. (2008) Teoriia ta praktyka upravlinnia finansovymy resursamy silskohospodarskykh pidpriemstv: monohrafiia [Theory and practice of managing financial resources of agricultural enterprises]. Kiev: NNTs IAE (In Ukrainian).
12. Demy D. Finansova polityka v ahrarnomu sektori ekonomiky: stan ta perspektyvy : monohrafiia / [Financial policy in the agrarian sector of economy: state and prospects]. Zhytomyr: ZhNAEU (In Ukrainian).
13. Stetsenko Ya. (2008) Finansovi resursy pidpriemstva: dzherela formuvannia ta efektyvnist yikh vykorystannia [Financial resources of the enterprise: sources of formation and efficiency of their use]. Available at: http://www.rusnauka.com/10_NPE_2008/Economics/30110.doc.htm.
14. Ofitsiynyi sait Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy [Official site of the State Statistics Service of Ukraine]. Statystychna informatsiia Derzhavno sluzhby statystyky (electronic). Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
15. Kolotukha S., Brechko V., Kravtsova L. (2016) Finansovi resursy silskohospodarskykh pidpriemstv: formuvannia ta vykorystannia v umovakh ekonomichnoi nestabilnosti [Financial resources of agricultural enterprises: formation and use in conditions of economic instability]. Visnyk Kyivskoho instytutu biznesu ta tekhnolohii (electronic journal), no. 1, pp. 10–14. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vkib_2016_1_8.
16. Stetsiuk P. (2005) Formuvannia finansovykh resursiv silskohospodarskykh pidpriemstv [Formation of financial resources of agricultural enterprises]. Ekonomika APK, no. 11, pp. 111–116.

Еволюція системи митно-тарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності

Гуменюк О.Г.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фундаментальних та спеціальних дисциплін
Чортківського навчально-наукового інституту підприємництва і бізнесу
Тернопільського національного економічного університету

Стаття присвячена еволюції розвитку системи митно-тарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності. Дослідження зосереджене навколо найдавнішого елементу системи митно-тарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності, а саме мита. Науково-теоретично обґрунтовано сутність та особливості еволюційного розвитку системи митно-тарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності, а на цій основі розроблено практичні рекомендації щодо її вдосконалення в Україні.

Ключові слова: митно-тарифне регулювання, мито, зовнішньоекономічна діяльність, митна політика, митна система.

Гуменюк О.Г. ЭВОЛЮЦИЯ СИСТЕМЫ ТАМОЖЕННО-ТАРИФНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Статья посвящена эволюции развития системы таможенно-тарифного регулирования внешнеэкономической деятельности. Исследование сосредоточено вокруг древнейшего элемента системы таможенно-тарифного регулирования внешнеэкономической деятельности, а именно пошлины. Научно-теоретически обоснованы сущность и особенности эволюционного развития системы таможенно-тарифного регулирования внешнеэкономической деятельности, а на этой основе разработаны практические рекомендации по ее совершенствованию в Украине.

Ключевые слова: таможенно-тарифное регулирование, пошлина, внешнеэкономическая деятельность, таможенная политика, таможенная система.

Humenyuk O.H. EVOLUTION OF THE SYSTEM OF CUSTOMS-TARIFF REGULATION OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY

The article is devoted to the evolution of the system of customs-tariff regulation of foreign economic activity. The research is concentrated around the most ancient element of the system of customs-tariff regulation of foreign economic activity, namely customs duties. The essence and peculiarities of evolutionary development of the system of customs-tariff regulation of foreign economic activity are scientifically theoretically substantiated and on this basis practical recommendations for its improvement in Ukraine are developed.

Keywords: customs-tariff regulation, customs duties, foreign economic activity, customs policy, customs system.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Актуальність дослідження зумовлена швидким розвитком економіки під дією процесів інтеграції та глобалізації, як наслідок, гострою є потреба змін у галузі митної справи України. Оскільки організація митної системи – це складова політики держави і частина економічної системи, то її реформування відбувається відповідно до еволюції економіки загалом. За допомогою саме історичного екскурсу можливим стає визначення основних етапів розвитку митної справи в Україні, а на основі отриманих знань розроблення подальшої стратегії напрямів розвитку митної діяльності держави. Становлення митної системи як чинника розвитку держави залежить від взаємодії як об'єктивних, так і суб'єктивних факторів. Зі зміною типів і форм

державності змінювалась і митна політика, що відповідним чином відбивалось на ролі митних органів у системі регулювання державою економічних процесів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у розроблення теоретичних і методичних проблем розвитку та практичних аспектів регулювання зовнішньоекономічної діяльності митної служби в Україні зробили вітчизняні і зарубіжні вчені, зокрема І. Бережнюк, А. Войцещук, О. Гребельник, І. Іващук, І. Карамбович, В. Сіденко, В. Драганов, І. Дюмулен, П. Кругман, М. Лукс, Дж. Уоллі.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Зусиллями означених вище науковців і дослідників сформовано наукову базу для проведення наукових досліджень у визначеній сфері. Однак у працях

більшості авторів недостатньо досліджено механізм митно-тарифного регулювання в умовах сучасних процесів інтернаціоналізації та інтеграції саме в еволюційному аспекті.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета дослідження полягає в науково-теоретичному обґрунтуванні сутності та особливостей еволюційного розвитку системи митно-тарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності; розробці на цій основі практичних рекомендацій щодо її вдосконалення в Україні шляхом запровадження сучасних механізмів мінімізації негативного впливу ризиків, які виникають в умовах ринкових відносин.

Виклад основного матеріалу дослідження. Тривала залежність національного розвитку від політики оточуючих держав та обмежений період економічного суверенітету України не дали змогу розвинути достатню стійкість митної системи до зміни зовнішньоекономічних умов. Як наслідок, не сформованою залишається вітчизняна митна наука, обмеженими та не повними є теоретичні дослідження. Найменш розробленою є проблематика історично-економічної зумовленості регулятивних компонентів митної системи, головним з яких є митно-тарифне регулювання.

Отже, історично-економічне дослідження особливостей митно-тарифного регулювання є запорукою формування більш повного розуміння сутності митно-регулятивних заходів, що сприятиме оптимізації митних відносин загалом та формуванню фундаментальної митної науки зокрема.

Центральною складовою цієї ретроспекції є дослідження, зосереджене навколо найдавнішого елементу системи митно-тарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності, а саме мита.

Огляд низки наукових праць дав підстави для висновку про відсутність однозначної думки про походження слова «мити». Так, згідно з дослідженням К. Колесникова, «мити» походить від стародавнього верхньонімецького "myto" – «збір» [10, с. 12]. Автори іншої роботи [15, с. 5] вважають, що значення «мити» має національне забарвлення та походить від слов'янського «мити» («одбирати», «збирати»), що, на відміну від тюркського «тамга» (клеймо), означає не лише зовнішньоторговельні збори, але й податки загалом. Іншої точки зору дотримується російський дослідник Д. Суходоєв [16], згідно з дослідженнями якого «мит» як здебільшого внутрішній податок існував у вигляді проїзного

збору, функцію податку на торгівлю, зокрема зовнішню, виконувала «тамга».

Саме простота стягнення мита як непрямого податку за умов становлення товарно-грошових відносин та первісної інтернаціоналізації міжнародних торговельних потоків і зумовила досить ранній період зародження явища та категорії. Це підтверджує також англійське позначення мита словом "custom", що означає «звичай», тобто явище, що давно сформувалося [14, с. 626].

Активний розвиток торгівлі потребував впорядкування митних відносин і систематизації ставок мита. Вказана тенденція створила передумови виникнення інших регулятивних елементів митно-тарифного регулювання, зокрема митного тарифу. Приблизно у III ст. до н. е. в м. Тарифа (протока Гібралтар) вперше створений та застосований звід ставок мита, котрий отримав назву «тариф». Відсутність розвиненої товарної номенклатури тарифу не давала змогу повністю використати потенціал вказаного інструмента митно-тарифного регулювання (мити стягується переважно з човна, бочки чи возу, слабо враховуючи якісні чи вартісні аспекти продукції), проте прецедент систематизації ставок мита створив умови для його подальшого розвитку.

Як зараз, так і у Стародавні часи міжнародна торгівля була підґрунтям швидкого економічного розвитку багатьох цивілізацій. Центрами торговельних відносин Стародавнього світу стали держави-засновники світової цивілізації, а саме Стародавній Єгипет, Індія, Вавилон, Фінікія, Греція і Рим.

Перші історичні згадки про зовнішньоторговельні зв'язки та митні відносини в Стародавньому світі містяться у пам'ятках VI династії в Єгипті (III тис. до н. е.). Тоді Єгиптом були встановлені міцні торговельні відносини з прибережними містами Сирії. За відсутності розвинутого торгового флоту торгівля провадилася на легких човнах, була виключно прибережною й мала міновий характер [1, с. 38]. Натомість сухопутна торгівля того часу посідала центральне місце. Торговельні експедиції через складність та небезпечність визначених маршрутів об'єднувалися в каравани. На утримання військової охорони караванів торговці мусили сплачувати певні збори, що були прообразом майбутніх митних зборів [8, с. 11].

Жага до прибутку дала стимул активному розвитку зовнішньої торгівлі шляхом розвитку торгового мореплавства за правління фараонів XXVI династії (VII – VI ст. до н. е.). У цей період відкривається і функціонує так звана

факторія, форпост в Навкратісі. В його межах була утворена і функціонувала митниця, що приносила великі доходи збирачам мита [9, с. 180].

Подальший активний розвиток митних відносин Стародавнього Єгипту відбувався вже в епоху Еллінізму (IV – I ст. до н. е.). Стабільним джерелом доходів в цей час стають митні пости в Пелусії, Александрії та Елефантині. Товари, що ввозилися чи вивозилися, обкладалися нерідко високими ставками мита. Існували також внутрішні мита, для стягнення яких створювалися застави на шляхах слідування товарних потоків [6, с. 36].

Безперечними лідерами Стародавньої цивілізації прийнято вважати Стародавню Грецію та Рим. Територія Стародавньої Греції з давніх часів (III – II тис. до н. е.) була пристанищем великої кількості державних утворень (полісів), що активно проводили колонізацію Середземноморського узбережжя. Лише в V–IV ст. до н. е. відбувається централізація грецьких полісів навколо Афін, а пізніше навколо Спарти.

Перемога в грецько-перських війнах, утворення Делоського союзу і централізація грецьких земель навколо Афін дали поштовх до розвитку міжнародної торгівлі. Афіни стають першою морською державою Греції, встановлюються система мір та ваги, вводяться мита, видаються нові розпорядження стосовно ввозу і вивозу, розробляється торгове та морське право. Мита стягуються частково зі складів, частково з ринків. Як за імпортований, так і за експортований товар стягувалося мито 2% [2, с. 57–72].

Розвинена система податків і мит створена за часів панування Римської республіки. Поступовий занепад землеробства, зростання кількості міського населення та війська, активна завойовницька і марнотратна політика зовнішніх закупівель потребували колосальних державних витрат, що зростали. Митний збір становив одну з найбільш значних статей державних надходжень. Ставка мита на імпортовані товари становила 2,5%, на предмети розкоші – іноді до 12–16%. Вивізні мита зазвичай не перевищувало 2,5%. В Стародавньому Римі був поширений акциз. Виникнення останнього пов'язане з розвитком ринків високорентабельних товарів, на які спостерігався постійний високий попит. Першим акцизом у Римі був акциз на продаж рабів, що становив 4% від вартості, згодом у розмірі 1% він поширився на всі товари.

Слід відзначити роль колоніальної політики Стародавньої Греції і Риму на поширення первісних зачатків цивілізації та митної справи на національних теренах. Первісні митні інститути на території Північного Причорномор'я виникли та існували саме в утворених греками полісах (Тіра, Ольвія, Херсонес, Феодосія, Пантікапей), а першим проявом мита був так званий елліменіон, тобто портовий збір, що стягувався за користування портовою інфраструктурою. Цей збір був аналогом римської порторії [10, с. 37].

Початок Великого переселення народів і падіння Західної Римської імперії у 476 р. ознаменували перехід до нової історичної епохи в розвитку світової цивілізації – Середньовіччя.

Заселення розвинених Європейських земель переселенцями з нижчим рівнем розвитку призвело до гальмування прогресивного становлення корінної європейської, зокрема античної, цивілізації та асиміляції. Знизився рівень якості та обсягів міжнародної торгівлі. Розвиток економічної системи тогочасного суспільства зумовив перехід до нової економічної формації – феодального ладу. Як і античний спосіб виробництва, феодалізм мало чим сприяв становленню середнього класу, а отже, й прогресивному розвитку ринку і торгівлі.

Основним завданням прикордонних митниць раннього Середньовіччя була скоріше наглядова функція, тобто недопущення вивозу зброї ворожим народам та контроль за цінами на окремі групи товарів. Поширення набули ринковий збір, мито за провіз, продаж і супроводження вантажу. Рідше стягувалося також ввізне мито, ставки якого були вже значно вищими, ніж в античний період, що суттєво гальмувало торгівлю. У цей же час занепад товарно-грошових відносин приводить до відродження натуральних форм стягнення мита. Середньовічні форми мита втрачають характеристики податку на міжнародну торгівлю та повертаються до функціонального рівня збору.

Із падінням Стародавнього Риму на світову торговельну арену виходять нові гравці, а саме Візантія, Італія, Іспанія, Франція, Німеччина та арабські народи.

Візантійська торгівля, що базувалась на економічному підґрунті колишнього Риму, стримувалася численними обмеженнями. Такою, наприклад, була торгівля шовком. Високі мита, встановлені імператором, шкодили міжнародному товарообміну. Відомі випадки, коли торгівцю вигідніше було спалити корабель з товаром, аніж платити мито [17, с. 341].

Тенденція розвитку середньовічних міст особливо яскраво виявилася на прикладі італійських Амальфі, Венеції, Пізи, Генуї та Флоренції, купці яких зосереджували ключові торговельні потоки Італії і користувалися привілеями безмитності далеко за її межами. Активна торгівля велася зі слов'янськими народами: Тана (Азов) і Судак були основними складськими містами.

Визначальною складовою розвитку торговельних відносин з XI ст. стає виникнення вільного від мита купецтва окремих міст Німеччини, першим з таких стає купецтво Магдебурга. Вказана тенденція безмитності поширюється на інші міста. Важливу роль у середньовічній Німеччині відігравала річкова торгівля, яка суттєво стримувалася великим різноманіттям мит і платежів, що існували у феодално роздробленій державі.

Прагнення до становлення вільної торгівлі як противага тиску феодалного «фіску» було підтримане північними містами Німеччини. Вони почали формувати більш сприятливі для торгівлі умови, утворивши близько XIV ст. торгово-політичний союз, а саме Ґанзу. Остання охопила торговельне мореплавання Північного та Балтійського морів і була зоною стрімкого торгового безмитного розвитку Північної Європи фактично до кінця XVI ст. Ґанза справила суттєвий вплив на інтернаціоналізацію торгових відносин, зокрема на слов'янських землях. Новгород, Псков, Смоленськ, Полоцьк були залучені в європейські торговельні відносини.

Відцентрова спрямованість державного устрою та управління в період Середньовіччя встановлювалися і на землях Київської Русі. І якщо ще у IX – X ст. збирання мита (даннини) Великим Князем Київським було централізованим у вигляді так званих повозів (сплати князівськими васалами даннини самостійно) і полюддя (об'їзд васалів з метою збору податків), то вже у другій половині XI ст. у феодално роздробленій Русі став панувати принцип «каждый да держит вотчину свою». Закріплений Любицьким з'їздом князів 1097 р. він давав право здійснювати індивідуальну митну політику [7, с. 76].

Внаслідок феодалної роздробленості кожне князівство вводить свою систему податків і мит. Цю тенденцію посилює монголо-татарська навала. Фіскальні потреби руських князів і необхідність сплати даннини монгольському правителю створюють розгалужену митно-податкову систему залежної Русі. Встановлені мита та податки наклада-

лися на товари та негативно впливали на розвиток торгових відносин. Мито набуває функції збору або плати і лише інколи стягується як податок на зовнішню торгівлю.

Незважаючи на те, що розміри мит були незначними (від 0,25% до 7% від ціни), їх різноманіття та неодноразова сплата окремих (наприклад, мостового) справляли важкий фіскальний ефект.

Втрата Руськими землями цілісності визначила їх перехід під владу інших держав. Основна частина земель до 1569 р. вже належала Литовському князівству. У цей період відходить у минуле середньовічна особливість державного ладу, а саме інститут удільного князівства, і відбувається централізація влади навколо столу Великого Князя Литовського та польсько-литовського шляхетства. Митна система оптимізує розміщення власних продуктивних сил шляхом утворення митних округів, закріплення дорожнього примусу (обов'язок пересуватися княжими шляхами) і права складу (обов'язок розміщувати товари у визначеному місці). Формування державних функцій створює постійні державні витрати, фіскальне забезпечення яких покладалося переважно на митні надходження. З метою повного справляння мита, відданого зазвичай на відкуп, ведеться активна боротьба з контрабандою (об'їздом митних комор) та вводяться встановлені (індикативні) ціни, згідно з якими обчислюється мито.

Застосування тогочасною митницею мінімальних і встановлених цін було спрямоване на постійне та прогнозоване стягнення мита і виступало, на нашу думку, первісним проявом митної вартості в її сучасному розумінні. Починається процес відокремлення ринкової вартості від тієї, що слугує для митних цілей, митно-тарифне регулювання починає набувати вираженої регулятивної функції.

Оптимізація митної системи відбувається і за часів Богдана Хмельницького та Гетьманщини. Універсалом від 28 квітня 1654 р. вдосконалюються характерні особливості мита як податку на зовнішню торгівлю, а саме виникають такі два зовнішні мита, як «індукта» (ввізне) і «евекта» (вивізне), розмір яких (2%) сприяв побудові міжнародної торгівлі Гетьманщини на ліберальних началах [10, с. 164–167].

Тенденція набуття митом характеристик податку на зовнішню торгівлю та скасування великого різноманіття внутрішніх мит підтримувалася Торговим (1653 р.) і Новоторговим (1667 р.) уставами Російської держави.

Перший крок європейця на американському континенті ознаменував прихід нової епохи, а саме Раннього Нового часу (XVI – XVIII ст.). Але не лише Великі географічні відкриття (ВГВ) слугували стрімкому розвитку, адже його зумовленість була пов'язана зі зміною економічного устрою суспільства.

Нову економічну систему формували різноманітні чинники. Великі географічні відкриття сприяли притоку золота і срібла до Європи, що спричинило здорові інфляційні процеси. Як наслідок, товарно-грошові відносини отримали додатковий стимул, економіка – «розігрів», а світова торгівля – динаміку, засновану на концептуально нових фінансово-економічних началах. Економісти і політики, натхнені золотою лихоманкою, стверджують прогресивну для того часу наукову парадигму – меркантилізм. Останній сприяв первісному накопиченню капіталу для зародження і розвитку мануфактурного виробництва та капіталістичних відносин [11, с. 37–38].

Мануфактура витісняє цехове виробництво, виходить на державний рівень, визначально поглиблюючи міжнародний поділ праці та сприяючи інтернаціоналізації світової економіки. Водночас сформована внутрішня виробнича політика, обумовлена потребою захисту молодих галузей, відступає від ліберальних начал і породжує нову стратегію державної торговельної політики, а саме протекціонізм з розвиненою системою митно-тарифного регулювання. Утворена діалектична єдність «лібералізм – протекціонізм» з розвитком світового ринку формує державну зовнішньоекономічну політику, а торговельні відносини виводить на новий якісний рівень.

Великі географічні відкриття закладають матеріальний базис і в торговельних відносинах. Відкриваються нові ринки, з'являється безліч нових товарів. Протекціоністські тенденції світової економіки в умовах зростаючого товарного різноманіття міжнародних торговельних потоків якісно розвивають новий елемент митно-тарифного регулювання, а саме товарну номенклатуру як основу розвиненим протекціоністським тарифам централізованих національних економік. Товарній номенклатурі відводиться функція деталізації товарних позицій з метою диференційованого підходу до встановлення ставок митного тарифу.

Нові конкурентні умови, зокрема пріоритетність товару на національному ринку, важливість двосторонніх торговельних відносин та протекціонізм національного виробника, виокремили нову складову митно-тариф-

ного регулювання, а саме інститут країни походження. Наприклад, у Франції існували 2 митні тарифи 1664 і 1667 рр. для торгівлі з Голландією та Англією відповідно [11, с. 163], а в Німеччині принцип походження виділявся в рамках зовнішньоекономічних угод, яким країна віддавала пріоритет у торгівлі з Туреччиною та руськими купцями [3, с. 374].

В період Раннього Нового часу виходять на світову арену Іспанія, Португалія, Голландія та Англія, менш динамічно визначаються торговельні позиції Німеччини і Франції, посилюється зовнішня політика Росії, особливо за правління Петра I. У цей час митна система зі сформованими інструментами митно-тарифного та нетарифного регулювання виділяється в окрему складову державного механізму і стає однією з ознак національної економіки держави.

Отже, завдяки посиленню інтернаціоналізації світової економіки в XIX ст. митно-тарифне регулювання виходить на новий рівень, коли тариф митний набуває вираженої регулятивної і протекціоністської функції, а мита стягуються не стільки з фіскальною метою, скільки з метою захисту національного господарства, що переживало етап становлення за умов промислової революції.

З настанням XX ст. яскраво виявилися тенденції до побудови практично всіма провідними державами галузей важкої промисловості, зокрема машинобудування та військово-промислового комплексу. Промислові системи країн практично повністю замикаються тарифним захистом. З досягненням апогею регулятивної функції митно-тарифного регулювання митні відносини політизуються та набувають нової спрямованості, а саме предметом зовнішньої політики держави стає вже не побудова ефективної власної регулятивної системи, а знищення митної системи конкурента та оволодіння його ринком. Як наслідок, виникає жорстка боротьба розвинених країн за ринки збуту (зокрема, на Півдні та Сході). Напередодні Першої світової війни ця тенденція набирає широкого розмаху, ще більше ускладнюючи міждержавні відносини.

Перехід від Нового до Новітнього періоду економічного розвитку умовно розділяється подіями Першої світової війни. Перші дії у сфері митно-тарифних відносин цього часу були спрямовані на поживлення міжнародних торговельних процесів і здійснювалися під егідою Ліги Націй в рамках Женевських конференцій 1923 та 1928 рр. За їх підсумками заборонялося застосовувати митні

формальності, покликані маскувати митний тариф або ліцензування. Суттєвий вплив на процеси стабілізації міжнародних економічних процесів справила створена у 1921 р. постійна палата міжнародного правосуддя в Гаазі. Їй належить одне з перших визначень ознак митного союзу [12, с. 20].

Переломним у розвитку людства стає період після Другої світової війни. Він визначається стрімкою поляризацією світової економіки з яскравим вираженням двох світових систем господарства, а саме капіталістичної та соціалістичної. Водночас терпить крах світова колоніальна система, утворюється велика кількість молодих економік, що активно включаються в міжнародні торговельні відносини. Міжнародний поділ праці, зумовлений поглибленням світогосподарських відносин, приводить до стрімкої інтернаціоналізації товарно-виробничих потоків та економічної інтеграції окремих світових економік. Утворюється низка інтеграційних угруповань, які хоча і декларували різноманітні напрями та мету взаємодії, проте наріжним каменем своїх ініціатив практично завжди мали лібералізацію умов взаємної торгівлі. Найбільш яскравим прикладом була Європейська економічна спільнота (ЄЕС), яка стала одним зі стовпів сучасного ЄС.

В післявоєнний час посилюються позиції ФРН, Японії, Італії та Канади, зменшуються частки США, Великобританії, Франції та країн, що розвиваються у світовому експорті. В зовнішньоекономічній політиці відбуваються відхід від протекціонізму і становлення ліберальних торгово-тарифних відносин. На перший план виходить митно-тарифний інструментарій регулювання зовнішньої торгівлі. У цей же період (з 1947 по 1967 рр.) відбувається шість раундів багатосторонніх торговельних переговорів між країнами-членами Генеральної угоди з тарифів та торгівлі (ГАТТ), які були присвячені обговоренню питань зниження митних тарифів. Преференційні митно-тарифні заходи почали широко вживатися і в межах інтеграційних угруповань, що динамічно розвиваються, а саме в межах ЄЕС, АСЕАН, РЕВ [18, с. 28].

Тенденція до послаблення митно-тарифної складової в системі торговельних відносин привела, з одного боку, до зниження бар'єрів для вільної торгівлі, з іншого боку, до втрати фіскальної складової наповнення державних бюджетів та регулятивно-захисного впливу застосування митного тарифу. Останні два фактори через небезпеку і загрози для економіки «ввімкнули» її захисний механізм: еко-

номічна система компенсує фіскальну складову мита створенням додаткових податків (зокрема, податку на додану вартість), а регулятивну – виробленням нових, не завжди ринкових складових захисту національного ринку (неопротекціонізму).

Неопротекціоністські інструменти захисту, хоча й суперечать нормам, що визначені Світовою організацією торгівлі (СОТ), проте використовуються багатьма розвиненими країнами. Неопротекціонізм є особливо небезпечним для країн зі слабкою, перехідною або новою ринковою економікою. До числа останніх належить і Україна.

Проведене дослідження свідчить про тривалій еволюційний характер розвитку митно-тарифного регулювання. Поява кожної його складової була наслідком певних історично-економічних змін, що безперервно пов'язані з процесом інтернаціоналізації світової економіки. Повного регулятивного ефекту митно-тарифного регулювання можна досягти лише в нерозривному поєднанні складових, що утворюють його сучасний механізм.

Наскільки ефективно були використані механізм митно-тарифного регулювання і міжнародний досвід його застосування на національних теренах за час незалежності України, стає зрозумілим з аналізу періоду з 1991 р. до сьогодні. На нашу думку, найбільш доцільним є поділ вказаного періоду на 6 етапів.

На першому етапі (1991–1993 рр.) зовнішньоекономічна система характеризується практично повною відсутністю митно-тарифного регулювання. Митно-тарифне регулювання тоді визначається митним тарифом СРСР 1981 р., а з січня 1993 р. вводиться Єдиний митний тариф України [13].

Для другого етапу (1994–1995 рр.) розвитку національної системи митно-тарифного регулювання характерне оподаткування експортно-імпортних операцій переважно з фіскальною метою. Тоді закладаються основи митно-тарифної політики, а саме у 1994 р. створюється Митно-тарифна рада [5, с. 11]. Варто відзначити, що введення на цьому етапі розвитку фіскальних мит має й протекціоністський ефект та позитивно позначається на сповільненні темпів економічного занепаду, поступовому відновленні економіки і створенні позитивного платіжного балансу.

На третьому етапі (1996–1998 рр.) впроваджуються активні засоби, спрямовані на захист вітчизняної промисловості. Посилення протекціонізму відбувається на фоні приведення системи митно-тарифного регу-

лювання до вимог ГАТТ/СОТ в рамках переговорного процесу, що почався. Відбувається скасування гіпертрофованої системи пільг, що разом з підвищенням ставки мита на високорентабельну продукцію дало очікуваний фіскальний ефект. Водночас ставки на імпортовану сировину встановлюються на мінімальному рівні, вводиться експортне мито на деякі види товарів [4, с. 72].

На четвертому етапі (1999–2005 рр.) провадилося вдосконалення митно-тарифного регулювання відповідно до міжнародного митного законодавства та вимог ГАТТ/СОТ. Оптимізується товарна номенклатура, знижуються мита на сировину. Відбувається поступова оптимізація ставок мита і на готову продукцію, що приводить до їх підвищення. Це сприяє відходу частини імпорту у тінь та використанню контрабандних схем переміщення товарів [7, с. 100].

На п'ятому етапі (2006–2010 рр.) різко активізується співпраця із СОТ через підписання 35 із 44 двосторонніх протоколів з доступу до ринків товарів та послуг. 16 травня 2008 р. набуває чинності Протокол про приєднання України до Угоди про створення СОТ, який було підписано в Женеві 5 лютого 2008 р. Україна стає повноправним членом організації. В рамках членства в СОТ здійснюється лібералізація імпортного та експортного тарифів, що супроводжується зниженням ставок мита на низку визначених товарів.

Шостий період (з 2010 р.) характеризується змінами в структурі митно-тарифного регулювання, а саме посилюється контроль за правильністю визначення митної вартості, класифікації і країни походження товарів. Головними пріоритетами реформування митниці стають скорочення часу митного оформлення та формування інноваційної форми митного контролю, що властивий всім високорозвиненим країнам, а саме митного постаудиту. Серед ключових інновацій митної діяльності можна визначити також активне впровадження сис-

теми електронного декларування, побудову та запровадження автоматизованої системи аналізу та керування ризиками під час здійснення митного контролю товарів і транспортних засобів та введення інституту уповноваженого економічного оператора. В рамках інтернаціоналізації митного співробітництва налагоджується активна співпраця з низкою митних адміністрацій країн-членів Всесвітньої митної організації. Вказані тенденції, безперечно, закладають базис для трансформації національної системи митно-тарифного регулювання і сприяють створенню адекватного механізму інтернаціоналізації національної економіки в світове економічне середовище.

Висновки з цього дослідження. Проведене дослідження теоретичних засад системи митно-тарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності дало змогу сформулювати такі висновки. Історично першою складовою митно-тарифного регулювання було мито. Будучи похідною збору (плати), з розвитком державної централізації, міжнародного поділу праці і міжнародної торгівлі мито набуває характеру податку на зовнішню торгівлю та формує об'єктивно зумовлену систему економічних відносин, а саме митний тариф. До XVIII ст. внаслідок поглиблення рівня та якості торговельно-економічних відносин навколо митного тарифу й мита з'являються інші складові, такі як митна вартість, розвинута товарна номенклатура, інститут країни походження товарів. Таким чином, формується весь механізм митно-тарифного регулювання.

Отже, процес створення митно-тарифної системи України не почався з 90-х рр. ХХ ст., а відбувався протягом великого історичного періоду формування державності. На певних історичних етапах, коли територія країни була підпорядкована іншим державам, цей процес розвивався в рамках державних політик країн-васалів. З моменту проголошення незалежності Україна самостійно будує власну митну систему та проводить власну митну політику.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Авдиев В. Военная история древнего Египта. Москва: Советская наука, 1948. Т. 1: Возникновение и развитие завоевательной политики до эпохи крупных войн XVI – XV вв. до н. э. 1948. 240 с.
2. Бэр А. История всемирной торговли. Ч. 1. Москва, 1876. 236 с.
3. Бэр А. История всемирной торговли. Ч. 2. Москва, 1876. 430 с.
4. Ващенко В. Розвиток митно-тарифного регулювання в Україні. Митний брокер. 1999. № 11 (30). С. 63–74.
5. Войцещук А. Фінансові оцінка та контроль митної вартості товарів: дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.04.01. Тернопіль, 2005. 232 с.
6. Белявский А., Лазаревич Л., Монгайт А. Всемирная история: энциклопедия в 10 т. Москва: Гос. изд. полит. лит., 1956. Т. 2. 1956. 900 с.

7. Гребельник О. Митне регулювання зовнішньоекономічної діяльності: підручник. Київ: ЦУЛ, 2005. 696 с.
8. Дубініна А., Сорокіна С., Зельніченко О. Митна справа. Київ: ЦУЛ, 2010. 320 с.
9. Дюрант В. Жизнь Греции / пер. с англ. В. Федорина. Москва: КРОН-ПРЕСС, 1997. 704 с.
10. Колесников К. та ін. Історія митної діяльності: Україна в європейському контексті / за ред. В. Ченцова. Одеса: Пласке, 2010. 541 с.
11. Кенигсбергер Г. Европа раннего Нового времени, 1500–1789 гг. Москва: Весь Мир, 2006. 320 с.
12. Переполькін С. Міжнародно-правові аспекти митного співробітництва європейських держав: монографія. Дніпропетровськ: Академія митної служби України, 2008. 141 с.
13. Про Єдиний митний тариф України: Закон України від 5 лютого 1992 р. № 2097-XII (втратив чинність). URL: <http://zakon.rada.gov.ua>.
14. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / пер. с англ. Москва: Соцэкгиз, 1962. 684 с.
15. Бихун В. та ін. Столична митниця. Віхи історії. Київ: ЛАТ&К, 2007. 222 с.
16. Суходоев Д., Котихина А. История таможенного дела и таможенной политики России. Нижний Новгород: Нижнегородский госуниверситет, 2010. 76 с.
17. Успенский Ф. История Византийской империи / сост. Т. Мальчикова. Москва: Мысль, 1996. 827 с.
18. Циганкова Т., Петрашко Л., Кальченко Т. Міжнародна торгівля: навч. посіб. Київ: КНЕУ, 2001. 488 с.

REFERENCES:

1. Avdiev V. (1948) Voennaya istoriya drevnego Egipta. T.1: Vozniknovenie i razvitie zavoevatelnoy politiki do epohi krupnykh voyn XVI – XV vv. do n.e. [Military history of ancient Egypt. P.1: The emergence and development of aggressive policy before the era of major wars of the XVI – XV centuries. BC]. Moscow: Soviet science (in Russian).
2. Ber A. (1876) Istoriya vsemirnoy torgovli Chast.1 [History of World Trade]. Moscow (in Russian).
3. Ber A. (1876) Istoriya vsemirnoy torgovli Chast.2 [History of World Trade]. Moscow (in Russian).
4. Vashchenko V. (1999) Rozvytok mytno-taryfnoho rehulivannia v Ukraini [Development of customs-tariff regulation in Ukraine]. Customs broker. № 11 (30) pp. 63–74.
5. Voitseshchuk A. (2005) Finansovi otsinka ta kontrol mytnoi vartosti tovariv [Financial valuation and control of customs value of goods] (PhD Thesis), Ternopil.
6. Belyavskiy A., Lazarevich L., Mongayt A. (1956) Vsemirnaya istoriya: entsiklopediya v 10 tomah [World History: encyclopedia in 10 volumes] Moscow: State edition of political literature (in Russian).
7. Hrebelyuk O. (2005) Mytne rehulivannia zovnishnoekonomichnoi diialnosti [Customs regulation of foreign economic activity]. Kyiv: Center for Educational Literature (in Ukrainian).
8. Dubinina A., Sorokina S., Zelnichenko O. (2010) Mytna sprava [Customs business]. Kyiv: Center for Educational Literature (in Ukrainian).
9. Dyurant V. (1997) Zhizn Gretsii [Life of the Greek]. Moscow: CROWN-PRESS (in Russian).
10. Kolesnykov K. (2010) Istoriia mytnoi diialnosti: Ukraina v yevropeiskomu konteksti [History of customs activity: Ukraine in the European context]. Odessa: Plaske (in Ukrainian).
11. Kyonigsberger G. (2006) Evropa rannego Novogo vremeni, 1500–1789 [Europe of the early New Age]. Moscow: The whole world (in Russian).
12. Perepolkin S. (2008) Mizhnarodno-pravovi aspekty mytnoho spivrobitnytstva yevropeiskykh derzhav [International legal aspects of customs cooperation of European states]. Dnipropetrovsk: Academy of Customs Service of Ukraine (in Ukrainian).
13. Verkhovna Rada of Ukraine (1992) Pro Yedyniy mytniy taryf Ukrainy: zakon Ukrainy vid 05.02.1992 p. № 2097-XII (vtratyv chynnist) [On the Uniform Customs Tariff of Ukraine: Law of Ukraine dated 02.05.1992 No. 2097-XII (expired)]. Available at: <http://zakon.rada.gov.ua> (accessed 05.02.2018).
14. Smit A. (1962) Issledovanie o prirode i prichinah bogatstva narodov [A Study on the Nature and Causes of the Wealth of Peoples]. Moscow: Sotsekgiz (in Russian).
15. Bykhun V. (2007) Stolychna mytnytsia. Vikhy istorii [Metropolitan Customs Office. Milestones of the story]. Kyiv: LAT&C (in Ukrainian).
16. Suhodoev D., Kotihina A. (2010) Istoriya tamozhennogo dela i tamozhennoy politiki Rossii [History of customs and customs policy of Russia]. Nizhny Novgorod: Nizhny Novgorod State University (in Russian).
17. Uspenskiy F. (1996) Istoriya Vizantiyskoy imperii [History of the Byzantine Empire]. Moscow: Mysl (in Russian).
18. Tsyhankova T., Petrashko L., Kal'chenko T. Mizhnarodna torhivlia [International trade]. Kyiv: KNEU (in Ukrainian).

Сучасні тенденції розвитку банківського споживчого кредитування в Україні

Доценко І.О.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Хмельницького національного університету

У статті розглянуто різні точки зору та уточнено сутність поняття «споживчий кредит». Досліджено сучасний стан та проблеми функціонування ринку споживчого кредитування в Україні, проаналізовано обсяги наданих кредитів. Здійснено порівняльний аналіз динаміки кредитів, наданих банківськими установами резидентам, юридичним та фізичним особам. Виявлено основні проблеми, що стосуються надання банківськими установами кредитів фізичним особам, обґрунтовано чинники, що гальмують цей процес.

Ключові слова: кредит, споживчий кредит, ризики, кредитна політика, відсоткова ставка, банківська установа, банківський кредит.

Доценко И.А. СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОГО ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ В УКРАИНЕ

В статье рассмотрены разные точки зрения и уточнена сущность понятия «потребительский кредит». Исследованы современное состояние и проблемы функционирования рынка потребительского кредитования в Украине, проанализированы объемы предоставленных кредитов. Осуществлен сравнительный анализ динамики кредитов, предоставленных банковскими учреждениями резидентам, юридическим и физическим лицам. Выделены основные проблемы, которые касаются предоставления банковскими учреждениями кредитов физическим лицам, обоснованы факторы, которые тормозят этот процесс.

Ключевые слова: кредит, потребительский кредит, риски, кредитная политика, процентная ставка, банковское учреждение, банковский кредит.

Dotsenko I.O. MODERN TENDENCIES OF DEVELOPMENT OF BANK CONSUMER CREDIT IN UKRAINE

In the article the different points of view are considered and essence of economic category is specified «consumer credit». The modern state and problems of functioning of market of the consumer crediting are investigational in Ukraine, volumes allotted credit are analyzed. The comparative analysis of dynamics of the credits, given by bank institutions to the residents, legal and natural persons, is carried out. Basic problems that touch the grant of credits bank institutions to the physical persons are educed, factors that break this process are reasonable.

Keywords: credit, consumer credit, risks, credit politics, interest rate, bank establishment, bank credit.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Необхідною умовою стабільного функціонування всієї банківської системи та забезпечення економічного зростання в сучасних умовах є розвиток банківського кредитування. Такий вид банківського кредиту, як споживчий кредит, відіграє суттєву роль у задоволенні потреб, які виникають у населення, підвищенні його життєвого рівня, забезпеченні соціально-економічного захисту та розвитку, соціальної відповідальності кредиторів, зокрема банківських установ. Динамічний розвиток, різноманітність форм і видів споживчого кредиту свідчать про зацікавленість у ньому як джерелі високих прибутків з боку банків, а також про постійний попит з боку населення. Тому актуальними є дослідження сучасного розвитку банківського споживчого кредитування в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Аналізу проблем споживчого кредитування приділяється належна увага в економічній літературі. Теоретичну базу дослідження в Україні становлять праці провідних вітчизняних науковців, а саме роботи І.А. Аванесової, Г.П. Бортнікова, В.В. Вітлінського, В.Я. Вовка, О.В. Дзюблюка, С.Б. Єгоричевої, В.В. Коваленка, Т.Т. Ковальчук, Л.В. Кузнецової, В.Д. Лагутіна, С.В. Міщенко, І.Б. Охріменка, Л.О. Примостки, Н.П. Шульги.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на наявність значної кількості ґрунтовних наукових досліджень, частина питань з проблематики споживчого кредитування потребує вирішення як в теоретичному, так і в прикладному аспектах. Водночас у сучасних умовах фінансово-економічної кризи потребують поглибленого аналізу сучасний стан та обґрунтування

перспектив розвитку банківського споживчого кредитування в Україні.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження наукових підходів до з'ясування сутності споживчого кредиту, аналітична оцінка тенденцій розвитку динаміки та структури споживчого кредитування на сучасному ринку, формування пропозицій щодо його вдосконалення в Україні в умовах фінансово-економічної кризи.

Виклад основного матеріалу дослідження. Споживчий кредит відіграє надзвичайно важливу роль як у швидкому задоволенні постійно зростаючих потреб населення, так і в розвитку економіки загалом. Необхідність існування споживчого кредиту обумовлена витрачанням громадянами, що одержують низькі доходи, більшої частини своїх доходів на харчування та інші невідкладні статті споживання, оскільки питома вага витрат на харчування більша у тих, у кого доходи найменші, а менша у забезпечених [1]. З огляду на це задоволення потреб, відмінних від харчування, споживачами з меншими доходами ускладнено відсутністю власних вільних коштів, що й формує потребу в отриманні споживчого кредиту.

Природу формування та реалізації споживчих витрат ретельно вивчали економісти у різні часи в різних країнах, в результаті чого запропоновано різні підходи до визначення поняття «споживчі витрати». Різні за змістом та характером визначення споживчого кредиту, наведені в науковій літературі, є свідченням того, що ця важлива форма кредиту є недостатньо дослідженою (табл. 1).

Відсутність узгодженості у визначенні суб'єктів та об'єктів споживчого кредитування, а також чітких характеристик принципів та особливостей цієї форми кредиту обумовлює необхідність авторського визначення споживчого кредиту. Проведене дослідження дає змогу зробити висновок, що споживчий кредит – кредит, що надається фінансово-кредитною установою фізичній особі в національній валюті з урахуванням її кредитоспроможності для потреб, що не пов'язані з підприємницькою діяльністю, на умовах повернення, строкості та платності.

Нині на ринку споживчого кредитування існує низка невирішених проблем, які мають місце від початку фінансової кризи. Дослідження процесів банківського кредитування в Україні свідчить про його нерівномірний

Таблиця 1

Систематизація підходів до трактування поняття «споживчий кредит»

Автор	Визначення
С.Г. Арбузов, Ю.В. Колобов, В.І. Міщенко, С.В. Науменкова [2]	Споживчий кредит – кошти, що надаються кредитором (банком або іншою фінансовою установою) фізичним особам на придбання споживчих товарів або послуг у тимчасове користування під відсоток та на умовах забезпечення, строкості, платності та цільової спрямованості.
Б.С. Івасів [3]	Споживчий кредит – це кредит, який надається тільки в національній валюті фізичним особам-резидентам на придбання споживчих товарів та послуг і який погашається поступово.
А.Т. Ковальчук [4]	Споживчий кредит – кредит, який надається тільки в національній грошовій одиниці фізичним особам-резидентам України на придбання споживчих товарів тривалого користування та послуг і який повертається в розстрочку, якщо інше не передбачене умовами кредитного договору.
С.В. Мочерний, Л.С. Тришак [5]	Споживчий кредит – відносини економічної власності між кредиторами і споживачами щодо привласнення першими (кредиторами) певного відсотка за надані ними в грошовій формі ресурси споживачам у тимчасове користування.
М.І. Савлук, А.М. Мороз, М.Ф. Пуховкіна [6]	Споживчий кредит – кредит, який надається юридичним чи фізичним особам на споживчі цілі. Він може надаватись як банками (про що йшлося вище під час характеризування банківського кредиту), так і кредитними установами небанківського типу, а також юридичними і фізичними особами.
Закон України «Про споживче кредитування», від 15 листопада 2016 року № 1734-VIII [7]	Споживчий кредит – грошові кошти, що надаються споживачу (позичальнику) на придбання товарів (робіт, послуг) для задоволення потреб, не пов'язаних з підприємницькою, незалежною професійною діяльністю або виконанням обов'язків найманого працівника.

розвиток. Так, станом на кінець 2016 року загальна сума кредитів, наданих банками в економіку, становила 938,9 млрд. грн. Кредити, надані фізичним особам, становили 163,3 млрд. грн., тобто 17,4%. При цьому частка простроченої заборгованості за кредитами у загальній сумі кредитів, наданих банками, станом на кінець 2016 року досягла 25,8. Найбільші обсяги банківського кредитування фізичних осіб зафіксовані в 2014 році, а саме 211,2 млрд. грн., їх питома вага у загальній сумі кредитів становила 26,3%. Однак з 2015 року через фінансову кризу обсяги і частка кредитів, наданих фізичним особам, постійно зменшуються, суттєво знижується ефективність кредитної та банківської діяльності загалом. Так, станом на кінець 2016 року збитки банківської системи України становили 6,6 млрд. грн., рентабельність активів – -0,78%, а рентабельність капіталу – -7,48% (табл. 2) [8].

З 2010 по 2016 роки споживче кредитування в Україні розвивалося нерівномірно.

У 2013–2014 роках ринок кредитування фізичних осіб почав поступово відновлюватися. Про це свідчить активізація обсягів кредитування банківськими установами фізичних осіб в 1,1 рази, а саме з 187 629 млн. грн. у 2012 році до 211 215 млн. грн. у 2014 році. Проте останніми двома роками, у 2015–2016 роках, спостерігалось падіння рівня банківського кредитування фізичних осіб в 1,3 рази, а саме з 211 215 млн. грн. у 2014 році до 163 333 млн. грн. у 2016 році (рис. 1) [9].

У 2009 році обсяги кредитів, наданих фізичним особам, зменшилися на 14,0%, у 2010 році – на 13,1%, у 2011 році – на 4,0%, у 2012 році – на 6,8%. У 2013–2014 роках обсяги кредитів, наданих фізичним особам, зросли на 3,1% та 9, % відповідно. У 2015 році обсяги кредитів, наданих фізичним особам, зменшилися на 17,2%.

Серед банківських кредитів, наданих фізичним особам, за цільовим спрямуванням найбільшу частку займають споживчі кредити (табл. 3).

Таблиця 2

Обсяги, динаміка та структура кредитування економіки банками України в 2011–2016 роках

Показники	2011 рік	2012 рік	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік
Кількість діючих банків	176	176	180	163	117	96
Кількість відділень банків	15 831	15 398	14 972	12 939	11 873	10 718
Активи банків, млрд. грн.	1 054,3	1 127,2	1 278,1	1 316,9	1 254,4	1 282,5
Кредити надані, млрд. грн., з них:	825,3	815,3	911,4	1 006,4	965,1	938,9
– суб'єктам господарювання	580,9	609,2	698,8	802,6	785,9	772,5
– фізичним особам	201,2	187,6	193,5	211,2	174,8	163,3
Питома вага кредитів, наданих фізичним особам, у загальній сумі наданих кредитів, %	24,4	23,0	21,2	26,3	22,2	17,4
Резерви за активними операціями, млрд. грн.	157,9	141,3	131,3	204,9	321,3	326,1
Відношення кредитів, наданих банками, до ВВП, %	61,2	55,9	59,9	64,2	48,8	46,8
Відношення наданих кредитів до залучених депозитів	1,57	1,35	1,30	1,42	1,28	1,29
Частка простроченої заборгованості за кредитами у загальній сумі кредитів, %	9,6	8,9	7,7	13,5	22,1	25,8
Достатність (адекватність) регулятивного капіталу (H2), %	18,90	18,06	18,26	15,60	12,74	14,15
Доходи, млрд. грн.	142,8	150,5	168,9	210,2	199,2	127,2
Витрати, млрд. грн.	150,5	145,6	167,5	263,2	265,8	133,8
Результат діяльності, млрд. грн.	-7,7	4,9	1,4	-53,0	-66,6	6,6
Рентабельність активів, %	-0,76	0,45	0,12	-4,07	-5,46	-0,78
Рентабельність капіталу, %	-5,27	3,03	0,81	-30,46	-51,91	-7,48

Джерело: складено автором за даними НБУ

З 2011 року щомісячно видавалося споживчих кредитів на суму понад 8 млрд. грн. Така тенденція могла б спричинити нову хвилю активізації споживчого кредитування, але до кінця 2011 року не збереглась. Обсяг кредитів домашнім господарствам на кінець 2012 року становив 187,6 млрд. грн. Отже, кредитування населення до 2013 року не було відновлене до докризових обсягів [9].

У 2011–2014 роках на ринку споживчих кредитів активно розвивався лише сегмент дрібних кредитів, а саме готівкові кредити, кредитні карти та кредити на споживчі товари. Вони й забезпечили поживлення цього сегменту, про що свідчить деяке зростання (близько 10%), проте відновленню докризових обсягів кредитування завадила політична та економічна нестабільність в державі, а вже за 2014–2015 роки спостерігалось скорочення

його обсягів на 22,4%, або на 30 215,0 млн. грн. На тлі економічної нестабільності в країні багато банків через підвищення ризиків цього виду кредитування взагалі згорнули його.

Так, у 2016 році питома вага споживчих кредитів становила 62,2%, кредитів на придбання, будівництво та реконструкцію нерухомості – 35,9%, інших кредитів – 2,0%, іпотечних кредитів – 36,9% від загального обсягу наданих банківськими установами кредитів [8].

З метою з'ясування причин коливань на ринку кредитів фізичним особам саме в сегменті банківських споживчих кредитів проаналізуємо структуру портфеля споживчих кредитів банків України в розрізі валют. Динаміка структури споживчих кредитів у розрізі валют є нестабільною. Валютні кредити становили 62,0% у 2010 році всіх споживчих кредитів, виданих банками фізичним особам.



Рис. 1. Динаміка обсягів кредитування фізичних осіб у 2010–2016 роках, млн. грн.

Джерело: складено автором за даними НБУ

Таблиця 3

Динаміка обсягів кредитів фізичних осіб, наданих банками, за цільовим спрямуванням в 2010–2016 роках

Період	Усього	Споживчі кредити		На придбання, будівництво та реконструкцію нерухомості		Інші кредити	
		млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%
2010 рік	209 538	122 942	58,7	81 953	39,1	4 643	2,2
2011 рік	201 224	126 192	62,7	70 447	35,0	4 585	2,3
2012 рік	187 629	125 011	66,6	58 427	31,1	4 191	2,3
2013 рік	193 529	137 346	71,0	51 447	26,6	4 736	2,4
2014 рік	211 215	135 094	64,0	71 803	34,0	4 318	2,0
2015 рік	174 869	104 879	60,0	66 169	37,8	3 821	2,2
2016 рік	163 333	101 528	62,2	58 549	35,9	3 255	2,0

Джерело: складено автором за даними НБУ

Після заборони видавати споживчі кредити у валюті їх частка постійно знижувалася, а саме з 57,3% у 2011 році до 36,3% у 2016 році. Обсяги та частка кредитів у гривневому еквіваленті, навпаки, зросли аж до 63,5% у 2016 році (рис. 2).

Суттєве збільшення попиту на кредити в іноземній валюті, яке спостерігалось у 2010–2012 роках, пояснюється відносною стабільністю курсу гривні упродовж тривалого періоду. Позичальників приваблювали низькі процентні ставки за кредитами в іноземній валюті, а необхідністю врахування валютного ризику вони нехтували. Протягом 2013–2016 років їхня частка почала суттєво зменшуватись, а на початку 2014 року становила лише 21,2%. Така тенденція не мала продовження у наступні роки. Так, за підсумками 2016 року у структурі портфеля споживчих кредитів банків переважали гривневі кредити, проте частка позик в іноземній валюті зросла до 36,5%.

Слід зазначити, що свого часу попит на кредити в іноземній валюті виник завдяки тривалому стабільному курсу гривні та низьким відсотковим ставкам за таким кредитами. Валютний ризик тоді ігнорувався як позичальниками, так і кредиторами. Банки, маючи можливість отримати ресурси від іноземної материнської компанії, були зацікавлені в наданні кредитів у тій валюті, в якій було отримано залучені ресурси [9].

Зменшення обсягу кредитування фізичних осіб, а також постійне зниження частки кредитів фізичним особам у загальних обсягах кредитування можна пояснити високою вартістю таких кредитів, про що свідчать дані Національного банку України стосовно серед-

ньозважених ставок за кредитами домашнім господарствам (рис. 3).

Так з 2010 року по 2016 рік середні ставки за кредитами домашнім господарствам зросли з 25,2% до 30,6%, тобто середня ставка зросла на 5,4%. Таке стрімке зростання вартості банківських споживчих кредитів пояснюється їх ризикованістю.

Як свідчать аналіз та сучасна банківська практика, незважаючи на описані позитивні тенденції, реального відновлення банками надання споживчих кредитів не відбувається, а однією з ключових проблем у сфері споживчого кредитування сьогодні є високий рівень проблемної заборгованості з боку населення. Після значної девальвації гривні в кінці 2008 року (більш ніж на 40%) більшість позичальників не впоралась із кредитним навантаженням, що сприяло непогашенню ними заборгованості за споживчими кредитами. Крім того, дозвіл НБУ на надання валютних кредитів також опосередковано вплинув на це. За 2009 рік частка прострочених кредитів у портфелях банків зросла у 3,9 рази, а саме до 69 935 млн. грн. (9,4% всіх кредитів), тоді як на початок 2009 року вона становила 2,2%. У кінці 2010 року показник складав вже 11,2%.

Ситуація дещо стабілізувалась у 2011–2013 роках, але частка простроченої заборгованості у кредитному портфелі банків не стала нижчою 7%. У 2014–2015 роках спостерігалось нове зростання проблемних кредитів у банках, що спричинене девальвацією гривні та масовим кредитуванням фізичних осіб в іноземній валюті. Отже, нове зростання проблемної заборгованості населення в кредитних портфелях вітчизняних банків спричинене не лише негативними макроекономіч-

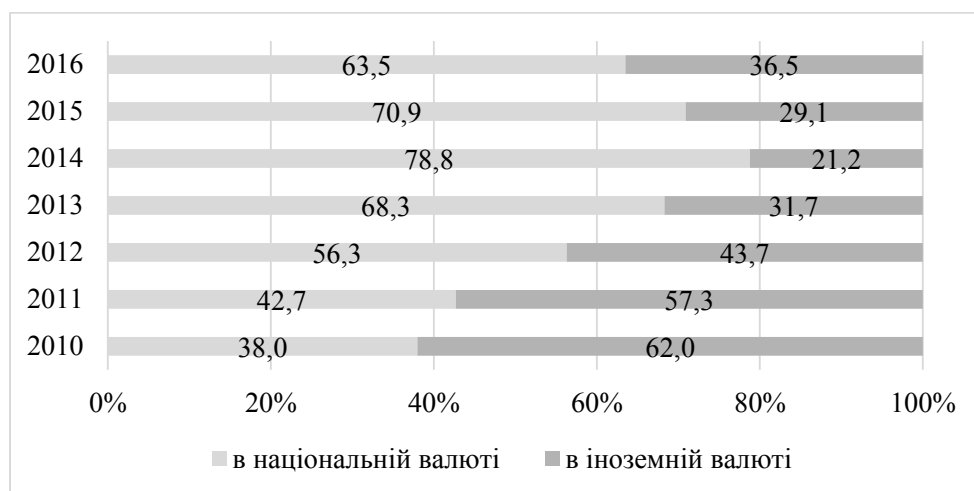


Рис. 2. Структура споживчих кредитів, наданих банками України, у розрізі валют у 2010–2016 роках, %

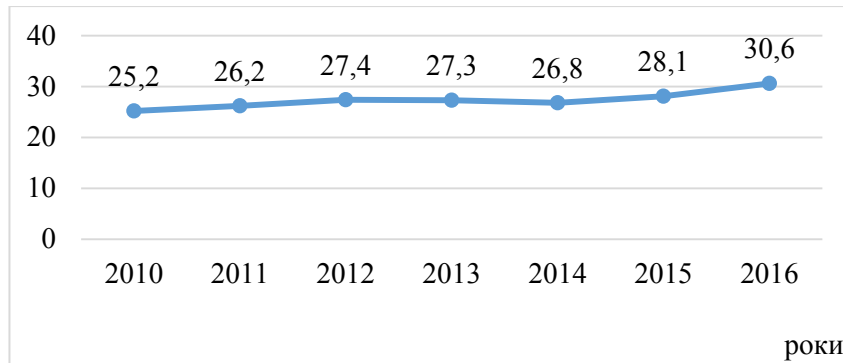


Рис. 3. Відсоткові ставки за споживчим кредитуванням в 2010–2016 роках, %

ними змінами, але й відвертим нехтуванням банками основними принципами ризик-менеджменту. Обмеження доступу фізичних осіб до банківських ресурсів може уповільнити темпи зростання інфляції, але водночас є однією з причин стагнації кредитної діяльності вітчизняного банківського сектору та зміни структури споживчого ринку України.

Протягом 2010–2016 років кредитування банківськими установами фізичних осіб було нерівномірним. З 2009 року розпочався спад банківського кредитування фізичних осіб. У 2013–2014 роках ситуація у сфері банківського споживчого кредитування в Україні починала поступово відновлюватися. Проте у 2015–2016 роках знову спостерігається поступове зменшення обсягів банківського кредитного портфеля фізичних осіб.

За результатами проведеного аналізу сучасного стану розвитку споживчого кредиту з'ясовано низку чинників, що гальмують його розвиток в Україні:

- фінансово-економічна та політична нестабільність;
- підвищення рівня інфляції та зниження реальних доходів і рівня життя населення (низький рівень заробітної плати спричиняє неможливість повернення багатьма позичальниками кредиту і відсотків за ним);
- нестабільність курсу валют, їх стрімке зростання, а отже, підвищення ризику неповернення кредитів, отриманих в іноземній валюті;
- недосконале законодавство у сфері кредитування фізичних осіб;
- нерозвиненість інфраструктури кредитного ринку, недовіра населення до вітчизняної банківської системи;

– зростання кредитного ризику, пов'язаного з необ'єктивною оцінкою кредитоспроможності фізичних осіб-позичальників.

Тому подальший розвиток кредитування фізичних осіб в Україні має бути спрямований на здешевлення споживчих кредитів шляхом прив'язки відсоткової ставки за ними до облікової ставки НБУ; комплексний підхід до оцінювання кредитоспроможності потенційних позичальників із застосуванням скоринг-системи, що спростить процедуру отримання споживчого кредиту; забезпечення функціонування всеукраїнського бюро кредитних історій, у якому мають бути сконцентровані дані про усіх потенційних позичальників; активне використання маркетингових технологій для забезпечення зростання обсягів споживчого кредитування, створення нових кредитних продуктів для фізичних осіб.

Висновки з цього дослідження. На підставі проведеного аналізу розвитку споживчого кредитування в Україні доходимо висновку, що споживчий кредит має велике соціально-економічне значення для розвитку країни. Він чинить на економіку як позитивний, так і негативний вплив, характер якого суттєво змінюється залежно від фази економічного циклу. Сьогодні в Україні обсяги споживчого кредитування скорочуються через негативний вплив фінансово-економічної та політичної кризи, яка зумовлює підвищення кредитних ризиків, зниження купівельної спроможності населення, зниження довіри до банків. Отже, з урахуванням високого рівня ризику, який притаманний споживчому кредиту, та складної економічної ситуації в Україні найближчим часом поживлення ринку споживчого кредитування може не відбутися.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Доценко І.О., Доценко В.В. Сутність та значення кредитної діяльності банку у сучасних умовах економічного розвитку. Науковий вісник Ужгородського національного університету. 2017. Вип. 12. Ч. 1. С. 94–98.
2. Арбузов С.Г., Колобов Ю.В., Міщенко В.І., Науменкова С.В. Банківська енциклопедія. Київ: Центр наук. дослідж. Нац. банку України; Знання, 2011. 504 с.
3. Івасів Б.С. Гроші та кредит: підручник. Тернопіль: Карт-бланш, 2008. 528 с.
4. Ковальчук А.Т. Банківський кредит: правові засоби повернення. Київ: Знання, 2001. 150 с.
5. Економічний словник-довідник / за ред. С.В. Мочерного. Київ: Феміна, 1995. 368 с.
6. Савлук М.І., Мороз А.М., Пуховкіна М.Ф. та ін. Гроші та кредит: підручник / за заг. ред. М.І. Савлука. 3-тє вид., перероб. і доп. Київ: КНЕУ, 2002. 598 с.
7. Про споживче кредитування: Закон України від 15 листопада 2016 року № 1734 VIII 4640. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1734-19>.
8. Грошово-кредитна та фінансова статистика – 2017 / НБУ. URL: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=45361172>.
9. Огляд банківського сектору / НБУ. URL: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=43633516>.

REFERENCES:

1. Dotsenko I.O., Dotsenko V.V. Sutnist ta znachennia kredytnoi diialnosti banku u suchasnykh umovakh ekonomichnoho rozvytku. Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho natsionalnoho universytetu. 2017. Vyp. 12. Ch. 1. S. 94–98.
2. Arbuzov S.H., Kolobov Yu.V., Mishchenko V.I., Naumenkova S.V. Bankivska entsyklopediia. Kyiv: Tsentr nauk. doslidzh. Nats. banku Ukrainy; Znannia, 2011. 504 s.
3. Ivasiv B.S. Hroshi ta kredyt: pidruchnyk. Ternopil: Kart-blansh, 2008. 528 s.
4. Kovalchuk A.T. Bankivskyi kredyt: pravovi zasoby povernennia. Kyiv: Znannia, 2001. 150 s.
5. Ekonomichniy slovnyk-dovidnyk / za red. S.V. Mochernoho. Kyiv: Femina, 1995. 368 s.
6. Savluk M.I., Moroz A.M., Pukhovkina M.F. ta in. Hroshi ta kredyt: pidruchnyk / za zah. red. M.I. Savluka. 3-te vyd., pererob. i dop. Kyiv: KNEU, 2002. 598 s.
7. Pro spozhyvche kredytuvannia: Zakon Ukrainy vid 15.11.2016 № 1734 VIII 4640. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1734-19> (data zvernennia: 8.02.2018 r.).
8. Hroshovo-kredytna ta finansova statystyka – 2017 / NBU. URL: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=45361172> (data zvernennia: 2.02.2018 r.).
9. Ohliad bankivskoho sektoru / NBU. URL: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=43633516> (data zvernennia: 2.02.2018 r.).

УДК 336.201.2

Платоспроможність суб'єкта господарювання: напрями її підвищення

Іоргачова М.І.

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри фінансового менеджменту та фондового ринку
Одеського національного економічного університету

Коцюрубенко Г.М.

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри фінансів
Одеського національного економічного університету

Ковальова О.М.

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри обліку, аналізу і аудиту
Одеського національного політехнічного університету

У статті розглянуто сутність платоспроможності як важливого індикатора фінансової стійкості підприємства та головної умови діяльності будь-якого суб'єкта господарювання. Відзначено, що важливість платоспроможності приводить до пошуку кожним суб'єктом господарювання певних напрямів та шляхів щодо зміцнення та підвищення її рівня. Запропоновано напрями щодо підвищення платоспроможності суб'єктів господарювання, які охоплюють найбільш вагомі складові управління платоспроможністю. Висловлено думку про те, що застосування запропонованих напрямів щодо підвищення платоспроможності дасть змогу покращити фінансовий стан, підвищити рівень прибутковості та зміцнити фінансову стійкість вітчизняних суб'єктів господарювання, що позитивно вплине на загальний стан вітчизняної економіки.

Ключові слова: платоспроможність, суб'єкт господарювання, індикатор стійкості, оцінка платоспроможності, напрями підвищення платоспроможності.

Иоргачёва М.И., Коцюрубенко А.Н., Ковалёва Е.Н. ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТЬ СУБЪЕКТА ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ: НАПРАВЛЕНИЯ ЕЁ ПОВЫШЕНИЯ

В статье рассмотрена сущность платежеспособности как важного индикатора финансовой устойчивости предприятия и главного условия деятельности любого субъекта хозяйствования. Отмечено, что важность платежеспособности приводит к поиску каждым субъектом хозяйствования определенных направлений и путей по укреплению и повышению ее уровня. Предложены направления по повышению платежеспособности субъектов хозяйствования, которые охватывают наиболее важные составляющие управления платежеспособностью. Высказана мысль о том, что применение предложенных направлений по повышению платежеспособности позволит улучшить финансовое состояние, повысит уровень доходности и укрепит финансовую устойчивость отечественных субъектов хозяйствования, что положительно повлияет на общее состояние отечественной экономики.

Ключевые слова: платежеспособность, субъект хозяйствования, индикатор устойчивости, оценка платежеспособности, направления повышения платежеспособности.

Iorgachova M.I., Kotsyurubenko H.M., Koval'ova O.M. FINANCIAL SOLVENCY OF BUSINESS ENTITIES: DIRECTIONS OF ITS INCREASE

The article deals with the essence of financial solvency as an important indicator of financial sustainability of enterprise and the main condition of the activity of any business entity. It is noted that the importance of financial solvency leads to the search of each business entity of certain directions and ways to strengthen and increase its level. The article proposes directions for improving the financial solvency of business entities that cover the most important components of solvency management. Expressed the opinion that the application of the proposed directions for increasing financial solvency will improve the financial position, raise profitability and strengthen the financial sustainability of domestic business entities, and which will positively affect the general state of the national economy.

Keywords: financial solvency, business entity, stability indicator, financial solvency assessment, directions for increasing financial solvency.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сучасний етап розвитку економіки супроводжується посиленням фінансових

криз, що приводить до підвищення самостійності підприємств, посилення їх економічної та юридичної відповідальності. Значно збіль-

шується роль фінансової стійкості та платоспроможності суб'єктів господарювання, що потребує всебічного аналізу їх фінансового стану щодо наявності певного обсягу коштів суб'єктів господарювання та напрямів їх розміщення та використання.

Кожен суб'єкт господарювання здатен самостійно приймати рішення в межах чинного законодавства, однак ефективність прийнятих рішень залежатиме від своєчасності, об'єктивності та комплексності оцінювання фінансово-економічного стану суб'єкта.

Платоспроможність суб'єкта господарювання як його здатність вчасно та в повному обсязі здійснювати планові платежі та зобов'язання, одночасно підтримуючи нормальний ритм своєї господарської діяльності, є однією з важливих умов його конкурентоспроможності та фінансової стабільності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питання оцінки платоспроможності суб'єктів господарювання розглядалися у працях вітчизняних та зарубіжних науковців, зокрема в роботах М.А. Коваленко [1], Г.О. Соколової [2], А.В. Череп [3], В.В. Готра [4], М.І. Лагун [5], Н.Б. Теницької [6], Ю.Ю. Журавльової [7], І.М. Крейдич [8], Л.А. Бернштейн [9], Г.В. Савицької [10], Е. Нікбахта [11], Л.А. Лахтіонової [12].

Сьогодні поширюються наявні та апробовані методики визначення платоспроможності суб'єкта господарювання. Наукові праці таких зарубіжних вчених, як, зокрема, Є. Брігхем [13], Н. Холт [14], Дж.К. Ван Хорн [15], мають вагоме теоретичне значення, але ці методики перш за все розраховані на ринкові економічні умови західних країн і не враховують особливостей економічних систем перехідного типу. Вітчизняні суб'єкти господарювання продовжують використовувати для визначення рівня платоспроможності класичні показники ліквідності, а саме коефіцієнт поточної ліквідності (покриття), коефіцієнт швидкої ліквідності, коефіцієнт абсолютної ліквідності.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Питання платоспроможності дуже змістовно розглянуто в роботах вчених, перш за все увага приділена теоретичним засадам та чинникам впливу на рівень платоспроможності підприємства. Однак недостатньо уваги приділено саме напрямам підвищення платоспроможності суб'єктів господарювання, адже розгляд саме можливих шляхів підвищення рівня їх платоспроможності дасть можливість перетворити суб'єктів господарювання на потужну рушійну силу, яка стане поштовхом до зміцнення рівня

стійкості вітчизняної економіки та розвитку країни загалом.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є розгляд платоспроможності суб'єкта господарювання як одного з найважливіших індикаторів його діяльності та розробка напрямів щодо підвищення платоспроможності суб'єктів господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Всі наявні підходи науковців до визначення платоспроможності суб'єкта господарювання можна звести до таких трьох основних: платоспроможність – наявність власних обігових коштів та здатність покривати збитки; платоспроможність – здатність суб'єкта господарювання виконувати свої зобов'язання; платоспроможність – важливий індикатор фінансової стійкості будь-якого суб'єкта господарювання.

Платоспроможність вважається головною умовою господарської діяльності. Вона характеризується здатністю суб'єкта здійснювати планові платежі та термінові грошові зобов'язання за рахунок наявних в нього грошей і тих грошових засобів та активів, які можуть бути легко реалізовані. До таких платоспроможних засобів суб'єкта відносяться грошові засоби, товари відвантажені, цінні папери, готова кінцева продукція, розрахунки з покупцями, а також інші активи, що можуть бути легко реалізовані. До платежів та зобов'язань відносяться заборгованість з оплати праці, короткотермінові та прострочені кредити банків, постачальників та інших кредиторів, а також першочергові платежі.

Платоспроможність суб'єкта господарювання виступає як індикатор його фінансової стійкості, що показує забезпеченість обігових активів суб'єкта господарювання довгостроковими джерелами формування. Рівень поточної платоспроможності (або неплатоспроможності) вказує на ступінь забезпеченості (чи незабезпеченості) обігових активів суб'єкта довгостроковими джерелами.

Важливість платоспроможності приводить до того, що кожен суб'єкт господарювання прагне підвищити її рівень і шукає для цього відповідні напрями та шляхи щодо її зміцнення або підвищення.

Цими напрямками, на нашу думку, можуть стати такі.

1) Суб'єктам господарювання доцільно було б впровадити оперативне управління своїми активами як інструмент підвищення платоспроможності.

Оперативне управління розглядається нами як управління в короткостроковому періоді, тобто основна увага під час вжиття заходів оперативного управління керівництвом повинна бути спрямована на управління обіговими активами. У зв'язку з цим можуть бути виділені основні аспекти оперативного управління.

По-перше, важливою є підтримка мінімального рівня запасів, необхідних для здійснення діяльності суб'єкта господарювання. Для цього доцільним є створення підсистеми автоматизованого контролю розміру запасів, до функцій якої повинні входити контроль руху запасів; формування відомостей по залишках; визначення критичної кількості тощо.

Велике значення під час управління запасами має оптимізація політики управління величиною запасів. Для ефективного управління запасами необхідно знайти оптимальний обсяг фінансових ресурсів, інвестованих в них, і мінімізувати загальні витрати, що пов'язані зі зберіганням та експлуатацією. В теорії управління запасами розроблено спеціальні моделі для визначення обсягу однієї партії замовлення та частоти замовлень. Закупівлі товарів великими партіями приводять до великих середньорічних запасів і великих витрат, пов'язаних зі зберіганням. Але вартість закупівель зі зменшенням розмірів партій може зростати. Крім того, підприємство може витратити кошти на здійснення замовлень, приймання товарів, що закупуються, проходження рахунків і на інші дії, пов'язані із закупівлею кожної партії сировини. Це стимулює закуповувати товари якомога більшими партіями. Необхідно розрахувати розмір партії та кількість закуповуваних в плановий період партій, які б відповідали найменшій сумі витрат з обслуговування закупівель та зберігання запасів.

Для вирішенні завдань планування закупівель може бути використана формула Вільсона для визначення оптимального розміру закуповуваної партії:

$$EOQ = [(2 * F * S) / (C * P)], \quad (1)$$

де EOQ – оптимальний розмір партії, що закупується; F – витрати по обслуговуванню закупівель; S – загальна річна потреба в товарах; Z – витрати зі складування; P – покупна ціна одиниці запасу.

Щодо оперативного управління дебіторською заборгованістю, то тут пропонується вжиття заходів щодо поточного управління боргами споживачів суб'єкта господарювання.

Для цього можуть застосовуватися різні методи, спрямовані на зниження ризиків і підвищення поточної ліквідності боргів, такі як створення міні-клірингового відділу, застосування факторингу, вексельний кредит, страхування ризику неповернення боргу.

Також важливим є вдосконалення процесу управління дебіторською заборгованістю зі здійсненням її класифікації, постійного аналізу її стану, визначенням критичного рівня без допуску наявності сумнівних боргів, посилення контролю за станом дебіторської заборгованості.

2) З метою максимізації потоків грошових коштів суб'єктам господарювання доцільно розробити та впровадити певну систему взаємовідносин з контрагентами, яка б включала застосування гнучких умов та форм оплати, таких як передоплата, яка передбачає встановлення мінімальної ціни продажу; часткова передоплата, яка поєднує передоплату та продаж товарів в кредит; передача щодо реалізації, яка зберігає за продавцем право власності на реалізовані товари, поки він не отримає всю суму оплати за них; виставлення проміжного рахунку, який використовується за довгострокових контрактів для забезпечення регулярних потоків грошових коштів за ступенем виконання певних етапів роботи; банківська гарантія, яка означає, що банк буде відшкодовувати необхідну суму в разі невиконання боржником своїх зобов'язань; застосування гнучких цін, що можуть залежати від різних індикаторів (наприклад, від індексу інфляції чи курсу долара), така ціна використовується для захисту суб'єкта господарювання від інфляційних збитків чи збитків по курсових різницях [1; 2].

Отже, управління платоспроможністю з позиції управлінського персоналу суб'єкта господарювання пов'язане з вибором оптимальної політики управління обсягом, складом і структурою обігових активів (особливо це стосується запасів, дебіторської заборгованості та грошових коштів), яка дає можливість досягти прийнятного рівня платоспроможності суб'єкта господарювання та підвищити рентабельність його діяльності.

3) Іншим напрямом щодо зміцнення платоспроможності суб'єкта господарювання може бути оцінка його платоспроможності з урахуванням сформованих умов розрахунків. Тобто для отримання чіткішої картини щодо стану платоспроможності суб'єкта, на нашу думку, доцільно розраховувати модифікацію коефіцієнта абсолютної платоспро-

можності, а саме коефіцієнт покриття середньоденних платежів грошовими коштами. Сутність цього розрахунку полягає в тому, щоб визначити, яку кількість «днів платежів» покривають грошові кошти, що є у суб'єкта господарювання.

Розрахунок коефіцієнта покриття середньоденних платежів грошовими коштами (КП) здійснюється за такою формулою:

$$КП = \frac{ГК}{ГП}, \quad (2)$$

де ГК – балансовий залишок грошових коштів, грош. од.; ГП – середньоденні грошові платежі, грош. од.

Для розрахунку величини середньоденних платежів необхідно розділити загальні грошові платежі за період на тривалість аналізованого періоду в днях:

$$ГП_{\text{серед.}} = \frac{ГВ}{Д}, \quad (3)$$

де ГВ – валові видатки грошових коштів суб'єкта господарювання за рік, грош. од.; Д – тривалість періоду, дні (для року дорівнює 360 дням).

Значення коефіцієнта покриття платежів грошовими коштами, який виражений в днях платежів, є більш інформативним, ніж коефіцієнти ліквідності та платоспроможності,

оскільки дає змогу визначити допустимі для суб'єкта господарювання значення показника абсолютної платоспроможності.

Також можна виділити напрям зміцнення миттєвої платоспроможності суб'єктів господарювання, який полягає в перегляді політики залучення позикових коштів, а саме можливості віддати перевагу довгостроковому кредитуванню замість короткострокового, що матиме свої позитивні результати.

Керівництву будь-якого суб'єкта господарювання доцільно здійснювати розрахунок варіанта використання довгострокового кредитування замість короткострокового, за якого зменшаться поточні зобов'язання, збільшиться термін виплати позикових коштів та відсотків за ними, а також автоматично збільшиться термін розпорядження цими коштами та власний обіговий капітал.

Висновки з цього дослідження. Таким чином, розглянуті напрями підвищення платоспроможності суб'єктів господарювання охоплюють найбільш важливі складові управління платоспроможністю та дають змогу покращити їх фінансовий стан, підвищити рівень прибутковості вітчизняних суб'єктів господарювання, зміцнити їх платоспроможність, що позитивно вплине на загальний стан вітчизняної економіки.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Коваленко М.А., Лобанова Н.В. Шляхи підвищення платоспроможності підприємства та фінансові джерела його проведення. *Фінанси України*. 2014. № 8. С. 69–75.
2. Соколова Е.О., Чернявська Г.О. Проблеми управління ліквідністю та платоспроможністю підприємства. *Збірник наукових праць ДЕТУТ. Серія «Економіка і управління»*. 2016. Вип. 35. С. 330–338.
3. Череп А.В., Северина С.В. Удосконалення моделі стійкої платоспроможності підприємств. *Вісник економічної науки України*. 2015. № 2. С. 170–174.
4. Готра В.В., Ріпич В.В., Дячок А.В. Діагностика фінансового стану підприємства та шляхи його покращення. *Економіка і суспільство*. 2017. № 8. С. 219–223.
5. Лагун М.І. Методичні аспекти аналізу платоспроможності підприємств. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2006. № 2. С. 53–57.
6. Теницька Н.Б., Гришко Ю.С. Підвищення платоспроможності підприємства шляхом оптимізації дебіторської заборгованості. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2015. № 8. С. 366–369.
7. Журавльова Ю.Ю. Сутність платоспроможності підприємства. *Фінанси України*. 2006. № 1. С. 116–120.
8. Крейдич І.М., Наконечна О.С., Харченко О.С. Умови забезпечення платоспроможності підприємств в контексті їх фінансової безпеки. *Економічний вісник НТУУ «КПІ»*. 2015. Вип. 12. С. 190–198.
9. Бернстайн Л.А. Анализ финансовой отчетности: теория, практика и интерпретация / пер. с англ. Москва: Финансы и статистика, 2003. 624 с.
10. Савицкая Г.В. Экономический анализ: учеб. 11-е изд., испр. и доп. Москва: Новое знание, 2005. 651 с.
11. Нікбахт Е., Гроппеллі А. Фінанси / пер. з англ. В.В. Овсієнко, В.М. Мусієнко. Київ: Вік, глобус, 1992. 236 с.
12. Лахтіонова Л.А. Фінансовий аналіз суб'єктів господарювання: монографія. Київ: КНЕУ, 2001. 378 с.
13. Бріггем Є. Основи фінансового менеджменту / пер. з англ. Київ: Молодь, 1997, 1000 с.
14. Холт Р.Н. Основы финансового менеджмента / пер. с англ. Москва: Дело, 1995. 128 с.
15. Ван Хорн Дж.К. Основы управления финансами. Москва: Дело и Сервис, 2006. 320 с.

REFERENCES:

1. Kovalenko M.A., Lobanova M.A. (2014) Shliakhy pidvyshchennia platospromozhnosti pidpriemstva ta finansovi dzherela yoho provedennia [Ways to increase the solvency of the company and the financial sources of its conduct]. *Finansy Ukrainy*, no. 8, pp. 69–75.
2. Sokolova E.O., Cherniavska H.O. (2016) Problemy upravlinnia likvidnistiu ta platospromozhnistiu pidpriemstva [Problems of liquidity management and solvency of the enterprise]. *Zbirnyk naukovykh prats DETUT. Seriia "Ekonomika i upravlinnia"*, vol. 35, pp. 330–338.
3. Cherep A.V., Severyna S.V. (2015) Udoskonalennia modeli stiikoi platospromozhnosti pidpriemstv [Improvement of the model of sustainable solvency of enterprises]. *Visnyk ekonomichnoi nauky Ukrainy*, no. 2, pp. 170–174.
4. Hotra V.V., Ripych V.V., Diachok A.V. (2017) Diahnostyka finansovoho stanu pidpriemstva ta shliakhy yoho pokrashchennia [Diagnostics of the financial condition of the enterprise and ways of its improvement]. *Ekonomika i suspilstvo*, no. 8, pp. 219–223.
5. Lahun M.I. (2006) Metodychni aspekty analizu platospromozhnosti pidpriemstv [Methodological aspects of solvency analysis of enterprises]. *Formuvannia rynkovykh vidnosyn v Ukraini*, no. 2, pp. 53–57.
6. Tenytska N.B., Hryshko Yu.S. (2015) Pidvyshchennia platospromozhnosti pidpriemstva shliakhom optymizatsii debitorskoi zaborhovanosti [Increasing the solvency of an enterprise by optimizing receivables]. *Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky*, no. 8, pp. 366–369.
7. Zhuravlova Yu.Yu. (2006) Sutnist platospromozhnosti pidpriemstva [Essence solvency of the enterprise]. *Finansy Ukrainy*, no. 1, pp. 116–120.
8. Kreidych I.M., Nakonechna O.S., Kharchenko O.S. (2015) Umovy zabezpechennia platospromozhnosti pidpriemstv v konteksti yikh finansovoi bezpeky [Terms of providing solvency of enterprises in the context of their financial security]. *Ekonomichni visnyk NTUU "KPI"*, vol. 12, pp. 190–198.
9. Bernstayn L.A. (2006) *Analiz finansovoy otchetnosti: teoriya, praktika i interpretatsiya* [Financial Statement Analysis: Theory, Practice and Interpretation]. Moscow: Finansy i statistika (in Russian)
10. Savitskaya G.V. (2005) *Ekonomicheskii analiz* [Economic analysis]. Moscow: Novoe znanie (in Russian)
11. Nikbakht E., Hroppelli A. (1992) *Finansy* [Finances]. Kyiv: Vik, hlobus (in Ukrainian).
12. Lakhtionova L.A. (2001) *Finansovyi analiz subiektiv hospodariuvannia* [Financial analysis of business entities]. Kyiv: KNEU (in Ukrainian).
13. Brihkhem Ye. (1997) *Osnovy finansovoho menedzhmentu* [Fundamentals of Financial Management]. Kyiv: Molod (in Ukrainian).
14. Kholt R.N. (1995) *Osnovy finansovogo menedzhmenta* [Fundamentals of Financial Management]. Moscow: Delo (in Russian).
15. Van Khorn Dzh.K. (2006) *Osnovy upravleniya finansami* [Basics of management of finance]. Moscow: Delo (in Russian).

Структурні зміни видатків державного бюджету України на оборону

Карп Є.В.

аспірант

Київського національного торговельно-економічного університету

У статті розглянуто основні параметри та тенденції структурних змін видатків на оборону державного бюджету України. Проведено аналіз показників видатків на оборону та методик їхнього розрахунку в країнах НАТО. Розраховано основні показники видатків на оборону в Україні у 2012–2016 роках. Надано пропозиції щодо вдосконалення військового бюджетування в Україні стосовно запровадження нових показників, які характеризують видатки на оборону у контексті євроатлантичної інтеграції.

Ключові слова: державний бюджет, видатки державного бюджету, видатки на оборону, частка видатків на оборону у ВВП, розподіл видатків на оборону за категоріями, бюджетна класифікація, економічна класифікація видатків на оборону.

Карп Е.В. СТРУКТУРНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ РАСХОДОВ ГОСУДАРСТВЕННОГО БЮДЖЕТА УКРАИНЫ НА ОБОРОНУ

В статье рассмотрены основные параметры и тенденции структурных изменений расходов на оборону государственного бюджета Украины. Проведен анализ показателей расходов на оборону и методик их расчета в странах НАТО. Рассчитаны основные показатели расходов на оборону в Украине в 2012–2016 годах. Даны предложения по совершенствованию военного бюджетирования в Украине касательно внедрения новых показателей, характеризующих расходы на оборону в контексте евроатлантической интеграции.

Ключевые слова: государственный бюджет, расходы государственного бюджета, расходы на оборону, доля расходов на оборону в ВВП, распределение расходов на оборону по категориям, бюджетная классификация, экономическая классификация расходов на оборону.

Карп Ye.V. STRUCTURAL CHANGES IN STATE BUDGET EXPENDITURES OF UKRAINE ON DEFENSE

In the article the basic parameters and trends of structural changes in defense expenditures of the state budget of Ukraine was presented. The article contains an analysis of defense spending indicators and methods of their calculation in NATO countries. Author has calculated key figures in defense expenditures in Ukraine in 2012–2016 years. Article consists of some proposals for the improvement of military budgeting in Ukraine. Author grounded the necessity of implementation of some new indicators in terms of defense spending in the in the Euro Atlantic integration's context.

Keywords: state budget, State Budget Expenditures, Defense Expenditures, Share of defense expenditures in GDP, Distribution of defense expenditures by category, budget classification, economic classification of defense expenditures.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Дослідження сучасних проблем бюджетування в Україні обумовлюється актуалізацією екзогенних факторів, а саме посиленням військової агресії протягом останніх років, що суттєво впливає на обсяги та форми фінансування військової сфери, а також характеризується підвищенням частки перерозподілу валового внутрішнього продукту на таку структурну складову видатків, як видатки на оборону.

Наприклад, частка видатків на оборону і безпеку у 2014 році склала 10% у структурі видатків державного бюджету, або 41,5 млрд. грн., у 2015 році – 17%, або 96 млрд. грн. Отже, видатки на оборонну галузь у 2015 році зросли на 50% порівняно з 2014 роком [1]. Зокрема,

частка видатків на оборону у загальному обсязі видатків державного бюджету без урахування міжбюджетних трансфертів становила у 2014 році 9,1%, а у 2016 році – 12,1% [2, с. 157, 160]. Вказані структурні зміни видаткової частини бюджету значно підвищують увагу до проблем ефективності використання бюджетних коштів за державними оборонними програмами, фінансової допомоги в рамках міждержавних програм військового співробітництва тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Наукова проблематика щодо вдосконалення бюджетування в Україні стосовно видатків є одним із напрямів наукових досліджень вітчизняних вчених на початку XXI сторіччя. Більшість наукових праць цього періоду при-

свячено реформуванню бюджетної системи, бюджетного процесу, запровадження середньострокового бюджетного планування, а також проблемам бюджетної політики.

Вітчизняні дослідники пропонують встановити залежність посадових окладів та виплат за військові звання від середньої заробітної плати по країні, що визначається Державною службою статистики України [3, с. 124]; характеризуючи структуру видатків державного бюджету у 2006–2012 роках, зауважують на значному завищенні частки видатків на виконання загальнодержавних функцій, забезпечення громадського порядку, безпеки та судової влади [4, с. 96]. Українські науковці зауважують, що «ефективність державних видатків зумовлена більш їхньою структурою, ніж обсягами, котра визначається важливістю заходів, що фінансуються з бюджету, для збереження цінностей суспільства та забезпечення його розвитку», а також зазначають, що «ефективність бюджетної стратегії визначається не лише обсягом коштів, які було мобілізовано до бюджету, але й раціональністю їх перерозподілу й використання» [5, с. 107].

Загалом погоджуючись з останнім твердженням, наголошуємо на важливості системного врахування як кількісних, так і якісних параметрів в структурі видатків державного бюджету в динаміці, таких як, зокрема, оборонні витрати.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас малодослідженою залишилася проблематика бюджетного регулювання в таких галузях бюджетної сфери, як оборона та національна безпека. Наукове обґрунтування шляхів запровадження сучасних механізмів бюджетування з урахуванням зарубіжного досвіду, на нашу думку, сприятиме підвищенню ефективності використання бюджетних коштів в Україні.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Дослідження нових тенденцій структурних змін у фінансуванні видатків на оборону в Україні, визначення основних параметрів та фінансових показників, за якими оцінюються ці зміни, становить основну мету статті. Головними завданнями для досягнення цієї мети є такі: визначення поняття «видатки на оборону» та їхніх фінансових характеристик; аналіз сучасних підходів до оцінювання структурних змін у видатках на оборону в країнах НАТО; пропозиції щодо перспективних напрямів розвитку бюджетування в галузі оборони та безпеки в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Порівнюючи вітчизняні методологічні підходи до аналізу структурних змін видатків на оборону та підходи аналітичних підрозділів НАТО, відзначаємо їхню суттєву відмінність. Спільним можна вважати застосування показника частки видатків на оборону у ВВП. Водночас показник ВВП та видатків на оборону як його частки в динаміці коригується за такими ознаками: в абсолютних цифрах за цінами поточного періоду, базового періоду, за змінами обмінних курсів, в доларах США, на одного мешканця, на військовослужбовця.

Відмінності щодо оприлюднення статистичної звітності сектору державного управління полягають у тому, що в Україні структурні складові видатків на оборону, зокрема на військову оборону, розраховуються як питома вага у загальному обсязі видатків державного бюджету. Наприклад, статистичний щорічник Міністерства фінансів містить таку інформацію про відносні показники (табл. 1), тоді як в країнах НАТО застосовуються такі структурні складові видатків на оборону: видатки на обладнання, видатки на персонал, видатки на інфраструктуру та інші видатки.

НАТО збирає інформацію про витрати на оборону регулярно в розрізі поточних видатків на оборону та кошторису витрат в майбутньому. Видатки на оборону, згідно з визначенням Північно-Атлантичного альянсу, є фактичними платежами або тими, які повинні бути зроблені в ході фінансового року. Для розрахунку показників щодо видатків на оборону використовується оновлена економічна та демографічна інформація Генерального директорату з економічних і фінансових питань Європейської Комісії та Організації економічного співробітництва і розвитку.

Узагальнюючи, можемо виділити такі основні показники, що характеризують видатки на оборону в країнах НАТО Європи і Канаді: оборонні витрати (щорічні реальні зміни), оборонні витрати як частка ВВП (%), устаткування як частка витрат оборони (%), оборонні витрати в національній валюті, оборонні витрати в доларах США, частка оборонних витрат у процентному відношенні до ВВП і річна реальна зміна, реальний ВВП і його частка на душу населення, частка оборонних витрат на душу населення і військовослужбовців, розподіл оборонних витрат за категоріями.

Отже, як вже зазначалося вище, структура видатків на оборону складається з таких чотирьох основних компонентів: видатки на

**Структура видатків Зведеного бюджету України
в частині видатків на оборону у 2013–2016 роках, %**

Видатки	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік
Всього видатків	100	100	100	100
Оборона, з них:	2,9	5,2	7,7	7,1
військова оборона	2,3	4,7	7,0	6,4
цивільна оборона	0,1	0,1	0,1	0,1
військова освіта	0,2	0,2	0,2	0,2

Джерело: складено за даними [2, с. 35; 6, с. 30; 7, с. 31]

обладнання, видатки на персонал, видатки на інфраструктуру та інші видатки. Видатки на обладнання включають видатки на основне обладнання та пов'язані з ним наукові розробки. Видатки на персонал включають видатки та пенсії цивільних і військових. Видатки на інфраструктуру включають спільну натівську інфраструктуру та будівництво національної військової інфраструктури. Інші видатки включають видатки на експлуатацію та технічне обслуговування, а також видатки, які не були зазначені в наведених вище категоріях.

Номенклатура видатків на оборону НАТО наведена на рис. 1.

Наприклад, витрати на оборону за методикою НАТО у Польщі характеризуються такими показниками (табл. 2).

Останнім часом в Україні актуалізувалася дискусія навколо збільшення видатків «силових» відомств, зокрема щодо їхньої доцільності та об'єднання з видатками Міністерства оборони. Стосовно цього вважаємо слушним звернути увагу на підходи та визначення НАТО оборонних витрат. НАТО визначає витрати на оборону як виплати національним урядом спеціально для задоволення потреб своїх збройних сил або своїх союзників. Одним з основних компонентів витрат на оборону є виплати збройним силам, що фінансуються в рамках Міністерства оборони.

Збройні сили включають наземні, морські та авіаційні сили, а також адміністрацію та командування, сили спеціальних операцій, медичної служби, матеріально-технічного командування тощо. Вони можуть також включати інші відомства, такі як, зокрема, Міністерство внутрішніх військ, відомства прикордонників, національної поліції, митниці, жандармерії, берегової охорони, тоді витрати включаються тільки в пропорції до сил, які проходять підготовку у військовій тактиці, обладнані як військові, можуть працювати під прямим військовим керівництвом

в операціях, а також можуть бути розгорнуті за межами національної території. Крім того, витрати на інші сили, що фінансуються за рахунок бюджетів інших міністерств, ніж Міністерство оборони, за методикою НАТО, повинні бути включені до витрат на оборону. Пенсійні виплати, здійснювані безпосередньо урядом до відставних військових і цивільних співробітників військових відомств, включаються до витрат на оборону незалежно від того, зроблені ці виплати з бюджету Міністерства оборони або інших міністерств. Витрати з підтримки миру і гуманітарних операцій, знищення зброї, техніки та боєприпасів, а також витрати, пов'язані з перевіркою і контролем руйнування обладнання, включаються до витрат на оборону. Дослідження і розробки в галузі оборони та витрати на них включені до витрат на оборону. Витрати на військову складову змішаних між цивільними та військовими заходами входять до оборонних витрат, але тільки тоді, коли цей військовий компонент може бути конкретно врахований або оцінений. Фінансова допомога з боку однієї країни іншій, зокрема, щоб підтримати зусилля щодо оборони одержувача, включається до витрат на оборону країни-донора, а не до оборонних витрат приймаючої країни. Витрати на загальну інфраструктуру НАТО входять в загальні витрати на оборону кожної країни НАТО лише тією мірою, якою обраховано чистий внесок цієї країни. Військові виплати і витрати на цивільну оборону виключені, згідно з визначенням НАТО, з витрат на оборону [8, с. 10].

Отже, можна зробити висновок про необхідність розрахунку агрегованого показника «витрати на оборону», який включав би аналогічні компоненти до тих, які застосовуються у вищезазначеній методиці НАТО. Такий новий для України методичний підхід дасть змогу уточнити фінансові показники витрат на оборону, зосередить увагу на їх цільовому призначенні, а також дасть можливість струк-

1. Експлуатаційні витрати	1.1. Військовослужбовці	1.1.1. Виплати та допомоги
		1.1.2. Внесок роботодавця в пенсійні фонди
		1.1.3. Інше
	1.2. Цивільний персонал	1.2.1. Виплати та допомоги
		1.2.2. Внесок роботодавця в пенсійні фонди
	1.3. Пенсії	1.3.1. Заробітні плати військових пенсіонерів
		1.3.2. Виплати цивільним пенсіонерам
	1.4. Експлуатація і технічне обслуговування	1.4.1. Боєприпаси й вибухові речовини (за винятком ядерної зброї)
		1.4.2. Нафтопродукти
		1.4.3. Запасні частини
		1.4.4. Інше обладнання та матеріали
		1.4.5. Орендна плата
		1.4.6. Інші операції та технічне обслуговування
2. Закупівлі і будівництво	2.1. Основне обладнання	2.1.1. Ракетні системи
		2.1.2. Ракети (звичайна зброя)
		2.1.3. Ядерна зброя
		2.1.4. Літаки
		2.1.5. Артилерія
		2.1.6. Бойові машини
		2.1.7. Інженерне обладнання
		2.1.8. Стрілецька зброя
		2.1.9. Транспортні засоби
		2.1.10. Судна і гавані суден
		2.1.11. Електронні та обладнання зв'язку
	2.2. Національне військове будівництво	
	2.3. Загальна інфраструктура НАТО	2.3.1. Витрати в ролі приймаючої країни
		2.3.2. Платежі в інші країни
		2.3.3. Надходження від інших країн
2.3.4. Земля і комунальні послуги		
3. Дослідження і розробки	3.1. Дослідження і розробки, присвячені вдосконаленню основного обладнання	
	3.2. Інше	
4. Інші витрати		
5. Всього		
6. Статистична розбіжність		
7. Скориговане разом		

Рис. 1. Номенклатура видатків на оборону НАТО

Джерело: складено за даними [8, с. 11]

турувати оборонну складову за галузями видатків державного бюджету, що загалом акцентуватиме увагу на суспільній корисності такого загального суспільного блага, як оборона країни.

Розглянемо структурні особливості видатків на оборону державного бюджету України у 2012–2016 роках (табл. 3).

Як видно з табл. 3, останніми роками, а саме з 2014 року, частка видатків на оборону у загальному обсязі видатків зведеного бюджету України суттєво зросла з 2,9% до

5,2% у 2014 році та 7,7% у 2015 році, відповідно, зросла і частка видатків на оборону у ВВП з 0,98% у 2014 році до 2,63% у 2015 році. Водночас з урахуванням обрахунку витрат на оборону в країнах НАТО можна передбачити, що загальний рівень витрат на оборону значно вищий, як наслідок, структурні зміни у витратах на оборону демонструють тенденцію до значного зростання.

У 2016 році видатки Міністерства оборони становлять 59,4 млрд. грн. Як видно з табл. 3, в абсолютному вимірі у 2016 році порів-

Показники витрат на оборону Польщі у 2009–2016 роках

Видатки	2009 рік	2010 рік	2011 рік	2012 рік	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік
Видатки на оборону в поточних цінах, млн. злотих	23,323	25,608	26,979	28,365	28,467	31,874	39,940	37,209
Видатки на оборону в цінах 2010 року, млн. злотих	23,857	25,608	26,133	26,835	26,822	29,885	37,284	34,378
Видатки на оборону в поточних цінах та обмінних курсах, млн. дол. США	7,475	8,493	9,106	8,710	9,007	10,104	10,596	9,349
Видатки на оборону в цінах 2010 року та обмінних курсах, млн. дол. США	7,912	8,493	8,667	8,900	8,895	9,911	12,365	11,401
Видатки на оборону у ВВП, % (в цінах 2010 року)	1,71	1,77	1,72	1,74	1,72	1,85	2,23	2,00
Реальна річна зміна у видатках на оборону у ВВП, % (в цінах 2010 року)	9,37	7,34	2,05	2,69	-0,05	11,42	24,76	-7,80
Реальний ВВП в цінах 2010 року та обмінних курсах, млрд. дол. США	462	479	503	511	518	535	554	571
ВВП на душу населення в цінах 2010 року та обмінних курсах, тис. дол. США	12,1	12,4	13,1	13,3	13,4	13,9	14,4	14,8
Видатки на оборону на душу населення в цінах 2010 року, дол. США	207	220	225	231	231	258	322	297
Видатки на оборону на військово-вослужбовця, тис. дол. США	99	100	97	98	100	99	103	103
Частка видатків на обладнання у видатках на оборону, %	15,88	18,13	16,13	15,16	13,90	18,84	33,06	25,79
Частка видатків на персонал у видатках на оборону, %	61,08	56,79	57,80	57,34	57,70	51,45	41,96	46,82
Частка видатків на інфраструктуру у видатках на оборону, %	4,98	3,96	4,80	4,76	5,62	5,47	4,74	5,17
Частка інших видатків у видатках на оборону, %	18,06	21,12	21,27	22,73	22,78	24,24	20,24	22,22

Джерело: складено за даними [8, с. 3–9]

няно з 2015 роком відбулося зростання на 7,4 млрд. грн., однак частка видатків на оборону у загальному обсязі видатків зведеного бюджету України незначно скоротилася з 7,7% у 2015 році до 7,1% у 2016 році, відповідно, скоротилася частка видатків на оборону у ВВП з 2,63% у 2015 році до 2,49% у 2016 році. Видатки у сумі 11,5 млрд. грн. передбачені на розвиток озброєння та військової техніки, 3 млрд. грн. – на підготовку Збройних Сил, 11,2 млрд. грн. – на тилове забезпечення, комунальні послуги та життєдіяльність війська, 29,1 млрд. грн. – на грошове забезпечення та заробітну плату, 0,7 млрд. грн. – на будівництво житла; асигнування на закупівлю озброєння становлять 6,8 млрд. грн., на ремонт військової техніки виділено 3,8 млрд. грн. Із

загальних 59,4 млрд. грн. 4,5 млрд. грн. становлять видатки за спеціальним фондом (3,6 млрд. грн. – кошти, які планується отримати від реалізації конфіскаату, 0,9 млрд. грн. – надходження, які забезпечує Міноборони) [9].

Звертаючи увагу на досвід військового бюджетування в зарубіжних країнах, відзначаємо значні обсяги фінансування галузі оборони, а також визначення цих обсягів у середньо- та довгостроковій перспективі, що доцільно, на нашу думку, використовувати в Україні. Так, наприклад, Департамент оборони уряду США у п'ятирічному плані бюджету на оборону (з 2016 року до 2020 року) передбачає видатки 534 млрд. дол. у 2016 році, водночас, згідно з довгостроковими прогнозами, обсяг цих видатків зросте і складе в

Таблиця 3

Показники видатків на оборону як складової видатків зведеного бюджету України у 2012–2016 роках

Видатки	2012 рік	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік
Видатки на оборону, тис. грн.	14 486 944,4	14 844 361,6	27 365 464,0	52 015 770,7	59 359 144,5
Всього видатків, тис. грн.	492 454 661,5	505 843 809,6	523 125 697,8	679 871 400,4	835 832 050,1
ВВП, млн. грн.	1 459 096	1 522 657	1 586 915	1 988 544	2 383 182
Частка видатків зведеного бюджету у ВВП, %	33,8	33,2	33,0	34,2	35,1
Частка видатків на оборону у ВВП, %	0,99	0,98	1,72	2,63	2,49
Частка видатків на оборону у загальному обсязі видатків зведеного бюджету, %	2,9	2,9	5,2	7,7	7,1

Джерело: складено за даними [2, с. 36; 6, с. 27, 29; 7, с. 11, 28, 30]

середньому 565 млрд. дол. в рік з 2021 року до 2030 року.

Аналіз наукових праць зарубіжних вчених показує низку шляхів подальших досліджень, що стосуються впливу військової діяльності на економічне зростання через його вплив на решту економіки. Різні канали, за якими військові витрати можуть вплинути на цивільну економіку, протягом останніх років активно обговорювалися в науковій фаховій літературі. Оборонний сектор може витіснити ресурси для споживання та інвестицій з боку попиту і забирати кваліфікованих працівників, що забезпечує перетік витрат праці і капіталу від цивільного виробництва, наприклад в галузі харчування.

Найбільш перспективним напрямом майбутніх наукових досліджень, на думку зарубіжних вчених, є моделювання та, відповідно, перевірка можливості генерувати зовнішні чинники економічного зростання через збільшення військових витрат. Можливі канали, які ведуть до потенційних позитивних зовнішніх ефектів на розвиток економіки, включають розвиток наукових досліджень і розробок, формування більш якісного людського капіталу, а також перелив технологій. Негативні зовнішні чинники можуть виникнути в результаті корупції або від наслідків зростання заробітної плати в секторах непромислових товарів.

Одним з можливих підходів до врахування зовнішніх чинників є застосування у варіанті 1993 року моделі Лукаса щодо зростання двох секторів з виробництвом одним сектором кін-

цевої продукції, а іншим сектором з виробництвом людського капіталу, який використовується як вхідні дані для кінцевої продукції на виході. Остаточне зростання виробництва буде тоді залежати від людського капіталу, накопичення якого залежить від витрат на освіту і навчання в процесі впливу зовнішніх ефектів. У цій моделі країни з низьким рівнем доходу можуть занижувати інвестування в людський капітал через недосконалість ринку капіталу за такими напрямками, як непомірно високі витрати на освіту та низький початковий внесок людського капіталу. У таких країнах бажання сприяти розширенню військового потенціалу може спонукати уряд займатися діяльністю, яка ефективно субсидує формування людського капіталу, уникаючи побічного спотворення, викликаного недосконалістю на ринку капіталу. Якщо ці ефекти були досить потужними (і якщо військові витрати не приводять до компенсації негативних наслідків через корупцію і пошук ренти), чистий результат може поліпшувати економічне зростання.

Висновки з цього дослідження. Отже, розглянуті вище позитивні та негативні впливи зовнішніх ефектів зростання видатків на оборону, а також їхній вплив на економічне зростання дають змогу зробити висновок про те, що структурні зміни фінансування видатків за галузями оборони і безпеки матимуть опосередкований вплив на структурні реформи в країнах, що розвиваються, підвищать якість в галузях науки та освіти.

Значний науковий інтерес становлять узагальнення досвіду бюджетування у військовій сфері в країнах, які входять до Північно-Атлантичного альянсу. Особливої уваги потребує вивчення моделі бюджетування в самому альянсі як прикладі адміністрування оборонних ініціатив та спільного фінансування програм безпеки. Систематизація останніх тенденцій в зарубіжних країнах, на нашу думку, дасть змогу виокремити пропозиції щодо подальшого удосконалення бюджетного процесу та інструментів бюджетного регулювання в Україні.

Аналіз практики військового бюджетування в Україні в середньостроковій перспективі дасть можливість, на нашу думку, встановити етапи становлення сучасної моделі бюджетування у сфері оборони і безпеки в Україні, розробити основні напрями вдосконалення бюджетного законодавства.

Аналіз практики військового бюджетування в Україні в середньостроковій перспективі дасть можливість, на нашу думку, встановити етапи становлення сучасної моделі бюджетування у сфері оборони і безпеки в Україні, розробити основні напрями вдосконалення бюджетного законодавства.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Видатки на безпеку та оборону в Україні зросли на 50% – мінфін. URL: <http://www.5.ua/ekonomika/vydatky-na-bezpeku-ta-oboronu-v-ukraini-zrosly-na-50-minfin-109482.html>.
2. Бюджет України – 2016: статистичний збірник // Офіційний сайт Міністерства фінансів України. URL: <https://minfin.gov.ua/uploads/redactor/files/Budget%20of%20Ukraine%202016.pdf>.
3. Чимишенко С.М. Перспективи розвитку системи грошового забезпечення військовослужбовців. Фінанси України. 2013. № 9. С. 118–125.
4. Циганов С.А., Табакова Т.В. Еволюція концептуальних підходів щодо ролі видатків бюджету в розвитку економіки. Фінанси України. 2013. № 12. С. 89–99.
5. Осецький В.Л., Мороз П.А. Державні видатки в реалізації бюджетної стратегії соціально-економічного розвитку України. Фінанси України. 2012. № 12. С. 103–111.
6. Бюджет України – 2014: статистичний збірник // Офіційний сайт Міністерства фінансів України. URL: [http://195.78.68.18/minfin/file/link/428038/file/Budget%20of%20Ukraine%202014%20\(mfugovua\).pdf](http://195.78.68.18/minfin/file/link/428038/file/Budget%20of%20Ukraine%202014%20(mfugovua).pdf).
7. Бюджет України – 2015: статистичний збірник // Офіційний сайт Міністерства фінансів України. URL: [http://www.minfin.gov.ua/uploads/redactor/files/Budget%20of%20Ukraine%202015%20\(with%20cover\).pdf](http://www.minfin.gov.ua/uploads/redactor/files/Budget%20of%20Ukraine%202015%20(with%20cover).pdf).
8. Defense Expenditures of NATO Countries (2009–2016). Communique PR/CP(2016)116. Issued on 4 July 2016. URL: http://www.nato.int/nato_static_fl2014/assets/pdf/pdf_2016_07/20160704_160704-pr2016-116.pdf.
9. Бухгалтерія військових видатків та «гарячі» запитання щодо окремих виплат військовослужбовцям // Офіційний сайт Міністерства оборони України. URL: <http://www.mil.gov.ua/news/2016/04/22/buhgalteriya-vijskovih-vidatkiv-ta-garyachi-zapitannya-shhodo-okremih-viplat-vijskovosluzhbovcyam>.

REFERENCES:

1. Vydatky na bezpeku ta oboronu v Ukraini zrosly na 50% – minfin. URL: <http://www.5.ua/ekonomika/vydatky-na-bezpeku-ta-oboronu-v-ukraini-zrosly-na-50-minfin-109482.html>.
2. Biudzhety Ukrainy – 2016: statystychnyi zbirnyk // Ofitsiyniy sait Ministerstva finansiv Ukrainy. URL: <https://minfin.gov.ua/uploads/redactor/files/Budget%20of%20Ukraine%202016.pdf>.
3. Chimyshenko S.M. Perspektyvy rozvytku systemy hroshovoho zabezpechennia viiskovosluzhbovtiv. Finansy Ukrainy. 2013. № 9. S. 118–125.
4. Tsyhanov S.A., Tabakova T.V. Evoliutsiia kontseptualnykh pidkhodiv shhodo roli vydatkiv biudzhetu v rozvytku ekonomiky. Finansy Ukrainy. 2013. № 12. S. 89–99.
5. Osetskiy V.L., Moroz P.A. Derzhavni vydatky v realizatsii biudzhetnoi stratehii sotsialno-ekonomichnoho rozvytku Ukrainy. Finansy Ukrainy. 2012. № 12. S. 103–111.
6. Biudzhety Ukrainy – 2014: statystychnyi zbirnyk // Ofitsiyniy sait Ministerstva finansiv Ukrainy. URL: [http://195.78.68.18/minfin/file/link/428038/file/Budget%20of%20Ukraine%202014%20\(mfugovua\).pdf](http://195.78.68.18/minfin/file/link/428038/file/Budget%20of%20Ukraine%202014%20(mfugovua).pdf).
7. Biudzhety Ukrainy – 2015: statystychnyi zbirnyk // Ofitsiyniy sait Ministerstva finansiv Ukrainy. URL: [http://www.minfin.gov.ua/uploads/redactor/files/Budget%20of%20Ukraine%202015%20\(with%20cover\).pdf](http://www.minfin.gov.ua/uploads/redactor/files/Budget%20of%20Ukraine%202015%20(with%20cover).pdf).
8. Defense Expenditures of NATO Countries (2009–2016). Communique PR/CP(2016)116. Issued on 4 July 2016. URL: http://www.nato.int/nato_static_fl2014/assets/pdf/pdf_2016_07/20160704_160704-pr2016-116.pdf.
9. Bukhhalteriiia viiskovykh vydatkiv ta “hariachi” zapytannia shhodo okremykh vyplat viiskovosluzhbovtiam // Ofitsiyniy sait Ministerstva oborony Ukrainy. URL: <http://www.mil.gov.ua/news/2016/04/22/buhgalteriya-vijskovih-vidatkiv-ta-garyachi-zapitannya-shhodo-okremih-viplat-vijskovosluzhbovcyam>.

УДК 336.71

Систематизація поняття «управління фінансовою безпекою підприємства»

Кітченко М.Ю.

магістр фінансового факультету
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

Стаття присвячена визначенню сутності понять «фінансова безпека підприємства» та «управління підприємством». Розглянуто бачення різних авторів, що працювали над цим питанням, на основі чого зроблено систематизацію та запропоновано інтерпретацію поняття «управління фінансовою безпекою підприємства».

Ключові слова: управління фінансовою безпекою підприємства, фінансова безпека підприємства, управління підприємством.

Кітченко М.Ю. СИСТЕМАТИЗАЦІЯ ПОНЯТТЯ «УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ»

Статья посвящена определению сущности понятий «финансовая безопасность предприятия» и «управление предприятием». Рассмотрено видение разных авторов, которые работали над этим вопросом, на основе чего произведена систематизация и предложена интерпретация понятия «управление финансовой безопасностью предприятия».

Ключевые слова: управление финансовой безопасностью предприятия, финансовая безопасность предприятия, управление предприятием.

Kitchenko M.Yu. THE SYSTEMATIZATION OF THE CONCEPT OF "FINANCIAL SECURITY OF ENTERPRISE"

The article is devoted the definition of the concept of financial security of an enterprise and management of enterprises are defined. A vision of different authors who worked on this issue was considered, on the basis of which they were systematized and an interpretation of the concept of financial management of the enterprise was proposed.

Keywords: management financial security of an enterprise, financial security of an enterprise, management of enterprise.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В сучасних умовах, в період економічних криз та жорсткої конкуренції, у багатьох підприємствах виникають проблеми, через які втрачається фінансова стабільність, зменшується прибутковість, а саме підприємство втрачає свою самостійність і, як наслідок, стає неплатоспроможним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження теми фінансової безпеки підприємства проводили такі вчені, як, зокрема, І.В. Чібісова, І.А. Бланк, О.Е. Пономаренко, М. Бердар, О.В. Ареф'єва, Т.Б. Кузенко, Р.С. Папехин, А.В. Гукова, І.Д. Анікіна, В.І. Куцик, А.І. Бартиш, Ю.В. Лаврова, О.М. Сорокіна.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Ціла низка підприємств сьогодні стоїть на межі банкрутства, внаслідок чого виникає потреба детального аналізу управління фінансовою безпекою, щоб подолати несприятливі фактори впливу на ранніх стадіях їх настання. Для цього необхідні чітке розуміння поняття «управління фінансовою безпекою підприємства» та структуризація заходів, на основі яких

будуть розроблятися подальші дії щодо запобігання несприятливих факторів та протидії їм.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Незважаючи на наявність значної кількості праць з цих питань, залишається низка підходів, які вимагають уваги. Тому метою роботи є систематизація поняття «управління фінансовою безпекою підприємства» на основі окремого розгляду понять фінансової безпеки підприємства та управління підприємством.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для визначення сутності поняття фінансової безпеки підприємства необхідно звернутись до тлумачень, які відображені в окремих наукових працях.

Перший автор розглядає фінансову безпеку підприємства «як функціональну складову економічної безпеки підприємства, яка полягає у наявності такого його фінансового стану, який характеризується збалансованістю і якістю фінансових інструментів, технологій і послуг, стійкістю до загроз» [1]. Такого підходу дотримується І.В. Чібісова.

Другі два автори, а саме І.А. Бланк [2] та О.Е. Пономаренко [3], дотримуються іншого визначення. Автори розглядають фінансову безпеку підприємства як стан, що забезпечує захищеність фінансових інтересів від ідентифікованих реальних і потенційних загроз зовнішнього та внутрішнього характерів, фінансову рівновагу, стабільність, платоспроможність і ліквідність тощо. Тут фінансова безпека ототожнюється з фінансовим станом.

М. Бердар [4] дотримується іншого погляду на фінансову безпеку. Отже, фінансова безпека розглядається як здатність суб'єкта підприємництва здійснювати свою господарську, зокрема фінансову, діяльність ефективно і стабільно шляхом вжиття сукупності взаємопов'язаних діагностичних, інструментальних та контрольних заходів фінансового характеру, що мають оптимізувати використання фінансових ресурсів, забезпечити належний їх рівень та нівелювати вплив ризиків внутрішнього та зовнішнього середовища.

Фінансову безпеку як стан найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів підприємства, виражений у найкращих значеннях фінансових показників прибутковості та рентабельності бізнесу, якості управління тощо, розглядають такі науковці, як О.В. Ареф'єва та Т.Б. Кузенко [5].

Окремі науковці фінансову безпеку розглядають як здатність підприємства самостійно розробляти і проводити фінансову стратегію.

Так, на думку Р.С. Папехина [6], А.В. Гукова та І.Д. Анікіної [7], сутність фінансової безпеки полягає у здатності підприємства самостійно розробляти і проводити фінансову стратегію відповідно до цілей корпоративної стратегії в умовах невизначеного і конкурентного середовища.

В.І. Куцик, А.І. Бартиш [8] визначають фінансову безпеку підприємства як діяльність з управління ризиками та захисту інтересів підприємства від зовнішніх і внутрішніх загроз з

метою забезпечення стабільного розвитку підприємництва та зростання його власного капіталу в поточній і стратегічній перспективах.

Ці науковці ототожнюють фінансову безпеку з діяльністю, націленою на досягнення визначеного стану. Ця думка також є слушною, але не відповідає умовам об'єктивності, оскільки характеристики безпеки підприємства не залежать повною мірою від діяльності менеджерів.

Цікавий підхід до трактування сутності фінансової безпеки зустрічається у Ю.В. Лаврової [9], яка розглядає її як систему, що забезпечує стабільність важливих фінансових пропорцій розвитку підприємства або збалансований стан.

Інший підхід використовує О.М. Сорокіна [10], розглядаючи зміст терміна «фінансова безпека». На її думку, фінансова безпека підприємства визначається як специфічний вид економічних відносин, які виникають між підприємством і суб'єктами його зовнішнього оточення щодо забезпечення оптимального фінансового стану, в якому має перебувати підприємство для реалізації своєї стратегії та який характеризується здатністю підприємства протистояти зовнішнім і внутрішнім загрозам.

В результаті розгляду поняття фінансової безпеки підприємства уточнено та запропоновано таке визначення. Фінансова безпека підприємства – це комплексна характеристика підприємства, за якої відбуваються збалансованість та стабільність зовнішніх та внутрішніх показників діяльності з урахуванням усіх реальних та потенційних загроз.

Також розглянуто, чим є управління фінансовою безпекою підприємства. Над цим питанням працювали А.С. Большаков, С.В. Мочерний, С.І. Михайлова та інші науковці (табл. 1).

Таким чином, розглянувши погляди науковців, вважаємо, що найбільш точно та повно управління підприємством розкриває

Таблиця 1

Інтерпретація поняття «управління підприємством»

Автор	Визначення
А.С. Большаков [11]	Управління підприємством – це процес розподілу й руху ресурсів в організації з наперед заданою метою, за наперед розробленим планом та з безперервним контролем за результатами діяльності.
С.В. Мочерний [12]	Управління підприємством – це процес планування, організації, мотивації та контролю, необхідний для формулювання та досягнення цілей організації.
С.І. Михайлова [13]	Управління підприємством – це постійна та систематична дія, спрямована на діяльність його структур для забезпечення злагодженої роботи та досягнення кінцевого позитивного результату.

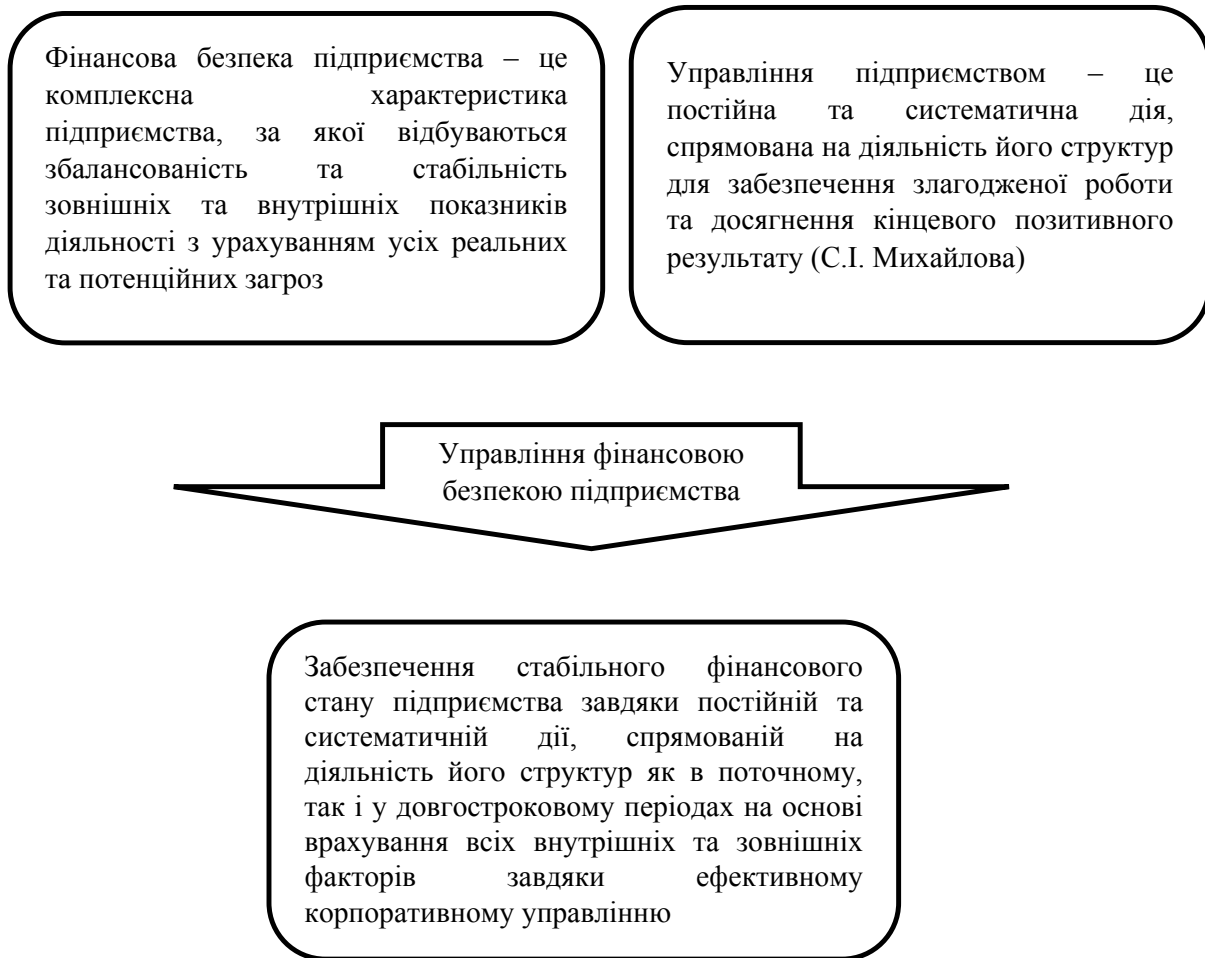


Рис. 1. Узагальнення поняття «управління фінансовою безпекою підприємства»

С.І. Михайлова, яка зазначає, що управління підприємством є постійною та систематичною дією, спрямованою на діяльність структур підприємства для забезпечення злагодженої роботи та досягнення кінцевого позитивного результату.

Після аналізу поняття фінансової безпеки підприємства та інтерпретації терміна управління підприємством можна дійти висновку, що кожен автор виділяє основні характеристики, які мають вплив на подальшу його діяльність. Тому запропоновано узагальнення цих двох понять, а також виявлено сутність терміна «управління фінансовою безпекою підприємства» (рис. 1).

Висновки з цього дослідження. Таким чином, можна сказати, що, незважаючи на різноманітність понять, кожен автор робить певні акценти під час тлумачення управління фінансовою безпекою підприємства. Тому, згрупувавши і розглянувши низку визначень, управління фінансовою безпекою підприємством можемо розглядати як забезпечення стабільного фінансового стану підприємства завдяки постійній та систематичній дії, спрямованій на діяльність його структур як в поточному, так і в довгостроковому періодах на основі врахування всіх внутрішніх та зовнішніх факторів завдяки ефективному корпоративному управлінню.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Чібісова І.В., Івашина Є.М. Механізм забезпечення фінансової безпеки підприємства. URL: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/ppei/2011_31/Chibis.pdf.
2. Бланк І.А. Управление финансовой безопасностью предприятия. Киев: Ника-Центр, Эльга, 2006. 776 с.
3. Пономаренко О.Е. Теоретичні аспекти фінансової безпеки підприємств. Економіка розвитку. 2010. № 1 (53). С. 77–80.

4. Бердар М. Забезпечення фінансової безпеки суб'єктів підприємництва. Вісник Київського національного університету ім. Т. Шевченка. Економіка. 2011. № 124/125. С. 73–76.
5. Ареф'єва О.В., Кузенко Т.Б. Економічні основи формування фінансової складової економічної безпеки. Актуальні проблеми економіки. 2009. № 1. С. 98–103.
6. Папехин Р.С. Индикаторы финансовой безопасности предприятий. Волгоград: Волгоградское научное изд-во, 2007. 16 с.
7. Гукова А.В., Аникина И.Д. Роль финансовой безопасности предприятия в системе его экономической безопасности. Образование и общество. 2006. № 3. С. 98–102.
8. Куцик В.І., Бартиш А.І. Фінансова безпека підприємства як самостійний об'єкт управління: проблеми забезпечення. Науковий вісник НЛТУ України. 2011. Вип. 21.4. С. 250–255.
9. Лаврова Ю.В. Фінансова безпека підприємства: класифікація загроз. Економічний аналіз. 2011. № 9. Ч. 2. С. 274–277. URL: http://archive.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ecan/2011_9_2/pdf/lavrova.PDF.
10. Сорокіна О.М. Зміст дефініції «фінансова безпека». Торгівля і ринок України. 2009. Вип. 28. Т. 3. С. 270–274.
11. Большаков А.С. Менеджмент: учеб. пособ. Санкт-Петербург: Питер, 2000. 160 с.
12. Економічний словник-довідник / за ред. С.В. Мочерного. Київ: Феміна, 1995. 368 с.
13. Менеджмент: навч. посіб. / за ред. С.І. Михайлова. Вінниця: Нова книга, 2006. 416 с.

REFERENCES:

1. Chibisova I.V., Ivashina Є.М. Mekhanizm zabezpechennya finansovoy bezpeki pidpriemstva. URL: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/ppei/2011_31/Chibis.pdf.
2. Blank I.A. Upravlenie finansovoy bezopasnost'yu predpriyatiya. Kiev: Nika-Tsentr, El'ga, 2006. 776 s.
3. Ponomarenko O.E. Teoretichni aspekty finansovoy bezpeki pidpriemstv. Ekonomika rozvitku. 2010. № 1 (53). S. 77–80.
4. Berdar M. Zabezpechennya finansovoi bezpeki sub'ektiv pidpriemnitstva. Visnik Kiyvs'kogo natsional'nogo universitetu im. T. Shevchenka. Ekonomika. 2011. № 124/125. S. 73–76.
5. Aref'eva O.V., Kuzenko T.B. Ekonomichni osnovy formuvannya finansovoy skladovoy ekonomichnoy bezpeki. Aktual'ni problemi ekonomiki. 2009. № 1. S. 98–103.
6. Papekhin R.S. Indikatory finansovoy bezopasnosti predpriyatij. Volgograd: Volgogradskoe nauchnoe izd-vo, 2007. 16 s.
7. Gukova A.B., Anikina I.D. Rol' finansovoy bezopasnosti predpriyatiya v sisteme ego ekonomicheskoy bezopasnosti. Obrazovanie i obshchestvo. 2006. № 3. S. 98–102.
8. Kutsik V.I., Bartish A.I. Finansova bezpeka pidpriemstva yak samostiyniy ob'ekt upravlinnya: problemi zabezpechennya. Naukoviy visnik NLTU Ukrayni. 2011. Vip. 21.4. S. 250–255.
9. Lavrova Yu.V. Finansova bezpeka pidpriemstva: klasifikatsiya zagroz. Ekonomichniy analiz. 2011. № 9. Ch. 2. S. 274–277. URL: http://archive.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ecan/2011_9_2/pdf/lavrova.PDF.
10. Sorokina O.M. Zmist definitsii «finansova bezpeka». Torgivlya i rinoк Ukraini. 2009. Vip. 28. T. 3. S. 270–274.
11. Bol'shakov A.S. Menedzhment: ucheb. posob. Sankt-Peterburg: Piter, 2000. 160 s.
12. Ekonomichniy slovník-dovidnik / za red. S.V. Mochernogo. Kiyv: Femina, 1995. 368 s.
13. Menedzhment: navch. posib. / za red. S.I. Mikhaylova. Vinnitsya: Nova kniga, 2006. 416 s.

УДК 336.368.03(477)

Стимулювання розвитку страхової діяльності через механізм оподаткування доходів страхових компаній

Ковальчук К.Ф.

доктор економічних наук, професор,
декан факультету економіки та менеджменту
Національної металургійної академії України

Петрова Л.В.

старший викладач кафедри фінансів
Національної металургійної академії України

Стаття присвячена актуальному за сучасних умов господарювання питанню стимулювання розвитку страхової діяльності через механізм оподаткування доходів страхових компаній. Проаналізовано зміни в об'єктах і ставках оподаткування страхових компаній протягом становлення та розвитку страхового ринку України. На основі дослідження сучасних публікацій систематизовано підходи та пропозиції удосконалення наявного механізму оподаткування страхових компаній.

Ключові слова: страхування, доходи страховиків, оподаткування страхових компаній, об'єкт оподаткування.

Ковальчук К.Ф., Петрова Л.В. СТИМУЛИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ СТРАХОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПОСРЕДСТВОМ МЕХАНИЗМА НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ДОХОДОВ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ

Статья посвящена актуальному при современных условиях хозяйствования вопросу стимулирования развития страховой деятельности посредством механизма налогообложения доходов страховых компаний. Проанализированы изменения в объектах и ставках налогообложения страховых компаний в течение становления и развития страхового рынка Украины. На основе исследования современных научных публикаций систематизированы подходы и предложения усовершенствования существующего механизма налогообложения страховых компаний.

Ключевые слова: страхование, доходы страховщиков, налогообложение страховых компаний, объект налогообложения.

Koval'chuk K.F., Petrova L.V. STIMULATION OF DEVELOPMENT OF INSURANCE ACTIVITY THROUGH THE INSURANCE COMPANY'S INCOME TAXATION MECHANISM

The article is devoted to the current issue of stimulating the development of insurance activity under the current economic conditions through the mechanism of taxation of income of insurance companies. Changes in the objects and rates of taxation of insurance companies during the formation and development of the insurance market in Ukraine are analyzed. Based on the research of modern scientific publications, approaches and proposals for improving the existing taxation mechanism for insurance companies are systematized.

Keywords: insurance, incomes of insurers, taxation of insurance companies, object of taxation.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Страхування – це важлива ланка фінансової системи, яка забезпечує значну частину довгострокових інвестицій в національну економіку та сприяє підвищенню її конкурентоспроможності.

В умовах ринкової економіки, що супроводжується різноманітними ризиками, значно підвищується роль страхування, адже воно є важливим засобом захисту майнових інтересів.

Ринок страхових послуг відіграє стратегічну роль у стабілізації соціально-економічного розвитку країни, а держава має забезпечити

якість надання цих послуг, створюючи правове поле для суб'єктів ринку страхових послуг [7].

За сучасних умов господарювання за нестійкої економічної, політичної ситуації діяльність страхових компаній гальмується наявністю суттєвих проблем і перешкод, спричинених постійними змінами в оподаткуванні, а це призводить до уповільненості їх розвитку. Реформування підходів до оподаткування страхових компаній залишається нагальним і надзвичайно складним питанням. Слід зазначити, що страховий ринок є досить могутнім фінансовим інструментом, а від його стану, рівня розвитку страхової справи залежить

Характеристика змін в об'єктах і ставках оподаткування страхових компаній

Рік	Об'єкт оподаткування	Ставки
1991, 1993, 1995	Балансовий прибуток (він визначався звичайним шляхом з урахуванням особливостей страхової діяльності)	1991 рік – 35%, 1993 рік – 30%, 1995 рік – 30%.
1992, 1993, 1997	Валовий дохід	1992 рік – 55%, 1993 рік – 55%, 1997 рік – 3%.
2002	Доходи від страхової (за диференційованими ставками) та іншої (нестрахової) діяльності	– Доходи за договорами довгострокового страхування життя та пенсійного страхування в межах недержавного пенсійного забезпечення – 0%; – доходи від інших видів страхування – 3%; – доходи від страхування та перестраховання життя в разі порушення вимог договору довгострокового страхування життя або пенсійного страхування в межах недержавного пенсійного забезпечення, зокрема в разі їх дострокового розірвання – 3%; – прибуток, отриманий з інших джерел (крім доходів від страхової діяльності), зокрема від інвестиційної діяльності, – 25 %
2010	Прибуток за різними ставками за окремими видами діяльності	– 0% – прибуток від довгострокового страхування життя та пенсійного страхування, здійснюваного в межах недержавного пенсійного забезпечення, за умови, що договір відповідає вимогам, встановленим п. 14.1.52 ПКУ; – 16% – прибуток, зокрема інвестиційний прибуток від розміщення коштів за договорами довгострокового страхування життя; при цьому ПКУ передбачав поступове зниження базової ставки податку на прибуток: з 1 січня 2012 року по 31 грудня 2012 року включно – 21%, з 1 січня 2013 року по 31 грудня 2013 року включно – 19%, з 1 січня 2014 року – 16%; під час здійснення страхових (перестрахових) платежів (виплат) на користь нерезидентів страхові компанії за власний рахунок сплачують такі відсотки: 0% за договорами з обов'язкових видів страхування, за якими страхові виплати (відшкодування) здійснюються на користь фізичних осіб-нерезидентів; за договорами системи «Зелена карта»; якщо договір страхування (перестраховання) укладено зі страховиком перестраховиком-нерезидентом, рейтинг фінансової надійності якого відповідає вимогам Нацкомфінпослуг; за договорами перестраховання з обов'язкового страхування цивільної відповідальності оператора ядерної установки за шкоду, що може бути заподіяна внаслідок ядерного інциденту; 4% за договорами страхування ризиків за межами України, за якими страхові виплати (відшкодування) здійснюються на користь нерезидентів (крім ризиків, що оподатковуються за ставкою 0%); 12% в інших випадках.
2015	– Прибуток від страхової та нестрахової діяльності за загальної ставкою; – дохід від страхової діяльності (за різними ставками)	– 18% – прибуток від страхової і нестрахової діяльності; – 3% від об'єкта оподаткування за договорами страхування на дохід від страхової діяльності (пп. 136.2.1 п. 136.2 ст. 136 Податкового кодексу); – 0% за договорами з довгострокового страхування життя, договорами добровільного медичного страхування та договорами страхування в межах недержавного пенсійного забезпечення, зокрема договорами страхування додаткової пенсії (пп. 136.2.2 вищезазначеного пункту). Відповідно до пп. 141.4.5 п. 141.4 ст. 141 Податкового кодексу страховики або інші резиденти, які здійснюють страхові платежі (страхові внески, страхові премії) та страхові виплати (страхові відшкодування) в межах договорів страхування або перестраховання ризиків, зокрема страхування життя на користь нерезидентів, зобов'язані оподатковувати суми, що перераховуються, таким чином:

Закінчення таблиці 1

2015	<p>– Прибуток від страхової та нестрахової діяльності за загальної ставкою;</p> <p>– дохід від страхової діяльності (за різними ставками)</p>	<p>– 0% у межах договорів із обов'язкових видів страхування, за якими страхові виплати (страхові відшкодування) здійснюються на користь фізичних осіб-нерезидентів, а також за договорами страхування в межах системи міжнародних договорів «Зелена карта», за договорами страхування пасажирських перевезень цивільної авіації;</p> <p>– 4% в межах договорів страхування ризиків за межами України, за якими страхові виплати (страхові відшкодування) здійснюються на користь нерезидентів, крім ризиків, зазначених в абзаці другому цього пункту, відсотка суми, що перераховується, за власний рахунок страховика в момент здійснення перерахування такої суми;</p> <p>– 0% під час укладання договорів страхування або перестраховування ризику безпосередньо зі страховиками та перестраховиками-нерезидентами, рейтинг фінансової надійності (стійкості) яких відповідає вимогам, установленим національною комісією, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг (зокрема, через або за посередництвом перестрахових брокерів, які в порядку, визначеному такою національною комісією, підтверджують, що перестраховування здійснено у перестраховика, рейтинг фінансової надійності (стійкості) якого відповідає вимогам, установленим зазначеною національною комісією);</p> <p>– 12% в інших випадках.</p>
------	---	---

Джерело: розроблено авторами на основі джерел [1; 2; 4; 5]

інвестиційна привабливість країни. Тому відносини, що виникають у сфері страхування, підпадають під особливе правове регулювання з боку держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Проблема оподаткування страхових компаній висвітлюється в наукових публікаціях українськими науковцями протягом багатьох років ще з набуття Україною незалежності. Сьогодні серед українських науковців відсутня погодженість стосовно підходів, бази та ставок оподаткування. Значна кількість науковців не погоджується із законодавчо встановленими в ПКУ базами та ставками оподаткування страхових компаній. Окреслена проблема розглядається вченими в розрізі таких векторів: розвиток та вдосконалення системи оподаткування страхових компаній, виділення переваг переходу страхових компаній на загальну систему оподаткування та позитивна оцінка норм ПКУ (О.О. Гаманкова [1], Є.В. Дорошенко) [2]; погодження з нормами ПКУ з акцентуванням уваги на їх економічній необґрунтованості сьогодні із запропонуванням відповідних шляхів удосконалення (Ю.О. Жам [3], О. Квасовський, М. Стецько [4], О. Сидоренко [7]); виділення перспективним напрямом перехід страховиків на диференційовану систему оподаткування (О.Б. Пономарьова [5], К.Г. Резніченко, І.С. Самофат [6], Л. Ширінян [8]).

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значну

кількість досліджень, на сучасному етапі розвитку страхового ринку України залишається актуальним питання стимулювання розвитку страхової діяльності через сприятливий механізм оподаткування доходів страхових компаній. Ця проблема не отримала належного відображення в наукових розробках і потребує подальшого поглибленого дослідження.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). З урахуванням вищезазначеного метою статті є узагальнення підходів та обґрунтування пропозицій щодо розроблення механізму оподаткування доходів страхових компаній, який дасть можливість зменшити податкові зловживання та одночасно забезпечить стимулюючий вплив на розвиток страхового ринку України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Підходи до оподаткування страхових компаній протягом всього періоду розвитку страхового ринку України постійно змінювались. Зазначені зміни авторами узагальнено в табл. 1.

Як видно з табл. 1, визначення об'єкта оподаткування (у різні роки це був балансовий прибуток, валовий дохід, валові або чисті страхові премії) та встановлення ставок податку на прибуток мали винятково фіскальне спрямування та свідчили про брак чітких орієнтирів у державній податковій політиці стосовно страхових компаній.

Систематизація підходів та пропозицій удосконалення наявного механізму оподаткування страхових компаній

Автор	Позиція або пропозиція автора (авторів)
Погодження з нормами ПКУ щодо оподаткування страхових компаній, позитивна їх оцінка	
О.О. Гаманкова, В.К. Хлівний [1]	Переведення страховиків на загальну систему оподаткування має вирівняти податкове навантаження реального сектору економіки із сектором страхування, отже, буде сприяти детінізації вітчизняного страхового ринку. Крім того, податок на прибуток страховиків отримає притаманний йому економічний зміст. Його величина залежатиме від фактичних фінансових результатів страхової компанії від усіх видів її діяльності за підсумками податкового періоду.
Є.В. Дорошенко [2]	Запровадження оподаткування страхових компаній на загальних підставах від страхової діяльності (крім довгострокового страхування життя) дасть змогу встановити єдиний підхід до оподаткування прибутку страховиків та інших суб'єктів господарювання, забезпечити розвиток класичного страхування та поступове вирішення проблеми припинення використання страхових організацій у схемах оптимізації податкового навантаження підприємствами-страхувальниками, а також відповідатиме міжнародній практиці.
<i>Не погодження з нормами ПКУ щодо оподаткування страхових компаній, акцент на їх економічній необґрунтованості сьогодні</i>	
О.Ю. Жам, В.А. Панькова [3]	Доцільно створити принципово нову дієву систему оподаткування страховиків. Найкращим методом стягнення податку буде вибір об'єктом оподаткування конкретно корпоративного прибутку страхової організації. Подібна система підвищила б рівень страхової діяльності та поставила б його в однакові умови з іншими підприємствами. Отже, ми вважаємо, що для того, щоб досягти вказаних цілей, державне податкове регулювання страхової діяльності має базуватись на таких принципах: збільшення частки виконання регулятивної функції оподаткування замість фіскальної; збільшення частки саме національного регулювання замість наднаціонального щодо розгляду видів та елементів оподаткування, проте залишення однакових підходів до ідентифікації бази оподаткування; системність методів, що стосуються оподаткування страхових організацій, особливо об'єктів та суб'єктів, тобто платників податків; впровадження нового підходу до розрахунку податкового зобов'язання страхової компанії як юридичної особи.
О.С. Сидоренко [7]	Обґрунтовано необхідність виключення з Податкового кодексу України норм щодо оподаткування страховиків податком на дохід (відміни податку на дохід) та переведення їх на оподаткування виключно податком на прибуток.
О.М. Квасовський, М.В. Стецько [4]	За збереження нинішнього податкового режиму, що загалом відповідає світовій практиці оподаткування страхових компаній прямим податком на прибуток ("corporate income tax") і непрямим податком зі страхових премій ("insurance premium tax"), доцільно чітко розмежувати вказані фіскальні платежі, усунути виявлені недоліки та вдосконалити методики їхнього обчислення, а саме: 1) доопрацювати чинну нормативно-правову базу, що регламентує справляння податку на дохід і податку на прибуток страховиків в Україні щодо врахування під час визначення оподатковуваного доходу сум «вхідних» (отриманих) і «вихідних» (переданих) страхових платежів (внесків, премій) за перестраховальними операціями; чіткого та зрозумілого визначення переліку витрат, які враховуються під час розрахунку фінансового результату страховика до оподаткування; встановлення переліку та затвердження науково обґрунтованої методики обчислення різних типів страхових резервів, що враховуються під час визначення оподатковуваного прибутку; 2) запровадити преференційний режим оподаткування прибутку малих страхових організацій шляхом встановлення прогресивної шкали податкових ставок залежно від вартісних показників масштабів страхової діяльності, а також надання їм можливості одержання спеціального податкового кредиту; 3) поступово знижувати ефективну ставку податку на прибуток страховиків для податкового стимулювання слабorozвинутого вітчизняного страхового ринку.

Закінчення таблиці 2

<i>Перехід страховиків на диференційовану систему оподаткування</i>	
О.Б.Пономарьова, А.О. Синюк, А.Т. Підгірний [5]	Перспективним напрямом удосконалення оподаткування діяльності страхових компанії може бути перехід страховиків на диференційовану систему оподаткування, що значно зменшить вимивання коштів страхових організацій та бажання приховати реальні прибутки. Це дасть поштовх для розвитку страхування в нашій країні, оскільки саме страхова індустрія є важливим компонентом ринкової економіки, що захищає добробут людей та приносить прибуток за рахунок інвестицій тимчасово вільних грошей в перспективні проекти.
К.Г. Резніченко, І.С. Самофат [6]	Ідеальний спосіб оподаткування страхового бізнесу полягає у стягненні податку безпосередньо з корпоративного прибутку страхової компанії. Важливим аспектом оподаткування страхової діяльності є диференціація податків залежно від частоти реалізації ризику на страховому ринку, тобто чим вище ймовірність настання страхового випадку, тим менше має бути ставка податку. Одним із перспективних напрямів удосконалення оподаткування діяльності страхових компаній має бути перехід страховиків на диференційовану систему оподаткування, що значно зменшить можливості участі страховиків у схемах податкової оптимізації, виведення коштів за кордон та бажання приховати реальні прибутки.
Л. Ширінян [8]	Пропонується несиметричний режим оподаткування для тих, хто здійснює інвестування у вітчизняну економіку, і тих, хто інвестує гроші в економіку інших країн. Диференційоване оподаткування прибутків від різних видів діяльності.

Проведений аналіз наукових публікацій дав змогу авторам систематизувати підходи та позиції різних науковців стосовно наявного механізму оподаткування страхових компаній, а також узагальнити пропозиції щодо його удосконалення (табл. 2).

Висновки з цього дослідження. Сучасні дослідження оподаткування страхових компаній відбуваються у трьох векторах:

- 1) погодження з нормами ПКУ;
- 2) обґрунтування удосконалення окремих положень ПКУ щодо оподаткування страховиків;

3) перехід на диференційоване оподаткування результатів діяльності страхових компаній.

Наявна різноспрямованість досліджень потребує подальшої поглибленої систематизації виявлених науковцями недоліків наявної системи оподаткування доходів страховиків, їх обґрунтування та узагальнення з метою удосконалення механізму, який дасть можливість зменшити податкові зловживання та одночасно забезпечить стимулюючий вплив на розвиток страхування в Україні.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Гаманкова О.О., Хлівний В.К. Податок на прибуток страховиків: шляхи вдосконалення. Вчені записки. 2012. № 14. С. 153–157.
2. Дорошенко Є.В. Проблеми оподаткування доходів страхових компаній. АГРОІНКОМ. 2008. № 5–6. С. 97–104.
3. Жам О.Ю., Панькова В.А. Оподаткування страхової діяльності податком на прибуток підприємств. Науковий вісник Херсонського державного університету. 2017. № 23. С. 86–89.
4. Квасовський О.М., Стецько М.В. Сучасні трансформації та проблемні аспекти оподаткування фінансових результатів діяльності страховиків в Україні. Світ фінансів. 2017. № 3. С. 19–33.
5. Пономарьова О.Б., Синюк А.О., Підгірний А.Т. Оподаткування страхових компаній в Україні: зарубіжний досвід, проблеми та перспективи. Молодий вчений. 2016. № 12. С. 847–851.
6. Резніченко К.Г., Самофат І.С. Особливості оподаткування страхових компаній в Україні. Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. 2015. № 1. С. 143–154.
7. Сидоренко О.С. Особливості оподаткування страховиків України: проблемні питання. Проблеми і перспективи економіки та управління. 2016. № 3. С. 214–222.
8. Ширінян Л. Диференційоване оподаткування страховиків як спосіб фінансового регулювання страхового ринку. URL: <http://dSPACE.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/21028/1/38.pdf>.

REFERENCES:

1. Hamankova O.O., Khlivnyi V.K. Podatok na prybutok strakhovykiv: shliakhy vdoskonalennia. Vcheni zapysky. 2012. № 14. S. 153–157.
2. Doroshenko Ye.V. Problemy opodatkovannia dokhodiv strakhovykh kompanii. AHROINKOM. 2008. № 5–6. S. 97–104.
3. Zham O.Yu., Pankova V.A. Opodatkovannia strakhovoi diialnosti podatkom na prybutok pidpriemstv. Naukovyi visnyk Khersonskoho derzhavnoho universytetu. 2017. № 23. S. 86–89.
4. Kvasovskiy O.M., Stets'ko M.V. Suchasni transformatsii ta problemni aspekty opodatkovannia finansovykh rezultativ diialnosti strakhovykiv v Ukraini. Svit finansiv. 2017. № 3. S. 19–33.
5. Ponomar'ova O.B., Syniuk A.O., Pidhirnyi A.T. Opodatkovannia strakhovykh kompanii v Ukraini: zarubizhnyi dosvid, problemy ta perspektyvy. Molodyi vchenyi. 2016. № 12. S. 847–851.
6. Reznichenko K.H., Samofat I.S. Osoblyvosti opodatkovannia strakhovykh kompanii v Ukraini. Zbirnyk naukovykh prats Natsionalnoho universytetu derzhavnoi podatkovoi sluzhby Ukrainy. 2015. № 1. S. 143–154.
7. Sydorenko O.S. Osoblyvosti opodatkovannia strakhovykiv Ukrainy: problemni pytannia. Problemy i perspektyvy ekonomiky ta upravlinnia. 2016. № 3. S. 214–222.
8. Shyrinian L. Dyferentsiovane opodatkovannia strakhovykiv yak sposib finansovoho rehuliuвання strakhovoho rynku. URL: <http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/21028/1/38.pdf>.

УДК 339.72

Офшорные финансовые центры: скрытые угрозы и преимущества

Копылова О.В.

кандидат экономических наук,
доцент кафедры
экономической теории и истории экономической мысли
Одесского национального университета имени И.И. Мечникова

Пичугина Ю.В.

кандидат экономических наук,
доцент кафедры
экономической теории и истории экономической мысли
Одесского национального университета имени И.И. Мечникова

В статье исследованы подходы к определению офшорных финансовых центров, причины их возникновения и основные характеристики. Рассмотрены наиболее типичные теневые мотивы использования офшоров в финансовой сфере и экономические эффекты. Проанализированы причины использования ОФЦ украинскими компаниями, динамика оборота и основные направления. Определён позитивный синергетический эффект объединения традиционных и офшорных финансовых центров.

Ключевые слова: офшорные финансовые центры, теневая экономика, глобальные трейдинговые сети, финансовое пространство, оптимизация налогообложения.

Копылова О.В., Пичугина Ю.В. ОФШОРНІ ФІНАНСОВІ ЦЕНТРИ: ПРИХОВАНІ ЗАГРОЗИ ТА ПЕРЕВАГИ

У статті досліджено підходи до визначення офшорних фінансових центрів, причини їх виникнення та основні характеристики. Розглянуто найбільш типові тіньові мотиви використання офшорів у фінансовій сфері та економічні ефекти. Проаналізовано причини використання ОФЦ українськими компаніями, динаміку обігу та основні напрями. Визначено позитивний синергетичний ефект поєднання традиційних та офшорних фінансових центрів.

Ключові слова: офшорні фінансові центри, тіньова економіка, глобальні трейдингові мережі, фінансовий простір, оптимізація оподаткування.

Kopylova O.V., Pichugina Yu.V. OFFSHORE FINANCIAL CENTRES: HIDDEN THREATS AND BENEFITS

The definition approaches of offshore financial centers, the reasons for their occurrence and the main characteristics are investigated in the article. The most typical shadow motives of offshore use in the financial sector and economic effects are considered. The reasons of use of the OFC by Ukrainian companies, turnover dynamics and main directions are analyzed. The positive synergistic effect of the traditional and offshore financial centers combination is determined.

Keywords: offshore financial centers, shadow economy, global trading networks, financial space, tax optimization.

Постановка проблемы в общем виде.

Теневая экономика давно перестала быть экономическим феноменом, проникла во все сферы экономической деятельности и не является чем-то новым для Украины. Ещё со времен существования СССР ограничения государства на торговлю, операции с иностранной валютой подталкивали людей к уклонению от исполнения законодательства. Теневая экономика охватывает промышленность, сельское хозяйство, а также практически все виды деятельности, особенно финансовую. Борются с экономической преступностью в финансовой сфере крайне тяжело, так как преступления тут имеют протяжённость не только во времени, но и в

пространстве, практически всегда являются межрегиональными и даже транснациональными.

Масштабность теневых процессов в финансовой сфере достигла границы, за которой стала оказывать значительное и негативное по своим последствиям влияние на экономику Украины. Экономика страны понесла значительный урон от действий, связанных с использованием фальшивых импортных контрактов, искусственным занижением цен для уменьшения налогообложения, хищениями финансовых средств путём их обналичивания, вывоза капитала за рубеж. Одновременно с указанными процессами происходит формирование глобального

финансового пространства, которое охватывает, в том числе, офшорные финансовые центры наравне с прочими финансовыми институтами.

Анализ последних исследований и публикаций. Научные труды В.И. Антипова, Ю.А. Волкова, А.Ф. Волобуева, С.А. Квасова, В.В. Лысенко, Г.А. Матусовского, Ю.В. Сорокина, С.А. Худолея и других исследователей позволили сформировать концепцию развития и функционирования офшорных структур. Вопрос сущности и обоснованности функционирования финансового рынка широко изучается в трудах отечественных и зарубежных ученых, а именно в работах М.Д. Алексеенко, В.В. Беляева, Л.П. Белых, В.С. Васильченко, В.В. Корнеева, В.П. Прадуна, В.М. Шелудько, В.П. Ходаковской.

Выделение нерешённых ранее частей общей проблемы. Несмотря на наличие значительного количества научных работ, сегодня нет однозначного мнения относительно экономической сущности офшорных финансовых центров и их влияния на макроэкономическую стабильность.

Формулирование целей статьи (постановка задания). Целью статьи является институциональное определение офшорных финансовых центров и конкретизация их функциональной роли в глобальном финансовом пространстве.

Изложение основного материала исследования. Офшорные финансовые центры (ОФЦ) не имеют четкого универсального определения. Тем не менее такое определение чаще всего принято давать юрисдикциям с низким уровнем налогообложения. Обычно эти юрисдикции имеют все необходимые инструменты для того, чтобы владельцы бизнеса могли легко регистрировать на их территории свои компании и управлять ими. Само понятие «офшорный финансовый центр» (ОФЦ) появилось более 30 лет назад, и тогда им принято было называть только некоторые британские колонии. В настоящее время понятие ОФЦ значительно модифицировалось.

Международный валютный фонд предполагает наличие у ОФЦ ряда таких характеристик:

- юрисдикции, в которых очень развиты различные финансовые институты, которые предпочтительно ориентированы на работу с нерезидентами;
- финансовые системы, которые имеют внешние активы и пассивы, выходящие за рамки государственных посредников в

финансовой сфере, но направленные на обогащение местной экономики;

- центры, которые предполагают низкую ставку налогообложения и/или высокий уровень конфиденциальности и анонимности в вопросах банковского обслуживания [1].

Помимо этого, так Международный валютный фонд называет все государства, запасы финансов в которых слишком велики относительно численности населения. Однако классификация МВФ имеет слабые места: согласно приведенному критерию к офшорам следует отнести Британию и США, хотя эти страны имеют высокую численность населения и традиционно причисляются к оншорам.

Термин «офшорный финансовый центр» обычно используется ОЭСР для страны или юрисдикции с финансовыми центрами, состоящими из финансовых учреждений, которые имеют дело в основном с нерезидентами и/или в иностранной валюте в масштабе, не пропорциональном размеру экономики принимающей страны. Нерезидентные или контролируемые институты играют значительную роль в таких финансовых центрах [2].

Офшорный финансовый центр – это территория, где местное законодательство позволяет регистрацию юридических лиц, освобождённых от необходимости уплачивать налоги либо обладающих льготами иного характера. Финансовые центры также имеют выгоду: нерезиденты выплачивают сборы при регистрации и перерегистрации, которые являются значимой составляющей государственного бюджета офшора. Кроме того, привлечение нерезидентов дает возможность снизить безработицу, ведь условия сотрудничества многих офшорных центров с зарубежными компаниями предусматривают требование трудоустройства представителей местного населения [3].

Перечисленные определения ОФЦ фактически являются практическими, но не раскрывают теоретической сущности и фундаментальных основ существования.

Объясняя создание и развитие современных офшорных центров, практики и ученые выдвигают как минимум четыре фактора:

- 1) установление контроля над капиталом в целях сокращения неустойчивого дефицита платёжного баланса, зарегистрированного в первую очередь Соединенными Штатами в конце 1950-х годов, а также многих стран ОЭСР в 1960-х годах;

- 2) введение высоких налогов в сочетании с ужесточением денежно-кредитной политики

в попытке сдерживать дефицит платёжного баланса в результате фискальных дисбалансов, особенно в некоторых странах ОЭСР;

3) снятие валютных ограничений на конвертацию нерезидентами текущих доходов в Западной Европе;

4) тот факт, что доля банков США в совершении деловых операций в иностранной валюте и расширении их доступности на новые территории была вызвана Законом Гласса-Стигалла от 1933 года, который запретил коммерческим банкам входить в инвестиционно-банковский бизнес [4, с. 991].

Известно, что все финансовые центры являются узлами глобальной трейдинговой сети, объединяющей все сегменты финансового рынка. Определяем трейдинговые сети финансового рынка как систему организаций и учреждений нематериальной сферы производства (узлов), которые обеспечивают коммуникацию субъектов финансового рынка с целью минимизации информационной асимметрии, трансакционных издержек и рисков во времени и пространстве [5, с. 139]. Таким образом, можем предположить, что ОФЦ обладают, помимо прочих перечисленных характеристик, такими возможностями, как распределение и расплытие рисков, оптимизация затрат, нейтрализация эффектов от спекулятивных волн.

Из предложенной профессором Кайзером классификации экономических преступлений мы можем выделить основные преступления, которые наиболее часто происходят в финансовой сфере:

- против банковской и акционерной систем обмена;
- против кредитной системы;
- против системы страхования, включая злоупотребление доверием и ложные банкротства;
- уклонение от уплаты налогов;
- таможенные преступления;
- мошенничество с субсидиями;
- взяточничество.

Остановимся подробнее на четвёртой классификации, а именно уклонении от уплаты налогов с использованием офшорных зон.

Следует в начале заметить, что де-юре функционирование офшорных зон не является противозаконным, однако де-факто предприятия создаются в офшорных зонах не с целью ведения деятельности, а с целью минимизации налогообложения, в частности для сокрытия доходов, полученных на территории Украины от налогообложения.

Часто в экономической литературе встречается мнение, что офшорная зона является одной из разновидностей свободных экономических зон. В используемых классификациях их относят к сервисным свободным экономическим зонам, особенностью которых является создание для предпринимателей благоприятного валютно-финансового и фискального режима. Однако, по мнению автора, следует различать эти два разных, хотя и схожих понятия.

Если деятельность офшорной зоны ориентирована в основном на зарубежного предпринимателя, то свободная экономическая зона нацелена в основном на предоставление льгот отечественному предпринимателю, но справедливости ради отметим, что привлечение зарубежных инвестиций иногда также тут поддерживается. Следующим и главным отличием является категорический запрет на ведение предпринимательской деятельности на территории офшорной зоны (от англ. "offshore" – «вне берега», «вне границ»).

Рассмотрим более подробно особенности офшорных зон.

1) Налогообложение. Оптимизированное налогообложение, которое позволяет быстро и свободно распоряжаться средствами без постоянного контроля власти. Обычно налог на прибыль или вообще отсутствует, или не превышает 1–2%. Часто с фирм, зарегистрированных в этих странах (но действующих в другом месте), не взимают других налогов, кроме разового годового сбора, который не зависит от дохода, полученного компанией.

2) Финансовая секретность. У офшоров существуют жёсткие правила защиты банковской и коммерческой тайны. Её выдачу могут осуществлять только по судебному решению, которое не гарантирует полного раскрытия интересующих данных.

3) Валютный контроль. Резиденты подвергаются валютному контролю, а нерезиденты валютному контролю не подвергаются, то есть они могут свободно открывать депозиты в любой валюте, а также осуществлять и получать платежи в любой валюте без ограничений.

4) Упрощённый порядок регистрации офшорных предприятий, упрощённая система финансовой отчетности.

5) Низкий уровень уставного фонда. Чаще всего он просто декларируется, но минимальный его размер не устанавливается.

Наиболее типичными теневыми мотивами использования офшоров в финансовой сфере являются такие:

- операции с долговыми обязательствами и ценными бумагами;
- бартерные операции через посреднические офшорные предприятия;
- торговые операции при посредничестве офшорного предприятия.

На современном этапе в Украине особенно практикуется применение посреднических офшорных предприятий, которые позволяют:

- уменьшить часть выручки на сумму налоговых льгот путем трансфертных операций;
- перераспределять выручку, используя преимущества налоговых соглашений (в частности, соглашения о двойном налогообложении);
- осуществлять оптовые закупки непосредственно у иностранных производителей.

Следует отдельно выделить последствия для страны, предприятия которой активно применяют офшоры в предпринимательской деятельности:

- ухудшение инвестиционного рейтинга страны;
- сужение потенциальной базы налогообложения и поступлений налогов в государственный бюджет;
- отток инвестиционных ресурсов, потенциально используемых в улучшении благосостояния страны;
- увеличение затрат на охрану и обеспечение безопасности государственных границ

(в борьбе с контрабандой), что перераспределяет финансы из других секторов экономики.

В Украине в 2017 году с целью идентификации был принят список офшорных зон. Расходы отечественных предприятий на экономические блага, приобретаемые в офшорных зонах из этого списка, включаются в состав валовых затрат с коэффициентом 0,85, тем самым увеличивается налогооблагаемая прибыль предприятия, следовательно, больше налога следует уплатить государству. Но стоит заметить, что если украинское предприятие заключит сделку с офшорным предприятием по продаже (экспорту) товаров или услуг, то разницы в налогообложении не будет.

В табл. 1 представлен перечень офшорных зон журнала "Forbes", который их ранжирует по популярности среди ведущих мировых ТНК по размеру корпоративного налога на прибыль, где фигурирует специальный Индекс финансовой секретности (Financial Secrecy Index), существующий с 2011 года и предоставляющий информацию о территориях, обеспечивающих «налоговые гавани».

На современном этапе высоким остаётся удельный вес офшоров и в международных банковских операциях (табл. 2).

Почти все компании используют офшоры для осуществления операций. В Украине

Таблица 1

Ведущие страны по Индексу финансовой секретности (FSI) [6]

№	Secrecy Jurisdiction	Размер «финансовой секретности» (FSI)	Рейтинг секретности
1	Швейцария	1,466,1	73
2	Гонконг	1,259,4	72
3	США	1,254,7	60
4	Сингапур	1,147,1	69
5	Каймановы острова	1,013,1	65
6	Люксембург	816,9	55
7	Ливан	760,2	79
8	Германия	701,8	56
9	Бахрейн	471,3	74
10	ОАЭ	440,7	77

Таблица 2

Удельный вес офшоров в международных банковских операциях [7]

	Доля стран-офшоров
Международные активы банков	14,0
Международные обязательства банков	17,3
Международные кредиты	15,6
Международные депозиты	19,1
Международные финансовые активы	4,6

около 70% полученных инвестиций, которые приходят из офшорных зон, заработано украинцами. Для этого используются совместные предприятия, кредитные линии, предоставление необходимого оборудования. Если посмотреть на статистику прямых инвестиций в Украину, то доля одного из известных офшоров (Кипр) составляет почти 10%.

Таблица 3

**Прямые инвестиции
(акционерный капитал) из стран мира
в экономике Украины в 2016 году [8]**

Всего	4 405,8	100,0
в том числе:		
Российская Федерация	1 667,0	37,8
Кипр	427,7	9,7
Великобритания	403,9	9,2
Нидерланды	255,0	5,8
Австрия	249,9	5,7
Италия	209,9	4,8
Венгрия	187,6	4,3
Виргинские острова (Британия)	140,2	3,2

Офшорные зоны для украинских предприятий сегодня стали распространённым способом эффективного избегания несовершенного налогового законодательства. Предприниматели выводят капиталы в иностранные налоговые юрисдикции и скрывают деятельность за офшорными компаниями с целью защиты денег.

Как видно из статистики, отток капитала приходится в основном на Кипр, который официально не считается офшором, но имеет выгодную систему налогообложения. К тому же не стоит забывать о договоре между нашими странами «об устранении двойного налогообложения». Поэтому, по мнению многих экономистов, украинские предпринима-

тели чаще всего используют именно Кипр как «тихую налоговую гавань».

Стоит отметить, что после трансформации в основу кипрской системы налогообложения легли два принципа, а именно принцип резидентности и принцип территориальности. Нерезиденты Кипра, как компании, так и физические лица, место проживания или управления которых находится вне территории Кипра, подлежат налогообложению на Кипре только в отношении доходов, полученных из местных источников. По подсчетам некоторых экономистов, отток капитала из Украины ежегодно составляет около 70 млрд. долл. США в офшорные зоны.

Среди возможных положительных последствий использования офшорных зон регионами страны стоит назвать увеличение количества иностранных инвестиций от офшорных компаний в экономику региона и незначительное повышение от этого количества рабочих мест. Как правило, условием, способствующим оттоку капитала и позиционирования государства как страны-донора, является ассиметричная модель развития экономики на посттрансформационном этапе, что характеризуется неконкурентоспособностью её на мировых рынках, хаотичным приспособлением к изменению экономических условий, не приводит к желаемому эффекту, отличается низким уровнем инновационного, научно-образовательного и социального обеспечения экономики и т. д. [9].

Можно предположить, что результатом функционирования ОФЦ как узла глобальной трейдинговой сети выступает минимизация таких видов трансакционных издержек, как:

- налоговое бремя компаний;
- экономия на масштабе;
- информационные издержки;
- расходы на правовую защиту;
- институциональные издержки;
- технологические издержки;

Таблица 4

**Прямые инвестиции (акционерный капитал) из Украины
в экономике стран мира в 2016 году [8]**

Страна	Вложения прямых инвестиций в 2016 году (млн. долл. США)	В процентном соотношении к итогу
Всего	20,7	100,0
в том числе:		
Кипр	7,5	36,1
Виргинские острова (Британия)	7,3	35,5
Австрия	1,6	7,8
Российская Федерация	1,6	7,5
Другие страны	2,7	13,1

- минимизация рисков;
- расходы на поддержание стабильности внешней среды и т. д.

Принято считать, что офшорные центры несут массовую угрозу глобальной стабильности и являются первопричиной многих финансовых кризисов (О.О. Манзюк, Е.В. Редзюк). Это объясняется тем, что офшоризация – это объективное проявление современной глобализации и интернационализации мирохозяйственных процессов, поэтому национальным органам управления стран, которые интегрированы в мировые финансово-инвестиционные и торговые отношения, нужно нацелиться на формирование конкурентоспособных стимулов и ограничений, чтобы противодействовать массовому бегству капитала в офшорные юрисдикции; необходимо выстроить оптимальную стратегию для развития бизнес-структур и улучшения предпринимательской среды с нацеленностью на полноценную и успешную интеграцию в мирохозяйственные процессы.

Выводы из этого исследования. Эффективное соединение традиционных финансовых центров, таких как Лондон, Гонконг, Люксембург, с офшорными центрами приводит к позитивному синергетическому эффекту. Анализ мировой практики доказывает, что наиболее эффективные результаты достигаются при налаженном сотрудничестве экономически развитой страны и её офшорной юрисдикции в статусе бывшей колонии или даже контролируемой территории.

Следует учитывать, что офшорные финансовые центры участвуют в формировании долгосрочной стратегии расширения мировой финансовой системы и её трансформации в глобальное финансовое пространство. Разрабатываемые правила игры на мировых финансовых рынках создают возможности для предприятий не только оптимизировать налоги, но и создать предпосылки для формирования инвестиций в более эффективный реальный сектор экономики, а не в сферу публичных финансов.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Offshore Financial Centers (OFCs): IMF Staff Assessments. URL: <http://www.imf.org/external/NP/ofca/OFCA.aspx>.
2. Offshore Financial Centre // OECD. URL: <http://stats.oecd.org/glossary/detail.asp?ID=5988>.
3. Офшорные финансовые центры. Финансовый словарь трейдера. URL: <https://utmagazine.ru/posts/13013-ofshornye-finansovye-centry>.
4. Sinha N., Srivastava A. Offshore Financial Centers and Tax havens – An overview. Vienna University of Economics. 2015. Ch. 111. URL: http://www.nishithdesai.com/fileadmin/user_upload/pdfs/Research%20Articles/Offshore%20Financial%20Centers.pdf.
5. Копилова О.В. Сучасні теоретичні підходи щодо визначення трейдингових мереж фондового ринку. Економічний аналіз. 2016. Т. 25. № 1. С. 138–143.
6. Financial Secrecy Index – 2015 Results. URL: <http://www.financialsecrecyindex.com/introduction/fsi-2015-results>.
7. Statistical release: BIS international banking statistics at end September 2015. BIS: Monetary and Economic Department, January 2015. 26 p.
8. Государственная служба статистики Украины. URL: <https://ukrstat.org>.
9. Манзюк О.О. Роль офшорних зон у соціально-економічному розвитку країни. Ефективність державного управління. 2014. Вип. 38. С. 478–483.
10. Редзюк Є.В. Офшоризація світової економіки: перспективи для України і світу. Вісник асоціації докторів філософії України. 2015. № 1. URL: <http://aphd.ua/publication-34>.

REFERENCES:

1. Offshore Financial Centers (OFCs). IMF Staff Assessments. Retrieved from: <http://www.imf.org/external/NP/ofca/OFCA.aspx>.
2. Offshore Financial Centre. OECD. Retrieved from: <http://stats.oecd.org/glossary/detail.asp?ID=5988>.
3. Ofshornye finansovye tsentry. [Offshore financial centers]. Finansovyy slovar' treydera. Retrieved from: <https://utmagazine.ru/posts/13013-ofshornye-finansovye-centry>.
4. Sinha N., Srivastava A. (2015). Offshore Financial Centers and Tax havens – An overview. Vienna University of Economics, Chapter 111. Retrieved from: http://www.nishithdesai.com/fileadmin/user_upload/pdfs/Research%20Articles/Offshore%20Financial%20Centers.pdf.

5. Kopylova O.V. (2016). Suchasni teoretychni pidkhody shchodo vyznachennia treidynhovykh merezh fondovoho rynk. [Modern theoretical approaches to the definition of trading stock market networks]. *Ekonomichniy analiz*. 25 (1), P. 138–143.
6. Financial Secrecy Index 2015 Results. Retrieved from: <http://www.financialsecrecyindex.com/introduction/fsi-2015-results>.
7. Statistical release. BIS international banking statistics at end September 2015. BIS: Monetary and Economic Department, January 2015, 26.
8. Gosudarstvennaya sluzhba statistiki Ukrainy. Retrieved from: <https://ukrstat.org>.
9. Manziuk O.O. (2014). Rol' ofshornykh zon u sotsialno-ekonomichnomu rozvytku krainy. [The role of offshore zones in the socio-economic development of the country]. *Efektivnist derzhavnoho upravlinnia*. № 38, P. 478–483.
10. Redzyuk Ye.V. (2015). Ofshoryzatsiia svitovoi ekonomiky: perspektyvy dlia Ukrainy i svitu. [Offshore the world economy: prospects for Ukraine and the world]. *Visnyk asotsiatsii doktoriv filosofii Ukrainy*. № 1. Retrieved from: <http://aphd.ua/publication-34>.

Проблеми та перспективи перевірки фінансової інформації українських компаній на достовірність

Петленко Ю.В.

кандидат економічних наук, доцент
Київського національного університету імені Тараса Шевченка

Проценко К.О.

магістр
Київського національного університету імені Тараса Шевченка

У статті проаналізовано, а також систематизовано підходи до визначення поняття «перевірка фінансової інформації на достовірність», нормативно-правового забезпечення таких перевірок в Україні. Визначено цілі та роль перевірок фінансової інформації на достовірність, а також їх місце у загальній системі внутрішнього контролю компанії. Проаналізовано відмінні особливості застосування перевірок на достовірність фінансової інформації в зарубіжній та українській практиці. Напрацьовано пропозиції щодо шляхів подолання викликів впровадження перевірок на достовірність фінансової інформації та їх популяризації у середньостроковій перспективі в нефінансовому секторі економіки, побудовано індикативну модель для оцінювання необхідності проведення перевірок на достовірність фінансової інформації.

Ключові слова: перевірка достовірності фінансової інформації, комплаєнс, ризик недостовірності фінансової інформації, фінансовий контролінг, організація, корпорація, фінансовий сектор, нефінансовий сектор, банківський сектор.

Petlenko Yu.V., Protsenko K.O. ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ПРОВЕРКИ ФИНАНСОВОЙ ИНФОРМАЦИИ УКРАИНСКИХ КОМПАНИЙ НА ДОСТОВЕРНОСТЬ

В статье проанализированы, а также систематизированы подходы к определению понятия «проверка финансовой информации на достоверность», нормативно-правовому обеспечению таких проверок в Украине. Определены цели и роль проверок финансовой информации на достоверность, а также их место в общей системе внутреннего контроля компании. Проанализированы отличительные особенности применения проверок на достоверность финансовой информации в зарубежной и украинской практике. Нарботаны предложения касательно путей преодоления вызовов внедрения проверок на достоверность финансовой информации и их популяризации в среднесрочной перспективе в нефинансовом секторе экономики, построена индикативная модель для оценивания необходимости проведения проверок на достоверность финансовой информации.

Ключевые слова: проверка финансовой информации на достоверность, комплаєнс, риск недостовірності фінансової інформації, фінансовый контролінг, організація, корпорація, фінансовый сектор, нефінансовый сектор, банковский сектор.

Petlenko Yu.V., Protsenko K.O. ISSUES AND PERSPECTIVES OF VERIFYING FINANCIAL INFORMATION IN TERMS OF RELIABILITY FOR UKRAINIAN COMPANIES

In the article we conducted the analysis and systematization of the approaches to understanding the concept of "verifying financial information in terms of reliability" as well as the regulatory support of such verifications in Ukraine. We identified the purpose and role of verifying financial information in terms of reliability and its place in the whole system of the internal control in the company. We conducted the analysis of the specifics of verifying financial information in terms of reliability in foreign and Ukrainian financial practice. We either suggested the ways to overcome the challenges for introduction of verifying financial information in terms of reliability and their popularization in mid-term perspective in the real sector of Ukrainian economy or prepared the indicative model for estimating the necessity of conducting the verification of financial information in terms of reliability.

Keywords: verifying financial information in terms of reliability, compliance, risk of unreliable financial information, financial controls, entity, corporation, financial sector, real sector, bank sector.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Асиметричність інформації, комп'ютеризація та глобалізація бізнес-процесів в останнє десятиліття створюють передумови для маніпулювання фінансовими

показниками діяльності компаній менеджментом та іншими зацікавленими сторонами, що виводить таку діяльність за межі контролю, провокує конфлікти та дискримінує інтереси різних груп зацікавлених осіб. Так, у період з

2012 по 2016 роки частота проведення процедур, пов'язаних з перевіркою фінансової інформації на її достовірність, збільшилась більш ніж удвічі [1], що свідчить про зростання кількості внутрішніх конфліктів у компаніях та відповідних ризиків. Це актуалізує необхідність застосування процедур перевірки на достовірність фінансової інформації. Фактично перевірка фінансової інформації на достовірність – це сукупність процедур, спрямованих на перевірку та підтвердження достовірності задекларованих цілей та показників діяльності компанії її дійсному поточному стану з метою задоволення інтересів усіх зацікавлених сторін.

Згідно з аналітичними висновками наукових консультантів “KPMG” [2] на початок 2017 року щонайменше 94% менеджерів глобальних корпорацій підтверджують, що вимоги стосовно необхідності перевірки достовірності фінансової інформації, відображеної у щорічних фінансових звітах, чітко визначені у їхніх стратегічних та тактичних розпорядчих документах. Проте лише половина з них постійно забезпечує дотримання виконання цих вимог. Водночас лише 29% компаній тестували своїх співробітників на дотримання ними вимог розпорядчих документів щодо перевірок достовірності фінансової інформації у щорічних звітах.

Таким чином, перевірки фінансової інформації на її достовірність вже стали загально-визнаною необхідністю діяльності організації, проте системність проведення таких процедур вимагає подальшої оптимізації. А тому процес, мета, завдання перевірки фінансової інформації на її достовірність, а також роль таких перевірок в процесі діяльності корпорації підлягають всебічному вивченню та запровадженню в практичну діяльність українських компаній.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Написанню статті передувало ґрунтовне опрацювання останніх наукових джерел та практичних розробок з подібним предметом дослідження. В іноземних джерелах досить широко досліджено та висвітлено проблематику достовірності фінансової інформації. Для цього використовують спеціальний професійний термін «комплаєнс». Водночас у вітчизняних наукових працях цій проблемі приділяється недостатньо уваги.

У зарубіжних дослідженнях з цієї проблеми представники Великої четвірки [2; 3] та Федерального офісу економіки та експортного контролю (BAFA) [4] основну увагу

приділяють процедурам внутрішнього контролю та перевірок достовірності фінансової інформації. Значна кількість досліджень за означеною проблематикою здійснюється і в Асоціації Сертифікованих експертів з протидії шахрайству [1], які здійснюють не тільки розроблення науково-методичних напрацювань, але й практичне вжиття заходів щодо попередження шахрайства, пов'язаних з маніпулюванням фінансовою інформацією тощо.

Серед низки праць зарубіжних вчених варто виділити роботи Р. Фалковіца (Robert Falkowitz) [5], який ввів поняття та дослідив процедури критеріїв оцінки комплаєнс-процесу; Дж. Кіріазолу (John Kyriazoulou) [6], який докладно вивчає процеси, пов'язані з використанням фінансової інформації під час прийняття управлінських рішень управління та впливу такої інформації на управлінські рішення, а також пропонує заходи щодо вдосконалення процедури контролю за фінансовою інформацією; К. Паркер та В. Лехман (Christine Parker та Vibeke Lehmann Nielsen) [7, с. 217–232], які визначили підходи до регулювання процедур комплаєнсу.

Водночас варто зазначити, що серед іноземних досліджень переважають роботи, присвячені визначенню сутнісних характеристик поняття «комплаєнс», однак вчені не розрізняють фінансові, податкові, юридичні та інші аспекти контролю достовірності результатів діяльності, відображені у фінансових звітах, хоча на практиці кожен із зазначених напрямів є повноцінною окремою процедурою.

Серед вітчизняних науковців над розробленням цієї проблеми працювали О. Вернигора та К. Гончарова [8], котрі досліджували юридичні аспекти багаторівневої системи комплаєнсу, М. Кнір (М. Боровікова) [9, с. 49–53], яка вивчала шляхи запобігання шахрайським операціям, О. Ковальчук [10, с. 153–157] та М. Хуторна [11, с. 112–118], які присвятили праці вивченню комплаєнс-контролю та управлінню ризиками комплаєнсу в банках України, Ю. Петленко [12, с. 47–53], яка досліджувала систему фінансового контролю та спостереження, М. Виноградова, Л. Жидєєва [13], які працювали над вивченням організації та методики аудиту фінансової звітності підприємств тощо.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на наявність окремих праць, комплексно проблема перевірки достовірності фінансової інформації у фінансових звітах компаній є недостат-

ньо вивченою в українському економічному середовищі.

Для здійснення цього дослідження разом із теоретичними напрацюваннями вітчизняних та іноземних вчених використано розробки міжнародних фінансових компаній, таких як Велика трійка, Велика четвірка, Федеральний офіс економіки та експортного контролю BAFA та Асоціація Сертифікованих експертів з протидії шахрайству.

Визначимо низку часто вживаних термінів у статті:

– корпорація – це організаційно-правова форма об'єднання підприємств незалежно від сфери діяльності (галузевої приналежності), що передбачає обмежену відповідальність її власників; основою організаційної єдності такого об'єднання (групи) є економічний інтерес власників (учасників) [14, с. 56];

– компанія – організаційна структура, утворена шляхом об'єднання двох і більше фірм, у вітчизняній науковій літературі це поняття найчастіше замінюється терміном «організація» та визначається як складна виробнича структура, утворена із самостійних виробничих підприємств, об'єднаних спільним керівництвом;

– підприємство – це господарська діяльність, в якій поєднуються різні фактори виробництва для створення товарів та/або послуг; якщо підприємство має власні інтереси і є юридичною особою, то це фірма, якщо ні, воно є частиною фірми;

– фінансовий сектор – всі корпорації-резиденти, включаючи квазікорпорації, основною функцією яких є надання фінансових послуг;

– нефінансовий сектор – всі корпорації-резиденти, операційні витрати яких покриваються за рахунок виручки від реалізації товарів або послуг;

– система внутрішнього контролю та аудиту – організований компанією процес перевірки, виконання і забезпечення реалізації всіх управлінських рішень в галузі фінансової діяльності з метою реалізації фінансової стратегії та попередження кризових ситуацій, що призводять до його банкрутства [14, с. 47–48].

Під час написання статті використано такі методи:

– метод теоретичного узагальнення для визначення поняття «перевірка достовірності фінансової інформації»;

– метод аналізу для визначення цілей та ролі достовірності фінансової інформації задля розвитку фінансово-господарських процесів в рамках компанії, а також стану

впровадження функції перевірки фінансової інформації на достовірність в українських компаніях, проблем, що виникають в процесі їх запровадження, та шляхів їх подолання;

– метод імітаційного моделювання для формалізації процесу перевірки фінансової інформації на достовірність та побудови тестової економетричної моделі.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є розширення термінології української фінансової науки шляхом введення терміна «перевірка достовірності фінансової інформації», визначення основних засад проведення перевірок достовірності фінансової інформації компаній та їх ролі в процесі поточного функціонування, вдосконалення та розвитку компанії, напрацювання пропозиції щодо поширення практики проведення перевірок на достовірність фінансової інформації серед українських компаній нефінансового сектору, оцінювання необхідності проведення перевірок фінансової інформації на достовірність загалом.

Відповідно до означеної мети сформовано низку завдань, вирішення яких здійснено в процесі написання статті. Зокрема, визначено поняття «достовірність фінансової інформації»; проаналізовано документарну базу, що забезпечує нормативно-правові засади проведення перевірок достовірності фінансової інформації в Україні; визначено цілі та завдання щодо проведення перевірок достовірності фінансової інформації; виявлено особливості проведення перевірок достовірності фінансової інформації в діяльності організацій, а також розроблено практичні рекомендації, спрямовані на оцінку необхідності впровадження перевірок достовірності фінансової інформації в Україні на базі імітаційної моделі.

Виклад основного матеріалу дослідження. З метою досягнення цілей, що ставить перед собою організація, виникає потреба розробляти заходи, спрямовані на забезпечення збалансованої політики управління ризиками на основі інформації, отриманої за даними внутрішнього фінансового контролю. Відповідно, процедури проведення внутрішнього фінансового контролю повинні регламентуватися таким чином, щоб звести відповідні ризики до прийняттого рівня.

Основним елементом проведення внутрішнього фінансового контролю є фінансовий контролінг. Під поняттям «фінансовий контролінг» О. Терещенко розуміє «функцію, що передбачає практично-орієнтовану інтерпретацію фінансового управління компанією,

яке забезпечується фінансовим директором» в широкому сенсі. Він додає, що «контролінг – це філософія фінансового управління, яка виходить за межі окремого структурного підрозділу і пронизує всю систему прийняття фінансових рішень» [15, с. 26].

У наших попередніх дослідженнях [12, с. 48] виділено такі важливі характеристики контролінгу, як, зокрема: 1) оперативне порівняння основних планових (нормативних) і фактичних показників з метою виявлення відхилень між ними; 2) визначення взаємозв'язку і взаємозалежності від цих відхилень на підприємстві з метою впливу на ключові фактори нормалізації діяльності.

Сучасні дослідження доводять необхідність розширення контролінгових процедур, спрямованих на мінімізацію фінансових ризиків, комплаєнс-тестами.

У широкому розумінні термін «комплаєнс» варто розглядати як інституційний інструмент, регламентований відповідно до норм законодавства, регулятивних правил та стандартів [5]. У вузькому сенсі процедури «комплаєнс» охоплюють законодавчо встановлені обмеження, що регламентують процеси, явища та результати операційної діяльності організації; стосуються дії чи факту дотримання, наслідування чи утримання в межах певних правил або вимог [4].

У системі комплаєнсу на загальноприйнятому рівні виділяються перевірки достовірності фінансової, податкової, юридичної та іншої інформації. Отже, подальший виклад матеріалу буде сконцентровано на огляді окремого елемента комплаєнсу, а саме перевірки достовірності фінансової інформації.

У вузькому розумінні в зарубіжних джерелах ([16]) його розглядають як процедурний захід в системі внутрішнього фінансового контролю, що здійснюється директорами компанії, менеджментом та іншим персоналом і забезпечує вмотивоване підтвердження достовірності досягнення цілей ефективності операційної діяльності компанії за даними фінансової звітності, складеної відповідно до визначених стандартів та регуляторних актів.

Варто зазначити, що питання достовірності фінансової інформації в працях українських науковців окремо не досліджувалися, водночас проблеми контролю за фінансовими показниками надзвичайно широко висвітлені в літературі, пов'язаній з проблематикою теорії бухгалтерського обліку, обліку в галузях економіки, контролю та ревізії, аудиту. Тому під поняттям «достовірність фінансової

інформації» пропонуємо розуміти сукупність процедур, спрямованих на перевірку та підтвердження достовірності задекларованих цілей та показників діяльності компанії її дійсному поточному стану з метою задоволення інтересів усіх зацікавлених сторін.

Варто зазначити, що Кодекс корпоративної поведінки (Code of conduct) є основним нормативним актом, що регулює проведення перевірок фінансової інформації на достовірність (загалом регламентує процедури внутрішньої корпоративної поведінки). Водночас О. Ковальчук [10] вважає, що з урахуванням різних виробничих обставин посадовці та співробітники компанії повинні також враховувати норми, визначені у таких регламентах, як Кодекс корпоративної етики (Code of Ethics); Політика прийняття і дарування подарунків (Gift policy); Політика повідомлення про порушення (Whistleblowing policy); Політика щодо хабарництва і корупції (Financial Crime/Fraud Prevention); Політика щодо протидії легалізації («відмиванню») доходів, отриманих злочинним шляхом, і фінансуванню тероризму (Fight against Money Laundering and Terrorist Financing); Політика про конфіденційність даних (Privacy policy); Політика щодо конфлікту інтересів (політика «китайських стін») (Firewall policy); Політика щодо використання та контролю інсайдерської інформації (Policy with regards to dealing with non-public information); Політика контролю операцій працівників з цінними паперами (Policy of dealing with securities).

Перевірка на достовірність фінансової інформації має ґрунтуватися на відповідності певним нормам та стандартам, що дає змогу систематизувати та структурувати інформацію таким чином, щоб шахрайська поведінка менеджменту не могла зашкодити власникам чи іншим зацікавленим особам. Варто зазначити, що несистематизована та неповна інформація не дає змогу забезпечити належну перевірку фінансової інформації, а отже, власники компаній залишаються незахищеними від протиправних дій менеджменту.

Р. Фалковіц (Robert Falkowitz) [5] пропонує вважати безпосередніми цілями перевірки фінансової інформації на достовірність верифікацію та підвищення якості фінансової звітності; оцінку ризиків; визначення стандартів, відповідно до яких організації можуть оцінювати та вдосконалювати свої системи фінансового контролю та операційні процеси загалом.

З урахуванням нормативних вимог [1; 4–6] до перевірки фінансової інформації на

достовірність її кінцевими цілями є балансування інтересів всіх фінансово зацікавлених сторін організації; вирівнювання фінансової інформації між ними; підвищення прозорості в організації разом з оптимізацією бізнес-процесів. Це досягається завдяки узгодженості корпоративних регламентів з перевірки достовірності фінансової інформації із законодавчими та регулятивними актами, загальною політикою організації та її процесуальними складовими.

Підсумовуючи викладене вище, відзначимо, що перевірка достовірності фінансової інформації (зокрема, фінансових звітів) є складовою системи фінансового контролінгу організації та полягає у попередженні, виявленні та оперативному реагуванні на ризики недостовірної презентації фінансової інформації (рис. 1).

Варто відзначити, що особливості застосування процедур перевірки фінансової інформації на достовірність в операційній діяльності організацій, що функціонують в різних секторах економіки, зокрема у фінансовому та нефінансовому секторах, суттєво різняться.

Так, у фінансовому секторі передусім це стосується банків, для яких перевірка достовірності фінансової інформації є обов'язковою, що зумовлено вимогами регулятора стосовно систематичного звітування за результатами своєї діяльності.

Згідно з «Положенням про організацію внутрішнього контролю в банках України» [17] перевірка фінансової інформації на достовірність відноситься до системи внутрішнього

банківського контролю. Крім того, забезпечення перевірки фінансової інформації на достовірність в українських банках регулюється «Методичними рекомендаціями щодо вдосконалення управління в банках України», схваленими Постановою Правління НБУ від 28 березня 2007 року № 98 [18].

Внефінансовому секторі перевірка фінансової інформації на достовірність є переважно факультативним заходом, що має на меті досягнення прозорості діяльності компанії в рамках встановлених правил. Втім, більшою мірою сама компанія вживає таких заходів для переконання клієнтів та партнерів у тому, що вона діє в межах встановленого правового поля, а також виявлення потенційних ризиків викривлення інформації, що, зрештою, дає змогу оптимізувати діяльність компанії. З урахуванням зазначеного в нефінансовому секторі функції щодо перевірки достовірності фінансової інформації покладаються на фінансовий відділ. До їх числа відносять консультування керівництва стосовно застосування законодавства (зокрема, антикорупційного), розробки та впровадження внутрішніх регламентів та процедур; навчання співробітників; проведення розслідувань за підсумками виявлених порушень та вжиття відповідних попереджувальних заходів; оцінку бізнес-ризиків; проведення періодичних перевірок щодо відповідності внутрішньої політики компанії та законодавству, процедур з обробки, аналізу та систематизації фінансової інформації та інформа-

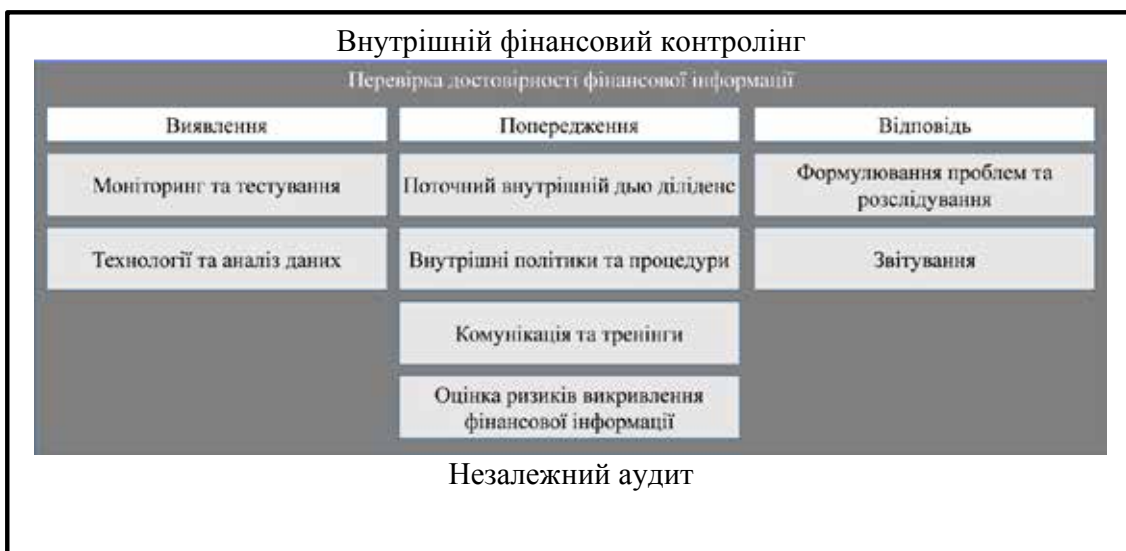


Рис. 1. Механізм перевірки достовірності фінансової інформації в діяльності організації

Джерело: самостійна розробка авторів

ції про фінансову діяльність контрагентів, а також неперервний моніторинг компанії стосовно достовірності фінансової інформації, представленої у щорічних, проміжних та оперативних фінансових звітах.

Незважаючи на те, що в більшості міжнародних компаній функціонально процедури, пов'язані з перевіркою достовірності фінансової інформації, відносяться до компетенції фінансового відділу, ціла низка компаній закріплює їх за іншими структурними підрозділами. Зокрема, опитування, проведене компанією "Deloitte" у великих компаніях країн СНД [19] наприкінці 2016 року, показало, що в 28% з опитаних компаній функція комплаєнсу закріплена за керівником юридичного відділу. Ці дані підтверджують і аналітичні висновки компанії "PwC" на початок 2016 року, коли 62% опитаних компаній зазначили, що функція комплаєнсу відноситься до функціоналу юридичного відділу та підпорядкована його керівнику.

Водночас у межах зони країн СНД окрема функція перевірки достовірності фінансової інформації прямо не виділяється в компанії. Відповідно, немає відділу, що безпосередньо її втілює. Переважно відповідні функції покладаються на відділ внутрішнього аудиту.

В Україні функція перевірки достовірності фінансової інформації в нефінансовому секторі потребує більшого поширення для того, щоб попередити загрозу банкрутства вітчизняних компаній в умовах поглиблення кризових явищ в економіці. Серед основних перепон, що стримують вжиття заходів, спрямованих на забезпечення достовірності фінансової інформації в Україні, варто визнати ті, що вказані у табл. 1.

Вирішення проблем забезпечення достовірності фінансової інформації компанії потребує значних фінансових витрат. Проте для більшості компаній України ці заходи не є першочерговими, тому менеджмент зволікає з їх вжиттям. Саме це зумовлює відкладання заходів підвищення ефективності контролю за достовірністю фінансової інформації до кращих часів, якщо інше не буде закріплене на законодавчому рівні.

Зовсім інша ситуація спостерігається у фінансовому секторі. Так, для банківського сектору важливою є умова синхронізації цілей НБУ з оперативними цілями банків. Відповідно, перевірки достовірності фінансової інформації повинні проводитись не лише для моніторингу регулятором показників операційної, але й для того, щоб самі банки були зацікавлені в об'єктивному відображенні внутрішньої та зовнішньої фінансової інформації.

Для фінансового небанківського сектору та нефінансового сектору прискорити розроблення уніфікованих правил та норм перевірки фінансової інформації на достовірність можна лише після прийняття на законодавчому рівні відповідних нормативно-правових актів, що регламентуватимуть необхідність відповідних процедур. Такі заходи дадуть змогу забезпечити мінімально необхідний контроль фінансової інформації, що надходить від менеджменту. Як наслідок, знижуватимуться інформаційна асиметрія та ризики шахрайства з фінансовою інформацією, що виникають внаслідок перевірки несуттєвих аспектів бізнесу.

Проілюструємо переваги проведення перевірок достовірності важливої фінансової інформації (рис. 2). Для цього за віссю Х від-

Таблиця 1

Основні причини стримування заходів щодо підтвердження достовірності фінансової інформації в Україні та шляхи їх подолання

Причини	Шляхи подолання
Велика кількість тимчасових (проміжних) регулятивних актів	Встановлення пріоритетів перевірки фінансової інформації
Відсутність кваліфікованого персоналу, досвіду, підвищення кваліфікації	Аутсорсинг цієї функції зовнішнім фінансовим консультантам або залучення консультантів
Перевірці підлягають фактичні показники, а не прогнозні дані; не враховуються індивідуальні особливості організації	Індивідуальна розробка регламентів та процедур перевірки достовірності фінансової інформації для кожної організації
Незначна кількість заходів раннього попередження	Створення посад або делегування функцій окремим працівникам в рамках організацій
Незахищеність інформаційної бази даних	Розробка ефективних систем захисту інформації
Нечесність контрагентів або партнерів компанії	Попереднє комплаєнс-тестування партнерів

Джерело: самостійна розробка авторів

кладемо фактичні дані про проведення перевірок фінансової інформації на достовірність, а за віссю У – важливість інформації, що подається перевірячці.

Таким чином, у кожному квадранті бачитимемо фінансовий результат від проведення чи відсутності перевірок достовірності фінансової інформації, що подається акціонерам компанії.

1) Якщо не проводити перевірки важливої фінансової інформації (квадрант 1), то акціонер не понесе додаткових витрат та може недоотримати дохід в обсязі 3 умовних одиниць з ймовірністю 50% (якщо менеджмент вдасться до шахрайських дій).

2) Якщо проводити перевірки важливої фінансової інформації (квадрант 2), то акціонер понесе додаткові витрати в обсязі 1 умовної одиниці на перевірку, однак ризик недоотримання доходу нівелюється.

3) Якщо проводити перевірки другорядної фінансової інформації (квадрант 3), то

акціонер понесе додаткові витрати в обсязі 1 умовної одиниці на перевірку, тоді як ризик недоотримання лише незначного доходу нівелюється.

4) Якщо не проводити перевірки другорядної фінансової інформації (квадрант 4), то акціонер не понесе додаткових витрат, однак може недоотримати дохід в обсязі 1 умовної одиниці з ймовірністю 30% (якщо менеджмент вдасться до шахрайських дій).

Розрахуємо математичне очікування фінансового результату акціонера \widehat{RE} за кожним квадрантом (табл. 2). Базова модель для його визначення наведена нижче:

$$\widehat{RE} = a \times E \times RP + b \times C, \quad (1)$$

де a, b – коефіцієнти рівняння;
 E – доходи;
 RP – ризик недоотримання доходів;
 C – витрати.

Коефіцієнт a лежить в межах від 0 до 1, а коефіцієнт b – від -1 до 0 залежно від осо-



Рис. 2. Зміна фінансового результату акціонера \widehat{RE} (average return earnings) залежно від підходу до перевірки фінансової інформації на достовірність

Джерело: самостійна розробка авторів

Таблиця 2

Математичне очікування фінансового результату акціонерів \widehat{RE} залежно від підходу до перевірки фінансової інформації на достовірність

	Не перевіряти	Перевіряти
Важлива інформація	-1,5	-0,5
Другорядна інформація	-0,3	-0,5

Джерело: самостійна розробка авторів

бливостей акціонера (психологічного сприйняття втрат).

Для нашої моделі коефіцієнт $a = 1$, $b = -1$.

Таким чином, наша імітаційна модель вказує на те, що важливу фінансову інформацію варто перевіряти на достовірність, адже витрати на таку перевірку будуть меншими за можливі витрати внаслідок шахрайських дій менеджменту, що негативно відобразиться на фінансових результатах акціонера. Водночас другорядна фінансова інформація не варта перевірки, адже витрати на неї складатимуть більше, ніж потенційне недоотримання доходу, пов'язане з такою інформацією.

Запропонована модель аналізу ефективності заходів з перевірки фінансової інформації на достовірність свідчить про необхідність інтегрального підходу до оцінювання фінансової інформації про результати діяльності підприємства.

Висновки з цього дослідження. Проведене емпіричне дослідження дало змогу:

- визначити поняття «перевірка фінансової інформації на достовірність» як сукупність процедур, спрямованих на перевірку та підтвердження достовірності задекларованих цілей та показників діяльності компанії її дійсному поточному стану з метою задоволення інтересів усіх зацікавлених сторін;

- визначити кінцеві цілі перевірки фінансової інформації на достовірність як балансування інтересів всіх зацікавлених сторін організації, вирівнювання фінансової інформації та підвищення прозорості в організації разом з оптимізацією бізнес-процесів, що впливає з верифікації та підвищення якості фінансової звітності, оцінки ризиків, а також визначення стандартів і норм як базису для перевірок;

- виявити, що перевірка достовірності фінансової інформації є інтегральною частиною системи комплаєнсу та фінансового контролінгу;

- систематизувати процес становлення та вдосконалення практики проведення перевірок фінансової інформації на достовірність в межах організації;

- розробити рекомендації щодо подальшого розвитку (переходу до наступної стадії розвитку) процедур перевірок фінансової інформації на достовірність для фінансового та нефінансового секторів;

- побудували імітаційну модель для визначення необхідності перевірок фінансової інформації на достовірність; побудова такої моделі дає змогу встановити необхідність перевірок лише важливої фінансової інформації, оскільки така перевірка має економічну вигоду для акціонерів порівняно з відмовою від неї.

Підводячи підсумок, зазначимо, що впровадження перевірок достовірності фінансової інформації в Україні є першочерговим завданням з огляду на те, що вони дають змогу підвищити привабливість вітчизняних компаній як об'єктів інвестування, сприяють прозорості на українському ринку, балансуванню інтересів всіх зацікавлених сторін, подоланню асиметрії фінансової інформації та покращенню довірчих стосунків між взаємодіючими компаніями. Водночас запровадження ефективної перевірки достовірності фінансової інформації для вітчизняних компаній в нефінансовому секторі стане можливим лише після завершення переходу на електронний документообіг та після виходу української економіки з кризового стану, оскільки компанії перш за все спрямовують грошові кошти на операційну діяльність, а потім на капітальні інвестиції та інновації, а в умовах обмеженості ресурсів майже всі кошти витрачаються на поточні потреби.

Таким чином, попри протиріччя, що виникають під час впровадження чи оптимізації процедур з перевірок достовірності фінансової інформації в українських компаніях, необхідно на законодавчому рівні стимулювати перехід на електронний документообіг та розвиток проведення відповідних перевірок для підприємств нефінансового сектору України.

Розвиток вибраної теми дослідження можна продовжувати в напрямі розробки базового алгоритму ефективного впровадження системи перевірок достовірності фінансової інформації для українських підприємств, який зможе слугувати вихідною точкою для надбуди персоналізованих потреб кожного окремого підприємства. Також варто приділити увагу зіставленню фінансових результатів компаній, що розпочали проводити перевірки фінансової інформації на достовірність, до початку таких перевірок та після них.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Ethics & Compliance. Association of Certified Fraud Examiners / Association of Certified Fraud Examiners. URL: <http://www.acfe.com/ethics-and-compliance.aspx>.
2. Stryker N. The Compliance Journey: Boosting the Value of Compliance in a Changing Regulatory Climate. KPMG, 2017. 20 p.
3. EY Global. Global Compliance and Reporting / EY Global. URL: [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Global_Compliance_and_Reporting_Brochure/\\$FILE/1252615_GCR_Model_2_Flyer_8.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Global_Compliance_and_Reporting_Brochure/$FILE/1252615_GCR_Model_2_Flyer_8.pdf).
4. Federal Office of Economics and Export Control BAFA. Internal compliance programs – ICP / Federal Office of Economics and Export Control BAFA. URL: https://www.google.com.ua/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&cad=rja&uact=8&ved=0ahUKEwj5qK-Co_nYAhXEkiwKHajgBssQFggnMAA&url=http%3A%2F%2Fwww.bafa.de%2FSharedDocs%2FDownloads%2FEN%2FForeign_Trade%2Fafk_information_leaflet_internal_compliance_programms.pdf%3F__blob%3DpublicationFile%26v%3D2&usg=AOvVaw1tz_Ni6L9-z--dZnMedToq.
5. Falkowitz R. Process Compliance Metrics. URL: <https://www.3cs.ch/process-compliance-metrics>.
6. Kyriazoglou J. Business Management Controls: A Guide. IT Governance Publishing, 2012. 375 p. URL: www.jstor.org/stable/j.ctt5hh486.
7. Parker C., Lehmann N.V. Regulatory Theory: Foundations and applications. ANU Press, 2017. P. 217–232. URL: www.jstor.org/stable/j.ctt1q1crtm.21.
8. Гончарова К., Вернигора О. Багаторівнева система комплаєнс. Юридична газета. URL: <http://yur-gazeta.com/publications/practice/inshe/bagatorivneva-sistema-komplaens.html>.
9. Боровікова М. Аналіз збитків закордонних та вітчизняних фінансових установ від шахрайських операцій та шляхи їх запобігання. Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. 2012. № 138. С. 49–53.
10. Ковальчук О. Поняття системи комплаєнс-контролю та особливості управління ризиком комплаєнсу в банках України. Молодь і ринок. 2010. № 7–8 (66–67). Р. 153–157.
11. Хуторна М., Гелеверя В. Організація ефективної системи комплаєнс-контролю в банку. Фінансовий простір. 2015. № 2. С. 112–118.
12. Петленко Ю. Фінансовий менеджмент: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. Київ: Кондор, 2007. 295 с.
13. Виноградова М., Жидєєва Л. Аудит: навч. посібник. Київ: Центр учбової літератури, 2014. 654 с.
14. Петленко Ю. Особливості організації фінансів інтегрованих корпоративних структур. Світ фінансів. 2014. № 4. С. 54–62.
15. Терещенко О., Бабяк Н. Фінансовий контролінг. Київ: КНЕУ, 2013. 407 с.
16. Organizations of the Tread Way Commission. Internal Control Guidance / Committee of Sponsoring Organizations of the Tread Way Commission. URL: <https://www.3cs.ch/process-compliance-metrics>.
17. Про затвердження Положення про організацію внутрішнього контролю в банках України. Урядовий портал. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/v0867500-14>.
18. Методичні рекомендації щодо вдосконалення корпоративного управління в банках України. Урядовий портал. URL: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=45211>.
19. Роль комплаєнса в компаніях: итоги исследования / Deloitte. URL: https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/ru/Documents/about-deloitte/ru/Legal_Insight_03_2017.pdf.

REFERENCES:

1. Ethics & Compliance. Association of Certified Fraud Examiners / Association of Certified Fraud Examiners. – Available at: <http://www.acfe.com/ethics-and-compliance.aspx>.
2. Stryker N. The Compliance Journey: Boosting the Value of Compliance in a Changing Regulatory Climate / Stryker Nicole. KPMG, 2017. 20 p.
3. EY Global. Global Compliance and Reporting / EY Global. – Available at: [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Global_Compliance_and_Reporting_Brochure/\\$FILE/1252615_GCR_Model_2_Flyer_8.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Global_Compliance_and_Reporting_Brochure/$FILE/1252615_GCR_Model_2_Flyer_8.pdf).
4. Federal Office of Economics and Export Control BAFA. Internal compliance programs – ICP / Federal Office of Economics and Export Control BAFA. – Available at: https://www.google.com.ua/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&cad=rja&uact=8&ved=0ahUKEwj5qK-Co_nYAhXEkiwKHajgBssQFggnMAA&url=http%3A%2F%2Fwww.bafa.de%2FSharedDocs%2FDownloads%2FEN%2FForeign_Trade%2Fafk_information_leaflet_internal_compliance_programms.pdf%3F__blob%3DpublicationFile%26v%3D2&usg=AOvVaw1tz_Ni6L9-z--dZnMedToq.
5. Falkowitz R. Process Compliance Metrics / R. Falcowitz. – Available at: <https://www.3cs.ch/process-compliance-metrics>.

6. Kyriazoglou J. Business Management Controls: A Guide / J. Kyriazoglou, IT Governance Publishing, 2012. – 375 p. – Available at: www.jstor.org/stable/j.ctt5hh486.
7. Parker C. Regulatory Theory: Foundations and applications / C. Parker, V. Lehmann Nielsen, ANU Press, 2017. – P. 217–232. – Available at: www.jstor.org/stable/j.ctt1q1crtm.21.
8. Honcharova K., Vernygora O., Bagatorivneva systema complayens [Multi-level compliance system]. Kyiv.
9. Borovikova M. Analiz zbytkyv zakordonnyh ta vitchyznyanyh finansovykh ustanov vid shahrayskyh operaciy ta shlyahy yih zapobigannya [Analysis of Ukrainian and foreign entities' losses from fraud and ways to prevent from them]. Visnyk Kyivskogo Natsionalnogo Universytetu im. Tarasa Shevchenka, vol. 138, pp. 49–53.
10. Koval'chuk O. Ponyattya systemy complayens control' ta osoblyvosti upravlinnya ryzykomcomplayens u bankah Ukrayiny [Compliance control system and the specifics of compliance risk governance in Ukrainian banks]. Molod' i rynek, vol. 7–8, pp. 153–157.
11. Hutorna M. Organizatsiya efektyvnoyi systemy complayens-controlyu v banku [Organization of the effective compliance control system in the bank]. Finansovyy prostir, vol. 2, pp. 112–118.
12. Petlenko Yu. Finansoviy menedzhment [Financial Management]. Kyiv: Kondor (in Ukrainian).
13. Vynogradova M., Zhydeeva L. Audyt [Audit]. Kyiv: Tsentri uchbovoyi literatury (in Ukrainian).
14. Petlenko Yu. Osoblyvosti organizatsiyi finansiv integrovanykh korporatyvnykh struktur. Svit Finansiv, vol. 4, pp. 54–62.
15. Tereshchenko O. Finansovyy kredyt [Financial credit]. Kyiv: KNEU (in Ukrainian).
16. Organizations of the Tread Way Commission. Internal Control Guidance / Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission. – Available at: <https://www.3cs.ch/process-compliance-metrics>.
17. Uryadivyy portal. Pro zatverdzhennya Polozhennya pro organizatsiyu vnutrishnyogo controlyu v bankah Ukrayiny [About the approval of the Thesis of the organization of the internal control in the Ukrainian banks]. Available at: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/v0867500-14>.
18. Uryadivyy portal. Metodychni rekomendatsiyi shchodo vdosconalennya korporatyvnogo upravlinnya v bankah Ukrayiny [Methodical recommendations regarding the improvement of the corporate governance in the Ukrainian banks]. Available at: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=45211>.
19. Deloitte. Rol' compayensa v kompaniyah [The role of compliance in the companies]. Available at: https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/ru/Documents/about-deloitte/ru/Legal_Insight_03_2017.pdf.

Особливості діяльності територіальних громад в Україні

Проценко Ю.М.

магістр, аспірант кафедри фінансів
Одеського національного економічного університету

У статті розглянуто процес реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні. Визначено динаміку частки місцевих бюджетів у ВВП та доходах зведеного бюджету України. Висвітлено структуру податкових надходжень місцевих бюджетів Одеської області у 2017 році. Розглянуто чинники, які негативно впливають на обсяг податку з доходів фізичних осіб. Виявлено основні проблеми діяльності територіальних громад в Україні, запропоновано заходи для їх подолання.

Ключові слова: територіальна громада, місцевий бюджет, власні повноваження, міжбюджетні трансферти, делеговані повноваження, децентралізація, фінансове забезпечення, ресурсний потенціал.

Проценко Ю.М. ОСОБЕННОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ ОБЩИН В УКРАИНЕ

В статье рассмотрен процесс реформирования местного самоуправления и территориальной организации власти в Украине. Определена динамика части местных бюджетов в ВВП и доходах возведенного бюджета Украины. Освещена структура налоговых поступлений местных бюджетов Одесской области в 2017 году. Рассмотрены факторы, которые негативно влияют на объем налога с доходов физических лиц. Выявлены основные проблемы деятельности территориальных общин в Украине, предложены меры для их преодоления.

Ключевые слова: территориальная община, местный бюджет, собственные полномочия, межбюджетные трансферты, делегированные полномочия, децентрализация, финансовое обеспечение, ресурсный потенциал.

Protsenko Yu.M. FEATURES OF TERRITORIAL COMMUNITIES IN UKRAINE

The article considers the process of reforming local self-government and territorial organization of power in Ukraine. Dynamics of a part of local budgets in the GDP and in the revenues of the erected budget of Ukraine was determined. The structure of tax revenues of local budgets of the Odessa region in 2017 is reflected. Factors that negatively affect the amount of personal income tax are considered. The main problems of the activities of territorial communities in Ukraine are identified and measures.

Keywords: territorial community, local budget, own powers, intergovernmental transfers, delegated powers, decentralization, financial provision, resource potential.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Нині в Україні триває процес реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади. Українська система місцевого самоврядування не задовольняє потреби суспільства сьогодення. Органи місцевого самоврядування більшості територіальних громад не забезпечують створення та підтримку сприятливого життєвого середовища, необхідного для всебічного розвитку людини, її самореалізації, захисту її прав, надання населенню органами місцевого самоврядування, утвореними ними установами та організаціями високоякісних і доступних адміністративних, соціальних та інших послуг на відповідних територіях. Необхідність постійної фінансової підтримки через районні бюджети невеликих територіальних громад з використанням системи міжбюджетних трансфертів є обтяжливою для державного бюджету та, як наслідок, стримує розвиток малих міст і великих селищ.

Тому сьогодні процес реформування територіальної організації влади на засадах децентралізації є одним із ключових напрямів системних суспільних трансформацій в Україні. Базовою складовою цієї реформи є оптимізація просторової основи функціонування органів влади, яку складають територіальна громада та вдосконалення системи територіальної організації влади з метою підвищення ефективності управління суспільним розвитком на відповідній території.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремі аспекти діяльності територіальних громад в Україні є предметом наукових досліджень таких українських вчених економістів, як, зокрема, В.О. Антоненко, М.О. Баймуратов, О.В. Батанов, І.О. Луніна, О.П. Кириленко, А.В. Лучка, І.С. Волохова, Н.Б. Косаревич, Б.В. Заблоцький.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значні досягнення у сфері дослідження питань

діяльності територіальних громад в Україні, процес реформування яких триває, досі бракує єдності підходів до розв'язання проблеми діяльності органів місцевого самоврядування та органів виконавчої влади на новій територіальній основі з визначенням їх повноважень та ресурсного забезпечення.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є висвітлення ключових проблем та обґрунтування перспектив розвитку діяльності територіальних громад в Україні. Пріоритетом розвитку діяльності територіальних громад в Україні є створення ефективної системи публічної влади в адміністративно-територіальних одиницях, яка б забезпечила сприятливі умови для життєдіяльності людей та можливості для стійкого соціально-економічного розвитку усіх регіонів шляхом раціонального використання їхнього потенціалу.

Виклад основного матеріалу дослідження. В Україні право територіальних громад самостійно вирішувати питання місцевого значення гарантується Конституцією. Так, у ст. 140 зазначено, що місцеве самоврядування є правом територіальної громади – мешканців села чи добровільного об'єднання в сільську громаду жителів кількох сіл, селища та міста самостійно вирішувати питання місцевого значення в межах Конституції і законів України [1].

Місцеві бюджети концентрують потоки бюджетних коштів певного регіону. Через них здійснюється перерозподіл коштів з метою виконання бюджетних зобов'язань, визначених законодавством, зокрема надання соціальних послуг населенню. Від того, наскільки стабільним та ефективним є процес формування і виконання бюджету, від наповненості дохідної частини місцевих бюджетів залежить розвиток соціальної сфери та місцевого господарства. Концентрація значних фінансових ресурсів у місцевих бюджетах України дасть змогу органам виконавчої влади регіонів мати фінансову базу для реалізації своїх повноважень і формує основу для забезпечення бюджетної безпеки регіону.

У сучасних умовах бюджетна система будь-якого рівня повинна відповідати вимогам самодостатності, щоб забезпечити ефективне функціонування бюджетної системи загалом. Особливість і привабливість регіональної бюджетної системи з точки зору обґрунтування самодостатності полягає в тому, що в окремому регіоні зосереджені локальні та

галузеві виробничі комплекси, від діяльності яких залежить формування бюджету.

Наприклад, економіка певної території може володіти великим основним капіталом, а бюджет не буде самодостатнім через наявні структурні галузеві диспропорції, невідповідність результатів виробництва витратам [2, с. 685]. Отже, чинник потенціалу є важливим та суттєвим, оскільки з ним тісно пов'язаний обсяг виробництва, але вирішальними факторами є ефективність використання наявного потенціалу та пов'язаний з ним рівень оптимальності галузевих пропорцій і якості виробленого продукту. Забезпечення взаємозв'язку бюджетної стабільності та самодостатності території передбачає цілеспрямоване формування та вжиття заходів бюджетної політики щодо забезпечення відповідності реальним потребам та реальним можливостям бюджетної сфери за рахунок оптимального поєднання регуляторних важелів впливу держави та виявлення потенціалу території в цьому питанні.

Розглянемо динаміку доходів місцевих бюджетів України (табл. 1). Четверта колонка табл. 1 демонструє нестабільність частки місцевих бюджетів в доходах зведеного бюджету, що свідчить, по-перше, про збільшення централізації в бюджетній політиці, а по-друге, про невпевненість органів місцевого самоврядування у майбутніх фінансових надходженнях, як наслідок, неможливість орієнтації на доходи місцевого бюджету під час планування соціально-економічного розвитку територіальних громад [3].

Важливе місце у складі фінансових ресурсів місцевого самоврядування посідають доходи місцевих бюджетів. Важливим чинником наповнення дохідної частини місцевих бюджетів є трендова позиція соціально-економічного розвитку держави та адміністративно-територіальної одиниці.

Розглянемо структуру доходів місцевих бюджетів за період 2011–2016 років (рис. 1).

З рис. 1 бачимо, що найбільшу питому вагу у доходах місцевих бюджетів України мають податок з доходів фізичних осіб і плата за землю, які склали у 2016 році 62,5% і 12,3% відповідно.

Аналіз динаміки надходжень податку з доходів фізичних осіб свідчить про те, що за період 2011–2016 років він має тенденцію до збільшення. Оскільки він є основним структурним податком у місцевому бюджеті, то зростання його надходжень значним чином вплинуло на загальне збільшення бюджетних доходів. Однією з причин зростання податку з

доходів фізичних осіб є щорічне збільшення фонду заробітної плати працівників, що пов'язане зі збільшенням розміру мінімальної заробітної плати (з 1 218,00 грн. на 1 січня 2014 року до 1 600,00 гривень на 1 грудня 2016 року), поетапним запровадженням Єдиної тарифної сітки з оплати праці робітників бюджетних установ.

Натомість чинником, який негативно впливає на обсяг його надходжень, є заборгованість з виплати заробітної плати працівникам підприємств, установ та організацій, зокрема економічно активних, що приводить до сут-

тєвих втрат бюджету. Крім того, необхідним є покращення ефективності заходів контролюючих органів у сфері детінізації економіки, зокрема виявлення фактів виплати заробітної плати, яка нижче встановленого законодавством мінімального рівня, легалізації доходів громадян [5, с. 300].

Відповідно, в умовах дисбалансів і невизначеності в роботі державних фінансів на місцевому рівні надзвичайно важливим є своєчасне розпізнавання та мінімізація, а часто й повна ліквідація негативних фінансових тенденцій у функціонуванні місцевих бюджетів.

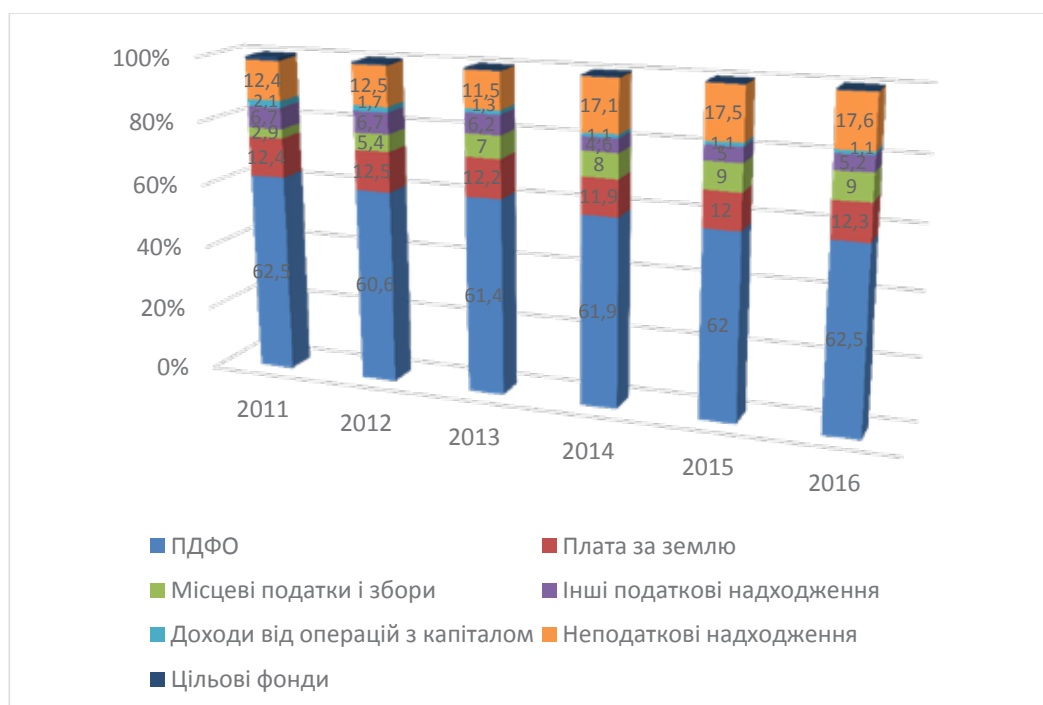


Рис. 1. Структура доходів місцевих бюджетів за період 2011–2016 років, % [4]

Таблиця 1

Динаміка частки місцевих бюджетів у ВВП та в доходах зведеного бюджету України, %

Рік	Частка в доходах зведеного бюджету		Частка у ВВП	
	без урахування трансфертів	з урахуванням трансфертів	без урахування трансфертів	з урахуванням трансфертів
2006	18,3	36,2	7,0	13,9
2007	19,8	38,7	7,5	14,8
2008	22,2	41,1	6,9	13,2
2009	23,2	52,4	6,9	13,7
2010	23,5	50,0	6,8	14,0
2011	21,8	53,6	6,38	13,6
2012	22,6	54,5	6,3	13,5
2013	23,8	49,9	7,23	15,19
2014	22,2	56,4	7,2	14,27
2015	18,5	59,1	6,9	13,99
2016	21,8	53,4	7,35	14,7

Важливою особливістю місцевого самоврядування в територіальній громаді є реалізація місцевих інтересів. В межах територіальних громад місцеві інтереси переважають над глобальними, відомчими та вузькопрофесійними [6, с. 198]. Ефект від такого об'єднання сильніший, ніж від механічного поєднання зусиль роз'єднаних індивідів, оскільки в рамках такої спільноти відбувається не лише поєднання спільних зусиль в єдине ціле, але й спеціалізація окремих її членів для виконання професійних функцій від господарських до управлінських. Інтеграція людей у територіальну громаду з метою спілкування, виховання, виробництва тощо має природний характер, відбувається на добровільній, свідомій основі з урахуванням уявлень, побажань, мотивів, прагнень кожної людини чи більшості людей.

В Україні утворено близько 12 тис. територіальних громад, у більш як 6 тис. громад кількість жителів менше 3 тис. осіб, з них у 4 809 громадах – менше 1 тис. осіб, а у 1 129 громадах – менше 500 осіб, у їх більшості не утворені виконавчі органи відповідних сільських рад, відсутні бюджетні установи, комунальні підприємства тощо. Органи місцевого самоврядування таких громад практично не можуть здійснювати надані їм законом повноваження. Дотаційність 5 419 бюджетів місцевого самоврядування становить понад 70 відсотків, 483 територіальні громади на 90 відсотків утримуються за рахунок коштів державного бюджету. Здійснення постійної фінансової підтримки через районні бюджети малих територіальних громад з використанням системи міжбюджетних трансфертів є обтяжливим для державного бюджету та стримує розвиток малих міст і великих селищ.

Отже, основними проблемами діяльності територіальних громад в Україні є такі:

- недостатність фінансового забезпечення територіальних громад;
- дисбаланс і невизначеність в роботі державних фінансів на місцевому рівні [7, с. 45];
- висока дотаційність територіальних громад;
- диспропорції в соціально-економічному розвитку територій;
- уповільнення розвитку малих міст і великих селищ;
- нерівномірну якість та доступність надання послуг населенню.

Для подолання вищенаведених проблем необхідно вжити таких заходів:

- надавати державну фінансову підтримку, яка полягає в наданні коштів з Державного фонду регіонального розвитку на проекти, спрямовані на підтримку територіальних громад, підготовлені відповідно до бюджетного кодексу, а також надання коштів у вигляді субвенцій з державного бюджету для формування відповідної інфраструктури згідно зі стратегічними програмами розвитку територій та планами соціально-економічного розвитку;

– уніфікувати і стандартизувати публічні послуги, що надаються населенню органами місцевого самоврядування та органами виконавчої влади з урахуванням принципів максимальної доступності послуг для споживачів, а саме створення ЦНАПів, сучасних систем організації управління громадою, тобто комунікаційних мереж, баз даних, систем оповіщення населення громади; визначити на законодавчому рівні умови для їх належного фінансування;

– визначити обсяги трансфертів органам місцевого самоврядування на основі об'єктивної оцінки видаткових потреб та дохідної спроможності;

– створити законодавчу основу для реалізації права територіальних громад на співробітництво на засадах ресурсно-організаційної кооперації та отримання державної підтримки для реалізації проектів такого співробітництва;

– удосконалити систему планування території громад, вирішити питання забезпечення новостворених громад схемами планування території та генеральними планами;

– формувати об'єкти інфраструктури, що належать до комунальної форми власності, а саме дороги, мости, переходи, що покращують доступність жителів територіальної громади до об'єктів та установ, у яких надаються адміністративні, соціальні та інші послуги;

– провести реконструкцію, переобладнання, перепрофілювання будівель бюджетних установ з метою їх використання чи адаптації до нових повноважень та потреб територіальної громади з обов'язковим застосуванням енергозберігаючих технологій;

– закупити транспортні засоби для підвезення дітей до навчальних закладів, спецтехніки для комунальних підприємств, пожежної і спеціальної рятувальної техніки та пожежно-рятувального оснащення [8];

– завершити формування законодавчої бази з питань діяльності органів місцевого самоврядування та органів виконавчої влади на новій територіальній основі з визначенням їх повноважень та ресурсного забезпечення.

Висновки з цього дослідження. Отже, маючи такі основні проблеми діяльності територіальних громад, як недостатність фінансового забезпечення територіальних громад, дисбаланс і невизначеність в роботі державних фінансів на місцевому рівні, висока дотаційність територіальних громад, уповільнення розвитку малих міст і великих селищ, нерівномірність та доступність надання послуг населенню, необхідно подолати їх шляхом проведення інституційної реорганізації органів місцевого самоврядування та місцевих органів виконавчої влади на новій територіальній основі, удосконалити систему планування території громад, вирішити питання забезпе-

чення новостворених громад схемами планування території та генеральними планами, створити законодавчу основу для реалізації права територіальних громад на співробітництво на засадах ресурсно-організаційної кооперації та завершити формування законодавчої бази з питань діяльності органів місцевого самоврядування та органів виконавчої влади на новій територіальній основі з визначенням їх повноважень та ресурсного забезпечення.

Таким чином, саме якісне реформування місцевого самоврядування та територіальної влади і визначають майбутній розвиток системи влади та адміністративно-територіального устрою в Україні.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Конституція України. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/254k/96-vp/page>.
2. Антоненко В.О., Баймуратов М.О., Батанов О.В. та ін. Актуальні проблеми становлення та розвитку місцевого самоврядування в Україні: монографія / за ред. В.В. Кравченка, М.О. Баймуратова, О.В. Батанова. Київ: Атіка, 2007. 864 с.
3. Бюджетний моніторинг: Аналіз виконання бюджету за 2016 рік. Аналітичне видання Інституту бюджету та соціально-економічних досліджень (ІБСЕД). Київ, 2016. 85 с.
4. Місцеві податки та збори // Аналітичний центр Асоціації міст України. URL: <http://www.auc.org.ua/news/mistsevi-podatki-ta-zbori>.
5. Лунина І.О., Кириленко О.П., Лучка А.В. та ін. Диверсифікація доходів місцевих бюджетів: монографія / за ред. І.О. Луниної. Київ: Ін-т економіки та прогнозування, 2010. 319 с.
6. Косаревич Н.Б. Державна стратегія розвитку сільських територій в Україні. Імперативи розвитку України в умовах глобалізації: матеріали наук.-практ. конф. (13–14 травня 2011 року): тез. доп. Чернігів: ЧДІЕУ, 2011. С. 196–202.
7. Заблоцький Б.В. Економічна самодостатність регіону. Регіональна економіка. 2011. № 1. С. 40–53.
8. Волохова І.С. Місцеві фінанси та перспективи поглиблення фінансової децентралізації в Україні: монографія. Одеса: Атлант, 2014.

REFERENCES:

1. Konstytuciya Ukrayiny' [Elektronny'j resurs] – Rezhym dostupu do resursu: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/254k/96-vr/page>.
2. Aktual'ni problemy' stanovlennya ta rozvytku misceвого samovryaduvannya v Ukrayini: monografiya / V.O. Antonenko, M.O. Bajmuratov, O.V. Batanov ta in.; za red. V.V. Kravchenka, M.O. Bajmuratova, O.V. Batanova. – K.: Atika, 2007. – 864 s.
3. Byudzhetny'j monitoryng: Analiz vykonannya byudzhetu za 2016 rik // Anality'chne vy'dannya Instytutu byudzhetu ta social'no-ekonomichny'x doslidzhen' (IBSED). – K., 2016. – 85 s.
4. Miscevi podatky' ta zbory' [Elektronny'j resurs] // Anality'chny'j centr Asociaciyi mist Ukrayiny'. – Rezhym dostupu: <http://www.auc.org.ua/news/mistsevi-podatki-ta-zbori>.
5. Dy'versy'fikaciya dohodiv miscevy'x byudzhativ : monografiya / Lunina I.O., Ky'rylenko O.P., Luchka A.V. ta in.; za red I.O. Luninoyi. – K.: In-t ekonomiky' ta prognosuvannya, 2010. – 319 s.
6. Kosarevy'ch N.B. Derzhavna strategiya rozvytku sil's'ky'x tery'torij v Ukrayini / N. B. Kosarevy'ch // Imperaty'vy' rozvytku Ukrayiny' v umovax globalizaciyi: materialy' nauk.-prakt. konf., 13-14 travnya 2011 r.: tez. dop. – Chernigiv:ChDIEU, 2011. – S. 196–202.
7. Zablocz'ky'j B.V. Ekonomichna samodostatnist' regionu / B.V. Zablocz'ky'j // Regional'na ekonomika. – 2011. – № 1. – S. 40–53.
8. Voloxova I.S. Miscevi finansy' ta perspektyvy' poglyblennya finansovoyi decentralizaciyi v Ukrayini: monografiya / I.S. Voloxova. – Odessa: Atlant, 2014.

УДК 336.77:658.15

Підвищення ефективності управління кредитоспроможністю підприємства на основі теорії регулювання та системного аналізу

Роледерс В.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри «Фінанси і кредит»
Вінницького навчально-наукового інституту економіки
Тернопільського національного економічного університету

У статті розроблено заходи з підвищення ефективності управління кредитоспроможністю підприємства на основі теорії регулювання та системного аналізу. Встановлено, що найбільш достовірна оцінка кредитоспроможності позичальника повинна базуватися на аналізі та оцінці кількісних і якісних показників розрахункової дисципліни, прописаних в прийнятій підприємством політиці управління дебіторською і кредиторською заборгованістю. Удосконалено оцінку кредитоспроможності позичальника на основі аналізу кількісних і якісних показників розрахункової дисципліни. Запропоновано систему боргових індикаторів дебіторів і кредиторів. Це дасть можливість кредиторам завчасно визначати стан некредитоспроможності підприємства-позичальника, а потім вже приймати рішення про укладення кредитного договору.

Ключові слова: управління, кредитоспроможність, підприємство, дебітори, кредитори, оцінка, аналіз, показники.

Роледерс В.В. ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ КРЕДИТОСПОСОБНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ ТЕОРИИ РЕГУЛИРОВАНИЯ И СИСТЕМНОГО АНАЛИЗА

В статье разработаны мероприятия по повышению эффективности управления кредитоспособностью предприятия на основе теории регулирования и системного анализа. Установлено, что наиболее достоверная оценка кредитоспособности заемщика должна базироваться на анализе и оценке количественных и качественных показателей расчетной дисциплины, прописанных в принятой предприятием политике управления дебиторской и кредиторской задолженностью. Усовершенствована оценка кредитоспособности заемщика на основе анализа количественных и качественных показателей расчетной дисциплины. Предложена система долговых индикаторов дебиторов и кредиторов. Это даст возможность кредиторам заблаговременно определять состояние некредитоспособности предприятия-заемщика, а потом уже принимать решение о заключении кредитного договора.

Ключевые слова: управление, кредитоспособность, предприятие, дебиторы, кредиторы, оценка, анализ, показатели.

Roleders V.V. THE INCREASE OF EFFICIENCY OF MANAGEMENT OF ENTERPRISE SOLVENCY ON THE BASIS OF THEORY OF ADJUSTING AND ANALYSIS OF THE SYSTEMS

In the article the measures on the increase of management efficiency by solvency of enterprise on the basis of theory of adjusting and analysis of the systems are worked out. It is set that the most reliable estimation of solvency of borrower must be based on an analysis and estimation of the quantitative and quality indexes of settling discipline, prescribed in the politics of management accepted by an enterprise by a debtor and creditor debt. The estimation of solvency of borrower on the basis of analysis of quantitative and quality indexes of settling discipline is improved. The system of promissory indicators of debtors and creditors is offered. It will give possibility to the creditors in advance to determine the state of insolvency of enterprise-borrower, and then already to make decision about the conclusion of credit treaty.

Keywords: management, solvency, enterprise, debtors, creditors, estimation, analysis, indexes.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Однією з найважливіших умов стійкої роботи будь-якого підприємства є його здатність постійно і своєчасно виконувати свої зобов'язання. Тому сьогодні саме проблема оцінки та управління кредитоспроможністю є найбільш важливою як для кредитних організацій, так і для самих підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання управління кредитоспроможністю відображені в працях Г. Алібаєвої, В. Бордюг, Л. Вдовенко, О. Вовчак, М. Дем'яненка, Н. Дехтяр, В. Зимовця, М. Куликова, А. Єпіфанова, О. Лаврушина, Т. Мельник А. Руденка, М. Сахарової, П. Стецюка, В. Тена, В. Файдушенко та інших вчених.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте існує необхідність створення такої системи управління кредитоспроможністю підприємства, використання якої дало б змогу максимально знизити ризики неповернення запозичених коштів.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є розробка заходів з підвищення ефективності управління кредитоспроможністю підприємства на основі теорії регулювання та системного аналізу, а також удосконалення оцінки кредитоспроможності позичальника на основі аналізу кількісних і якісних показників розрахункової дисципліни, прописаних в прийнятій підприємством політиці управління дебіторською і кредиторською заборгованістю.

Виклад основного матеріалу дослідження. Відомо, що неплатоспроможність і некредитоспроможність настають в результаті неправильної організації товарно-грошових транзакцій внаслідок надмірного накопичення дебіторсько-кредиторської заборгованості та порушення у зв'язку з цим синхронізації грошових потоків.

Дослідження природи стану неплатоспроможності свідчить про те, що глибина такої кризи практично не залежить від організаційно-правової форми, виду діяльності або способу виробництва. Такі явища є постійними супутниками розвитку будь-якої економічної системи. Їх виникнення обумовлене головним чином об'єктивними обставинами, оскільки [1, с. 196]:

- будь-яке підприємство є штучною, складною, динамічною системою великого масштабу, що здійснює виробництво, розподіл і споживання матеріальних і нематеріальних благ; системи цього типу характеризуються ентропією (невизначеністю) поведінки високого ступеня;

- в процесі виробництва і реалізації продукції головними проблемами, які постають перед керівниками підприємств, є проблеми оптимального розподілу наявних ресурсів та ефективної взаємодії з іншими підприємствами; порушення координації обумовлює появу диспропорцій, тобто невідповідності всієї економічної діяльності;

- невідповідність процесів, що відбуваються в економічній системі, приводить до появи непродуктивних втрат на різних етапах виробництва та розподілу.

Звідси випливає, що в основі будь-яких кризових явищ на підприємствах лежать дефекти управління.

Для розкриття сутності виникаючих несприятливих ситуацій останнім часом використовуються системний аналіз і, зокрема, деякі підходи теорії регулювання. Прийоми теорії регулювання та системного аналізу дають змогу досліджувати проблему як єдине ціле з урахуванням усіх взаємозв'язків і взаємозалежностей.

Наприклад, у системі регулювання фінансової стійкості підприємства (рис. 1) є окремі блоки, що виконують спеціальні функції для досягнення оптимальних показників платоспроможності та кредитоспроможності, що фактично є зовнішніми проявами фінансової стійкості.

Блок управління поведінкою зв'язку між майновим станом і фінансовим станом підприємства призначений для ухвалення своєчасних управлінських рішень, передусім рішень в частині інвестиційної активності. Тут визначається ступінь відхилення від прогнозних значень показників фінансової стійкості та ефективності роботи підприємства внаслідок морального і фізичного зносу майна тощо.

Спеціальними методами управління поведінкою окремих фінансових показників, наприклад мобільністю фінансових ресурсів, діловою активністю, рентабельністю, фінансові менеджери можуть повернути майновий і фінансовий стан підприємства в прогнозні рамки.

Окреме місце в представленій системі посідає інструментальний блок. Його призначення полягає в тому, щоб за допомогою фінансових інструментів підтримувати на прийнятному рівні показники, що формують головний критерій, що визначає поведінку показника фінансової стійкості, а саме платоспроможність і кредитоспроможність [3, с. 77].

Представлені в системі показники мають різний економічний зміст і виконують свою роль в забезпеченні фінансової стійкості підприємства. Тут важлива організація ефективного зворотного зв'язку і контролю, адже будь-яка зміна показників, що формують платоспроможність і кредитоспроможність, безпосередньо впливає на майновий і фінансовий стан підприємства.

Контроль за допомогою спеціальних інструментів потрібний для того, щоб своєчасно виявити, а потім мінімізувати або виключити непродуктивні втрати в господарському процесі. Під час побудови такої системи досягається стандартна структура функцій, а методи їх реалізації можуть змінюватися залежно від

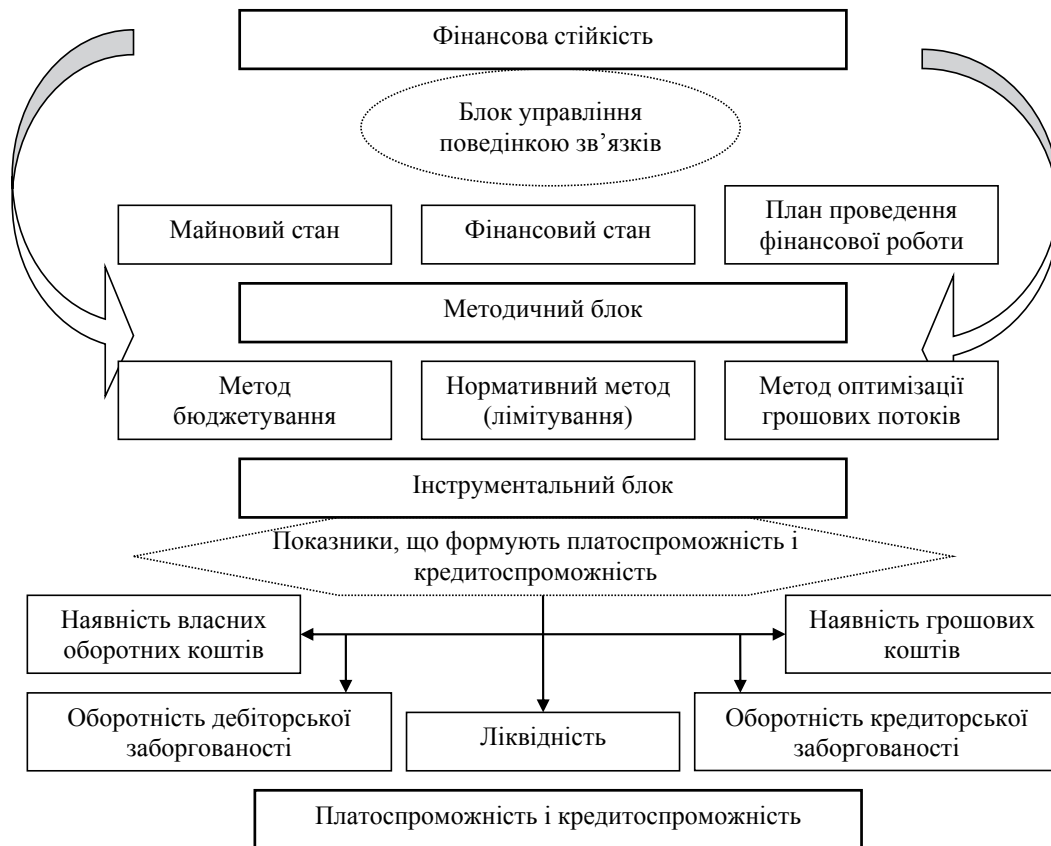


Рис. 1. Система управління фінансовою стійкістю підприємства

Джерело: складено автором на основі джерела [2, с. 94]

поставленої мети, початкових даних і необхідної точності досягнення результату.

На практиці дослідження усіх функцій системи управління фінансовою стійкістю може проводитися за допомогою так званого тестового аналізу, який має бути спрямований на виявлення дефектів управління. Завданням тестового аналізу є отримання усього списку дефектів процесу.

Напрями тестового аналізу такі [4, с. 135]:

1) визначення загального списку дефектів;
2) визначення місця в системі, що слугує причиною дефекту (вхід – x , процесор – s , процес – T , вихід – y);

3) визначення місця в системі, де дефект виявляє себе.

Коли виявлені усі можливі дефекти управління процесом, робота ведеться за двома напрямками:

- визначається місце в системі, що слугує причиною дефекту;
- знаходиться місце, де дефект себе виявляє.

Така класифікація дефектів дає змогу встановити можливі типи проблем, пов'язані з місцями виникнення та прояву дефектів, які можуть

бути визначені під час дослідження функціонуєчої фінансової системи підприємства.

Наприклад, система показників, використовується багатьма аналітиками для визначення ліквідності та рентабельності роботи підприємства, представлена результатами певних подій, що сталися в процесі виробництва та реалізації продукції, робіт і послуг, а також реалізації фінансових відносин учасників операційної і фінансової діяльності.

Показники ліквідності:

- коефіцієнт поточної ліквідності;
- коефіцієнт швидкої ліквідності;
- коефіцієнт абсолютної ліквідності.

Показники рентабельності:

- рентабельність продажів;
- рентабельність власного капіталу;
- рентабельність активів.

Система критеріїв оцінки ефективності управління фінансовими ресурсами включає показники, що формують уявлення фінансового менеджера про капіталізацію вартості бізнесу, бо необхідною умовою капіталізації є позитивна динаміка зростання рентабельності активів порівняно зі зростанням середньозваженої ціни капіталу, як це видно на рис. 2.

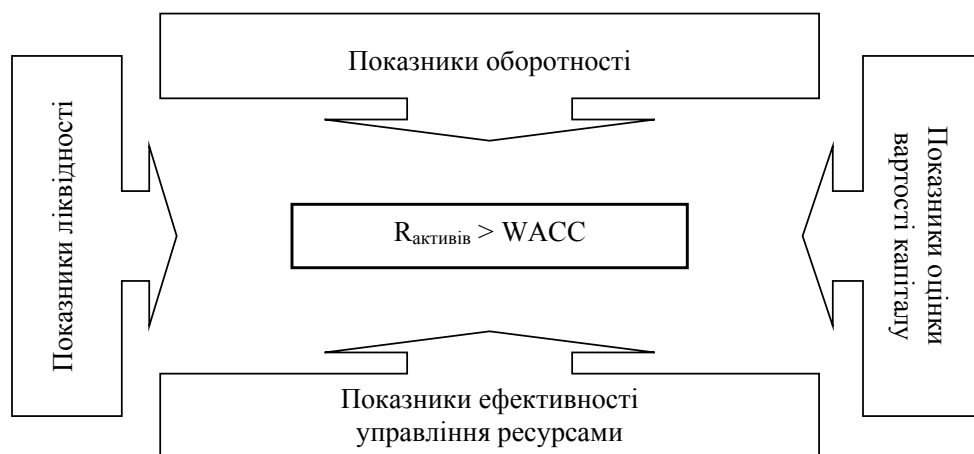


Рис. 2. Система критеріїв оцінки ефективності управління фінансовими ресурсами

Джерело: складено автором на основі джерела [2, с. 95]

Під час аналізування ефективності управління поведінкою зв'язків необхідно врахувати відносну точність групових показників і методів їх розрахунку. З цією метою перевіряється наявність функціональних залежностей між ними. Знаходження функціональних залежностей та їх похідних дає змогу встановити деякі закономірності отримання очікуваних вигод (ефекту). Вимірюючи параметри та оцінюючи у зв'язку з цим фінансові характеристики системи, можемо знайти таку комбінацію показників, під час управління якими вдається досягти прийнятної ефективності з урахуванням наявних засобів і в необхідні терміни.

Ефективний механізм управління фінансовими ресурсами зображено у вигляді блок-схеми, що відбиває поведінку організації в комплексі. Блок управління, як видно з рис. 3, виконує свої функції на основі створеної системи методичного та інформаційного забезпечення.

Механізм включає також інструментарій, за допомогою якого можливий вплив на об'єкти управління для отримання заданих параметрів фінансової діяльності.

Блок показників оцінки результативності дає уявлення про поведінку показників, пов'язаних з формуванням виділеної у блок-схемі нерівності, відзначеної на рис. 3.

Така формалізація процесу управління станом бізнесу сприяє осмисленню результатів аналізу, підвищенню достовірності результатів роботи загалом та знімає низку непогоджень, звичайних за традиційних підходів до оцінки фінансової спроможності.

Останнім часом кредитні організації активно кредитують підприємства реального

сектору економіки. Важливість формування політики кредитування, сприяючої загальному розвитку, сьогодні зрозуміли всі учасники кредитного процесу.

Проте через низьку рентабельність підприємств реального сектору і у зв'язку з цим високий ризик кредитних операцій кожен комерційний банк у своїй кредитній політиці встановлює якісь критеріальні показники, які загалом характеризують механізм кредитування. Зазвичай до них відносять:

- термін надання кредиту;
- стандарти кредитоспроможності;
- систему створення резервів за сумнівними боргами;
- систему збору платежів;
- систему надання знижок;
- штрафні санкції за прострочення платежів.

Акцентуємо увагу на проблемах формування другого критеріального показника в механізмі кредитування, а саме стандартів кредитоспроможності.

Відомо, що завдання забезпечення прибутковості кредитних операцій, а головне, зниження рівня ризику неповернення наданих в кредит грошових коштів спонукає кредитні організації до оптимізації складу своїх позичальників, тому критерії та методики визначення фінансового стану та кредитоспроможності підприємств – користувачів кредитних ресурсів повинні постійно удосконалюватися.

В основі майже усіх методик оцінки фінансового стану позичальників лежить зіставлення деякої системи показників з нормативними або критичними їх значеннями [5, с. 73].



Рис. 3. Механізм управління фінансовими ресурсами підприємства

Джерело: складено автором на основі джерела [2, с. 96]

Чинним сьогодні законодавством про неспроможність (банкрутство) встановлено, що боржник вважається неплатоспроможним, якщо він неспроможний виконати свої платіжні зобов'язання, строк оплати яких настав. Зовнішньою ознакою неплатоспроможності боржника є припинення ним будь-яких платежів.

З урахуванням цього положення під час оцінювання кредитоспроможності підприємства варто, на наш погляд, передусім звертати увагу на показники оборотності та рентабельності оборотних активів, а потім вже на показники другого плану, а саме частку активів, що фінансуються власними коштами, та рівень поточної платоспроможності, маючи на увазі, що оборотністю оборотних активів забезпечується своєчасність повернення основного боргу за рахунок доходу (виручки) від реалізації продукції, а рентабельністю – сплата в повному обсязі відсотків за користування позиковими ресурсами.

Модель визначення фактичної платоспроможності та некредитоспроможності набуває такого вигляду:

- 1) $D \geq K \leq 3$;
- 2) $D = \frac{\text{Кошти в розрахунках і вкладеннях}}{\text{Грошова виручка за місяць}} \geq K$;
- 3) $K = \frac{\text{Поточні зобов'язання}}{\text{Грошова виручка за місяць}} \leq 3$;
- 4) $X = \frac{DD}{DKK}$; $a = \frac{DO_{\text{бдз}}}{DO_{\text{бкз}}}$,

де $O_{\text{бдз}}$ – оборотність дебіторської заборгованості, оборотів (днів);

$O_{\text{бкз}}$ – оборотність кредитоспроможної заборгованості, оборотів (днів).

Два останні не менш важливі показники оцінки кредитоспроможності пов'язані з впливом різноманітних чинників ризику, здатних призвести до непогашення кредиту та відсотків по ньому.

Дослідження кредитоспроможності позичальників, тобто вивчення чинників, які можуть спричинити непогашення кредиту, є однією з необхідних умов ухвалення рішення про видачу (невидачу) тому чи іншому конкретному позичальнику кредиту та його розмір.

Кожна кредитна організація використовує свою певною мірою оригінальну методику оцінки потенційних позичальників. Основними оціночними показниками кредитоспроможності є коефіцієнти абсолютної, загальної і поточної ліквідності, коефіцієнт співвідношення власних і позикових коштів та коефіцієнт рентабельності продажів, кожному з яких встановлене граничне нормативне значення залежно від категорії позичальників.

Загальним недоліком таких систем є підміна динамічної оцінки статичною, оскільки початковим документом для аналізу найчастіше слугує фінансова звітність, а оцінка фінансового стану фактично проводиться на певну дату. Результатом цих дефектів, що можуть виникати в системі управління, стають додаткові витрати.

На нашу думку, найбільш достовірна оцінка кредитоспроможності позичальника повинна базуватися на аналізі та оцінці кількісних та якісних показників розрахункової дисципліни, прописаних в прийнятій підприємством політиці управління дебіторською та кредиторською заборгованістю.

Важливими аналітичними показниками є термін погашення дебіторської заборгованості, впродовж якого виставлені покупцям рахунки будуть сплачені грошовими коштами, а також термін повернення кредиторської заборгованості, що свідчить про обсяг відтоку ліквідних активів. На основі цих даних можна визначити чистий грошовий потік, яким підприємство-позичальник може забезпечити кредитоспроможність, тобто, окрім суми основного боргу, сплатити належні банку відсотки за користування кредитом [6, с. 46].

Усі фінансові розрахунки, проведені в ході господарських транзакцій, відбивають незадовільний або задовільний фінансовий стан кожного учасника розрахунків, які впливають своєю платоспроможністю на весь навколишній міжсуб'єктний простір. Причому чинники, що впливають на кредитоспроможність підприємств, самі випробовують зворотний вплив, взаємодіючи між собою. Цей об'єктивний факт необхідно враховувати під час оцінювання кредитоспроможності підприємства-позичальника.

На практиці досить складно визначити настання факту неплатоспроможності з використанням згаданих раніше показників ліквідності, рентабельності та інших показників, статичних за своєю природою.

Для виявлення здатності платити по боргах підприємствам-позичальникам варто було б

заздалегідь прогнозувати так звані точки чутливості (їх можна ще назвати індикаторами кредитоспроможності), які варто пов'язувати з настанням факту неплатоспроможності (неплатоспроможним у світовій практиці вважається прострочення боргу кредитору на термін більше трьох місяців).

Якщо припустити, що відношення засобів в розрахунках та високоліквідних вкладеннях до місячної грошової виручки дорівнює трьом (за кількістю місяців прострочення), то це означає, що усі вимоги і вкладення підприємства будуть обернені в гроші та спрямовані на виконання зобов'язань перед кредиторами за три місяці.

Відношення суми поточних зобов'язань (після закінчення заданого періоду часу) до величини грошової виручки (за цей же період) показує ритм фінансового потоку, який може виходити від підприємства, якщо усі ці грошові кошти спрямовувати на погашення поточної кредиторської заборгованості. Якщо відношення суми поточних зобов'язань до місячної виручки дорівнює трьом, то це означає, що уся заборгованість буде сплачена кредиторам за три місяці. Фактично це і є платоспроможність і кредитоспроможність підприємства за зобов'язаннями, що укладаються в нормативні терміни.

Таким чином, момент настання неплатоспроможності організації (чи момент початку відновлення платоспроможності) – це той період, в якому система боргових індикаторів не відповідає граничним значенням. Якщо позначити борговий індикатор дебіторів символом D , а K – борговий індикатор кредиторів, то граничне значення виглядатиме як така нерівність: $D \geq K < 3$.

Відзначимо перевагу системи оцінки кредитоспроможності, що пропонується. Момент настання некредитоспроможності може визначитися на більш ранній стадії, якщо частіше обчислювати це системне відношення. Крім того, замість терміну погашення зобов'язань можна визначати фактичну кредитоспроможність за кожним укладеним кредитним договором.

Отже, пропонується використати два боргові індикатори у вигляді дробу, в один з яких в чисельник поставити кошти в розрахунках і високоліквідні фінансові вкладення на кінець місяця, в інший – усі поточні кредиторські зобов'язання, а в знаменник обох поставити щомісячну грошову виручку.

Основним моментом, що відрізняє пропонувану методику визначення фактичної кредитоспроможності підприємств від вживаної,

є те, що за факти підприємницької діяльності беруться не параметри квартального балансу підприємств, а саме залишки коштів по рахунках бухгалтерського обліку, які містяться у формулах боргових індикаторів Д і К.

Повернемося до правової форми настання факту неплатоспроможності. Коли система боргових індикаторів Д і К в їх арифметичних значеннях систематично перевищує параметр З, це є явним сигналом для початку відновлення кредитоспроможності організації. Якщо борговий індикатор Д менше боргового індикатора К, одночасно борговий індикатор К більше трьох, то неплатоспроможність настала.

Висновки з цього дослідження. Вважаємо, що цільовою установкою на визначення

стану кредитоспроможності є установка на виявлення та підтримку підприємством-позичальником упродовж усього терміну користування кредитом оптимального значення зміни дебіторської заборгованості по відношенню до кредиторської, а точніше, зміни їх оборотності для приведення системи боргових індикаторів Д і К до прийняттого для кожної підприємства значення або до рівності між ними, а борговий індикатор К – до величини, меншої за три. Таким чином, кредитори можуть завчасно визначати стан некредитоспроможності підприємства-позичальника на основі запропонованої системи боргових індикаторів Д і К, а потім вже приймати рішення про укладення кредитного договору.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Дзюблюк О., Малахова О. Банки і підприємства: кредитні аспекти взаємодії в умовах ринкової трансформації економіки: монографія. Тернопіль: Вектор, 2008. 324 с.
2. Руденко А. Проблемы формирования политики управления кредитоспособностью организаций. Сибирская финансовая школа. 2007. № 3. С. 93–98.
3. Сулейманова Д., Селимов Т. Анализ и оценка кредитоспособности коммерческого предприятия. Вестник Дагестанского государственного университета. 2010. Вып. 5. С. 75–80.
4. Ендовицкий Д., Бочарова И. Анализ и оценка кредитоспособности заемщика: учебно-практическое пособие. Москва: КНОРУС, 2008. 264 с.
5. Бурлан С., Філімонова О. Методологічні аспекти оцінки кредитоспроможності підприємств аграрного виробництва. Наукові праці ЧДУ імені Петра Могили. Серія: Економіка. 2007. Вип. 51. С. 71–77.
6. Файдушенко В. Современные подходы к управлению платежеспособностью и кредитоспособности фирмы на основе анализа денежных потоков. Вестник Тихоокеанского государственного университета. 2007. № 2. С. 43–56.

REFERENCES:

1. Dziubliuk O., Malakhova O. Banky i pidpriemstva: kredytni aspekty vzaiemodii v umovakh rynkovoї transformatsii ekonomiky: monohrafiia. Ternopil: Vektor, 2008. 324 s.
2. Rudenko A. Problemy formirovaniya polityky upravleniya kredytoposobnostiu orhanyzatsyi. Sybyrskaiia fynansovaia shkola. 2007. № 3. S. 93–98.
3. Suleimanova D., Selymov T. Analiz y otsenka kredytoposobnosty kommercheskoho predpriyatya. Vestnyk Dahestanskoho hosudarstvennoho unyversyteta. 2010. Vyp. 5. S. 75–80.
4. Endovytskyi D., Bocharova Y. Analiz y otsenka kredytoposobnosty zaemshchyka: uchebno-praktycheskoe posobyе. Moskva: KNORUS, 2008. 264 s.
5. Burlan S., Filimonova O. Metodolohichni aspekty otsinky kredytopromozhnosti pidpriemstv ahrarnoho vyrobnytstva. Naukovi pratsi ChDU imeni Petra Mohyly. Serii: Ekonomika. 2007. Vyp. 51. S. 71–77.
6. Faidushenko V. Sovremennye podkhodi k upravleniyu platezhеспособности y kredytoposobnosti fyrmy na osnove analiza denezhnykh potokov. Vestnyk Tykhookeanskoho hosudarstvennoho unyversyteta. 2007. № 2. S. 43–56.

Стратегічні імперативи податкової системи України в контексті її реформування

Слатвінська М.О.

кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів
Одеського національного економічного університету

Стаття присвячена актуальним питанням визначення стратегічних імперативів реформування податкової системи. Досліджено точки зору науковців щодо цієї проблематики. Обґрунтовано заходи, яких необхідно вжити з метою вдосконалення податкової системи. Окреслено стратегічні імперативи реформування податкової системи України, розроблено рекомендації, які дадуть можливість досягти поставлених цілей.

Ключові слова: податки, податкова система, реформування податкової системи, стратегічні імперативи, стимулювання, інвестиції.

Слатвинская М.А. СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ИМПЕРАТИВЫ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ УКРАИНЫ В КОНТЕКСТЕ ЕЕ РЕФОРМИРОВАНИЯ

Статья посвящена актуальным вопросам определения стратегических императивов реформирования налоговой системы. Исследованы точки зрения ученых по этой проблематике. Обоснованы мероприятия, которые необходимо осуществить с целью усовершенствования налоговой системы. Очерчены стратегические императивы реформирования налоговой системы Украины, разработаны рекомендации, которые предоставят возможность достичь поставленных целей.

Ключевые слова: налоги, налоговая система, реформирование налоговой системы, стратегические императивы, стимулирование, инвестиции.

Slatvins'ka M.O. STRATEGIC IMPERATIVES OF THE TAX SYSTEM OF UKRAINE IN THE CONTEXT OF ITS REFORM

The article is devoted to the urgent issues of determining the strategic imperatives for reforming the tax system. The points of view of scientists on this problem are researched. The measures that need to be taken to improve the tax system are substantiated. The strategic imperatives of reforming the tax system of Ukraine are outlined and recommendations are developed that will provide an opportunity to achieve the set goals.

Keywords: taxes, tax system, reformation of the tax system, strategic imperatives, incentives, investments.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Новий виток податкової реформи в Україні передбачено в рамках вектору розвитку, заявленого в Стратегії сталого розвитку України «Україна – 2020» [1]. Водночас у цьому документі акцентовано увагу на необхідності створення сприятливих умов для ведення господарської діяльності та побудови прозорої податкової системи, але не окреслено конкретні заходи, яких слід вжити для досягнення позитивного результату. У зв'язку з цим виникає об'єктивна необхідність визначення стратегічних імперативів податкової системи та вжиття заходів, які б забезпечували її здатність своєчасно реагувати на структурні зміни в економіці країни, запобігати фіскальним дисбалансам, стимулювати розвиток підприємств та створювати умови для підвищення добробуту населення та конкурентоздатності економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема реформування податкової системи та визначення стратегічних пріоритетів

фундаментально досліджувалась у працях таких науковців, як, зокрема, Л.А. Буркова [2], З.С. Варналій [3], А.В. Гречко [4], О.О. Молдован [5], О.М. Молодецька [2], Т.В. Семеняка [2], В.Е. Федосова [6].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас, незважаючи на значну кількість наукових праць вчених з цієї теми, останнім часом актуалізується проблема визначення стратегічних імперативів реформування податкової системи України. Це пов'язане з тим, що податкова система, щоб відповідати вимогам сучасності, має адекватно і вчасно реагувати на впливи внутрішніх та зовнішніх «шоків» і протиріччя, які виникають в економічній та соціальній сферах суспільного життя.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є визначення та обґрунтування стратегічних імперативів щодо реформування податкової системи України.

Виклад основного матеріалу дослідження. На думку більшості науковців

[2; 3, с. 75; 4; 6], податкова система України характеризується недосконалістю, нестабільністю податкового законодавства та надмірним податковим навантаженням на суб'єктів господарювання.

Слід зазначити, що постійне реформування податкової системи, що не має часових рамок, значно ускладнює досягнення поставлених цілей та продукує неточності, розмитість на шляху до їх досягнення. Крім того, за весь час проведення реформ податкова система характеризується суто фіскальною спрямованістю, а притаманна їй безсистемність, значна кількість і частота змін негативно позначаються на діяльності суб'єктів господарювання, знижуючи інвестиційну привабливість, сприяючи виникненню фінансових ризиків та нівелюючи загальний ефект проведених реформ. Така практика постійних фрагментарних змін податкової системи обумовлює те, що суб'єкти господарювання вдаються до безперервного моніторингу та внесення коригувань. Це призводить до виникнення додаткових витрат, а також перешкоджає реалізації довгострокових проектів.

З метою проведення ефективної податкової реформи і забезпечення розвитку економіки екологічно невиснажливим способом є доцільним визначення таких стратегічних імперативів реформування податкової системи: створення соціально справедливої податкової системи; стимулювання економічної діяльності з урахуванням екологічної складової; забезпечення збільшення доходів бюджету без підвищення фіскального тиску на суб'єктів господарювання.

Податки, виступаючи одним з основних інструментів реалізації соціально-економічної політики держави, повинні згладжувати нерівності, що виникають між різними верствами населення. Йдеться про виконання принципу соціальної справедливості та здійснення підтримки малозабезпечених верств населення, згідно з яким рівень податкового тиску повинен зростати за ступенем збільшення доходів платника податків. Для економіки України з притаманною їй нераціональністю податкового адміністрування та низькою ефективністю податкового контролю (переважно платників з високим рівнем доходу) характерним є недотримання принципу соціальної справедливості. Одним з пріоритетних напрямів податкової реформи у зв'язку з цим має стати створення реального середовища для поліпшення умов праці та підвищення рівня життя в країні. У зв'язку з цим пропонується

підвищити поріг для отримання податкової соціальної пільги та вдосконалити методіку розрахунку прожиткового мінімуму, підвищити рівень мінімальної зарплати. Слід також відзначити необхідність проведення більш поглибленої прогресивності ставок податку на доходи фізичних осіб з їх зниженням для соціально незахищених громадян та збільшенням для багатих.

Крім того, з метою підвищення добробуту населення з низьким доходом необхідно здійснити диференціацію ставок податку на додану вартість. Практика застосування диференційованих ставок податку на додану вартість характерна для держав-членів Європейського Союзу.

В Україні для становлення соціальної справедливості та мінімізації негативного впливу непрямого податку на малозабезпечені верстви населення доцільно ввести знижені ставки податку на додану вартість для соціальних товарів (одну-дві, не менше 5%) [5]. Водночас слід встановити підвищені ставки з податку на додану вартість та акцизу на товари розкоші (дорогоцінні камені і метали, хутра, машини, яхти тощо) з огляду на їх ринкову вартість. Це ж стосується і податку на майно, відмінне від земельної ділянки для власників житлової нерухомості зі значною площею (залежно від її оціночної вартості). Слід привести алкогольні напої (процедуру їх оподаткування акцизним податком) у відповідність до європейської класифікації та забезпечити ефективну боротьбу з контрабандою підакцизної продукції. Такі заходи, крім дотримання соціальної справедливості, дадуть можливість підвищити доходи бюджету, а також сприятимуть зближенню податкового законодавства України та Європейського Союзу.

Вимагає модернізації система контролю над сплатою податків, повнотою та достовірністю декларування доходів громадянами. Високий рівень приховування доходів, ухилення від сплати податків створюють передумови для використання непрямих методів визначення доходів громадян і для декларування витрат.

Орієнтири на підвищення рівня життя і добробуту населення, створення соціально справедливої податкової системи стануть основою формування економіки сталого розвитку.

Виконуючи свою регулюючу функцію, податки і податкова система загалом повинні створювати умови для стимулювання

виробництва та перерозподілу податкового тиску (не провокуючи виникнення «податкового тягаря» [7]) й не допускати дисбалансів між оподаткуванням доходів і споживання, враховувати екологічну складову. Водночас кількість стягнутих податків і зборів, а також їх ставок, наданих пільг повинна відповідати принципу економічної обґрунтованості.

На шляху державотворення зі стабільно економікою, яка розвивається, слід сконцентрувати увагу на модернізації податкового інструментарію стимулювання господарської діяльності. З цією метою необхідно здійснювати підтримку малого, середнього бізнесу та мікробізнесу як основного локомотива розвитку економіки та створення робочих місць. Згідно з даними Державної служби статистики [8] в цьому секторі зайняті 4 214,5 тис. осіб, що становить понад 72,65% від загальної кількості зайнятих суб'єктів господарської діяльності в Україні.

Крім того, доцільно провести модернізацію виробничих фондів та створити умови для впровадження інноваційних технологій, а також енергоефективних заходів, які дадуть можливість знизити та раціоналізувати споживання електроенергії як виробниками, так і населенням.

Одним з найважливіших факторів впливу на економічний розвиток України є обсяг залучених інвестицій. З урахуванням обмеженості фінансових ресурсів і їх постійної необхідності розвиток ринку іноземних інвестицій є особливо важливим завданням у контексті трансформаційних змін економіки України, її структурної перебудови та інтеграції до Європейського Союзу. Європейський Союз є

найбільшим іноземним інвестором України, що інвестує більше, ніж США та Росія разом. У 2016 році 69,3% прямих інвестицій (акціонерний капітал) в економіці України були з країн ЄС [8]. Україна прагне стати територією європейських інвестицій, а створення сприятливого ринку іноземних інвестицій є одним з першочергових завдань. Однак динаміка іноземних інвестицій в економіку України за останні п'ять років є спадаючою, що пов'язане з ескалацією конфлікту на сході країни та низкою проблем у фіскальній сфері (рис. 1).

Розвиток інвестиційної діяльності дасть можливість знизити соціальну напругу шляхом утворення нових робочих місць, підвищити конкурентоспроможність української економіки, її міжнародний імідж та якість життя населення.

Останніми роками в Україні відбувається вжиття заходів щодо поліпшення інвестиційного клімату, але вони є недостатніми. Згідно з даними департаменту комунікацій Європейської Бізнес-Асоціації індекс інвестиційної привабливості хоч і збільшувався в останні чотири роки, проте залишився нижчим рівня 2010 року [9] (рис. 2).

Крім того, за даними рейтингу інвестиційної привабливості країн світу International Business Compass за 2016 рік, Україна опустилася на 41 позицію порівняно з попереднім періодом та посіла 130 місце (2015 рік – 89 місце).

У 2017 році мала місце низка позитивів, серед яких слід назвати відкритість державних даних, розвиток електронних сервісів (електронна система відшкодування ПДВ) і збільшення можливостей для здійснення

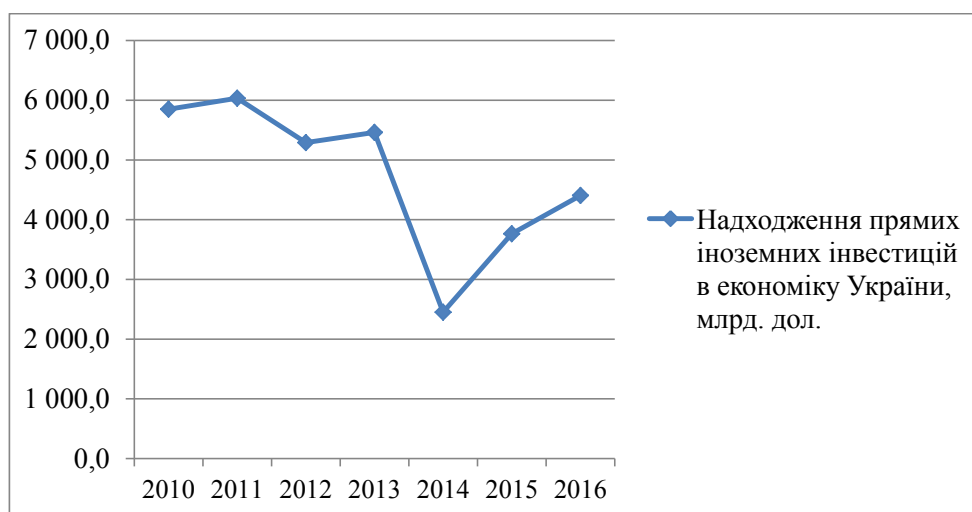


Рис. 1. Динаміка надходжень прямих іноземних інвестицій в економіку України за 2010–2016 роки, млрд. дол. [8]

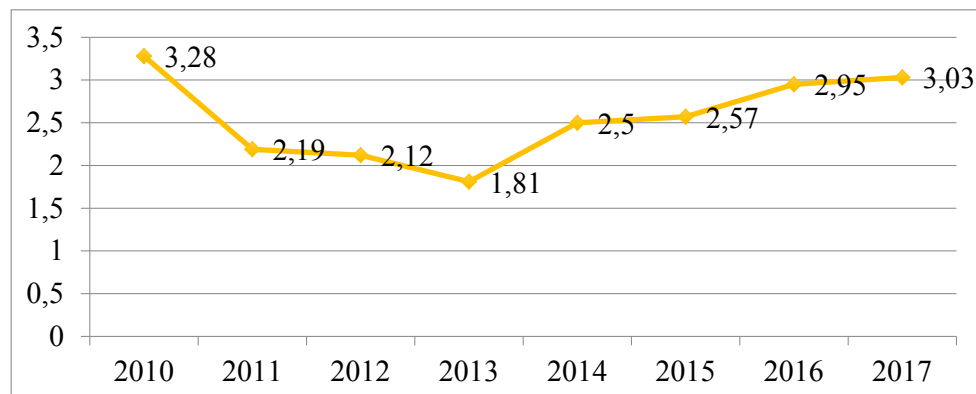


Рис. 2. Динаміка індексу інвестиційної привабливості України за 2010–2016 роки [9]

електронних платежів, необов'язковість печатки, кроки щодо збільшення електронного документообігу, спрощення процедури отримання дозвільних документів на будівництво, поступова дерегуляція і мораторій на перевірки, послаблення валютного контролю. Водночас показником поступального розвитку України стало здобуття безвізового режиму. Однак, незважаючи на низку позитивних аспектів, представники бізнесу скаржаться на корупцію, повільний хід реформ та макроекономічні чинники.

Згідно з даними експертів загалом у II півріччі 58% опитаних були незадоволені бізнес-кліматом в Україні, у I півріччі таких було 54%. Відсоток задоволених бізнес-кліматом впав з 13% до 11%. Щодо індексу інвестиційної привабливості, то наприкінці року показник склав 3,03 балів за п'ятибальною шкалою. В першому півріччі 2017 року індекс дорівнював 3,15 балів, а минулого року він становив 2,88 та 2,85 бали у червні та грудні відповідно [10].

Значних зрушень в реальному інвестиційному середовищі не відчувається. Тому виникає необхідність імплементувати в українську практику дієві інструменти податкового стимулювання, які застосовуються в зарубіжних країнах, зокрема інструментарій прискореної амортизації, а також задіяти важелі інвестиційного податкового кредиту та знижки. Це спонукає застосовувати названі інструменти для стимулювання капіталомістких інвестиційних проектів, довгострокових проектів (на термін не менше 10 років) і проектів у пріоритетних галузях економіки.

В останнє десятиліття в розвинених країнах світу акцентується увага на необхідності підтримки та стимулювання екосистем з метою забезпечення відтворювальних процесів (лісо-

вих, водних, земних ресурсів тощо), зниження рівня смертності та захворювань. Податкова система в Україні повинна мотивувати виробників та споживачів до раціонального використання природних ресурсів і підвищення екологічності виробництва та продукції.

Податкова система покликана виконувати свою безпосередню «фіскальну» функцію, забезпечуючи потреби бюджетів всіх рівнів (з урахуванням контрольованих інфляційних процесів), охоплювати різноманітні об'єкти оподаткування (споживання, рухоме і нерухоме майно, дохід, прибуток, ввезення та вивезення товарів тощо).

Збільшення доходів бюджету без підвищення податкового тиску можна досягти шляхом посилення боротьби з ухиленням від сплати податків та усуненням мінімізації оподаткування. В цьому напрямі в нашої держави є значний резерв, що знаходиться в тіні. За різними оцінками рівень тіньової економіки варіюється в межах 40–50% від ВВП. Для виведення її з тіні необхідна низка заходів, зокрема зміна принципів і підходів до діяльності фіскальних органів; перехід до сервісної служби з надання якісних послуг і використання нових електронних інструментів для платників податків; посилення відповідальності за корупційні діяння; реформування фіскальної служби із залученням бізнесу, громадськості та міжнародних партнерів; подолання бюрократії; врегулювання питання формування баз даних об'єктів оподаткування та вдосконалення організації обміну інформацією між органами фінансового контролю й деякими контролюючими органами; формування відповідального ставлення платників до виконання їх податкових зобов'язань та сприяння поверненню довіри платників податків до держави.

Висновки з цього дослідження. Проведене дослідження дало можливість визначити стратегічні імперативи реформування податкової системи України та розробити низку рекомендацій, які дадуть можливість досягти поставлених цілей. Серед них доцільно виокремити такі:

- розробка стимулюючого механізму з легалізації доходів підприємців та зниження рівня тінізації економіки;

- врахування податкової специфіки регіонів під час здійснення реформування податкової системи на місцях;

- удосконалення механізму справляння податку на майно в розрізі податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, транспортного податку;

- перенесення податкового тягаря на багаті верстви населення;

- підвищення рівня контрольно-аналітичної роботи фіскальних органів для формування інформаційної бази, необхідної для прийняття оперативних управлінських рішень;

- зниження фіскального тиску на інвестиційно-інноваційну діяльність та ставок ПДВ на групу соціальних товарів і послуг;

- врегулювання питання формування баз даних об'єктів оподаткування та вдоско-

налення організації обміну інформацією між органами фінансового контролю й деякими контролюючими органами;

- сприяння підвищенню ділової активності суб'єктів господарювання та врахування екологічної складової;

- здійснення мотивації населення до підвищення податкової культури шляхом вжиття комплексу заходів щодо реалізації освітніх проектів тощо.

Окреслені заходи дадуть можливість створити соціально справедливую, економічно ефективну податкову систему, яка сприятиме поступальному розвитку економіки. Водночас доцільно зазначити, що реформування податкової системи не може обмежуватися тільки частковими заходами, воно має охоплювати комплекс заходів в рамках розробленої концепції з урахуванням встановленого тимчасового лага, що має стати характерним і для економіки України. Наявність єдиної стратегії розвитку економіки країни загалом і стратегії податкової реформи зокрема дасть можливість уникнути дивергенції поставлених цілей і результатів, сформувати оптимальну податкову систему. Це й буде напрямом подальших розвідок.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Про Стратегію сталого розвитку «Україна – 2020»: Указ Президента від 12 січня 2015 року. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>.
2. Молодецька О.М., Буркова Л.А., Семеняка Т.В. Трансформація податкової системи України. Бухгалтерський облік, аналіз та аудит. 2016. № 2. URL: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/2_ukr/126.pdf.
3. Варналій З.С. Реформування податкової системи України в умовах глобалізаційних та інтеграційних процесів. Теоретичні та прикладні питання економіки: збірник наукових праць. – Вип. 24. Київ: Київ. ун-т, 2011. С. 69–77.
4. Гречко А.В. Перспективи реформування податкової системи України в умовах євроінтеграції. Проблеми економіки. 2014. № 3. С. 60–70. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Pekon_2014_3_10.
5. Молдован О.О. Стратегічні пріоритети реформування податкової системи України. URL: <http://sp.niss.gov.ua/content/articles/files/7-87462.pdf>.
6. Федосова В.Е. Проблеми податкової системи та податкового навантаження України. Економіка і регіон. 2015. № 2 (51). ПолтНТУ. URL: http://irbis-nbuv.gov.ua/.../cgiiirbis_64.exe?... econrig_2015_2_17.pdf.
7. Зверяков М.И., Слатвинская М.А. Теоретические основы определения налоговой нагрузки и налогового бремени. Научный вестник национального университета ГНСУ (экономика, право). 2013. № 1 (60). С. 68–73. URL: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/handle/123456789/1288>.
8. Офіційний сайт Державної статистичної служби України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
9. Як змінилася інвестиційна привабливість України. URL: <https://eba.com.ua/ukraines-investment-climate-changed>.
10. Індекс інвестиційної привабливості України почав стагнувати. 19 грудня 2017 року. URL: <https://www.epravda.com.ua/news/2017/12/19/632314>.

REFERENCES:

1. Pro Stratehiiu staloho rozvytku "Ukraina – 2020" Ukaz Prezydenta vid 12.01.2015 [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>.
2. Molodetska O.M. Transformatsiia podatkovoi systemy Ukrainy / Molodetska O.M. Burkova L.A. Semeniaka T.V. // Mukachivskiy derzhavnyi universytet Bukhhalterskyi oblik, analiz ta audyt Vypusk 2 / 2016 [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/2_ukr/126.pdf.
3. Varnalii Z.S. Reformuvannia podatkovoi systemy Ukrainy v umovakh hlobalizatsiinykh ta intehtratsiinykh protsesiv / Z.S. Varnalii // Teoretychni ta prykladni pytannia ekonomiky : zbirnyk naukovykh prats. – K.: Kyiv.un-t, 2011. – Vyp. 24. – S. 69–77.
4. Hrechko A.V. Perspektyvy reformuvannia podatkovoi systemy Ukrainy v umovakh yevrointehtratsii / A.V. Hrechko // Problemy ekonomiky. – 2014. – № 3. – S. 60–70. – [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Pekon_2014_3_10.
5. Moldovan O.O. Stratehichni priorityety reformuvannia podatkovoi systemy Ukrainy / Moldovan O.O. // [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://sp.niss.gov.ua/content/articles/files/7-87462.pdf>.
6. Fiedosova V.E. Problemy podatkovoi systemy ta podatkovoho navantazhennia Ukrainy / Fiedosova V.E. // Ekonomika i rehion. – № 2 (51). – 2015. – PoltNTU [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://irbis-nbuv.gov.ua/cgiirbis_64.exe?...econrig_2015_2_17.pdf.
7. Zverjakov M. I. Teoreticheskie osnovy opredelenija nalogovoj nagruzki i nalogovogo bremeni / Zverjakov M. I., Slatvinskaja M.A. // Nauk. Vesnik nac. un-ta GNSU (jekonomika, pravo). – 2013. – № 1 (60). – S. 68–73. [Elektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/handle/123456789/1288>.
8. Ofitsiyni sait Derzhavnoi statystychnoi sluzhby Ukrainy [Elektronnyi resurs] // Rezhym dostupu: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
9. Yak zminylasia investytsiina pryvablyvist Ukrainy [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <https://eba.com.ua/ukraines-investment-climate-changed>.
10. Indeks investytsiinoi pryvablyvosti Ukrainy pochav stahnuvaty. 19 hrudnia 2017 [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <https://www.epravda.com.ua/news/2017/12/19/632314>.

Стан та перспективи розвитку співпраці між Україною та міжнародними інституціями

Смагло О.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

У статті досліджено основні форми співробітництва України з міжнародними фінансовими організаціями, проведено аналіз досвіду реалізації проектів МФО в Україні, визначено основні напрями розвитку співпраці з провідними фінансовими інституціями на сучасному етапі.

Ключові слова: міжнародні фінансові інститути, МВФ, кредитування, Світовий банк, міжнародні проекти, Європейський банк реконструкції та розвитку, Європейський інвестиційний банк.

Смагло О.В. СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА МЕЖДУ УКРАИНОЙ И МЕЖДУНАРОДНЫМИ ИНСТИТУЦИЯМИ

В статье исследованы основные формы сотрудничества Украины с международными финансовыми организациями, проведен анализ опыта реализации проектов МФО в Украине, определены основные направления развития сотрудничества с ведущими финансовыми институтами на современном этапе.

Ключевые слова: международные финансовые институты, МВФ, кредитование, Всемирный банк, международные проекты, Европейский банк реконструкции и развития, Европейский инвестиционный банк.

Smaglo O.V. STATE AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF COOPERATION BETWEEN UKRAINE AND INTERNATIONAL INSTITUTIONS

The article analyzes the main forms of cooperation between Ukraine and international financial organizations, analyzes the experience of implementing IFI projects in Ukraine, and defines the main directions of development of cooperation with leading financial institutions at the present stage.

Keywords: international financial institutions, IMF, lending, World Bank, international projects, European Bank for Reconstruction and Development, European Investment Bank.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сучасна глобалізація сприяє відкритості національних економік, активізує їх зовнішньоекономічні відносини. Україна реалізує свою стратегію інтеграції у світовий економічний простір. Одним із важливих вживаних заходів у цьому напрямі є формування співробітництва з різними міжнародними організаціями, зокрема фінансовими, адже вони відіграють важливу роль як у регулюванні світової економіки, так і в підвищенні економічного розвитку окремих країн світу. Тому питання взаємовідносин України з міжнародними фінансовими організаціями є актуальним, а його дослідження має значний науковий і практичний інтерес.

В умовах макроекономічної нестабільності країн, що сформувалася на тлі фінансово-економічної кризи, політичної нестабільності у світі та слабких темпів розвитку країн із перехідною економікою, найбільшої актуальності набуває діяльність міжнародних фінансових організацій щодо стримування негативних економічних процесів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню теоретичних та практичних аспектів співробітництва з міжнародними фінансово-кредитними організаціями присвячено праці відомих вітчизняних науковців, а саме роботи А. Кредисова, Б. Губського, В. Новицького, А. Поручника, С. Сокаленка, А. Філіпенка. Провідними вітчизняними вченими у дослідженні сутності та теоретичних засад міжнародного кредитування є Ю. Макагон, Д. Лук'яненко, О. Мозговий, Т. Оболенська та інші науковці.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте, незважаючи на значний обсяг накопичених у цій сфері наукових досліджень, багато положень мають суперечливий і дискусійний характер.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті полягає в аналізі основних тенденцій співробітництва України з міжнародними фінансово-кредитними організаціями, виявленні позитивних і негативних рис та визначенні пріоритетних напрямів розширення співпраці.

Виклад основного матеріалу дослідження. Міжнародні фінансово-кредитні організації давно посіли провідне місце в Україні серед установ, які здійснюють серйозну фінансову підтримку і надають технічну допомогу з метою реалізації в нашій країні необхідних реформ, а також підтримки й розвитку підприємств різних галузей економіки та зміцнення фінансового сектору загалом.

Нині Україна перебуває в такому фінансовому та економічному стані, що реальним інструментом виходу з нього разом з жорстким упровадженням реформ може стати лише плідна співпраця з міжнародними фінансовими організаціями. Водночас формат такої співпраці має будуватись виключно на національних інтересах нашої держави.

Сьогодні Україна є членом таких міжнародних фінансово-кредитних організацій, як Міжнародний валютний фонд (МВФ), Світовий банк, Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР), Європейський інвестиційний банк (ЄІБ). Саме ці інституції проводять активну роботу щодо надання фінансової, технічної допомоги і кредитування.

Україна як країна з транзитивною економікою є сьогодні найбільш незахищеною від ринкової кон'юнктури, яка склалася під тиском не лише економічних факторів, але й політичних процесів кінця 2013 року – 2017 року. Значний економічний потенціал країни сьогодні частково реалізується саме за допомогою тісної співпраці з міжнародними фінансовими організаціями в багатьох напрямках.

З огляду на вищезазначене актуальним є дослідження особливостей відносин України з цими організаціями через сучасну ситуацію у світовій економіці та аналіз перспектив побудови оптимального сценарію співпраці в майбутньому. З приєднанням України до міжнародних фінансових інституцій розпочато інтеграцію у світову фінансову систему. За період такої співпраці протягом 1992–2017 років Україна отримала кредитних ресурсів на суму 22,4 млрд. дол. США, зокрема від Міжнародного валютного фонду вона отримала 4,4 млрд. дол. США; від Європейського банку реконструкції та розвитку – 3,2 млрд. євро; від Міжнародної фінансової корпорації – 787 млн. дол. США; від Чорноморського банку торгівлі і розвитку – 180 млн. дол. США. При цьому допомога фінансово-кредитних інститутів Україні станом на 31 січня 2014 року мала такі показники: Європейський банк реконструкції та розвитку – 586,3 млн. дол. США, Європейський

Інвестиційний Банк – 526,5 млн. дол. США, Міжнародний банк реконструкції та розвитку – 3,1 млрд. дол. США, Міжнародний Валютний Фонд – 3,6 млрд. дол. США [2].

Майже всі міжнародні фінансові інститути були створені в 1944 році з метою об'єднання зусиль для післявоєнної відбудови економіки багатьох країн. Загалом це мало досить позитивне значення для тодішнього періоду світового економічного розвитку. Міжнародний валютний фонд, зокрема, одержав статус спеціалізованої представницької установи Організації Об'єднаних Націй. Зі створенням Міжнародного валютного фонду та Світового банку міжнародна валютна система почала функціонувати, спираючись на офіційні угоди. Розподіл обов'язків між ними передбачає, що МВФ має бути інститутом співпраці та виконувати регулювальні, консультативні й фінансові функції у валютно-фінансовій сфері, а Світовий банк має бути переважно інститутом розвитку [1, с. 49].

Відносини України з міжнародними фінансовими організаціями юридично регламентуються нормативно-правовими актами, меморандумами, програмами, стратегіями розвитку та угодами [1, с. 49]. Окремо варто зазначити, що документом, на базі якого здійснюється співпраця з групою Світового банку, є Стратегія партнерства з Україною на період 2012–2016 років [2].

Найбільшим кредитором України з-поміж міжнародних фінансових організацій є Міжнародний Валютний Фонд. Україна стала членом МВФ у 1992 році відповідно до Закону України «Про вступ України до Міжнародного валютного фонду. Міжнародного банку реконструкції та розвитку, Міжнародної фінансової корпорації, Міжнародної асоціації розвитку та Багатостороннього агентства по гарантіях інвестицій», який було прийнято 3 червня 1992 року [2].

Сьогодні членами МВФ є 181 країна. Кожна країна-учасниця, вступаючи у Фонд, робить відповідний внесок, який визначається встановленою квотою. Розміри квоти визначаються на основі питомої ваги країни в світовій економіці. Ця квота переглядається кожні 5 років. Оскільки МВФ є організацією акціонерного типу, то, по-перше, його ресурси переважно складаються з внесків країн-членів, по-друге, стосовно квот визначаються «вага» голосу кожної країни в керівництві Фондом та обсяг її можливих запозичень. Квота країн-членів МВФ з моменту набуття чинності Кінгстонської валютної системи складається з

Етапи кредитування України

Етапи	Роки	Особливості кредитування	Виконання
I етап	1992–1994	Фінансова допомога у вигляді системної трансформаційної позики на суму 498,7 млн. СПЗ (763,1 млн. дол. США) для підтримки платіжного балансу.	Завершено завчасно через невиконання Україною умов програми.
II етап	1995–1998	За трьома кредитними програмами Stand-By Україна отримала кредити на загальну суму 1 318,2 млн. СПЗ (1 935 млн. дол. США) на підтримку курсу національної валюти та фінансування дефіциту платіжного балансу.	Програму виконано.
III етап	1998–2002	Програма розширеного фінансування, яка передбачала надання кредиту на загальну суму 2,6 млрд. дол. США. Україна отримала в рамках програми EFF 1 193,0 млн. СПЗ (1 591,0 млн. дол. США), які були спрямовані на поповнення валютних резервів НБУ.	МВФ не надав Україні залишкової суми кредитів у зв'язку з негативними висновками спостерігачів ходу виконання програми.
IV етап	2002–2008	У 2004–2005 роках Україна завершила співробітництво за програмою EFF, у подальших стосунках вибрано на безкредитній основі попереджувальну програму Stand-By та зосереджено стосунки в рамках надання технічної допомоги, спрямованої на вирішення проблем, пов'язаних з макроекономічною, грошовою, валютною, податковою та бюджетною політикою.	Програму виконано.
V етап	2008–2013	У 2008 році в рамках програми Stand-By Україна отримала три транші загальною сумою 7 млрд. дол. СПЗ. Частина другого траншу в розмірі 1,5 млрд. дол. США та третій транш у повному обсязі були спрямовані до державного бюджету України. У липні 2010 року Україна ухвалила нову спільну з МВФ програму Stand-By на загальну суму 10 млрд. СПЗ строком на 2,5 роки, а вже в серпні 2010 року отримала перший транш у розмірі 1 250 млрд. СПЗ, з яких 1 млрд. дол. США надійшов на підтримку державного бюджету, другий транш у розмірі 1 млрд. СПЗ (1,9 млрд. дол. США) надійшов на підтримку НБУ. У 2011 році Україна не отримала від МВФ три кварталних кредити в розмірі приблизно 1,5 млрд. дол. США, кожен у рамках програми Stand-By загальним обсягом 15,15 млрд. дол. США за невиконання вимог.	Програму та усі транші, що ще залишилися, скасовано у 2010 році відповідно до Угоди. Співпраця призупинена на невизначений період.
VI етап	2014	22 квітня 2014 року прийнято Розпорядження Кабінету Міністрів «Про схвалення проекту Листа про наміри Уряду України і НБУ до Міжнародного валютного фонду та проекту Меморандуму про економічну та фінансову політику» № 411-р. За результатами Української сторони 30 квітня 2014 року Рада директорів МВФ ухвалила 24-місячну угоду Stand-By для України на суму 10 976 млн. СПЗ (800% від квоти країни), 29 серпня 2014 року Рада директорів МВФ ухвалила рішення щодо завершення першого перегляду програми Stand-By та виділення коштів другого траншу для України на суму 914 млн. СПЗ (приблизно 1,39 млрд. дол. США). З 11 по 25 листопада 2014 року у Києві перебувала місія Європейського департаменту МВФ з метою підготовки до другого перегляду програми Stand-By.	Програму прийнято 2014 року. Програму призупинено у січні 2015 року.

Закінчення таблиці 1

VII етап	2015	11 березня 2015 року рада директорів МВФ затвердила нову чотирирічну кредитну програму Extended Fund Facility (EFF, механізм розширеного кредитування) на фінансування заходів з економічної і фінансової стабілізації України на 12,35 СПЗ, або 17,5 млрд. дол. США. Гроші повинні надходити порціями (траншами), рішення по виплаті чергового траншу приймається за результатами перевірки того, як Україна виконує свої зобов'язання з реформування економіки і країни загалом, прописані в спеціальному меморандумі. Перший транш кредиту в обсязі 5 млрд. дол. США поступив в Україну у березні 2015 року. Зараз в Україні працює місія МВФ щодо прийняття рішення надання третього траншу за умов виконання Україною своїх зобов'язань, прописаних у спеціальному меморандумі.	
----------	------	--	--

Джерело: сформовано автором на основі джерела [1, с. 50–51]

22,7% у вільно конвертованій валюті та 77,3% у національній валюті.

За результатами звернення Української сторони 30 квітня 2014 року Рада директорів МВФ ухвалила 24-місячну угоду Stand-By на суму 10 976 млн. СПЗ. В серпні 2014 року нею було прийнято рішення щодо завершення першого перегляду програми Stand-By та виділення коштів другого траншу для України на суму 914 млн. СПЗ (приблизно 1,39 млрд. дол. США) [3]. Інвестиційні кредити та системні позики Україна отримує від Світового банку. Останні надаються під реформування окремих секторів економіки зі спрямуванням їх траншами безпосередньо до Державного бюджету України.

З метою реструктуризації економіки та проведення ринкових реформ, розвитку деяких галузей економіки Україна отримала кредити від Світового банку на термін до 17 років зі ставкою близько 7% річних. Ці кредити надавались їй також на пільгових умовах, тобто термін погашення кредиту довший, а відсоткова ставка менша порівняно з традиційними позиками, що запозичуються на міжнародних ринках капіталу. Загальна сума таких кредитів складала близько 7 млрд. дол. США, які було розподілено на 39 проектів і програм [4]. Остання стратегія партнерства з Україною на 2012–2016 роки передбачає досягнення прогресу в економічних реформах та інтеграції в ЄС.

Європейський банк реконструкцій та розвитку здійснює свою діяльність у тісній співпраці з інституціями ЄС, але, на відміну від програм, які фінансує ЄС, цей банк не тільки фінансує технічну допомогу, але й спрямовує прямі інвестиції в українську економіку. Зага-

лом технічна допомога ЄБРР, програма дій у сфері консалтингу та навчання спрямовані на створення умов для підтримки поточних і майбутніх інвестицій. Протягом 2000–2013 років ЄБРР реалізував в Україні 325 проектів загальним обсягом понад 15 млрд. євро, а також підписав угоди про впровадження 32 інвестиційних проектів загальним обсягом 964 млн. євро [3].

Позики ЄБРР спрямовуються на розвиток в Україні малого та середнього бізнесу (17% від загального портфеля проектів), фінансово-банківської системи (5%), енергетичного сектору (27%), транспортної інфраструктури (11%), телекомунікацій (9%), систем водопостачання (3%), агропромислового комплексу (17%), готельної інфраструктури (1%) [3]. Одним із найбільших кредиторів України є Міжнародний банк реконструкції й розвитку. Загальний обсяг кредитів, наданих МБРР для України впродовж 2010–2014 років, зображено в табл. 2.

Тобто за період 2010–2014 років МБРР надав кредитів в економіку України в сумі 1 432,0 млн. дол. США. Але протягом 2012–2013 років МБРР не затвердив жодного кредитного проекту для України. У 2014 році затверджена сума кредитів становила 1 082 млн. дол. США.

Отже, МБРР є потужним кредитором України. Співробітництво з банком здійснюється на основі прийнятої в лютому 2012 року «Стратегії партнерства з Україною» на 2012–2016 роки. Ця стратегія спрямована на допомогу уряду України в досягненні стратегічних пріоритетів розвитку країни, включаючи сталі економічне зростання та підвищення рівня конкурентоспроможності національної економіки.

Обсяги кредитів для України від МБРР у 2010–2014 роках, млн. СПЗ

Назва МВФО	Роки					Всього
	2010	2011	2012	2013	2014	
МБРР	–	350,0	–	–	1 082,0	1 432,0

Ще одним потужним кредитором України є Світовий банк. Він відіграє важливу роль у наданні фінансової та технічної допомоги Україні за цілісного та системного переходу до ринкової економіки з часів вступу нашої держави до цієї інституції у 1992 році після прийняття Закону України «Про вступ України до МВФ, МБРР, МФК, МАРБА, МАР, БАГІ» [2]. Співробітництво зі Світовим банком є одним з дієвих механізмів, що допомагає Україні впроваджувати структурні реформи та залучати пільгові кредитні ресурси в її економіку [1]. Також проекти Світового Банку реалізуються у соціальному, фінансовому, транспортному та державному секторах, електроенергетиці, муніципальній інфраструктурі та агропромисловому комплексі. Упродовж 1994–2014 років Світовий банк затвердив для України 26 позик загальним обсягом 6 399,85 млрд. дол. США [2].

Отже, в процесі своєї інтеграції у світовий економічний простір Україна демонструє активну співпрацю з міжнародними фінансовими організаціями. Але практика цієї співпраці свідчить про наявність негативних і позитивних сторін.

До основних проблем, що постають у фінансовому співробітництві України з ЄС та іншими міжнародними організаціями, належать [4]:

1) неефективна діяльність апарату службовців і фахівців, залученого до процесу розроблення та виконання проектів міжнародних фінансових операцій; надмірний бюрократизм під час підготовки кредитної заявки, що спричиняє збільшення терміну затвердження кредиту міжнародними фінансовими установами;

2) непрозорість роботи з коштами міжнародних організацій;

3) недостатня підтримка малого та середнього бізнесу як на законодавчому рівні, так і щодо реальних фінансових програм;

4) низькі темпи впровадження реформ, що призвело до необхідності запозичення коштів у МВФ, ЄС та інших організацій, що спричинило надвисокий рівень заборгованості, яка у 2015 році становила 79,4% до ВВП; сьогодні ця заборгованість перед міжнародними організаціями невпинно зростає.

Але водночас існують чинники, що демонструють позитивну тенденцію співпраці України з міжнародними фінансовими організаціями:

1) сам факт відносин України з міжнародними організаціями є важливим кроком у напрямі її інтеграції до світового економічного простору;

2) членство України в міжнародних організаціях збільшує її авторитет як суб'єкта світової економіки, поширює економічні відносини; наприклад, членство у МВФ сприяло входженню України до структури Світового банку;

3) діяльність міжнародних організацій спрямована на підтримку структурних реформ економіки України; підвищенню ефективності національного господарства.

Таким чином, проаналізувавши співробітництво з провідними міжнародними фінансово-кредитними організаціями, можемо дійти висновку, що кожна з цих інституцій є важливим стратегічним партнером для України та допомагає вирішувати проблеми у фінансово-бюджетній сфері, реалізовувати важливі проекти у галузях транспорту, електроенергетики, інфраструктури, освіти, зв'язку тощо [1].

З метою підвищення ефективності співпраці з міжнародними фінансовими інституціями доцільно розробити економічно та фінансово обґрунтовану стратегію, яка б конкретизувала кількісні показники та передбачала вжиття заходів, спрямованих на її реалізацію для досягнення позитивних результатів; підтримувати конструктивні відносини з приватними кредиторами та враховувати можливий вплив зовнішніх чинників шляхом ефективного управління зовнішнім боргом і резервами; сприяти становленню, розвитку міжнародних ринків товарів і послуг, модернізації та підвищенню ефективності діяльності підприємств державного і приватного секторів країни шляхом створення відкритої, конкурентної системи управління операціями міжнародних фінансових інституцій; покращити кадрове забезпечення сфери міжнародних валютно-кредитних відносин.

Висновки з цього дослідження. Отже, міжнародні фінансові організації мають велике значення для покращення економіч-

ного становища України. Співпраця України з МФО сприяє поліпшенню макрофінансових показників стабілізації, формуванню конкурентного ринкового середовища, стабілізації національної грошової одиниці, активізації інвестиційного процесу, розвитку приватного підприємництва.

Незважаючи на низку організаційних недоліків, співпраця з міжнародними фінансово-кредитними організаціями буде спрямовуватися на залучення додаткових фінансових ресурсів для реформування національної економіки, реалізацію пріоритетних системних та інвестиційних проектів.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Миськів Г. Кредити міжнародних фінансових організацій в економіці України. Фінансовий простір. 2015. № 2 (18). С. 49.
2. Про вступ України до Міжнародного валютного фонду, Міжнародного банку реконструкції та розвитку, Міжнародної фінансової корпорації, Міжнародної асоціації розвитку та Багатостороннього агентства по гарантіях інвестицій: Закон України. Відомості Верховної Ради України. 1992. № 33. С. 474.
3. Петрик О., Батковський В. Фінансові програми МВФ для надання фінансової допомоги країнам. Вісник НБУ. 2014. № 6.
4. Україна та Світовий банк: досвід та перспективи співпраці: матеріали круглого столу. Національний інститут стратегічних досліджень при Президенті України. URL: <http://www.niss.gov.ua/articles/1584>.
5. Мельник Т. Зовнішньоекономічний сектор України: реалії та перспективи. Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. 2016. № 4. С. 38–55.

REFERENCES:

1. Mys'kiv H. Kredyty mizhnarodnykh finansovykh orhanizatsiy v ekonomitsi Ukrayiny. Finansovyy prostir. 2015. № 2 (18). S. 49.
2. Pro vstup Ukrayiny do Mizhnarodnoho valyutnoho fondu, Mizhnarodnoho banku rekonstruktsiyi ta rozvytku, Mizhnarodnoyi finansovoyi korporatsiyi, Mizhnarodnoyi asotsiatsiyi rozvytku ta Bahatostoron- n'oho ahent'stva po harantiyakh investytsiy: Zakon Ukrayiny. Vidomosti Verkhovnoyi Rady Ukrayiny. 1992. № 33. S. 474.
3. Petryk O., Batkovs'kyu V. Finansovi prohramy MVF dlya nadannya finansovoyi dopomohy krayinam. Visnyk NBU. 2014. № 6.
4. Ukrayina ta Svitovyy bank: dosvid ta perspektyvy spivpratsi: materialy kruhloho stolu. Natsional'nyy instytut stratehichnykh doslidzhen' pry prezydentu Ukrayiny. URL: <http://www.niss.gov.ua/articles/1584>.
5. Mel'nyk T. Zovnishn'oeconomichnyy sektor Ukrayiny: realiyi ta perspektyvy. Visnyk Kyyvivs'koho natsional'noho torhovel'no-ekonomichnoho universytetu. 2016. № 4. S. 38–55.

УДК 336.1:[658.155:338.45:621](477)

Рентабельність як індикатор стану фінансової безпеки акціонерних товариств машинобудування в Україні

Стащук О.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів та кредиту
Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки

У статті визначено місце рентабельності у системі оцінювання стану фінансової безпеки акціонерних товариств. Проведено аналіз індикаторів рентабельності власного капіталу, рентабельності активів, рентабельності діяльності та рентабельності продукції для підприємств машинобудівного комплексу України. Автором ідентифіковано доміанти та загрози фінансової безпеки вітчизняних корпоративних структур машинобудування.

Ключові слова: фінансова безпека акціонерних товариств, індикатори стану фінансової безпеки, рентабельність власного капіталу, рентабельність діяльності, рентабельність активів, рентабельність продукції, загрози та доміанти фінансової безпеки.

Стащук О.В. РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ КАК ИНДИКАТОР СОСТОЯНИЯ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ АКЦИОНЕРНЫХ ОБЩЕСТВ МАШИНОСТРОЕНИЯ В УКРАИНЕ

В статье определено место рентабельности в системе оценивания состояния финансовой безопасности акционерных обществ. Проведен анализ индикаторов рентабельности собственного капитала, рентабельности активов, рентабельности деятельности и рентабельности продукции для предприятий машиностроительного комплекса Украины. Автором идентифицированы доминанты и угрозы финансовой безопасности отечественных корпоративных структур машиностроения.

Ключевые слова: финансовая безопасность акционерных обществ, индикаторы состояния финансовой безопасности, рентабельность собственного капитала, рентабельность деятельности, рентабельность активов, рентабельность продукции, угрозы и доминанты финансовой безопасности.

Stashchuk O.V. PROFITABILITY AS AN INDICATOR OF THE FINANCIAL SECURITY OF JOINT-STOCK COMPANIES OF MACHINE-BUILDING IN UKRAINE

The article defines the place of profitability in the system of assessing the financial security of joint stock companies. The analysis of indicators of return on equity, return on assets, profitability of operations and profitability of products for enterprises of the machine-building complex of Ukraine was carried out. The author identifies the dominant and threats of financial security of domestic corporate structures of mechanical engineering.

Keywords: financial security of joint stock companies, indicators of financial security, return on equity, profitability of operations, return on assets, product profitability, threats and financial security dominant.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Діагностика стану фінансової безпеки акціонерних товариств з метою подолання негативних чинників впливу потребує ідентифікації основних індикаторів стану фінансової безпеки фірм. З метою встановлення стану фінансової безпеки досліджуваних підприємств відповідно до індикаторного підходу доцільно застосовувати набір коефіцієнтів та присвоювати їм порогові значення. Такі показники повинні відображати специфічні особливості акціонерної форми власності, а також галузі діяльності корпоративних структур. З огляду на це науковцями рекомендовано здійснювати оцінювання стану фінансової безпеки на основі показників фінансової стійкості підприємства [1, с. 12; 2, с. 31; 3, с. 89–92]. Оскільки більшість суб'єктів підприємницької діяльності основною метою визначає отримання прибутку,

то можна стверджувати, що одним з релевантних критеріїв оцінювання стану їх фінансової безпеки буде аналіз прибутку (збитку) та, відповідно, рентабельності. Водночас зазначимо, що використання лише показника прибутковості не відображає загальний фінансовий стан та стан фінансової безпеки акціонерного товариства, проте може бути передумовою для ідентифікації загроз та доміант фінансової безпеки корпоративних структур.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми оцінювання рівня фінансової безпеки підприємницьких структур досліджували такі вчені, як, зокрема, Ю.П. Качмар, Т.Б. Кузенко, Ю.Б. Кракос, О.А. Лактіонова, Н.В. Магас, Н.Я. Михаліцька, Ю.В. Павлюк, Т.С. Панфілова, Р.А. Разгон, Ю.А. Смірнов.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте проблематика

включення тих чи інших індикаторів до системи оцінювання стану фінансової безпеки підприємств є невирішеною. Водночас потребують коригування та вдосконалення наявні методики оцінювання стану фінансової безпеки підприємницьких структур з метою врахування особливостей акціонерної форми господарювання, оскільки домінуючою організаційною формою створення підприємств в Україні є саме корпоративна форма.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). З огляду на вищезазначене метою нашої статті є:

– оцінювання показників рентабельності семи вітчизняних підприємств машинобудівного комплексу, що створені у формі акціонерних товариств;

– виявлення основних загроз та домінант стану фінансової безпеки досліджуваних корпоративних структур.

Виклад основного матеріалу дослідження. З метою ефективного функціонування акціонерних товариств у машинобудівній галузі необхідно здійснювати перманентний моніторинг фінансової безпеки, що дасть змогу генерувати домінанти і вчасно попередити, виявити та ліквідувати ендогенні та екзогенні загрози, котрі можуть негативно вплинути на фінансову рівновагу акціонерного товариства або ж мати абсолютно непередбачувані наслідки, пов'язані зі зміною власників (власника). Насамперед такими домінантами є стабільність або покращення фінансового стану акціонерного товариства, а загрозами, навпаки, – його критичний рівень або ж погіршення. Саме за допомогою індикаторів фінансового стану можна зробити висновки про ефективність формування та використання власних, залучених і позичених фінансових ресурсів, виявити загрози фінансовій безпеці суб'єкта господарювання та обґрунтувати механізм їхньої нейтралізації в напрямі вдосконалення фінансової політики корпоративної структури.

Проаналізуємо індикатори стану фінансової безпеки таких акціонерних товариств машинобудування в Україні, як ПАТ «Мотор Січ», ПАТ «Сумське машинобудівне науково-виробниче об'єднання», ПАТ «Турбоатом», ПАТ «СКФ Україна», ПАТ «Бердичівський машинобудівний завод Прогрес», ПАТ «Електротермометрія», ПАТ «Харківський тракторний завод», розрахувавши типові коефіцієнти рентабельності, а також виокремимо домінанти і загрози їх фінансовій безпеці.

Принагідно відзначимо, що індикатори рентабельності вказують на можливість

задовольняти інтереси власників, інвесторів, кредиторів, конкурувати з іншими господарюючими суб'єктами. Розрахуємо показники рентабельності активів, власного капіталу, діяльності, продукції для досліджуваних корпоративних структур (табл. 1).

Зазначені індикатори свідчать про абсолютну прибутковість ПАТ «Мотор Січ», «Турбоатом» та «СКФ Україна», адже значення усіх коефіцієнтів рентабельності більші за нуль. Натомість ПАТ «Електротермометрія» та «Бердичівський машинобудівний завод Прогрес» відносно збиткові, а ПАТ «Сумське машинобудівне науково-виробниче об'єднання» та «Харківський тракторний завод» абсолютно збиткові (табл. 1). Принагідно відзначимо, що з метою ранжування акціонерних товариств за рівнем збитків вводимо поняття абсолютної рентабельності (збитковості), коли значення індикаторів фінансової рентабельності більші (менші) за нуль протягом усього аналізованого періоду; відносної рентабельності (збитковості), коли значення зазначених коефіцієнтів і додатні, і від'ємні. За критерій групування акціонерних товариств залежно від їх прибутковості прийнято рентабельність власного капіталу з огляду на те, що саме цей показник найбільшою мірою характеризує ефективність формування та використання фінансових ресурсів господарюючих суб'єктів корпоративної форми власності.

Як видно з табл. 1, величина прибутку на кожен одиницю активів ПАТ «Мотор Січ» становила 11 коп. у 2013 р., 10 коп. у 2014 р., 18 коп. у 2015 р., 9 коп. у 2016 р. Рентабельність власного капіталу перманентно збільшувалася з 15% у 2013 р. до 16% у 2014 р., а також до 27% у 2015 р., що свідчить про ефективне використання коштів, вкладених у підприємство, адже на одиницю капіталу товариство отримувало прибуток у розмірі 15, 16 та 27 коп. відповідно. Щоправда, у 2016 р. відбулося незначне сповільнення росту фінансової рентабельності до 13%, що склало майже половину такої рентабельності 2015 р. та котра сягнула найнижчого рівня протягом аналізованого періоду.

Рентабельність діяльності також збільшилася з 15% у 2013–2014 рр. до 25% у 2015 р. й засвідчила зростання прибутку на одиницю чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), проте аналогічно до рентабельності власного капіталу дещо зменшилася у 2016 р.

Щодо рентабельності продукції, то вона знизилася на 40% у 2016 р. відносно 2013 р.,

**Динаміка індикаторів рентабельності акціонерних товариств
машинобудівної галузі України за 2013–2016 рр.**

Акціонерні товариства	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	Абсолютний приріст
Рентабельність активів					
ПАТ «Мотор Січ»	0,11	0,10	0,18	0,09	-0,02
ПАТ «Сумське машинобудівне науково-виробниче об'єднання»	-0,04	-0,30	-0,32	-0,19	-0,15
ПАТ «Турбоатом»	0,17	0,16	0,37	0,22	+0,05
ПАТ «СКФ Україна»	0,07	0,23	0,34	0,24	+0,17
ПАТ «Бердичівський машинобудівний завод Прогрес»	-0,03	-0,10	-0,19	0,06	+0,09
ПАТ «Електротермометрія»	-0,06	-0,10	0,02	-0,11	-0,05
ПАТ «Харківський тракторний завод»	-0,17	0,65	-0,25	-0,63	-0,46
Рентабельність власного капіталу					
ПАТ «Мотор Січ»	0,15	0,16	0,27	0,13	-0,02
ПАТ «Сумське машинобудівне науково-виробниче об'єднання»	-0,14	-2,09	1,54	0,44	0,58
ПАТ «Турбоатом»	0,31	0,27	0,51	0,30	-0,01
ПАТ «СКФ Україна»	0,10	0,33	0,43	0,28	+0,18
ПАТ «Бердичівський машинобудівний завод Прогрес»	-0,07	-0,24	-0,69	0,23	+0,30
ПАТ «Електротермометрія»	-0,08	-0,13	0,03	-0,15	-0,07
ПАТ «Харківський тракторний завод»	0,54	-6,17	-1,16	3,02	2,48
Рентабельність діяльності (чиста рентабельність реалізованої продукції, рентабельність продажу, маржа прибутку)					
ПАТ «Мотор Січ»	0,15	0,15	0,25	0,19	+0,04
ПАТ «Сумське машинобудівне науково-виробниче об'єднання»	-0,07	-1,29	-1,03	-0,98	-0,91
ПАТ «Турбоатом»	0,33	0,35	0,61	0,49	+0,16
ПАТ «СКФ Україна»	0,06	0,16	0,22	0,16	+0,10
ПАТ «Бердичівський машинобудівний завод Прогрес»	-0,03	-0,11	-0,23	0,07	+0,10
ПАТ «Електротермометрія»	-0,04	-0,07	0,01	-0,07	-0,03
ПАТ «Харківський тракторний завод»	-0,23	0,67	-0,42	-2,99	-2,76
Рентабельність продукції					
ПАТ «Мотор Січ»	1,15	0,57	1,06	0,75	-0,4
ПАТ «Сумське машинобудівне науково-виробниче об'єднання»	0,08	-0,15	-0,09	-0,11	-0,19
ПАТ «Турбоатом»	0,64	0,18	0,94	0,80	+0,16
ПАТ «СКФ Україна»	0,16	0,35	0,42	0,22	+0,06
ПАТ «Бердичівський машинобудівний завод Прогрес»	-0,005	-0,004	-0,10	0,13	+0,035
ПАТ «Електротермометрія»	-0,02	-0,06	0,03	-0,03	-0,01
ПАТ «Харківський тракторний завод»	-0,10	0,51	-0,26	-0,26	-0,16

Джерело: складено автором за даними річної фінансової звітності досліджуваних акціонерних товариств

що вказує на зниження ефективності операційної діяльності товариства. Це, вочевидь, обумовлено зменшенням собівартості реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) у 2016 р. порівняно з 2013 р. на 756 984 тис. грн.,

або на 17,95%. Водночас на одиницю витрат на виробництво та реалізацію продукції цього товариства припадають 1,15 грн. прибутку у 2013 р., 57 коп. прибутку у 2014 р., 1,06 грн. прибутку у 2015 р., 0,75 грн. прибутку у 2016 р.

Високі прибутки товариства протягом досліджуваного періоду порівняно з іншими аналізованими акціонерними товариствами машинобудівної галузі засвідчують високий ступінь фінансової безпеки ПАТ «Мотор Січ».

Не менш потужним господарюючим суб'єктом є ПАТ «Турбоатом». На одиницю його активів у середньому припадають 23 коп. чистого прибутку протягом 2013–2016 рр.; на одиниць капіталу – 31 коп. у 2013 р., 27 коп. у 2014 р., 51 коп. у 2015 р., 30 коп. у 2016 р.; на одиницю чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) – 33–49 коп.; на одиницю витрат на виробництво і реалізацію продукції (товарів, робіт, послуг) – від 64 коп. чистого прибутку у 2013 р. до 80 коп. у 2016 р. Це свідчить про те, що на цьому підприємстві реалізується прогресивна політика фінансового менеджменту в напрямі підвищення ринкової вартості товариства, що виявляється у забезпеченні високої прибутковості діяльності, ресурсів та інвестицій, первісно вкладених та реінвестованих у підприємство. Отже, рівень фінансової безпеки товариства за показником рентабельності високий.

Абсолютно прибутковим є ПАТ «СКФ Україна», на що вказує рентабельність активів, котра зросла у 2016 р. на 17% порівняно з 2013 р.; власного капіталу – на 18%; діяльності – на 10%; продукції – на 6%. Зазначене засвідчує високий рівень фінансової безпеки акціонерного товариства та характеризує його як перспективне з позицій інвестування.

Натомість індикатори рентабельності ПАТ «Сумське машинобудівне науково-виробниче об'єднання», навпаки, сигналізують про фінансову небезпеку у формі ймовірності настання банкрутства акціонерного товариства, адже на одиницю його активів припадають збитки в 4 коп. у 2013 р., 30 коп. у 2014 р., 32 коп. у 2015 р., 19 коп. у 2016 р. При цьому скорочення розміру збитків у 2016 р. майже вдвічі порівняно з 2015 р. може стати початковим етапом фінансової реабілітації господарюючого суб'єкта в майбутньому, якщо керівництво вживатиме необхідних заходів для виведення його з кризи.

Ще гіршими є показники фінансової рентабельності, які засвідчують неефективність вкладення та реінвестування коштів у це підприємство, адже на одиницю власного капіталу воно несло збитки в розмірі 14 коп. у 2013 р. та 2,09 грн. у 2014 р. Натомість у 2015–2016 рр. середньорічна величина власного капіталу була від'ємною за рахунок значних збитків, розмір котрих був набагато біль-

шим, ніж сума зареєстрованого, резервного та додаткового капіталу. В результаті рентабельність власного капіталу, що визначена на рівні 1,54 грн. у 2015 р. та 44 коп. у 2016 р. (табл. 3.2.1) фактично означає, що одиниця заново отриманих збитків зумовлює їх при множення або поглиблює збитковість на відповідну величину. Аналогічна ситуація спостерігається на ПАТ «Харківський тракторний завод» у 2013, 2016 рр. (в табл. 3.2.1 дані виділено темним кольором). Зазначене не сприяє залученню потенційних інвесторів до складу власників акціонерного капіталу, адже протягом аналізованого періоду жодного разу не виплачувалися дивіденди, а сума збитків на одиницю інвестованих коштів значна.

Схожу ситуацію засвідчує чиста рентабельність реалізованої продукції. У 2013 р. вона становила -7%, у 2014 р. – -129%, у 2015 р. – -103%, у 2016 р. – -98%. Значне зростання розміру збитку у 2014 р. порівняно з 2013 р. на 1 238,4 тис. грн. (або на 774,02%) обумовлено зменшенням чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) на 1 186,5 тис. грн. (або на 52,30%).

Щодо рентабельності продукції ПАТ «Сумське машинобудівне науково-виробниче об'єднання», то вона також була від'ємною у 2014–2016 рр. та становила -15% та -11% відповідно. Щоправда, у 2013 р. на одиницю витрат на виробництво і реалізацію продукції товариство отримало 8 коп. доходу.

Щодо ПАТ «Бердичівський машинобудівний завод Прогрес», то товариство можна вважати абсолютно збитковим у 2013–2015 рр. Всі показники його прибутковості від'ємні, що свідчить про нерентабельність активів, власного капіталу, діяльності та продукції. Так, протягом 2013–2015 рр. економічна рентабельність товариства в середньому складала -11%; фінансова – -33%; маржа прибутку – -12%; рентабельність продукції – -4%. Як і на попередньо розглянутому акціонерному товаристві, в жодному з аналізованих років не виплачувалися дивіденди, що свідчить про брак фінансових ресурсів для таких цілей з огляду на значний рівень збитковості товариства. Водночас у 2016 р. вдалося досягти додатних значень усіх індикаторів рентабельності завдяки поповненню статутного капіталу коштами від випуску акцій. На наш погляд, такі дії є позитивними щодо виведення акціонерного товариства з фази кризи, проте поодинокими, короткостроковими і недостатніми для зміцнення фінансової безпеки. Задля підви-

щення ефективності формування і використання фінансових ресурсів господарюючого суб'єкта необхідно забезпечити економічне зростання в довгостроковому періоді, що вимагає перманентного вжиття заходів і дій з фінансової стабілізації за усіма напрямками його фінансово-господарської діяльності.

Ще одним збитковим акціонерним товариством є ПАТ «Електротермометрія», на що вказують від'ємні значення показників рентабельності його активів: -6% у 2013 р., -10% у 2014 р. та -11% у 2016 р., за винятком 2015 р., коли на одиницю активів суб'єкта господарювання припадали 2 коп. прибутку. Схожу ситуацію можна спостерігати з рештою показників рентабельності. Так, у 2013–2016 рр. прибутковість власного капіталу становила -8% і -15%; продажу – -4% і -7%; продукції – -2% і -3%.

Про збитковість чи прибутковість ПАТ «Харківський тракторний завод» протягом 2013–2015 рр. однозначно сказати не можна. Адже рентабельність його активів у 2013 р. становила -17%, у 2014 р. – 65%, у 2015 р. – знову -25%, а в 2016 р. – аж -63%. Зазначене можна інтерпретувати як загрозу нестабільності фінансово-господарської діяльності товариства, котре перебуває в санації, якщо б не індикатори рентабельності його власного капіталу, котрі засвідчують абсолютну збитковість, а отже, неефективність використання коштів акціонерів та непривабливість для інвесторів. На одиницю власного капіталу припадали 6,17 грн. збитків у 2014 р. та 1,16 грн. у 2015 р., а в 2013 і 2016 рр. кожна нова одиниця збитків обумовлювала їх зростання (або нестачу власного капіталу) на 54 коп. та 3,02 грн. відповідно.

На одиницю чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) у 2013 р.

підприємство отримувало 23 коп. збитку; у 2014 р. – 67 коп. прибутку; у 2015 р. – 42 коп. збитку; у 2016 р. – 2,99 грн. збитку. Щодо рентабельності продукції, то її динаміка схожа з динамікою рентабельності діяльності та активів: у 2013 р. – збиток (10 коп.), у 2014 р. – прибуток (51 коп.), у 2015–2016 рр. – знову збиток (26 коп.).

Висновки з цього дослідження. Узагальнюючи результати аналізу стану фінансової безпеки акціонерних товариств машинобудування, виокремимо такі загрози їх фінансовій безпеці за аналізованими складовими:

- нерентабельність активів, діяльності, продукції в певних періодах, тобто відносна збитковість (ПАТ «Бердичівський машинобудівний завод Прогрес», «Електротермометрія»);

- нерентабельність власного капіталу протягом усього аналізованого періоду або його дефіцит, тобто абсолютна збитковість (ПАТ «Сумське машинобудівне науково-виробниче об'єднання», «Харківський тракторний завод»).

Домінантами стану фінансової безпеки досліджуваних акціонерних товариств за індикаторами рентабельності є такі:

- рентабельність активів, діяльності та продукції в окремих періодах, тобто прибутковість (ПАТ «Мотор Січ», ПАТ «СКФ Україна», ПАТ «Турбоатом», «Харківський тракторний завод», ПАТ «Бердичівський машинобудівний завод Прогрес»);

- рентабельність власного капіталу за окремими досліджуваними періодами (ПАТ «Мотор Січ», ПАТ «СКФ Україна», ПАТ «Турбоатом», ПАТ «Бердичівський машинобудівний завод Прогрес», ПАТ «Сумське машинобудівне науково-виробниче об'єднання»).

ЛІТЕРАТУРА:

1. Сухоруков А.І., Воробйов С.Л., Крупельшицька Т.П. Методичні рекомендації щодо оцінки рівня економічної безпеки України / за ред. С.І. Пирожкова. Київ, ШПМБ, 2003. 42 с.
2. Смірнов Ю.А., Панфілова Т.С. Оцінка фінансової безпеки підприємства на основі ідентифікації його фінансового стану. Економіка промисловості. 2013. № 1–2 (61–62). С. 313–317.
3. Кракос Ю.Б., Разгон Р.О. Управління фінансовою безпекою підприємств. Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. 2008. № 1 (1). С. 86–97.

REFERENCES:

1. Methodological recommendations for assessing the level of economic security in Ukraine [Text] (2013) / edited by Academician of the National Academy of Sciences of Ukraine S.I. Pirozhkova. K., SPMB. 42 p.
2. Smirnov Yu.A., Panfilova T.S. (2013). Estimation of financial security of an enterprise on the basis of identification of its financial condition. – Economy of industry [Ekonomika promyslovosti]. 1–2 (61–62). P. 313–317.
3. Krakos Yu. B. (2008). Management of financial security of enterprises. – Economics and management of enterprises in the machine-building industry: problems of theory and practice [Ekonomika ta upravlinnia pidpriemstvamy mashynobudivnoi haluzi: problemy teorii ta praktyky]. 1. P. 86–97.

УДК 336.71.078.3

Фінансова стійкість банку як індикатор ризику відмивання коштів та фінансування тероризму

Чмутова І.М.

доктор економічних наук,
професор кафедри банківської справи
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

Ткачова Є.О.

магістр
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

У статті розроблено методичний інструментарій ідентифікації ризику відмивання коштів та фінансування тероризму у банку з використанням критеріїв фінансової стійкості. Здійснено розподіл банків України на групи відповідно до рівня їх ризику стосовно участі в процесах легалізації злочинних коштів з використанням кластерного аналізу. Встановлено, що 61% банків мають високий рівень, 36% – середній рівень, 3% – низький рівень ризику відмивання коштів. Через побудову кореляційно-регресійної моделі залежності резерву під операційний ризик від збалансованості політики управління активами і пасивами, прибутковості та ліквідності банку доведено гіпотезу про наявність взаємозв'язку між ризиком відмивання коштів та фінансовою стійкістю банку, що дає можливість використовувати показники фінансової стійкості як індикатори процесів легалізації коштів, отриманих злочинним шляхом.

Ключові слова: банк, фінансова стійкість, ризику відмивання коштів та фінансування тероризму, надійність, операційний ризик.

Чмутова И.Н., Ткачёва Е.О. ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ БАНКА КАК ИНДИКАТОР РИСКА ОТМЫВАНИЯ ДЕНЕГ И ФИНАНСИРОВАНИЯ ТЕРРОРИЗМА

В статье разработан методический инструментарий идентификации риска отмыывания средств и финансирования терроризма в банке с использованием критериев финансовой устойчивости. Осуществлено распределение банков Украины на группы в соответствии с уровнем их риска участия в процессах легализации преступных средств с использованием кластерного анализа. Установлено, что 61% банков имеют высокий уровень, 36% – средний уровень, 3% – низкий уровень риска отмыывания средств. Путём построения корреляционно-регрессионной модели зависимости резерва под операционный риск от сбалансированности политики управления активами и пассивами, прибыльности и ликвидности банка доказана гипотеза о наличии взаимосвязи между риском отмыывания средств и финансовой устойчивостью банка, что позволяет использовать показатели финансовой устойчивости в качестве индикаторов процессов легализации средств, полученных преступным путем.

Ключевые слова: банк, финансовая устойчивость, риск отмыывания денег и финансирования терроризма, надёжность, операционный риск.

Chmutova I.M., Tkachova Ye.O. FINANCIAL STABILITY OF THE BANK AS A RISK INDICATOR OF MONEY LAUNDERING AND TERRORISM FINANCING

A methodological tool for identifying the risk of money laundering and terrorist financing in a bank using criteria of financial stability has been developed in the article. The distribution of Ukrainian banks to groups according to their risk of participation into processes of legalization of criminal assets with the cluster analysis usage has been carried out. It has been established that 61% of banks have a high level, 36% – medium level, 3% – low risk of money laundering. The hypothesis of the existence of the relationship between money laundering risk and financial stability of the bank has been proved through the composition of correlation-regression model for the dependence of the operational risk provision on the balance between the policy of asset and liabilities management, the bank's profitability and liquidity, which makes it possible to use indicators of financial stability as indicators legalization of proceeds from crime.

Keywords: bank, financial stability, money laundering and terrorist financing risks, reliability, operational risk.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Євроінтеграційні та глобалізаційні процеси, що відбуваються в Україні, зумовлюють необхідність запровадження визнаних у

світі інструментів та підходів, спрямованих на вирішення однієї з найважливіших проблем у сфері національної безпеки – протидії відмиванню коштів та фінансуванню тероризму.

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Одним з таких підходів є ризик-орієнтований підхід, задекларований у міжнародних стандартах FATF та схвалений Стратегією розвитку системи запобігання та протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення на період до 2020 року [1]. Особливу актуальність набуває використання ризик-орієнтованого підходу у банках, які надсилають основну частину повідомлень про операції, що підлягають фінансовому моніторингу, а отже, є найбільш активними в системі звітування в розрізі суб'єктів первинного фінансового моніторингу. Так, протягом III кварталу 2017 року Державною службою фінансового моніторингу України отримано від банків 2 082 371 повідомлень про фінансові операції, що підлягають фінансовому моніторингу (99,14% від загальної кількості повідомлень), що на 22,6% більше, ніж за аналогічний період 2016 року, та на 71,5% більше, ніж за III квартал 2015 року [2]. З урахуванням того, що банківський сектор можна використовувати для легалізації незаконних грошових ресурсів, які згодом можуть бути або спрямовані на підтримку терористичних угруповань, або включатися до тіньового грошового обігу, має бути розроблений дієвий інструментарій оцінювання та управління банківськими ризиками, пов'язаними з відмиванням коштів та фінансуванням тероризму. Практика останніх років свідчить про те, що банківська установа, яка не здатна або не бажає вживати заходів внутрішнього контролю з метою протидії легалізації доходів, отриманих злочинним шляхом, ризикує своєю репутацією як на внутрішньому, так і на міжнародному ринках.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Проблема забезпечення протидії відмиванню коштів та фінансуванню тероризму перебуває у фокусі досліджень вітчизняних і зарубіжних науковців, при цьому запровадження ризик-орієнтованого підходу у цій сфері є сучасним трендом розбудови системи фінансового моніторингу. В напрямі розвитку системи оцінювання та управління ризиками відмивання коштів та фінансування тероризму працюють вітчизняні і зарубіжні вчені, зокрема Н.М. Внукова, О.М. Колодізев [3], О.О. Глущенко, І.Б. Семенген [4], С.О. Дмитров, О.В. Меренкова, Т.А. Медвідь, О.М. Ващенко [5], С.Б. Єгоричева [6], Т.І. Єфименко, С.С. Гасанов, О.Є. Користін [7], В.М. Каднічанська, Т.О. Ромась [8], С.В. Леонов, О.О. Куришко [9], Н.В. Москаленко, Н.Я. Климчук [10], С.О. Хвалінський [11], М.І. Худокормова

[12], О.В. Черевко [13], Я.-В. Ксу (Y.-W. Xue), Я.-Х. Занг (Y.-H. Zhang) [14].

В роботі [3] узагальнено міжнародний досвід застосування ризик-орієнтованого підходу в системі протидії відмиванню коштів та фінансуванню тероризму в банківському секторі, а також запропоновано розробляти у банках власну систему оцінювання ризиків; О.О. Глущенко, І.Б. Семенген присвятили свої дослідження застосуванню ризик-орієнтованого підходу у системі фінансового моніторингу банків та перспективам його реалізації, а також аналізу зв'язку тіньової економіки з відмиванням нелегальних доходів, розробленню пропозицій щодо оцінювання та моделювання ризиків у сфері нелегального фінансового моніторингу [4]; в монографії [5] запропоновано методика експрес-оцінки внутрішньобанківських ризиків використання послуг банків та їх підрозділів для легалізації кримінальних доходів або фінансування тероризму; С.Б. Єгоричевою визначено зміст ризик-орієнтованого нагляду за діяльністю суб'єктів первинного фінансового моніторингу, що має здійснюватись у системі протидії відмиванню коштів та фінансуванню тероризму [6]; колективом авторів [7] розроблено підхід до оцінювання ризиків у сфері нелегального стримування; С.В. Леоновим та О.О. Куришко виділені основні види ризиків клієнтів та банків в процесі проведення фінансових операцій, а також структуровані критерії оцінки ризиків в системі протидії легалізації коштів, отриманих незаконним шляхом [9]; у роботі [8] доповнено класифікацію ризиків у сфері протидії легалізації доходів, отриманих злочинним шляхом; Н.В. Москаленко, Н.Я. Климчук досліджено підходи до запобігання та мінімізації ризиків легалізації доходів, отриманих злочинним шляхом, у банківських установах [10]; у роботі [11] систематизовано особливості, переваги та принципи реалізації ризик-орієнтованого підходу, а також проведено класифікацію загальних критеріїв ризику відмивання доходів; у роботі [13] обґрунтовано критерії ризику використання банку для легалізації злочинних доходів, порядок його оцінювання та заходи обмеження або зниження; дослідження [12; 14] спрямовані на вирішення проблем оцінювання та визначення рівнів ризиків клієнтів стосовно відмивання коштів у межах реалізації ризик-орієнтованого підходу.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Разом з наявністю підходів до оцінювання та управління ризиками відмивання коштів і фінансування тероризму

слід констатувати недостатню розробленість методичного інструментарію виявлення рівня ризику банків на основі інформаційно доступних критеріїв, оскільки наявні методики оцінки ризиків базуються переважно на даних, які становлять банківську таємницю. З огляду на існування взаємозв'язку між банківськими ризиками та фінансовою стійкістю у дослідженні висунуто гіпотезу про залежність рівня ризику відмивання коштів у банку від показників його фінансової стійкості.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є розроблення методичного інструментарію ідентифікації ризику відмивання коштів у банку з використанням критеріїв фінансової стійкості.

Для досягнення мети поставлено такі завдання: розподілити банки України на групи відповідно до рівня їх ризику стосовно участі в процесах легалізації злочинних коштів з використанням кластерного аналізу; виділити найбільш значущі показники фінансової стійкості на основі багатовимірної факторної аналізу; встановити зв'язок між показником оцінки ризику відмивання коштів та показниками фінансової стійкості банку із застосуванням кореляційно-регресійного аналізу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Слід зазначити, що ризики відмивання коштів та фінансування тероризму за своїм характером важко піддаються вимірюванню в кількісному вираженні. У зв'язку з цим приблизна оцінка рівня ризику може бути проведена з огляду на результати аналізу наслідків ризику та ймовірності їх реалізації.

Аналіз наукових публікацій [4; 15], присвячених дослідженню взаємозв'язку ризику відмивання коштів та фінансування тероризму з типовими банківськими ризиками, виявив позицію вчених, згідно з якою цей ризик досить сильно пов'язаний з операційним ризиком. Також дослідники вказують на зв'язок з іншими типовими банківськими ризиками. Отже, для розподілу банків на групи за рівнем ризику відмивання коштів як одного з показників буде використовуватись сума резерву під операційний ризик.

Як зазначено в роботі [16], «операційний ризик – це ризик збитків внаслідок збоїв системи, помилки персоналу, шахрайства чи зовнішніх подій». Операційний ризик визначається ймовірністю виникнення невідповідності між витратами банку на здійснення своїх операцій та їх результативністю. Одним із запропонованих Базельським Комітетом підходів до оцінювання капіталу під операційний

ризик є підхід на базі основного індикатора. Відповідно до цього підходу капітал під операційний ризик резервується на підставі використання єдиного індикатора як достатньої умови для покриття повного операційного ризику [17; 18]. Як основний індикатор використовується валовий дохід, при цьому для кожного банку сума капіталу під операційний ризик дорівнює встановленому на рівні 15% показнику, помноженому на розмір валового доходу банку.

Якщо у будь-який рік показник валового доходу негативний або дорівнює нулю, то його значення не включається в розрахунок операційного ризику з одночасним зменшенням показника кількості років на кількість років, за підсумками яких зафіксоване негативне або нульове значення показника доходів. При цьому кількість років розрахунку обмежена трьома найближчими роками.

Якщо у банку всі ці три роки були збиткові, то показник операційного ризику є нульовим, а в розрахунку операційного ризику враховується не увесь дохід, а тільки ті статті доходів, які банк може якісно та стабільно спрогнозувати. У розрахунок не включені статті зі зміни резерву на можливі втрати, від переоцінки іноземної валюти тощо, які фактично не є грошовими. Підхід на базі основного індикатора легкий у застосуванні, і його можна використовувати всім банкам для формування резерву під операційний ризик [18]. Чим більше значення показника, тим надійніше банк, оскільки він має достатній обсяг коштів для покриття операційних збитків, однією з причин виникнення яких є процес відмивання коштів або фінансування тероризму.

Одним з показників, який здатен допомогти ідентифікувати ризик відмивання коштів, виступає репутація банків, що свідчить про рівень їх надійності. Вперше те, що залучення в незаконні фінансові операції може привести до втрати ділової репутації, було сформульовано в документі Базельського комітету з банківського нагляду "Customer due diligence for banks" [19]. У цьому документі зазначено, що банки особливо вразливі до репутаційного ризику, оскільки вони легко можуть стати як інструментом здійснення незаконної фінансової операції, так і жертвою такої операції. Відповідно, розголошення відомостей про залучення кредитної організації в процеси відмивання грошей або відомостей про недостатню ефективність системи внутрішнього контролю може призвести до втрати довіри до надійності кредитної організації, в чому

і виявляється взаємозв'язок ризику відмивання грошей та репутаційного ризику.

Для досягнення цілей дослідження використано рейтинг надійності банків, опублікований порталом Mind за підсумками III кварталу 2017 року [20]. Під час побудови рейтингу враховувались такі фактори, що визначають надійність банків, як достатність капіталу, якість кредитного портфеля, рентабельність діяльності банку, ліквідність, підтримка та ризику власників, безперервність виплат та системне значення банку. За допомогою аналізу та дослідження історичної важливості кожного фактору, а також шляхом опитування банківських експертів визначено рівень важливості кожного фактору через присвоєння ваг-множників, сума яких дорівнює одиниці. Така методика адекватно відображає надійність фінансових установ в умовах економічної турбулентності [20]. Рівень надійності присвоювався банкам за значенням підсумкової оцінки: 5 – високий, 4 – стабільний, 3 – задовільний, 2 – низький, 1 – катастрофічний.

Отже, для розподілу банків України на групи відповідно до рівня їх ризиковості стосовно участі в процесах легалізації злочинних коштів використано показник резерву під операційний ризик, який розраховано для 92 платоспроможних банків України станом на 1 січня 2017 року, та показник надійності. Розподіл здійснено на основі кластерного аналізу методом k-середніх на три групи: банки з високим, середнім та низьким рівнями ризику

відмивання коштів. Результати кластеризації подано на рис. 1.

До першого кластеру (з високим рівнем ризику відмивання коштів) увійшли 56 банків України, для яких характерні дуже низький рівень надійності та високий рівень операційного ризику (середнє значення резерву під операційний ризик у кластері дорівнює 14 544 тис. грн.). Цей кластер представлено переважно приватними банками.

До другого кластеру (із середнім рівнем ризику відмивання коштів) віднесено 33 банки України, для яких середній показник надійності склав 3,21, а середня сума резерву під операційний ризик становила 163 217 тис. грн., тобто ці банки здатні сформувати більш значний обсяг резервів для захисту від операційного ризику. Серед банків другого кластеру переважають банки іноземних банківських груп.

До третього кластеру (з низьким рівнем ризику) віднесено лише три банки України, а саме «Райффайзен банк Аваль», «Приватбанк» та «Ощадбанк». Їх середній рівень резервів під операційний ризик склав 1 282 847 тис. грн., а рівень надійності – 3,67. Такі результати є досить логічними, оскільки банки мають значні масштаби діяльності, два з трьох банків мають державну форму власності, тому досить суворо контролюються органами банківського нагляду.

Для вирішення наступного завдання дослідження – встановлення зв'язку між показником оцінки ризику відмивання коштів та показниками фінансової стійкості банку – слід

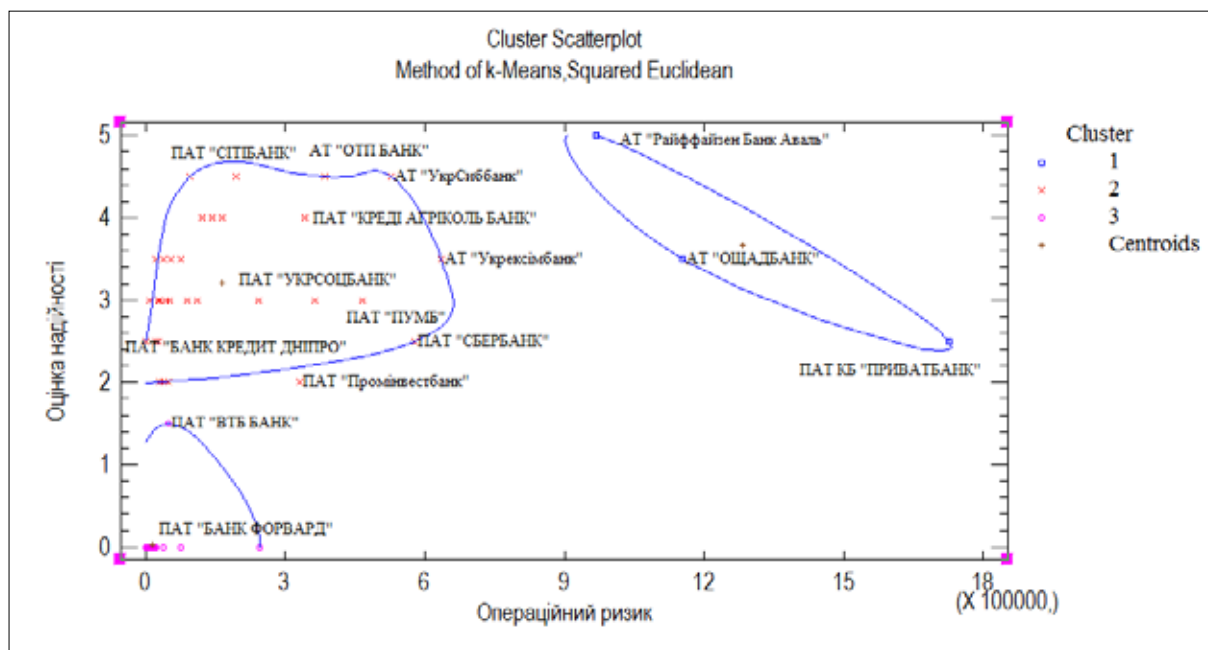


Рис. 1. Результати розподілу банків України за рівнем ризику відмивання коштів

відібрати найбільш значущі показники фінансової стійкості, спочатку сформувавши їх вихідний перелік. На основі узагальнення наукових праць [21–27] відібрано коефіцієнти мультиплікатора капіталу, надійності, фінансового важеля, достатності капіталу, захищеності власного капіталу, активності залучення позичених і залучених коштів, активності використання залучених коштів у дохідні активи, активності спрямування депозитів у кредитний портфель, кредитної активності, загальної інвестиційної активності в цінні папери і пайову участь, миттєвої ліквідності, загальної ліквідності зобов'язань, відношення високоліквідних до робочих активів, ресурсної ліквідності зобов'язань, незбалансованої ліквідності, а також загальний рівень рентабельності, чисту процентну маржу, інший операційний дохід, рентабельність активів, рентабельність акціонерного капіталу. Ці показники розраховано для банків другого кластера (із середнім рівнем ризику відмивання коштів), а для скорочення інформаційного простору проведено багатовимірний факторний аналіз, результати якого подано в табл. 1.

Як видно з табл. 1, кожен з розрахованих показників належить певному фактору з навантаженням 70% та більше. Відповідно до отриманих результатів до першого фактору відносяться такі показники: коефіцієнти загальної ліквідності (0,97), ресурсної ліквідності (0,94), іншого операційного доходу (0,87), достатності капіталу (0,89). Беручи до уваги вищезазначені показники та напрям їх зміни, економічний зміст першого фактору визначили як збалансованість політики управління активами і пасивами. Другий фактор охоплює рентабельність активів (0,94) та рентабельність акціонерного капіталу (0,97). Отриманий розподіл дає змогу визначити цей фактор як фактор прибутковості. Третій фак-

тор складається з коефіцієнта миттєвої ліквідності (0,74) та відношення високоліквідних активів до робочих (0,96). Отриманий розподіл дає змогу визначити цей фактор як фактор ліквідності.

За результатами факторного аналізу встановлено, що на рівні 92,58% фінансову стійкість банків України визначають саме такі фактори, як збалансованість політики управління активами і пасивами, прибутковість та ліквідність.

Для подальшої перевірки гіпотези про наявність взаємозв'язку між рівнем ризику відмивання коштів та рівнем фінансової стійкості банку проведено кореляційно-регресійний аналіз. Як залежна змінна використано показник резерву під операційний ризик (POR), як незалежні змінні вибрано значення факторів для банків, що увійшли у кластер із середнім рівнем ризику відмивання коштів (табл. 2). При цьому з вихідної кількості банків у кластері виключено ті, що мають значний коефіцієнт варіації за показниками, після чого остаточно вибірка склала 25 банків.

Розрахунки проведено за допомогою середовища StatGraphics Centurion.

Рівняння побудованої регресійної моделі має такий вигляд:

$$POR = 0,0614824 - 0,000475733 \times \Phi_1 + 0,0117952 \times \Phi_2 + 0,00375348 \times \Phi_3$$

Для виміру щільності зв'язку між показниками та перевірки адекватності побудованої регресійної моделі визначено коефіцієнт детермінації (R²), який склав 69,6465. Тобто 70% змін обсягу резерву під операційний ризик банку залежить саме від зміни рівня збалансованості політики управління активами і пасивами, прибутковості та ліквідності. Стандартна помилка оцінки показала, що стандартне відхилення залишків становить

Таблиця 1

Факторні навантаження показників фінансової стійкості банків

Показник	Фактор		
	1	2	3
Коефіцієнт миттєвої ліквідності	0,646202	-0,000224584	0,736404
Коефіцієнт загальної ліквідності зобов'язань	0,970228	-0,163403	-0,00620729
Коефіцієнт відношення високоліквідних до робочих активів	-0,167968	0,122957	0,964307
Коефіцієнт ресурсної ліквідності зобов'язань	0,947017	-0,0788082	0,0422337
Інший операційний дохід	0,875775	-0,131375	0,0890964
Рентабельність активів	-0,267332	0,94775	0,00055176
Коефіцієнт достатності капіталу	0,896841	-0,226798	-0,103268
Рентабельність акціонерного капіталу	-0,0675618	0,974532	0,133696

Числові значення факторів фінансової стійкості

№	Банк	Фактор		
		Φ_1	Φ_2	Φ_3
1	АТ «ПРОКРЕДИТ БАНК»	-1,53991	1,362	-0,660998
2	АТ «УкрСиббанк»	-0,460471	1,62038	3,1056
3	ПАТ «ІНГ Банк Україна»	2,01447	-0,45513	-1,65652
4	ПАТ «КРЕДІ АГРІКОЛЬ БАНК»	-1,6281	2,53294	1,11352
5	ПАТ «КРЕДОБАНК»	-2,00275	1,66655	-0,785713
6	АБ «УКРГАЗБАНК»	-1,97082	0,0866307	-0,572595
7	АТ «ПІРЕУС БАНК МКБ»	0,427629	0,334403	2,21921
8	ПАТКБ «ПРАВЕКС-БАНК»	2,75	-1,77501	1,55389
9	АТ «Укрексімбанк»	-1,80101	0,727438	-0,143905
10	ПАТ АКБ «АРКАДА»	-0,181127	-0,747434	-1,67684
11	Акціонерний банк «Південний»	-1,06344	-0,152279	-0,384583
12	ПАТ «БТА Банк»	18,2892	-4,92187	1,90878
13	АКБ «ІНДУСТРІАЛБАНК»	1,40697	-1,25961	-0,570736
14	ПАТ «МАРФІН БАНК»	-0,811671	0,676066	0,815335
15	ПАТ «МІБ»	-2,33284	2,06688	3,39436
16	ПАТ «ПУМБ»	-1,1735	1,29674	-0,352367
17	ПАТ «УКРСОЦБАНК»	0,298198	-3,73655	-1,04507
18	ПАТ «УНІВЕРСАЛ БАНК»	0,725661	0,696814	-0,776263
19	БАНК ІНВЕСТ. ТА ЗАОЩАДЖЕНЬ	-1,34932	-0,423895	-2,27507
20	ПАТ «БАНК КРЕДИТ ДНІПРО»	-0,535953	-5,37198	0,021084
21	ПАТ «МЕГАБАНК»	-1,83521	-0,306698	-1,77434
22	АТ «ТАСКОМБАНК»	-1,74036	-0,103044	-1,90722
23	АТ «ОТП БАНК»	-1,65998	1,59839	-0,0465204
24	ПАТ «СІТІБАНК»	-2,05133	4,05034	1,56951
25	ПАТ «БАНК ВОСТОК»	-1,77437	0,537929	-1,07255

0,0199836. Це значення можна використовувати для побудови обмежень прогнозування для нових спостережень.

Згідно з побудованою моделлю існують прямий зв'язок прибутковості й ліквідності з резервом під операційний ризик та зворотній зв'язок останнього зі збалансованістю політики управління активами і пасивами банку. При цьому найбільший вплив на результуючу ознаку мають прибутковість і ліквідність. Таким чином, показники прибутковості і ліквідності, а саме рентабельність активів, рентабельність акціонерного капіталу, коефіцієнт миттєвої ліквідності та відношення високоліквідних активів до робочих, можна використовувати для ідентифікації потенційного ризику використання банку для відмивання коштів. Низькі значення цих показників та тенденції до їх зменшення є сигналами про небезпеку легалізації банком доходів, отриманих злочинним шляхом.

Висновки з цього дослідження. Проведене дослідження дало змогу вста-

новити, що ризик відмивання коштів та фінансування тероризму тісно пов'язаний з операційним ризиком та надійністю банків. За результатами кластеризації усіх 92 платоспроможних банків України за показником резерву під операційний ризик та показником надійності виділено три групи банків, а саме банки з низьким, середнім та високим рівнями ризику легалізації коштів, отриманих злочинним шляхом. Встановлено, що 61% банків мають високий рівень, 36% – середній рівень, 3% – низький рівень ризику відмивання коштів.

Проведений факторний аналіз дав змогу виокремити такі три основні фактори фінансової стійкості банку, як збалансованість політики управління активами і пасивами, прибутковість та ліквідність.

Через побудову кореляційно-регресійної моделі залежності резерву під операційний ризик від збалансованості політики управління активами і пасивами, прибутковості та ліквідності банку доведено гіпотезу про наяв-

ність взаємозв'язку між ризиком відмивання коштів і фінансування тероризму та фінансовою стійкістю банку, що дає можливість використовувати показники фінансової стійкості як індикатори процесів легалізації коштів, отриманих злочинним шляхом.

Напрямами подальших досліджень можуть бути розроблення ієрархічної системи показників оцінки ризику використання банків для відмивання коштів та фінансування тероризму й встановлення діапазонів змін рівнів ризику.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Стратегія розвитку системи запобігання та протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення на період до 2020 року, схвалена Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 30 грудня 2015 року № 1407-р. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1407-2015-%D1%80>.
2. Офіційний сайт Державної служби фінансового моніторингу України. URL: <http://www.sdfm.gov.ua>.
3. Внукова Н.М., Колодізев О.М., Чмута І.М. Аналіз міжнародного досвіду застосування ризик-орієнтованого підходу у сфері протидії відмиванню коштів, фінансуванню тероризму та розповсюдження зброї масового знищення. Глобальні та національні проблеми економіки. 2017. Вип. 17. С. 610–617. URL: <http://global-national.in.ua>.
4. Глущенко О.О., Семеген І.Б. Антилегалізаційний фінансовий моніторинг: ризик-орієнтований підхід: монографія / за заг. ред. Р.А. Слав'юка. Київ: УБС НБУ, 2014. 386 с.
5. Дмитров С.О., Меренкова О.В., Медвідь Т.А., Ващенко О.М. Оцінка та управління ризиком використання послуг для легалізації кримінальних доходів або фінансування тероризму в комерційному банку: монографія / за заг. ред. О.М. Бережного. Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2010. 114 с.
6. Єгоричева С.Б. Ризик-орієнтований нагляд у системі фінансового моніторингу. Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. 2016. № 3 (75). С. 126–132.
7. Єфименко Т.І., Гасанов С.С., Користін О.Є. та ін. Розвиток національної системи фінансового моніторингу. Київ: ДННУ «Академія фінансового управління», 2013. 380 с.
8. Каднічанська В.М., Ромась Т.О. Оцінка ризику легалізації доходів, одержаних злочинним шляхом, і фінансування тероризму. Вісник Університету банківської справи Національного банку України. 2013. № 1 (16). С. 251–254.
9. Леонов С.В., Куришко О.О. Ризики в системі «банк–клієнт» при здійсненні фінансового моніторингу. Вісник СумДУ. Серія: Економіка. 2010. № 1. Т. 2. С. 173–181.
10. Москаленко Н.В., Климчук Н.Я. Управління ризиками легалізації доходів, одержаних злочинним шляхом. Збірник наукових праць Університету державної фіскальної служби України. 2017. № 1. С. 183–194.
11. Хвалінський С.О. Оцінка критеріїв ризику відмивання коштів та фінансування тероризму в Україні в умовах глобалізації. Науковий вісник Херсонського державного університету. 2014. № 7 (Ч. 1). С. 156–159.
12. Худокормова М.І. Методика оцінювання ризику клієнта при використанні ним послуг банку для легалізації кримінальних доходів. Актуальні проблеми економіки. 2012. № 6. С. 283–289.
13. Черевко О.В. Вдосконалення методології моніторингу ризиків легалізації доходів у банківській системі. Стратегічні пріоритети детінізації економіки України у системі економічної безпеки: макро та мікрорівні: монографія / за ред. О.В. Черевка. Черкаси: ПП Чабаненко Ю.А., 2014. 442 с.
14. Xue Y.-W., Zhang Y.-H. Research on money laundering risk assessment of customers – based on the empirical research of China. Journal of Money Laundering Control. 2016. Vol. 19. Issue 3. P. 249–263.
15. Рудько-Силиванов В.В., Вишняк Г.В., Долматова Т.В. К вопросу о совершенствовании надзора за кредитными и некредитными финансовыми организациями в области ПОД/ФТ. Деньги и кредит. 2015. № 2. С. 24–31.
16. Дмитришин Л.І., Кушнір О.С. Моделювання оцінки операційного ризику комерційного банку. Вісник Прикарпатського університету. Економіка. 2014. Вип. X. С. 187–195.
17. Operational Risk – Supervisory Guidelines for the Advanced Measurement Approaches, June 2011. URL: <http://www.bis.org/publ/bcbs196.pdf>.
18. Дмитрова О.С., Гончарова К.Г., Меренкова О.В. та ін. Моделювання оцінки операційного ризику комерційного банку: монографія / за ред. О.С. Дмитрова. Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2010. 264 с.
19. Customer due diligence for banks. URL: <http://www.fsa.go.jp/inter/bis/f-20011004-2c.pdf>.
20. Офіційний сайт бізнес-порталу Mind. URL: <https://mind.ua>.
21. Васильєва Т.А., Заруцька О.В. Розвиток структурно-функціонального підходу до аналізу фінансової стійкості в системі банківського нагляду. Вісник Національного банку України. 2013. № 10 (212). С. 28–35.

22. Дзюблюк О.В., Михайлюк Р.В. Фінансова стійкість банків як основа ефективного функціонування кредитної системи: монографія. Тернопіль: ТЗОВ «Терно-граф», 2009. 316 с.
23. Завадська Д.В. Особливості забезпечення фінансової стійкості банків України. Вісник соціально-економічних досліджень. 2011. № 3 (43). С. 73–80.
24. Ключко Л.А. Фінансова стійкість банків: теорія та методика оцінки: монографія. Ірпінь: НУ ДПС України, 2013. 246 с.
25. Коваленко В.В., Крухмаль О.В. Антикризове управління в забезпеченні фінансової стійкості банківської системи: монографія. Суми: УАБС НБУ, 2007. 198 с.
26. Череп А.В. Проблеми та методи забезпечення фінансової стійкості комерційних банків: монографія. Запоріжжя: ЗНУ, 2011. 150 с.
27. Шпаковська Н.І. Методичний підхід до оцінки фінансової стійкості банків. Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції. 2013. № 3. С. 100–105.

REFERENCES:

1. Stratehiia rozvytku systemy zapobihannia ta protydii lehalizatsii (vidmyvanniu) dokhodiv, oderzhanykh zlochnym shliakhom, finansuvanniu teroryzmu ta finansuvanniu rozpovsiudzhennia zbroi masovoho znyshchennia na period do 2020 roku, skhvalena rozporiadzhenniam Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 30 hrudnia 2015 roku № 1407-p [The Strategy for the Development of the System for Prevention and Counteraction to Legalize (Laundering) of Proceeds from Crime, Terrorist Financing and Financing the Proliferation of Weapons of Mass Destruction for the period up to 2020, approved by the Cabinet of Ministers of Ukraine Decree of December 30, 2015. no 1407-p.] Available at: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1407-2015-%D1%80> (accessed 5 February 2018).
2. Ofitsiyni sait Derzhavnoi sluzhby finansovoho monitorynhu Ukrainy [Official site of the State Financial Monitoring Service of Ukraine] Available at: <http://www.sdfm.gov.ua> (accessed 5 February 2018).
3. Vnukova N.M., Kolodiziev O.M., Chmutova I.M. (2017) Analiz mizhnarodnoho dosvidu zastosuvannia ryzik-oriientovanoho pidkhodu u sferi protydii vidmyvanniu koshtiv, finansuvanniu teroryzmu ta rozpovsiudzhennia zbroi masovoho znyshchennia [Analysis of international experience of using a risk-based approach to combating money laundering, financing of terrorism and proliferation]. Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky [Global and national problems of economy] (electronic journal), vol. 17, pp. 610–617. Available at: <http://global-national.in.ua> (accessed 5 February 2018).
4. Hlushchenko O.O., Semehen I.B. (2014) Antylehalizatsiyni finansovi monitorynh: ryzik-oriientovanyi pidkhid [Anti-budgetary financial monitoring: risk-oriented approach] Kyiv: UBS NBU (in Ukrainian).
5. Dmytrov S.O., Merenkova O.V., Medvid T.A., Vashchenko O.M. (2010) Otsinka ta upravlinnia ryzikom vykorystannia posluh dlia lehalizatsii kryminalnykh dokhodiv abo finansuvannia teroryzmu v komertsiiinomu banku [Assessing and managing the risk of using services to legalize criminal proceeds or terrorist financing in a commercial bank] Sumy: DVNZ "UABS NBU" (in Ukrainian).
6. Yehorycheva S.B. (2016) Ryzik-oriientovanyi nahliad u systemi finansovoho monitorynhu [Risk-oriented supervision in the system of financial monitoring]. Naukovyi visnyk Poltavskoho universytetu ekonomiky i torhivli. no. 3 (75). pp. 126–132.
7. Yefymenko T.I., Hasanov S.S., Korystin O.Ye. (2013) Rozvytok natsionalnoi systemy finansovoho monitorynhu [Development of the national system of financial monitoring]. Kyiv: DNNU "Akademiia finansovoho upravlinnia" (in Ukrainian).
8. Kadnichanska V.M., Romas T.O. (2013) Otsinka ryziku lehalizatsii dokhodiv, oderzhanykh zlochnym shliakhom, i finansuvannia teroryzmu [Assessment of the risk of legalization of proceeds from crime and financing of terrorism]. Visnyk Universytetu bankivskoi spravy Natsionalnogo banku Ukrainy. no. 1 (16). pp. 251–254.
9. Lieonov S.V., Kuryshko O.O. (2010) Ryziky v systemi "bank-klient" pry zdiisnenni finansovoho monitorynhu [Risks in the "bank-client" system when conducting financial monitoring]. Visnyk SumDu. Seriia Ekonomika. no. 1. vol. 2. pp. 173–181.
10. Moskalenko N.V., Klymchuk N.Ya. (2017) Upravlinnia ryzikyamy lehalizatsii dokhodiv, oderzhanykh zlochnym shliakhom [Risk management of legalization of proceeds from crime]. Zbirnyk naukovykh prats Universytetu derzhavnoi fiskalnoi sluzhby Ukrainy. no 1. pp. 183–194.
11. Khvalinskyi S.O. (2014) Otsinka kryteriiv ryziku vidmyvannia koshtiv ta finansuvannia teroryzmu v Ukraini v umovakh hlobalizatsii [Evaluation of Criteria for Money Laundering and Terrorist Financing in Ukraine in the Conditions of Globalization] Naukovyi visnyk Khersonskoho derzhavnoho universytetu. no. 7. (part 1). pp. 156–159.
12. Khudokormova M.I. (2012) Metodyka otsiniuvannia ryziku kliienta pry vykorystanni nym posluh banku dlia lehalizatsii kryminalnykh dokhodiv [Methodology for assessing the risk of a client when using the Bank's services to legalize criminal incomes]. Aktualni problemy ekonomiky. no. 6. pp. 283–289.

13. Cherevko O.V. (2014) Vdoskonalennia metodolohii monitorynhu ryzykiv lehalizatsii dokhodiv u bankivskii systemi [Improvement of the methodology of monitoring the risks of legalization of incomes in the banking system]. Stratehichni priorytety detinizatsii ekonomiky Ukrainy u systemi ekonomichnoi bezpeky: makro ta mikro vymir [Strategic priorities of the shadow economy of Ukraine in the system of economic security: macro and micro dimension]. Cherkasy: PP Chabanenko Yu.A. pp. 8–27.
14. Xue Y.-W., Zhang Y.-H. (2016) Research on money laundering risk assessment of customers – based on the empirical research of China. *Journal of Money Laundering Control*. Vol. 19. Issue 3. pp. 249–263.
15. Rud'ko-Silivanov V.V., Vishnyak G.V., Dolmatova T.V. (2015) K voprosu o sovershenstvovanii nadzora za kreditnymi i nekreditnymi finansovymi organizatsiyami v oblasti POD/FT [On the issue of improving the supervision of credit and non-credit financial organizations in the field of AML / FT]. *Den'gi i kredit*. no. 2. pp. 24–31.
16. Dmytryshyn L.I., Kushnir O.S. (2014) Modeliuvannia otsinky operatsiinoho ryzyku komertsiiinoho banku [Modeling an Operational Risk Estimation for a Commercial Bank]. *Visnyk Prykarpatskoho universytetu. Ekonomika*. Issue 10. pp. 187–195.
17. Operational Risk – Supervisory Guidelines for the Advanced Measurement Approaches, June 2011. Available at: <http://www.bis.org/publ/bcbs196.pdf> (accessed 5 February 2018).
18. Dmytrova O.S., Honcharova K.H., Merenkov O.V. (2010) Modeliuvannia otsinky operatsiinoho ryzyku komertsiiinoho banku [Modeling an Operational Risk Estimation for a Commercial Bank]. Sumy: DVNZ “UABS NBU” (in Ukrainian).
19. Customer due diligence for banks. Available at: <http://www.fsa.go.jp/inter/bis/f-20011004-2c.pdf> (accessed 5 February 2018).
20. Ofitsiinyi sait biznes-portal Mind [Official site of Mind Business Portal]. Available at: <https://mind.ua> (accessed 5 February 2018).
21. Vasylieva T.A., Zarutska O.V. (2013). Rozvytok strukturno-funktsionalnogo pidkhodu do analizu finansovoi stiikosti v systemi bankivskoho nahliadu [Development of a structural and functional approach to the analysis of financial stability in the system of banking supervision]. *Visnyk Natsionalnogo banku Ukrainy*. no. 10 (212). pp. 28–35.
22. Dziubliuk O.V., Mykhailiuk R.V. (2009) Finansova stiikist bankiv yak osnova efektyvnoho funktsionuvannia kredytnoi systemy [Financial stability of banks as the basis for effective functioning of the credit system]. Ternopil: TZOV “Terno-hraf” (in Ukrainian).
23. Zavadzka D.V. (2011) Osoblyvosti zabezpechennia finansovoi stiikosti bankiv Ukrainy [Features of providing financial stability of Ukrainian banks]. *Visnyk sotsialno-ekonomichnykh doslidzhen*. no. 3 (43). pp. 73–80.
24. Kliusko L.A. (2013) Finansova stiikist bankiv: teoriia ta metodyka otsinky [Financial stability of banks: theory and methods of evaluation]. Irpin: NU DPS Ukrainy (in Ukrainian).
25. Kovalenko V.V., Krukhal O.V. (2007) Antykryzove upravlinnia v zabezpechenni finansovoi stiikosti bankivskoi systemy [Anti-crisis management in ensuring financial stability of the banking system]. Sumy: UABS NBU (in Ukrainian).
26. Cherep A.V. (2011) Problemy ta metody zabezpechennia finansovoi stiikosti komertsiiinykh bankiv [Problems and methods of financial stability of commercial banks]. Zaporizhzhia: ZNU (in Ukrainian).
27. Shpakovska N.I. (2013) Metodychnyi pidkhid do otsinky finansovoi stiikosti bankiv [Methodical Approach to Assessing the Financial Stability of Banks] *Naukovyi visnyk: Finansy, banky, investytsii*. no. 3. pp. 100–105.

Вплив української євроінтеграції на фінансову національну модель

Юдіна (Каламбет) С.В.

доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри фінансів та обліку
Дніпровського державного технічного університету

Іванов С.В.

доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри фінансів і маркетингу
Придніпровської державної академії будівництва та архітектури

У статті показано основну різницю між геоекономікою і класичною геополітикою. Визначено сутність геоекономіки та основні напрями її реалізації. Визначено методологічний підхід до формування національної стратегії розвитку з урахуванням фактору геоекономічного простору. Визначено основні тенденції розвитку світогосподарської сфери та геополітичної ситуації. Визначено, що одним із проблемних факторів подальшого стабільного соціально-економічного розвитку для України є недостатня визначеність її місця та ролі в сучасних геополітичних процесах. Зроблено висновок, що відродження України та її гідне місце в світі можливі лише за досягнення стратегічної мети, що полягає у формуванні потужної унітарної держави – регіонального лідера, здатного гарантувати безпеку і високий соціально-економічний рівень життя своїх громадян.

Ключові слова: геополітика, геоекономіка, національна стратегія розвитку, співпраця, інтеграція, національна модель розвитку.

Юдина (Каламбет) С.В., Иванов С.В. ВЛИЯНИЕ УКРАИНСКОЙ ЕВРОИНТЕГРАЦИИ НА ФИНАНСОВУЮ НАЦИОНАЛЬНУЮ МОДЕЛЬ

В статье показана основная разница между геэкономикой и классической геополитикой. Определена сущность геэкономии и основные направления ее реализации. Определен методологический подход к формированию национальной стратегии развития с учетом фактора геэкономического пространства. Определены основные тенденции развития мирохозяйственной сферы и геополитической ситуации. Определено, что одним из проблемных факторов дальнейшего стабильного социально-экономического развития для Украины является недостаточная определенность ее места и роли в современных геополитических процессах. Сделан вывод, что возрождение Украины и ее достойное место в мире возможны только при достижении стратегической цели, которая заключается в формировании мощного унитарного государства – регионально-го лидера, способного обеспечить безопасность и высокий социально-экономический уровень жизни своих граждан.

Ключевые слова: геополитика, геэкономика, национальная стратегия развития, сотрудничество, интеграция, национальная модель развития.

Yudina (Kalambet) S.V., Ivanov S.V. IMPACT OF UKRAINIAN EURO-INTEGRATION ON THE FINANCIAL NATIONAL MODEL

The main difference between geo-economics and classical geopolitics is shown. The essence of geo-economics and the main directions of its realization are defined. The methodological approach to the formation of a national development strategy based on the factor of geo-economic space is determined. The main tendencies of development of world economic sphere and geopolitical situation are determined. It is determined that one of the problem factors of further stable socio-economic development for Ukraine is lack of certainty about its place and role in modern geopolitical processes. It is concluded that the revival of Ukraine and its worthy place in the world are possible only with the achievement of the strategic goal – the formation of a powerful unitary state – a regional leader able to guarantee security and a high socio-economic standard of living for their citizens.

Keywords: geopolitics, geo-economics, national development strategy, cooperation, integration, national model of development.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Із завершенням стратегічного протистояння наддержав традиційне суперництво припинилося та перейшло з військово-стратегічної в економічну сферу. Тобто на

зміну геополітиці поступово приходять геоекономіка.

Центр сили у світі починає залежати від розташування основних економічних центрів регіонів, природних ресурсів, продуктивних

сил. Таким чином, економічна реальність стає визначальною.

Роль геоekonomіки як науки про просторові економічні відносини між державами різко зросла у сучасному світі. Це викликана справжньою геоekonomічною революцією, пов'язаною з розпадом біполярної моделі світу і бажанням постсоціалістичних країн визначити свій новий міжнародний статус у зв'язку з переосмисленням ними своєї цивілізаційної ідентичності [1]. У зв'язку з цим особливої актуальності набуває вивчення геоekonomіки та геоekonomічного бачення світу, а також визначення в ньому місця та ролі України.

Актуальність і необхідність визначення поточних визначальних тенденцій і процесів в геоekonomіці пов'язані з тим, що сьогодні держави не можуть вже дозволити собі самостійно вирішувати соціально-економічні проблеми без урахування інтересів сусідів, інституційних обмежень та трендів світової економіки. Усе це є однією з важливих причин загострення геоekonomічних проблем сучасного світу, як і підвищеного інтересу до геоekonomіки та її стратегічних проявів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Визначенню геоekonomіці присвячена значна кількість наукових робіт. Серед таких публікацій слід відзначити праці О. Білоруса, А. Гальчинського, В. Дергачова, К. Жана, Р. Корзенівіца, Е. Кочетова, Є. Лютвака, Д. Мартена, Ж.-Л. Мецжера, Т. Морана, П. Савони, Дж. Фаєрбауга, А. Філіпенка, В. Яковця та інших вчених [2–12]. У роботах цих авторів визначено, що кожна держава піклується про своє майбутнє, вибудовуючи стратегічну перспективу, формуючи власну доктрину та стратегію розвитку.

Розробка фундаментальних основ національної доктрини та стратегічного інструментарію її реалізації для України є найважливішим завданням.

У сучасному світі кожна держава, вибудовуючи національну доктрину, враховує такі об'єктивні фактори, як, зокрема, глобалізація, економічна політика, вплив глобальних трансформацій на національні економіки, параметри включення в світовий відтворювальний процес національної економіки.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблем. Тобто під час формування національної стратегії розвитку необхідно враховувати фактор геоekonomічного простору, в якому слід функціонувати національному господарству, тенденції його

подальшого розвитку, динамічність світової системи, сутності глобальних трансформацій та їх вплив на національні економіки різних країн.

Такий підхід дасть змогу виявити закономірності трансформації національної економіки, які впливають на формування цілісної системи економічної взаємодії зі світовою господарською системою, на її характер, та визначити умови та моделі включення національної економіки в глобальну світову систему, основні параметри та орієнтири такого включення та участі у світовому відтворювальному процесі.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є розвиток теоретичних підходів до обґрунтування стратегічного напрямку розвитку та побудови національної моделі держави в умовах сучасної геоekonomіки та європейського вибору.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основою положенням геоekonomіки в США є Едвард Люттвак – американський історик, фахівець з питань міжнародних відносин, історії військових конфліктів і стратегії. Е. Люттвак протиставляє геополітику з її акцентом на використання військової потужності для досягнення зовнішньополітичних цілей геоekonomіці як політиці, орієнтованій на перемогу в економічному змаганні. Геоekonomіка потребує, на його думку, розробки прийомів економічної оборони та наступу, спрямованих на досягнення головної мети, що полягає у забезпеченні найкращої можливої зайнятості для найбільшої частини свого населення навіть через шкоду населенню чужих країн.

У первісному формулюванні Е. Люттвака місія геоekonomіки визначалася так, що внутрішнє згуртування нації має бути підтримане консолідуючою загрозою, а в сучасному світі такою загрозою зобов'язана стати загроза економічна.

Е. Люттвак вважає, що основна різниця між геоekonomікою та класичною геополітикою визначається двома моментами. По-перше, великим плюралізмом модальностей світової політики, серед яких припиняє головувати військово-силова модальність. По-друге, тим, що держави не тільки були суб'єктами світової боротьби, але й одночасно самі її провокували з метою географічних переваг. Е. Люттвак вважає, що тепер же державам належить боротися на полі світової економіки, значну частину якої утворює приватний, зокрема транснаціональний, капітал, логіка поведінки

якого може не збігатися з геоекономічними завданнями націй [8].

Сучасна геоекономіка досліджує:

- співвідношення економіки та географічного простору, вплив кліматичних та ландшафтних особливостей на форми й закономірності господарської діяльності;

- генезис і форми особливих типів конфліктів у світовій політиці, а саме геоекономічних конфліктів у глобальному масштабі;

- політику та стратегію підвищення міжнародної конкурентоспроможності держави в умовах глобалізації економіки;

- нову типологію міжнародного поділу праці, пов'язану з формуванням економічно самодостатніх регіонів у світовому господарстві;

- взаємодію політики та економіки у сфері міжнародних відносин, формування системи стратегічних пріоритетів та основ глобального управління.

Як уже зазначалося вище, загальне поняття геоекономіки спочатку виникло у сфері геополітики як конкретизація її економічних аспектів.

У сучасному визначенні геоекономіки проглядається певна спадкоємність з підходами геополітики, що припускає зсув протиборства з військово-політичної сфери в економічну та ескалацію нового типу конфліктів, а саме геоекономічних конфліктів, що виникають у сфері міжнародних відносин.

Виникнення геополітики (спочатку як концепції, а потім як теорії) відноситься до кінця XIX – початку XX ст. і пов'язане з таким явищем у розвитку капіталізму, як імперіалізм, якому була властива глобальна територіальна експансія.

Геополітика виникла в Європі, оскільки саме вона і території, які були колонізовані європейцями, визнавалися географічним простором. Тому, якщо аналізувати причини її виникнення, необхідно відзначити, що до моменту виникнення геополітики географічний простір виявився практично повністю дослідженим і розділеним між провідними європейськими державами.

Фактично європейські держави тією чи іншою мірою контролювали в 1800 р. 35% політичної карти світу, в 1878 р. 67%, в 1914 р. 84%. У 1900 р. колоніальні володіння імперіалістичних держав охоплювали територію площею 73 млн. кв. км (49% території суші) з населенням 530 млн. ос. (35% населення світу).

Геополітичний, територіальний контроль поєднувався з економічною перевагою імпе-

ріалістичних держав. Так, США і Європа до 1900 р. виробляли 85,6% світової промислової продукції і, відповідно, контролювали приблизно такий же відсоток території світу. Тобто геополітика виникла не тільки як наука, але й як ідеологія, покликана виправдати переділ світу та представити його цілком закономірним і прогресивним явищем розвитку людської цивілізації.

Колоніальні захоплення з епохи Великих географічних відкриттів потребували такого виправдання для зменшення потенціалу внутрішніх протиріч у європейських державах.

Західні історики, визнаючи негативні сторони панування колонізаторів, водночас вважають, що прогрес принесли саме європейські завоювання.

Таким чином, виникнення геополітики в кінці XIX – початку XX ст. є наслідком розвитку капіталізму та практичної політики європейських держав щодо переділу світу у своїх інтересах, який супроводжувався експансією та нічим не обмеженим насильством. Остаточний переділ світу та відсутність вільних земель зумовили посилення суперництва між найбільшими європейськими державами, що стало однією з причин Першої та Другої світових воєн. Геополітика була їх теоретичним обґрунтуванням.

Сучасні процеси глобалізації стирають кордони між внутрішньою та зовнішньою сферами діяльності, між внутрішньою та зовнішньою політиками. Всесвітні глобальні потоки і процеси в економічній, фінансовій, виробничій, соціальній, політичній та інших сферах стають орієнтирами розвитку будь-якої національної економіки [2].

Відбувається нарощування тенденцій економізуючої політики, яка означає, по-перше, досягнення цілей, вирішення політичних завдань економічними методами; по-друге, зсув вектору стратегічного розвитку від політичних, ідеологічних, силових та інших методів до економічних; по-третє, пріоритетність у зовнішньому середовищі геоекономічних інтересів над геополітичними та геостратегічними.

Виробничі інфраструктури багатьох національних економік, зокрема України, не пов'язані через світовий ринок з передовими виробничо-технічними комплексами. У таких країнах небагатий вибір високоефективних експортних статей (особливо машин і устаткування), як наслідок, відбувається постійний дефіцит валютних коштів, що обмежує імпорт високопродуктивних

машин, устаткування, новітніх технологічних процесів [4].

За цих умов необхідно підсилити сприйнятливність національного господарства до новітніх тенденцій розвитку світогосподарської сфери.

Основні тенденції розвитку сучасної геополітичної ситуації демонструють, що формується нова багатополярна модель світового устрою, в рамках якої поряд із США з'являються нові центри сили, зокрема ЄС, Росія, КНР Індія, Бразилія. Власні інтереси кожної з цих країн не збігаються у сфері безпеки, політики, економіки тощо, що призводить до поглиблення протистояння між ними як на світовому, так і на регіональному рівнях, як наслідок, до світової нестабільності, виникнення воєн чи збройних конфліктів. При цьому спостерігається і зниження ефективності діяльності провідних міжнародних організацій, зокрема ООН і ОБСЄ, в політичному врегулюванні наявних проблем у сфері безпеки.

Головною рушійною силою у вищевикладених процесах залишаються США, яким властива досить ефективна політика збереження і посилення своїх геополітичних позицій. Російська Федерація також активно відстоює власні інтереси, позиціонує себе провідним світовим лідером, таким як США та інші світові центри сили. Окремим центром сили субрегіонального рівня є Європейський Союз – потужне об'єднання держав зі спільною зовнішньою та безпековою оборонною політикою, єдиною валютою (євро) та узгодженими правилами економічної діяльності.

Виходячи з вищезазначеного, можемо стверджувати, що одним з проблемних фак-

торів подальшого стабільного соціально-економічного розвитку для України є недостатня визначеність її місця та ролі в сучасних геополітичних процесах, бо Україна опинилася на перехресті впливового та суперечливого трикутника США – ЄС – Росія.

Геостратегічні інтереси цих трьох суб'єктів міжнародних відносин в деяких точках прямо протилежні, тому роль і значення України в цих процесах, з одного боку, значно ускладнюються, а з іншого боку, збільшуються.

Україна відчуває при цьому активний цілеспрямований тиск з різних сторін, які прагнуть залучити її у сферу свого впливу. Причиною цього є потужний економічний, ресурсний, демографічний та військовий потенціал нашої країни, який викликає підвищений інтерес вищезазначених центрів сили щодо його можливого використання у власних геополітичних цілях.

Сьогодні ця проблема привернула увагу багатьох вчених, фахівців-міжнародників та політиків всіх рівнів.

Серед таких дослідників можна виділити А. Гальчинського [3] і С. Андрущенко [13]. У роботах цих авторів проведено всебічний аналіз зовнішніх та внутрішніх факторів, які впливають на процес прийняття зовнішньополітичних рішень в Україні та її поведінку як суб'єкта міжнародних відносин.

Для сучасної України характерно, по-перше, те, що в її внутрішній політиці сформована така ситуація, яка унеможливує згортання економічних та політичних реформ і процесу формування громадянського суспільства в країні, а по-друге, те, що стосується виключно зовнішнього фактору, а саме Україна повинна остаточно визначитися

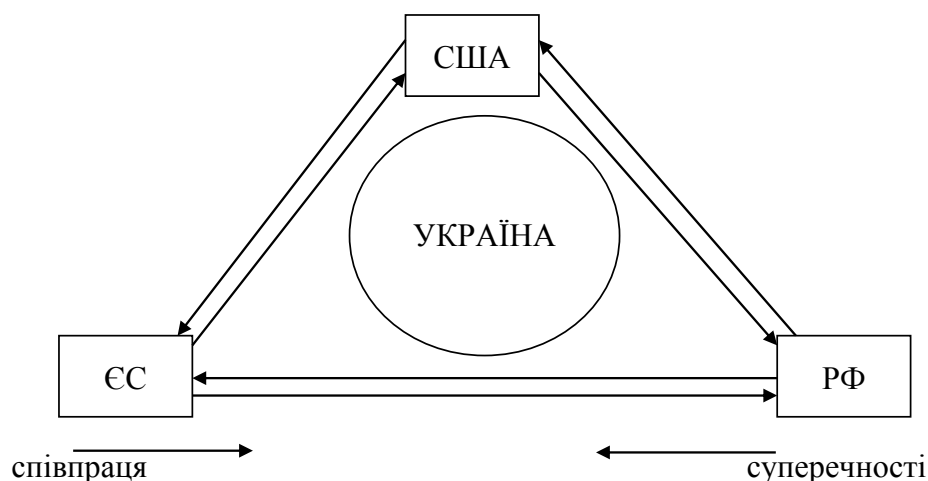


Рис. 1. Геостратегічні інтереси суб'єктів міжнародних відносин

зі своїм місцем і статусом в регіональних міжнародних відносинах [15].

З урахуванням вищезазначеного під час розроблення зовнішньополітичних рішень Україна повинна брати до уваги три постулати, які формуються через вплив ЄС, США і Росії на міжнародні відносини в регіоні і світі загалом. По-перше, визначивши пріоритетним курс на інтеграцію в європейські структури, необхідно прагнути до реалізації такої стратегічної мети, як входження в політичний, економічний і правовий європейський простір. По-друге, слід якомога чіткіше розуміти і за можливості брати до уваги інтереси РФ як найбільш впливового сусіда, відносини з яким характеризуються високим рівнем взаємозалежності. По-третє, варто брати до уваги позицію США як глобального гравця, інтереси якого впливають на розташування сил в Європі та на пострадянському просторі [16].

Під час перетину інтересів ЄС, Сполучених Штатів і Росії на території Східної Європи рівень їх відносин з Україною більше залежить від здатності цих суб'єктів до вироблення спільної стратегії та подолання суперечностей, ніж від позиції самої України.

Сьогодні протиріччя в трикутнику ЄС – Росія – США все більше загострюються, бо означені країни зайняті розробленням стратегій з метою зміцнення своєї позиції в регіоні та розширення впливу через ослаблення присутності іншої сторони. Але в цьому суперництві важко чітко ідентифікувати союзника, тому що геополітичні інтереси роблять ці три сили залежними одна від одної.

Для України важливо розуміти точки зіткнення та взаємодії цих інтересів в практичній площині та визначати її роль в цій геополітичній структурі. Україна зацікавлена у співпраці з ЄС, США та Російською Федерацією в галузі стратегічної безпеки, економічного співробітництва, співпраці в енергетичному секторі. Але сьогодні існує така проблема, як суперництво цих трьох центрів і незавершеність концепції їх взаємодії в периферійних регіонах.

Виходячи з окремих процесів, можемо зробити висновок, що Україна стає важливою складовою у формуванні регіонального геополітичного простору. Вона виступає об'єктом у процесі створення системи стратегічної безпеки всіх трьох суб'єктів, а саме США, ЄС і Росії. Для Росії Україна є центральною ланкою в її реінтеграційних проектах на пострадянському просторі. Ці проекти передбачають її включення в різно-

манітні економічні та політичні структури, на чолі яких стояла б РФ. США і ЄС підтримують проведення політичних та економічних реформ, розвиток демократичного громадянського суспільства в Україні, що відповідає їх стратегічній меті, а саме збереженню цієї території у сфері впливу європейського та євроатлантичного простору.

Водночас в цьому геополітичному об'єднанні інтересів немає єдності щодо обсягів підтримки України на цьому шляху. Так, ЄС після розширення 2007 р. не готовий в найближчому майбутньому обговорювати питання членства України, а зацікавлений у формуванні передбачуваного сусіднього простору. США, зацікавлені у збереженні впливу на європейському континенті, прагнуть до закріплення сфер впливу поряд з Росією і виступають за якнайшвидшу інтеграцію України в євроатлантичні та європейські структури. У такій схемі криється певна конфліктність інтересів цих трьох основних гравців. ЄС розглядає процес розширення як засіб підвищення впливу на континенті. США, зв'язавши розширення ЄС з прийняттям нових членів в НАТО, розглядають цей процес як збереження своєї присутності на континенті.

ЄС також прагне використовувати ситуацію для реалізації своєї геополітичної мети та будувати безконфліктну схему взаємовідносин з Росією і США, балансуючи між євроатлантичними та європейськими парадигмами.

Російсько-українські відносини для ЄС виступають важливим фактором стратегії на східному векторі, тому що ЄС зацікавлений у стабільних відносинах між Україною і РФ, не створюючи умов для їх зближення за рахунок відносин з ЄС. Росія ж для ЄС виступає ключовим партнером у формуванні стабільного простору на східних кордонах.

З огляду на таку систему інтересів ЄС, США і Росії на пострадянському просторі стала закономірною тенденція до «м'якої ізоляції» України, що є наслідком різких коливань її зовнішньополітичної стратегії від одного вектору до іншого. Саме тому перед Україною стоїть завдання розроблення та впровадження врівноваженої стратегії взаємовідносин, яка не грала б на протиріччях інших гравців.

Україна знаходиться на перехресті геополітичних інтересів, на межі двох світів, двох у багатьох аспектах самодостатніх та одночасно потенційно конфліктних, як це доводить багатовікова історія цивілізацій, тому будь-яка помилка або навіть неточність під час визна-

чення відповідних пріоритетів можуть мати вкрай негативні наслідки.

Україна сьогодні повинна розробити стратегію, яка віддавала б перевагу розвитку вигідної для неї співпраці і сприяла б формуванню іміджу України як надійного та передбачуваного партнера на міжнародній арені. Під час вироблення зовнішньої політики Україна повинна спиратися виключно на національні інтереси держави.

Відродження України та її гідне місце у світі можливі лише за концентрації основних зусиль на досягненні стратегічної мети, що полягає у формуванні потужної унітарної держави – регіонального лідера, здатного гарантувати безпеку і високий соціально-економічний рівень життя своїх громадян.

Саме ця мета повинна стати єдиною об'єднуючою ідеєю для українського суспільства. Всі інші ідеї або проекти обов'язково призведуть до розколу і розпаду України, про що не раз свідчила українська історія.

Сьогодні фактично Україна, переживаючи своєрідний перелом у своїй історії, може подолати усі протиріччя на користь своєї державності, зробивши зусилля в таких сферах:

- у сфері внутрішньої політики (забезпечення стабільності, демократичного розвитку та правового порядку в країні як основних передумов для налагодження ефективної роботи всіх органів державної влади, а також досягнення згоди в суспільстві і впевненості всіх верств населення в перспективах позитивного розвитку Української держави);

- у сфері зовнішньої політики (вихід України з «сірої зони» між Заходом і Сходом, становлення держави як самостійного суб'єкта міжнародних відносин, здатного відстоювати власні національні інтереси);

- в економічній та соціальній сфері (перетворення України на економічно розвинену самодостатню країну, інтегровану у світову економіку та європейську енергетичну й транспортну системи, здатну гарантувати власну економічну, перш за все енергетичну, безпеку та гідний добробут українських громадян);

- у сфері безпеки (гарантування суверенітету, територіальної цілісності і безпеки держави та її населення, а також набуття Україною ролі одного з гарантів стабільності в Південно-Східній Європі і Чорноморсько-Кавказькому регіоні).

Щодо практичної реалізації наведених вище заходів, то життєво важливе значення для України має організація активної наступальної інформаційної кампанії з відстою-

вання власних інтересів і протидії зовнішньому інформаційному впливу.

Виходячи з вище перерахованого, звертаємо увагу на складність, динамічність і непередбачуваність військово-політичних та економічних процесів, що відбуваються у світі та позначаються на безпеці та інтересах України. Зараз, на жаль, здебільшого всі ці процеси не сприяють поліпшенню обстановки навколо України, а створюють нові виклики і загрози як світовій та регіональній стабільності, так і безпосередньо Україні, яка фактично знаходиться в центрі геополітичного протистояння між Заходом і Сходом з їх цивілізаційними цінностями, політико-економічними та військовими системами.

У цій фактично вирішальній для України ситуації, яка визначає її подальшу долю як незалежної країни, головні зусилля повинні зосереджуватися на консолідації української нації навколо єдиної національної ідеї. Як уже зазначалося, такою ідеєю має стати зміцнення та розвиток України як потужної регіональної держави, здатної впевнено відстоювати власні інтереси та забезпечувати свою безпеку. Це вимагає безумовного дотримання базових принципів української державності, зокрема збереження єдності та національної самоідентифікації української нації та непорушності кордонів, недопущення федералізації країни та спроб надати державний статус іншим мовам, заборона подвійного громадянства, а також запобігання втрати українських духовних і культурних цінностей під впливом зовнішніх сил.

Зрештою, поглиблення процесів глобалізації так чи інакше спонукає провідні країни до певних компромісів заради усунення глобальних проблем світової безпеки.

Асоціація між Україною та ЄС визначила дві її основні цілі, а саме поглиблення політичної асоціації та поступову економічну інтеграцію.

Тому для нашої держави великого значення набувають як процес послідовного наближення України до ЄС, так і стратегічний результат цього процесу, тобто повноправне членство в ЄС.

Сама мета інтеграції, як доводить досвід практично всіх нових країн-членів ЄС, стала потужним стимулом соціально-економічних перетворень. Україна є безпосереднім сусідом ЄС, що визначає посилення впливу ЄС на Україну, зокрема в контексті подальшої демократизації українського суспільства та зміцнення європейської орієнтації населення України [15].

Водночас постає проблема наукового дослідження питань розвитку фінансово-економічної системи України та пошуку шляхів упровадження інноваційних ідей щодо вдосконалення напрямів державної політики для її ефективної розбудови згідно зі стандартами Європейського Союзу.

На сучасному етапі соціально-економічного розвитку для національної економічної системи характерні значні розриви в розвитку її окремих сегментів (секторів), що призвело до поглиблення дисбалансів та подальшої фінансової дестабілізації.

Держава переживає безпрецедентне поєднання політичної та фінансово-економічної кризи, які мають системний довготривалий характер.

Так, згідно з оцінками експертів, в Україні зниження реального ВВП у 2014–2017 рр. становило близько 50%. Всебічними та резонансними викликами, що постали перед Україною у 2014 р., насамперед стали ескалація військового конфлікту, повільне впровадження структурних реформ, розбалансування державного бюджету, зниження економічної активності, погіршення торговельного балансу, вплив депозитів та суттєве скорочення обсягів кредитування, бідність населення тощо.

Перелік загроз, що постали перед вітчизняною економічною системою, на сучасному етапі не зменшується, залишилися нерішені проблеми, а це в умовах значної відкритості національної економіки обумовлює необхідність пошуку адекватних напрямів подальшого реформування майже усіх сфер суспільного життя в державі.

Особливо актуальним, наш погляд, залишається подальше концептуальне визначення національної моделі розвитку.

Процес європейської інтеграції, поява та діяльність функціональних співтовариств обов'язково сприяли появі теорій і концепцій, які стали теоретичною базою для поглиблення співпраці. Політичні та економічні теорії, що пов'язані з процесом європейського будівництва, покликані аргументувати поглиблення та поширення інтеграційних процесів у Західній Європі.

Ці концепції містять визначення сутності, рушійних сил, інституційної архітектури об'єднаної Європи, а також впливу, який євробудівництво здійснює на національні держави.

Пошук ідентичності в сучасній Європі відбувається у двох протилежних напрямках, таких як централізація й децентралізація.

Перший охопив весь повоєнний період, виявившись в об'єднанні країн регіону в ЄС, сучасному символі інтеграції. На цьому етапі Європейська інтеграція повинна була стримувати «гегемоністські амбіції» конкретних націй. Інтеграція й умиротворення Німеччини стали важливими досягненнями Європи, а з історичної точки зору, можливо, найважливішим досягненням міжнародної політики.

Другий процес чітко виявився лише останнім часом як реакція на занадто швидкі інтеграційні процеси. Процес децентралізації пов'язують з кризою, обумовленою відмовою від прийняття Європейської конституції. Проблематичність європейської ідентичності визначена зростанням культурної та національної невизначеності (мультикультуралізм), поширенням правових (співвідношення національного та європейського суверенітетів) та політичних (різні підходи до реалізації ідеології прав людини) тенденцій всередині Європейського Союзу.

Висновки з цього дослідження. Таким чином, можна зазначити, що процес поглиблення інтеграції національних економік є надзвичайно непростим для економік країн та потребує подальшого вирішення.

Сьогодні реальні механізми співробітництва України з потужним загальноєвропейським господарським комплексом обмежені та складно прогнозовані на найближчу та середню перспективу.

Між тим Україна має всі підстави для реалізації нової економічної парадигми з огляду на наявність потужного внутрішнього потенціалу.

Окрім наявності потужного інтелектуального та інноваційного потенціалу, необхідна узгодженість у суспільстві щодо вектору загальнодержавного економічного курсу самих перспектив існування суверенної української держави.

Курс на інтеграцію до ЄС є стратегічним орієнтиром для держави, своєрідним тестом на політичну, економічну та соціокультурну зрілість.

Розвиток України та її гідне місце в геополітичному просторі можливі лише за досягнення стратегічної мети, що полягає у формуванні потужної унітарної держави – регіонального лідера, здатного гарантувати безпеку та високий соціально-економічний рівень життя своїх громадян.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Македон В. Геоэкономика та її вплив на стратегії розвитку національної економіки країни: теоретико-методологічний підхід. Глобальні та національні проблеми економіки. 2016. № 13. С. 33–38.
2. Білорус О. Політекономія глобалізму. Новий однополюсний корпоративно-конкурентний глобалізм як цивілізаційна формація постіндустріальної ери. Антологія творчих досягнень. 2004. Вип. 1. С. 84–98.
3. Гальчинський А. Глобальні трансформації: концептуальні альтернативи. Методологічні аспекти. Київ: Либідь, 2006. 312 с.
4. Дергачев В. Геоэкономика. Современная геополитика: учебник. Киев: ВИРА-Р, 2002. 512 с.
5. Жан К., Савона П. Геоэкономика. Господство экономического пространства. Москва: Арити, 1997. 207 с.
6. Korzeniewicz R.P., Moran T.P. World Inequality in the Twenty-First Century: Patterns and Tendencies. Chapter forthcoming in *The Blackwell Companion to Globalization* / edited by G. Ritzer. Oxford: Blackwell Publishers, 2007. 592 p.
7. Кочетов Э. Геоэкономика. Освоение мирового экономического пространства: учебник для вузов. Москва: Норма, 2006. 528 с.
8. Luttwak E. From Geopolitics to Geo-Economics: Logic of Conflict: Grammar of Commerce. *The National Interest*. 1990. № 20. P. 17–23.
9. Мартен Д., Мецжер Ж.-Л., П'єр Ф. Метаморфози світу: Соціологія глобалізації. Київ: вид. дім «КМ Акад.», 2005. 304 с.
10. Firebaugh G., Goesling B. Accounting for the Recent Decline in Global Income Inequality. *American Journal of Sociology*. 2004. September. № 2 (110). P. 283–312. URL: <http://ucatlas.ucsc.edu>.
11. Філіпенко А. Особливості дослідження глобальних трансформацій. Стратегія розвитку України (економіка, соціологія, право). 2012. № 1. С. 273–276.
12. Яковец Ю. Глобальные экономические трансформации XXI века. Москва: Экономика, 2011. 382 с.
13. Андрущенко (Гринько) С. Україна в сучасному геополітичному середовищі. Київ, 2005. 286 с.
14. Шамраева В. Влияние геополитических интересов ЕС, США, и России на процесс внешней политики Украины. Актуальные вопросы общественных наук: социология, политология, философия, история: сб. ст. по матер. XXII междунар. науч.-практ. конф. Новосибирск: СибАК, 2013.
15. Сльозко О. Європейський вибір України в контексті інтеграції в ЄС. Україна у світовому економічному просторі. Ін-т економіки упр. та госп. права. Київ: Таксон, 2008. С. 63–81.
16. Корнієвський О., Шиманський В. У світ, де не спалахують конфлікти. Доктрина розширення демократії. Геополітичні аспекти політики США. Політика і час. 2005. № 1. С. 38–43.
17. Європейський вибір. Концептуальні засади стратегії економічного та соціального розвитку України на 2002–2011 рр.: Послання Президента України до Верховної Ради України. URL: <http://www.rada.kiev.ua/laws/new/cgi-bin/show.cgi>.

REFERENCES:

1. Makedon V. Heoekonomyka ta ii vplyv na stratehii rozvytku natsionalnoi ekonomiky krainy: teoretyko-metodolohichniy pidkhyd / V. Makedon / Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky. – 2016. – № 13. – S. 33–38.
2. Bilorus O. Politekonomiia hlobalizmu / Novyi odnopolusnyi korporatyvnokonkurentnyi hlobalizm yak tsyvilizatsiina formatsiia postindustrialnoi ery / O. Bilorus // Antolohiia tvorchykh dosiahnen. – 2004. – Vyp. 1. – S. 84–98.
3. Halchynskiy A. Hlobalni transformatsii: kontseptualni alternatyvy / Metodolohichni aspekty: Nauk. vyd. / A. Halchynskiy. – K.: Lybid, 2006. – 312 s.
4. Derhachev V. Heoekonomyka. Sovremennaiia heopolytyka: [uchebnyk] / V. Derhachev – K.: VYRA-R, 2002. – 512 s.
5. Zhan K. Heoekonomyka. Hospodstvo ekonomycheskoho prostranstva / K. Zhan, P. Savona. – M.: Aryty, 1997. – 207 s.
6. Korzeniewicz R.P. World Inequality in the Twenty-First Century: Patterns and Tendencies / R.P. Korzeniewicz, T.P. Moran // Chapter forthcoming in *The Blackwell Companion to Globalization*, edited by George Ritzer. – Oxford: Blackwell Publishers, 2007. – 592 p.
7. Kochetov E. Heoekonomyka. Osvoenye myrovoho ekonomycheskoho prostranstva: [uchebnyk dlia vuzov] / E. Kochetov. – M.: Norma, 2006. – 528 s.
8. Luttwak E. From Geopolitics to Geo-Economics: Logic of Conflict: Grammar of Commerce / E. Luttwak // *The National Interest*. –1990. – № 20. – P. 17–23.

9. Marten D. *Metamorfozy svitu: Sotsiologhiia hlobalizatsii* / D. Marten, Zh. -L. Metszher, F. Pier. – K.: Vyd. dim “KM Akad.”, 2005. – 304 s.
10. Firebaugh G. *Accounting for the Recent Decline in Global Income Inequality* / G. Firebaugh, B. Goesling // *American Journal of Sociology*. – 2004. – September. – № 2 (110). – P. 283–312. – [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://ucatlans.ucsc.edu>.
11. Filipenko A. *Osoblyvosti doslidzhennia hlobalnykh transformatsii* / A. Filipenko // *Stratehiia rozvytku Ukrainy (ekonomika, sotsiologhiia, pravo): nauk. zhurn.* – 2012. – № 1. – S. 273–276.
12. Yakovets Yu. *Hlobalnye ekonomycheskye transformatsyy KhKhI veka* / Yu. Yakovets. – M.: Ekonomyka, 2011. – 382 s.
13. Andrushchenko (Hrynko) S. *Ukraina v suchasnomu heopolitychnomu seredovyschi* / S. Andrushchenko (Hrynko). – K., 2005. – 286 s.
14. Shamraeva V. *Vlyianye heopolytycheskykh ynteresov ES, SShA, y Rossyy na protsess vneshnei polytyky Ukrainy* / V. Shamraeva // *Aktualnye voprosy obshchestvennykh nauk: sotsyologhiia, polytolohyia, fylosofiia, ystoryia: sb. st. po mater. XXII mezhdunar. nauch.-prakt. konf.* – Novosybyrsk: SybAK, 2013.
15. Slozko O. *Yevropeyskyi vybir Ukrainy v konteksti intehratsii v YeS* / O. Slozko // *Ukraina u svitovomu ekonomichnomu prostori. In-t ekonomky upr. ta hosp. prava.* – K.: Takson, 2008. – S. 63–81.
16. Korniiievskiy O. *U svit, de ne spalakhuiut konflikty. Doktryna rozshyrennia demokratii* / O. Korniiievskiy, V. Shymanskyi // *heopolitychni aspekty polityky SShA. Polityka y chas.* – 2005. – № 1. – S. 38–43.
17. *Poslannia Prezydenta Ukrainy do Verkhovnoi Rady Ukrainy. Yevropeyskyi vybir. Kontseptualni zasady stratehii ekonomichnoho ta sotsialnoho rozvytku Ukrainy na 2002–2011 rr.* [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.rada.kiev.ua/laws/new/cgi-bin/show.cgi>.

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 657.471.1

Оцінка незавершеного виробництва пивоварних підприємств: облікові аспекти

Вигівська І.М.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку і аудиту
Житомирського державного технологічного університету

Гордієнко Л.П.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку і оподаткування
ДВНЗ «Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана»

У статті розвинений обліковий механізм розподілу прямих витрат через формування алгоритму такого розподілу, який будується відповідно до коефіцієнта готовності пива, а також запропонована процедура оцінки незавершеного виробництва пивоварних підприємств шляхом розроблення моделі формування собівартості таких об'єктів на основі механізму трансфертного ціноутворення.

Ключові слова: незавершене виробництво, калькулювання, оцінка, прямі витрати, облік, пивоварні підприємства, собівартість.

Выговская И.Н., Горидиенко Л.П. ОЦЕНКА НЕЗАВЕРШЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА ПИВОВАРЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ: УЧЕТНЫЕ АСПЕКТЫ

В статье развит учетный механизм распределения прямых расходов путем формирования алгоритма такого распределения, которое базируется в соответствии с коэффициентом готовности пива, а также предложена процедура оценки незавершенного производства пивоваренных предприятий путем разработки модели формирования себестоимости таких объектов на основе механизма трансфертного ценообразования.

Ключевые слова: незавершенное производство, калькуляция, оценка, прямые расходы, учет, пивоваренные предприятия, себестоимость.

Vygiv'ska I.M., Gordiyenko L.P. ASSESSMENT OF PROGRESS BREWERIES: ACCOUNTING ASPECTS

The paper developed an allocation mechanism of direct costs through the formation of this distribution algorithm, which is built according to the coefficient of readiness beer and proposed procedure for evaluating progress breweries through the development model of the cost of such facilities through transfer pricing mechanism.

Keywords: progress, calculation, estimate direct costs, accounting, breweries, cost.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сучасні умови господарювання підприємств пивоварної галузі характеризуються високим ступенем конкуренції та насиченістю ринку. Велика кількість конкурентів та різноманітність видів і сортів продукції приводить до необхідності пошуку як зовнішніх, так і внутрішніх резервів підвищення конкурентоспроможності підприємства. Одним із таких внутрішніх резервів є оптимізація витрат незавершеного виробництва.

Проблема бухгалтерського обліку та оцінки незавершеного виробництва актуальна для пивоварних підприємств, технологічними особливостями якого є складність та безперервність виробництва пива, розтягнутість у

часі (тривалість) процесу виробництва. Такі складнощі технології виробництва та диверсифікація продуктів пивоваріння призводять до відсутності єдиної узагальненої моделі оцінки незавершеного виробництва для підприємств галузі пивоваріння.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання оцінки в бухгалтерському обліку є актуальним та досить складним, що зумовило значний інтерес до цієї проблематики з боку науковців. Питання бухгалтерського обліку та оцінки незавершеного виробництва досліджували М. Лінник, В. Міщенко, Ю. Миронова, Л. Мудра, І. Смірнова, Н. Ткаченко. Проте складність та багатогранність незавершеного виробництва, зокрема в галузі пивоваріння,

зумовлює необхідність подальшого дослідження цієї проблематики.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Кожне підприємство самостійно приймає рішення про порядок оцінки витрат незавершеного виробництва та калькулювання вартості готової продукції, що є одним з елементів управління витратами [6]. Водночас без наявності моделі оцінки незавершеного виробництва неможливо здійснювати ефективне управління витратами незавершеного виробництва, що може вплинути на стабільність діяльності всього підприємства [2]. Різні моделі оцінки витрат незавершеного виробництва будуть по-різному впливати на собівартість готової продукції, що підтверджує актуальність цього питання для підприємств пивоварної галузі. Розробка моделі оцінювання витрат незавершеного виробництва пивоварних підприємств повинна враховувати особливості виробничого процесу, що безпосередньо впливають на вибір методик калькулювання виробничих витрат [4].

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є вивчення механізму розподілу прямих витрат виробництва з урахуванням технологічних особливостей пивоваріння, а також ідентифікація порядку оцінки незавершеного виробництва задля найбільш оптимального методу калькулювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Оцінка – важливий етап облікового відображення активів, зобов'язань, капіталу та господарських операцій в бухгалтерському обліку, оскільки забезпечує спільну основу для порівняння показників діяльності між різними підприємствами [3]. Оцінка є способом вираження об'єктів бухгалтерського обліку в єдиному грошовому вимірнику.

В бухгалтерському обліку важливішою є оцінка за історичною вартістю, тобто нагромаджуються усі витрати, що були понесені на виготовлення або придбання та доведення до належного стану певного об'єкта [8; 9]. Це зумовлене не лише потребою в калькулюванні собівартості кінцевої продукції, але й тим, що незавершене виробництво є складовою активів підприємства, вартість якого відображається в балансі, тому його вартісне вираження є необхідним для виконання вимог Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» та НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності».

Модель оцінки незавершеного виробництва передбачає наявність на підприємстві технології оцінювання незавершеного виробництва [1]. Технологія оцінювання – це визначена на підприємстві внутрішніми організаційно-розпорядчими документами послідовність процесу оцінювання вартості активів та зобов'язань, яка включає визначення об'єкта, предмета, мети та функції оцінки; розробку способів оцінки; визначення шляху найкращого та найбільш ефективного застосування вибраного способу оцінки; збір та аналіз необхідної інформації; зіставлення вартостей, отриманих різними способами; встановлення найбільш вірогідної вартості витрат незавершеного виробництва [7].

Оцінка незавершеного виробництва і спосіб відображення його в обліку залежать від низки таких факторів, як тип виробництва; складність і номенклатура продукції, що виготовляється; порядок зберігання міжопераційних переділів; інші особливості технології та організації виробництва. Оцінка незавершеного виробництва є складовою калькулювання собівартості готової продукції [5]. Розглянемо основні підходи до калькулювання собівартості готової продукції, що широко використовуються в практиці вітчизняних та міжнародних підприємств.

Метод обліку витрат стандарт-костингу (Standart Costing) полягає в тому, що система обліку витрат і калькуляції собівартості здійснюється з використанням нормативних витрат. Використання цього методу для оцінювання незавершеного виробництва пивоварних підприємств доцільне для тих видів пива, що виготовляються постійно. Проте якщо підприємство постійно удосконалює рецептуру пива, розробляє та впроваджує у виробництво нові сорти пива, то метод стандарт-костингу не може бути застосований у зв'язку з тим, що норми витрат на нові сорти пива ще не встановлені. Тому для таких видів продукції пивоварних підприємств певний час необхідно застосовувати інші методи, поки не будуть встановлені норми витрат.

Метод директ-костингу застосовують підприємства з незначним обсягом постійних витрат, умови господарювання яких передбачають досить просте визначення результату їх роботи. В основі цього методу лежать визначення собівартості продукції та визначення маржинального доходу, а також критичний обсяг виробництва, за якого всі витрати виробництва будуть покриті за рахунок виручки без отримання прибутку. За такого

методу облік здійснюється в розрізі змінних витрат; постійні витрати обліковуються загально по підприємству та відносяться до зменшення операційного прибутку. У зв'язку з тим, що цей метод оцінки орієнтований на використання на підприємствах, де постійні витрати є незначними, а результат роботи можна чітко визначити, на нашу думку, він є недоцільним до використання на пивоварних підприємствах. Складність процесу виробництва та його розтягнутість у часі ускладнюють безпосереднє перенесення витрат на конкретний вид пива або напівфабрикат та не забезпечують релевантною інформацією управлінський персонал.

Метод «точно в строк» (Just In Time) базується на відмові від виробництва продукції великими партіями; виготовлення продукції здійснюється малими партіями відповідно до необхідності, в результаті чого досягається зниження рівня запасів товарно-матеріальних цінностей. Використання цієї методики дає змогу підприємству позбутися зайвих витрат шляхом скорочення непродуктивних витрат, які складаються, зокрема, з випуску зайвої продукції, простоїв устаткування та персоналу, утримання зайвих складських приміщень, втрат, пов'язаних з наявністю дефектів виробів. Однак цей метод не придатний до застосування в галузі пивоваріння, оскільки обсяги виготовлення пива є досить значними, а наявність готового пива на складах забезпечує постійність пропозиції, а особливо в теплу пору року, коли обсяги споживання пива значно зростають.

Метод ABC-костингу (Activity Based Costing) є диференційованим методом обліку собівартості, що передбачає визначення повного переліку та послідовності виконання операцій з одночасним розрахунком потреби ресурсів для кожної операції. Вся сукупність ресурсів, що витрачається в процесі здійснення робочої операції, утворює вартість останньої; втім, сумування вартості усієї сукупності робочих операцій не дає показник собівартості продукції; для визначення останньої додатково розраховується індекс розподілу витрат, що дає змогу визначити кількість витрачених ресурсів у розрахунку на випуск продукції.

Система таргет-костингу (Target Costing) застосовується на етапі проектування нового виробу або модернізації застарілої продукції. В основу ідеї таргет-костингу покладено поняття цільової собівартості та таку формулу її розрахунку: Собівартість = Ціна – Прибуток. За системою таргет-костингу собівартість є

не просто розрахунковим показником, але й, що принципово, «орієнтовно еталонним» в умовах розвинутої конкуренції на ринку відповідного продукту. За цих умов логічним є завдання системи таргет-костингу, а саме освоєння продукту з орієнтиром його кошторисної собівартості на цільову собівартість. Якщо неможливо досягнути цільової собівартості продукції, не погіршивши її якість, то приймається рішення про те, що така продукція випускатися не буде.

Слід відзначити, що застосування системи таргет-костингу на пивоварних підприємствах є обмеженим, що пов'язане з особливостями технології виготовлення пива, зокрема рецептурою виробництва пива. Так, вибір сировини на користь інших альтернативних варіантів, наприклад іншого сорту, може призвести до зниження якості готового пива. У зв'язку з цим логічною виглядає пропозиція щодо застосування цієї системи частково стосовно тих елементів витрат, які не впливають на якість кінцевого продукту – пива.

Кайзен-костинг (Kaizen costing) полягає у поступовому зниженні витрат на етапі виробництва продукції з метою забезпечення необхідного рівня величини собівартості, а отже, прибутковості виробництва. Кайзен-завдання ставиться як на рівні кожного виробу, так і на рівні підприємства загалом за окремими статтями змінних витрат. Постійні витрати підраховуються за окремими підрозділами та групуються у спеціальні бюджети. Використовуючи дані кайзен-задачі та бюджети постійних витрат, фахівці складають річний бюджет підприємства. Як і таргет-костинг, кайзен-костинг може застосовуватись на пивоварних підприємствах із певними обмеженнями, що описані вище, проте його використання як допоміжного методу, на нашу думку, може мати місце, оскільки дає змогу виявити й усунути непродуктивні витрати та підвищити ефективність використання ресурсів.

За діючою практикою пивоварних підприємств прямі витрати розподіляються після закінчення технологічної обробки сировини та напівфабрикатів і включаються до вартості такого активу. Проте процес пивоваріння характеризується розтягнутістю в часі і може виходити за межі одного звітного періоду. Бродіння пива відбувається протягом 16 днів (для різних видів пива цей показник може різнитися), і може скластися ситуація, що 14 днів припадають на один місяць, а два – на інший. Тому уся сума заробітної плати працівників основного виробництва буде віднесена на

вартість молодого пива лише в новому місяці, де бродіння тривало 2 дні. Ця ситуація призводить до непропорційності розподілу витрат між звітними періодами, відповідно, викривлення інформації про вартість незавершеного виробництва. З метою вирішення цього завдання запропоновано здійснювати розподіл прямих виробничих витрат відповідно до відсотку готовності пива (рис. 1), що забезпечить відповідність облікового відображення прямих витрат їх фактичному понесенню.

Коефіцієнт готовності пива розраховується з огляду на кількість стадій незавершеного виробництва готового пива та вартість незавершеного виробництва пива, сформовану на всіх попередніх стадіях. Таким чином, рівень готовності продукції може бути оцінений за такою формулою:

$$K_i^{zom} = \frac{C_i}{\sum_{i=1}^n C_i} \cdot 100\%, \quad (1)$$

де C_i – сума виробничих витрат на i -му переділі, грн.;

$\sum_{i=1}^n C_i$ – загальна сума витрат на всіх етапах виробничого циклу, грн.

Можливі допустимі значення загального коефіцієнта готовності продукції знаходяться в діапазоні від 0 до 1. Продукція, яка пройшла всі технологічні етапи виробництва і відповідає визначеним стандартам, вважається готовою і має коефіцієнт готовності 1, а для

незавершеної продукції значення можливі в такому діапазоні: $0 < K_{zom} < 1$. Порядок розрахунку коефіцієнтів готовності для цехів пивоварного підприємства наведено в табл. 1.

Коефіцієнт готовності для цеху виготовлення солоду (солодовні):

$$K_c^{zom} = \frac{C_c}{\sum_{i=1}^n C_i}, \quad (2)$$

де C_c – сума витрат солодового цеху (переділу).

Коефіцієнт готовності для варильного цеху:

$$K_b^{zom} = \frac{C_c + C_b}{\sum_{i=1}^n C_i}, \quad (3)$$

де C_b – сума витрат варильного цеху (переділу).

Коефіцієнт готовності для бродильного цеху:

$$K_g^{zom} = \frac{C_c + C_b + C_g}{\sum_{i=1}^n C_i} \text{ або } K_c^{zom} + \frac{C_g}{\sum_{i=1}^n C_i}, \quad (4)$$

де C_g – сума витрат бродильного цеху (переділу).

Коефіцієнт готовності для лагерного цеху:

$$K_l^{zom} = \frac{C_c + C_b + C_g + C_l}{\sum_{i=1}^n C_i} \text{ або } K_g^{zom} + \frac{C_l}{\sum_{i=1}^n C_i}, \quad (5)$$

де C_l – сума витрат лагерного цеху (переділу).

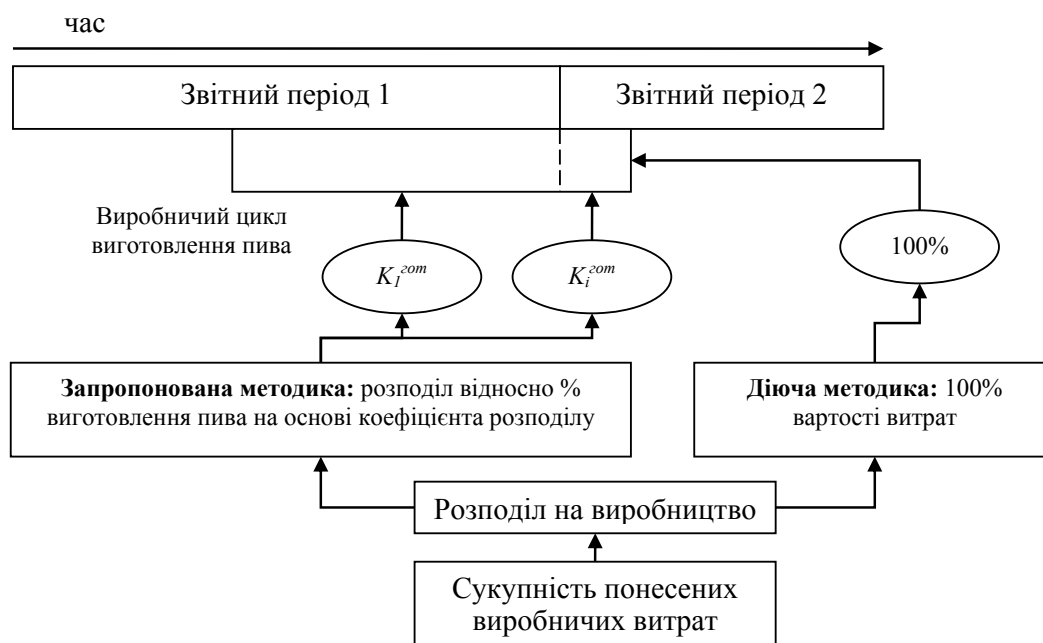


Рис. 1. Розподіл прямих виробничих витрат на основі коефіцієнтного розподілу відносно відсотка виготовлення пива

Коефіцієнт готовності для цеху розливу:

$$K_p^{zom} = \frac{C_c + C_b + C_{\text{б}} + C_l + C_p}{\sum_{i=1}^n C_i} = K_{\text{д}}^{zom} + \frac{C_p}{\sum_{i=1}^n C_i}, \quad (6)$$

де C_p – сума витрат лагерного цеху (переділу).

Між витратами, понесеними на виробництво пива, та коефіцієнтом його готовності

існує пряма залежність (рис. 2). Вона впливає з трансфертного ціноутворення та полягає в тому, що чим більший коефіцієнт готовності пива (тобто виробничий процес прямує до завершення), тим більша сума понесених витрат, що формують собівартість незавершеного виробництва по цехах, зрештою, собівартість пива як готової продукції. Розриви у функціях витрат пов'язані з поведін-

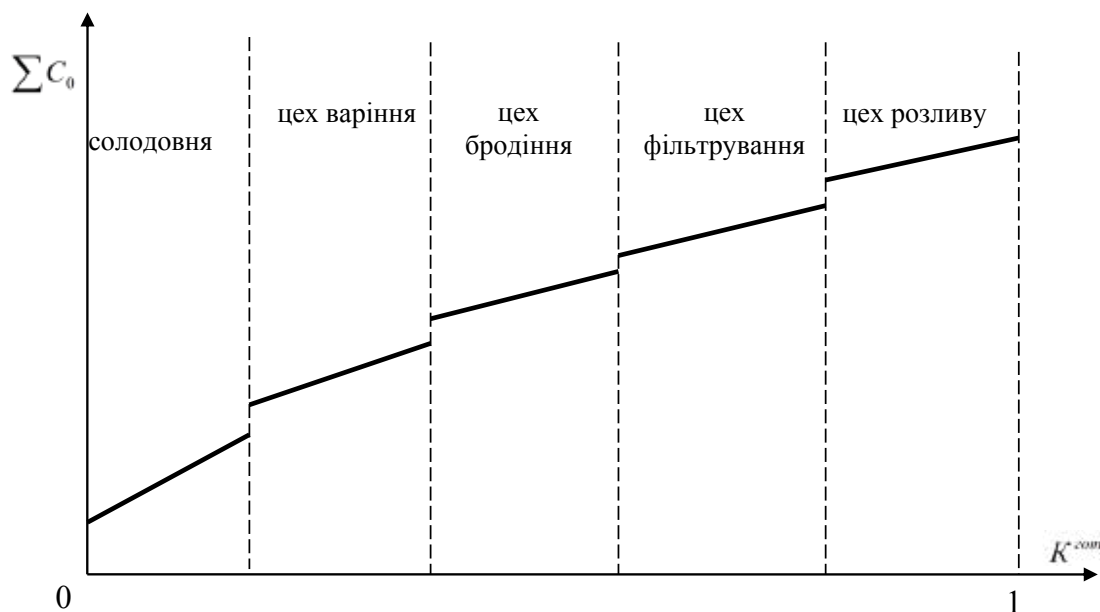


Рис. 2. Взаємозв'язок між витратами на виробництво пива та коефіцієнтом його готовності

Таблиця 1

Порядок розрахунку коефіцієнтів готовності для цехів пивоварного підприємства

Цех	Порядок розрахунку	Умовні позначення
Солодовий	$K_c^{zom} = \frac{C_c}{\sum_{i=1}^n C_i}$	C_c – сума витрат цеху (переділу) з виготовлення солоду.
Варильний	$K_b^{zom} = \frac{C_c + C_b}{\sum_{i=1}^n C_i}$	C_b – сума витрат варильного цеху (переділу).
Бродильний	$K_{\text{б}}^{zom} = \frac{C_c + C_b + C_{\text{б}}}{\sum_{i=1}^n C_i}$ або $K_c^{zom} + \frac{C_{\text{б}}}{\sum_{i=1}^n C_i}$	$C_{\text{б}}$ – сума витрат бродильний цеху (переділу).
Лагерний	$K_l^{zom} = \frac{C_c + C_b + C_{\text{б}} + C_l}{\sum_{i=1}^n C_i}$ або $K_{\text{б}}^{zom} + \frac{C_l}{\sum_{i=1}^n C_i}$	C_l – сума витрат лагерного цеху (переділу).
Розливу	$K_p^{zom} = \frac{C_c + C_b + C_{\text{б}} + C_l + C_p}{\sum_{i=1}^n C_i} = K_{\text{д}}^{zom} + \frac{C_p}{\sum_{i=1}^n C_i}$	C_p – сума витрат цеху розливу (переділу).

кою постійних витрат і не обов'язково враховуються на початку періоду. Рівень готовності може бути оцінений і в рамках кожного окремого переділу (цеху). Тоді оцінка готовності буде визначатись не до загального показника витрат, а до показника витрат досліджуваного переділу (цеху).

Сьогодні існує досить велика кількість способів оцінки незавершеного виробництва. На підприємствах з безперервним технологічним процесом оцінка незавершеного виробництва здійснюється за собівартістю сировини і матеріалів, завантажених в апарати. Кількість сировини, матеріалів і напівфабрикатів визначається шляхом проведення замірів та лабораторних аналізів і вказується в перерахунку на вміст у них корисної речовини. У цехах з коротким циклом технологічного процесу оцінка незавершеного виробництва здійснюється тільки за собівартістю вихідної сировини, матеріалів і напівфабрикатів, що знаходяться в переробці.

Враховуючи запропонований коефіцієнтний розподіл витрат на виробництво пива, пропонуємо визначити собівартість незавершеного виробництва пивоварних підприємств через коефіцієнт готовності пива. Собівартість незавершеного виробництва в явному вигляді може бути розрахована шляхом множення собівартості готової продукції на коефіцієнт готовності продукції:

$$C_i^{H3B} = C_i^B \cdot K_i^{zom}, \quad (7)$$

де C_i^B – виробнича собівартість продукції на i -му переділі, грн.;

K_i^{zom} – коефіцієнт готовності продукції.

Незважаючи на простоту розрахунку, визначити рівень готовності продукції на пивоварному підприємстві досить непросто, бо на кожному етапі виробничого циклу відбуваються процеси, які контролюються за різними якісними та кількісними характеристиками. Звісно, завжди можна визначити рівень готовності з урахуванням тривалості виробничого циклу та коефіцієнтів наростання витрат.

Загальний розрахунок рівня готовності продукції з урахуванням тривалості виробничого циклу та коефіцієнта наростання витрат визначається так:

$$C^{H3B} = C^B \cdot K_{Bд} / K_{ТЦ} \cdot K^{HB}$$

або $C^{H3B} = C^B \cdot K^{zom} \cdot K^{HB}, \quad (8)$

де C^B – виробнича собівартість готової продукції, грн.;

$K_{Bд}$ – кількість відпрацьованих днів у досліджуваному періоді, дні;

$K_{ТЦ}$ – тривалість виробничого циклу, дні;

K^{HB} – коефіцієнт наростання витрат;

K^{zom} – коефіцієнт готовності продукції.

Вартість залишків незавершеного виробництва на кінець періоду переноситься на наступний період, звідси випливає таке:

$$C_{П_{t+1}}^{B(H3B)} = C_{П_t}^{B(H3B)}. \quad (9)$$

Оскільки зростання витрат на різних етапах виробництва пива на підприємствах відбувається нерівномірно, то виникає необхідність аналізу поведінки кумулятивних витрат (з наростаючим підсумком) після кожного переділу (етапу).

Загальний розрахунок коефіцієнта наростання витрат має такий вигляд:

$$K^{HB} = ((C_1^M + C_1^D) + (C_1^M + C_1^D + C_2^M + C_2^D) + \dots + ((C_1^M + C_1^D) + \dots + (C_n^M + C_n^D))) / (\sum (C_i^M + C_i^D) \cdot n), \quad (10)$$

де $i \in \{1, 2, \dots, n\}$.

Для пивоварних підприємств коефіцієнт наростання прямих витрат такий:

$$K^{HB} = ((C_c^M + C_c^D) + (C_c^M + C_c^D + C_b^M + C_b^D) + (C_c^M + C_c^D + C_b^M + C_b^D + C_6^M + C_6^D) + (C_c^M + C_c^D + C_b^M + C_b^D + C_6^M + C_6^D + C_d^M + C_d^D) + (C_c^M + C_c^D + C_b^M + C_b^D + C_6^M + C_6^D + C_d^M + C_d^D + C_p^M + C_p^D)) / (\sum (C_i^M + C_i^D) \cdot 5)$$

або

$$K^{HB} = (K_c^B + K_b^B + K_6^B + K_\phi^B + K_p^B) / 5, \quad (11)$$

де частка кумулятивних витрат після операції виробництва солоду:

$$K_c^B = (C_c^M + C_c^D) / \sum (C_i^M + C_i^D), \quad (12)$$

частка кумулятивних витрат після операції виробництва суслу:

$$K_b^B = ((C_c^M + C_c^D) + (C_b^M + C_b^D)) / \sum (C_i^M + C_i^D), \quad (13)$$

частка кумулятивних витрат після операції бродіння:

$$K_6^B = ((C_c^M + C_c^D) + (C_b^M + C_b^D) + (C_6^M + C_6^D)) / \sum (C_i^M + C_i^D), \quad (14)$$

частка кумулятивних витрат після операції доброжування:

$$K_\phi^B = ((C_c^M + C_c^D) + (C_b^M + C_b^D) + (C_6^M + C_6^D) + (C_d^M + C_d^D)) / \sum (C_i^M + C_i^D), \quad (15)$$

частка кумулятивних витрат після розливу пива:

$$K_p^B = ((C_c^M + C_c^D) + (C_b^M + C_b^D) + (C_6^M + C_6^D) + (C_d^M + C_d^D) + (C_p^M + C_p^D)) / \sum (C_i^M + C_i^D), \quad (16)$$

де C_i^M – прямі витрати на i -му переділі;

C_i^D – додані витрати на i -му переділі.

Використання кожного з вищенаведених способів оцінки незавершеного виробництва

на пивоварних підприємствах має свої позитивні та негативні сторони, а вибір кожного з них залежить від мети управлінського персоналу та обмежень застосування методу технологічними особливостями виготовлення конкретних видів пива та використання конкретних інгредієнтів.

У цьому контексті серед вартісних показників незавершеного виробництва також привертає до себе увагу такий метод, як оцінка за трансфертними цінами (витратами). Вважаємо, що саме цей метод оцінки витрат незавершеного виробництва буде найефективнішим для застосування на великих підприємствах пивоварної галузі. Наша позиція ґрунтується на тому, що метод трансфертного ціноутворення відповідає специфіці виробничого процесу підприємств пивоварної галузі та стадійності виготовлення продукції, а з урахуванням великої кількості заводів, що входять до четвірки найбільших виробників пива в Україні, та операцій з передачі напівфабрикатів один одному метод трансфертного ціноутворення якнайкраще підходить для використання на великих підприємствах пивоварної галузі.

Пивоварні підприємства, як й інші промислові підприємства, можуть як використовувати напівфабрикати для виробництва пива, так і реалізовувати їх на сторону. В практиці пивоваріння така ситуація досить поширена, і багато пивоварних підприємств купують солод для виготовлення пива, а не виготовляють його самостійно. Таким чином, виникає необхідність оцінювання незавершеного виробництва в солодильному цеху не лише для цілей контролю та управління, але й для визначення вартості з метою реалізації як напівфабрикату. У зв'язку з тим, що в повному обсязі оцінити витрати незавершеного виробництва досить складно через включення в них окремих прибуткових елементів (прибутку, акцизів, податків), що включаються в ціну матеріальних ресурсів, облік незавершеного виробництва на великих підприємствах доцільно здійснювати на основі трансфертного ціноутворення.

Трансфертну ціну слід розглядати як вартісний вимірник кількісних показників витрат незавершеного виробництва, які б передавались одним центром відповідальності іншому всередині виробничого підприємства. Трансфертні витратні ціни є порівнянням внеску кожного пивоварного заводу в результат діяльності корпорації загалом за загальних вимог до них в частині рентабельності для розподілу матеріальної відповідальності між цехами

та підрозділами під час підрахунку виробничої собівартості продукції (рис. 3). При цьому кожен центр виникнення витрат незавершеного виробництва розглядається як окремий бізнес-процес, результатом якого є незавершене виробництво, а точніше, напівфабрикат пива певного ступеня готовності.

Таким чином, пропонується модель формування собівартості незавершеного виробництва підприємств пивоваріння, що поєднує метод трансфертного ціноутворення та ABC-калькулювання. За цією пропозицією кожен виробничий переділ розглядається як окремий бізнес-процес, в межах якого формується певний продукт, що є напівфабрикатом кінцевого продукту. В рамках кожного бізнес-процесу акумулюються витрати, які після завершення технологічної обробки сировини передаються в наступний бізнес-процес за принципом трансфертного ціноутворення, при цьому об'єктом передачі є витрати попереднього бізнес-процесу.

Під час виробництва пива можна рекомендувати як базову величину розрахунку витратні трансферти на основі величини нормативної собівартості, цей варіант відповідає встановленому порядку оцінки незавершеного виробництва в харчовій промисловості. Трансфертні витрати потрібно використовувати для порівняння внеску кожного виробничого цеху (підрозділу) в загальний результат роботи пивоварного підприємства за рівних до них вимог щодо рентабельності задля розмежування матеріальної відповідальності між цехами на рівні виробничо-технологічних витрат. У трансфертних витратних цінах виробничого циклу багато позитивних якостей, які можна використовувати під час оцінювання залишків незавершеного виробництва на підприємстві пивоваріння, оскільки вони найбільш чітко й повно відображають технологічно немінучі витрати виробництва та забезпечують взаємозв'язок показників обсягу продукції, що випускається у цехах і по підприємству загалом.

Висновки з цього дослідження. В результаті дослідження ми дійшли висновку, що вибір методу оцінки витрат залишків незавершеного виробництва на підприємстві є дуже складним та суперечливим завданням. Розроблено обліковий механізм розподілу прямих витрат через формування алгоритму такого розподілу, який будується відповідно до коефіцієнта готовності пива, що забезпечує дотримання принципу відповідності нарахування доходів і витрат та підвищує точність

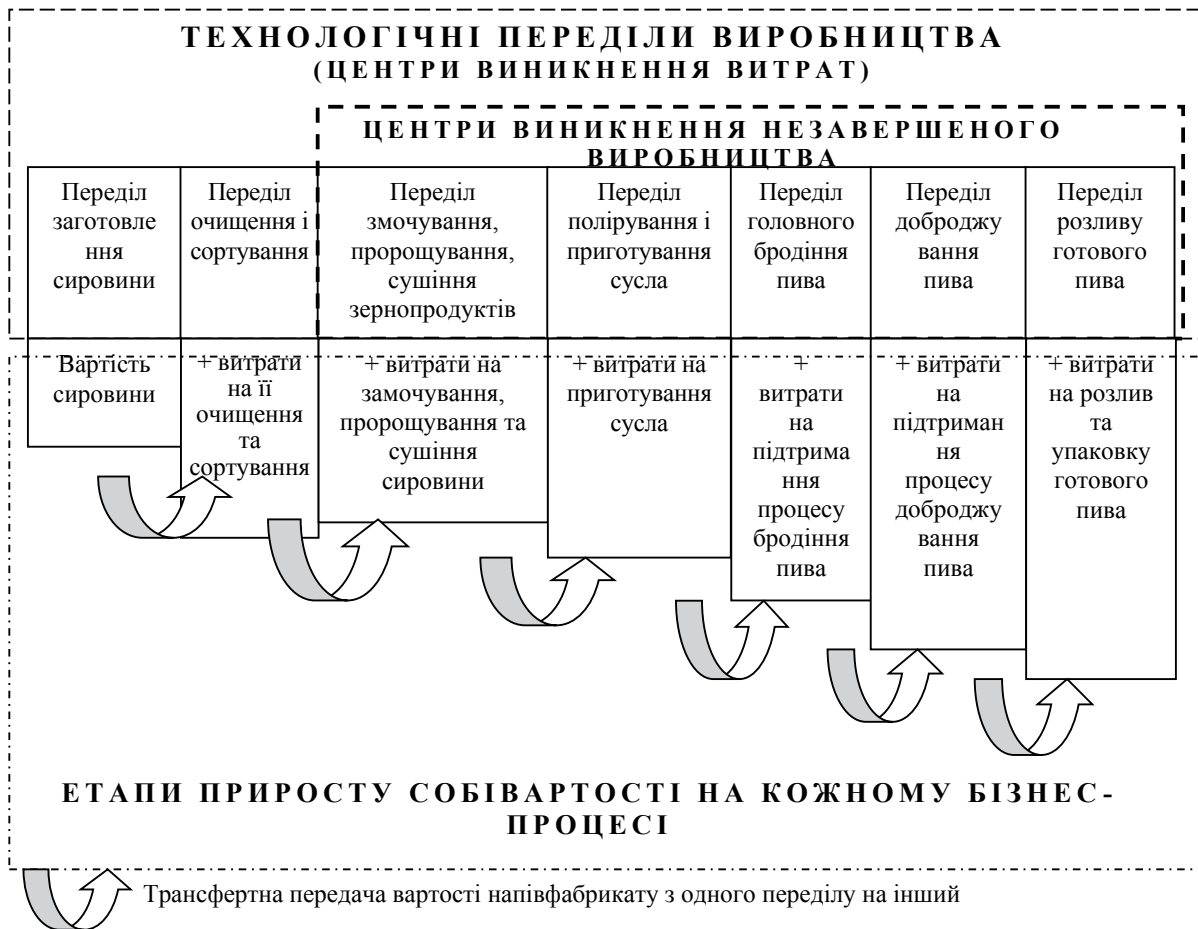


Рис. 3. Модель формування собівартості незавершеного виробництва на основі трансфертного ціноутворення

бухгалтерської інформації про незавершене виробництво пивоварних підприємств з метою управління ним. Водночас визначено процедуру оцінки незавершеного виробництва шляхом розроблення моделі форму-

вання собівартості таких об'єктів на основі механізму трансфертного ціноутворення, що дає змогу підвищити точність інформації про незавершене виробництво та є передумовою використання методу АВС-калькулювання.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Авдеев В. Издательско-полиграфическая деятельность: оценка незавершенного производства в бухгалтерском учете. Бухгалтерский учет в издательстве и полиграфии. 2009. № 8 (128). С. 22–25.
2. Барышников А. Запуск-выпуск. Управленческий учет и бюджетирование. 2011. № 44. С. 18–24.
3. Бичик С., Даморацкая А., Даморацкая Н. Словарь экономических терминов. Минск: Высш. шк., 2009. 271 с.
4. Бойчук А. Облік та аналіз витрат на виробництво (на прикладі підприємств пивоварної промисловості України): автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.06.04; Держ. акад. статистики, обліку та аудиту Держкомстату України. Київ, 2004. 21 с.
5. Большой бухгалтерский словарь / под ред. А. Азрилияна. Москва: Институт новой экономики, 1999. 574 с.
6. Кондратова И. Основы управленческого учета: учеб. пособие. Москва: Финансы и статистика, 2000. 160 с.
7. Кричун П. Сутність визнання доходу за будконтрактами та його зв'язок із показником незавершеного будівельного виробництва. Бухгалтерський облік і аудит. 2009. № 2. С. 36.
8. Лановенко В. Методи оцінки собівартості незавершеного виробництва та готової продукції і їх використання в обліку й звітності. Сучасні проблеми та перспективи розвитку обліку, аналізу та контролю в умовах

глобалізації економіки: тези доповідей Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Луцьк, 3 грудня 2010 р.). Луцьк: Луцьк. нац. технічн. ун-т, Фед. ауд., бухг. і фін. АПК України, 2010. 350 с.

9. Ларикова Л., Гавриленко Л. Применение попроцессного метода калькулирования себестоимости. Региональные перспективы. Кременчук: Перспектива, 2001. С. 128–132.

REFERENCES:

1. Avdeev V.V. Yzdatelsko-polyhrafycheskaia deiatelnost: otsenka nezavershenoho proyzvodstva v bukhhalterskom uchete / V.V. Avdeev // Bukhhalterskiy uchet v yzdatelstve y polyhrafy. – 2009. – № 8 (128). – S. 22-25.
2. Baryshnykov A. Zapusk-vypusk / A. Baryshnykov // Upravlencheskiy uchet y biudzhetyrovanye. – 2011. – № 44. – S. 18-24.
3. Bychyk S.V. Slovar ekonomycheskykh terminov / S.V. Bychyk, A.S. Damoratskaia, N.V. Damoratskaia. – Mynsk: Vyssh. shk., 2009. – 271 s.
4. Boichuk A.A. Oblik ta analiz vytrat na vyrobnytstvo (na prykladi pidpriemstv pyvovarnoi promyslovosti Ukrainy). Avtoref. dys... kand. ekon. nauk: 08.06.04 / A.A. Boichuk; Derzh. akad. statyky, obliku ta audytu Derzhkomstatu Ukrainy. – K., 2004. – 21 s.
5. Bolshoi bukhhalterskiy slovar / [pod red. A.N. Azrylyana]. – M.: Ynstytut novoi ekonomyky, 1999. – 574 s.
6. Kondratova Y.H. Osnovy upravlencheskogo ucheta: [ucheb. posobye.] / Y.H. Kondratova – M.: Fynansy i statyky, 2000. – 160 s.
7. Krychun P. Sutnist vyznannia dokhodu za budkontraktamy ta yoho zviazok iz pokaznykom nezavershenoho budivelnogo vyrobnytstva / P. Krychun // bukhhalterskiy oblik i audyt. – 2009. – № 2. – S. 36.
8. Lanovenko V.M. Metody otsinky sobivartosti nezavershenoho vyrobnytstva ta hotovoi produktsii i yikh vykorystannia v obliku y zvitnosti: tezy dopovidei Mizhnar. nauk.-prakt. CONF. [“Suchasni problemy ta perspektyvy rozvytku obliku, analizu ta kontroliu v umovakh hlobalizatsii ekonomiky”], (m. Lutsk, 3 hrudnia 2010 r.). / V.M. Lanovenko. – Lutsk. nats. tekhnichn. un-t, Fed. aud., bukhh. i fin. APK Ukrainy, 2010. – 350 s.
9. Larykova L.F. Prymenenye poprotsesnogo metoda kalkulyrovaniya sebestoymosti / L.F. Larykova, Y.A. Havrylenko // Rehionalni perspektyvy. Nauk.-prakt. zhurnal. – Asots. “Perspektyva”. – Kremenchuk. – 2001. – S. 128-132.

Удосконалення обліково-аналітичного забезпечення управління основними засобами підприємств: стратегічний аспект

Єршова Н.Ю.

кандидат економічних наук,
професор кафедри економічного аналізу та обліку
Національного технічного університету
«Харківський політехнічний інститут»

Стаття присвячена дослідженню теоретичних та практичних підходів до формування та функціонування обліково-аналітичного забезпечення управління основними засобами підприємств. Запропоновано схему функціонування обліково-аналітичного забезпечення управління основними засобами підприємства, визначено функції обліково-аналітичного забезпечення управління основними засобами, розроблено алгоритм постановки стратегічного управлінського обліку та аналізу основних засобів.

Ключові слова: основні засоби, обліково-аналітичне забезпечення, стратегічний управлінський облік, аналіз, управління.

Єршова Н.Ю. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ОСНОВНЫМИ СРЕДСТВАМИ ПРЕДПРИЯТИЙ: СТРАТЕГИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

Статья посвящена исследованию теоретических и практических подходов к формированию и функционированию учетно-аналитического обеспечения управления основными средствами предприятий. Предложена схема функционирования учетно-аналитического обеспечения управления основными средствами предприятий, определены функции учетно-аналитического обеспечения управления основными средствами, разработан алгоритм постановки стратегического управленческого учета и анализа основных средств.

Ключевые слова: основные средства, учетно-аналитическое обеспечение, стратегический управленческий учет, анализ, управление.

Yershova N. Yu. IMPROVEMENT OF ACCOUNTING AND ANALYTICAL SUPPORT FOR THE MANAGEMENT OF FIXED ASSETS OF ENTERPRISES: THE STRATEGIC ASPECT

In the article theoretical and practical approaches to the formation and functioning of accounting and analytical support for the management of fixed assets of enterprises are investigated. The scheme of accounting and analytical support for the management of fixed assets of the enterprise is proposed. The functions of accounting and analytical support for the management of fixed assets are defined. Algorithm for setting strategic management accounting of fixed assets and analysis is developed.

Keywords: fixed assets, accounting and analytical support, strategic management accounting, analysis, management.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Довгострокове функціонування та розвиток підприємств безпосередньо залежать від наявності дієвої системи управління. Ця система є складним механізмом, який об'єднує процеси обліку, економічного аналізу, контролю з метою створення обліково-аналітичного забезпечення. Підвищення значення обліково-аналітичної інформації для потреб стратегічного управління актуалізують питання вдосконалення обліку та аналізу основних засобів, адаптації їх методів до потреб управління.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різною мірою проблеми формування та використання основних засобів, їх обліку та аналізу з метою надання необхідної інформації

для досягнення цілей управління досліджені в роботах цілої низки зарубіжних та вітчизняних вчених. Серед них слід назвати таких, як Л.А. Бернстайн [1], М.І. Бондар [2], Т.А. Бутинець [3], М.А. Вахрушина [4], Н.Ю. Єршова [5], В.Г. Когденко [6], А.В. Максименко [7], Є.В. Мних [8], Г.В. Савицька [9], Ч.Т. Хорнгрен [10], А.В. Шайкан [11]. Сьогодні закладені теоретико-методологічні основи обліку та формування інформації в бухгалтерській звітності про основні засоби підприємства, досліджено проблеми аналітичної підтримки управлінських рішень тактичного та стратегічного характеру з формування і використання основних засобів підприємств.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак безперерв-

ний процес розвитку економіки та її нинішній стан вимагають проведення подальших досліджень, спрямованих на формування обліково-аналітичного забезпечення управління основними засобами підприємства для прийняття стратегічних управлінських рішень.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є розвиток теоретично-методичних положень з формування обліково-аналітичного забезпечення управління основними засобами в контексті забезпечення довгострокового функціонування та розвитку підприємств.

Методологічною основою дослідження стали фундаментальні та прикладні дослідження в галузі бухгалтерського обліку, аналізу, управління. Використовувалися загальнонаукові та спеціальні методи, такі як аналіз і синтез, порівняння й узагальнення, системний та структурний аналіз.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основні засоби становлять основу їх матеріально-технічної бази, зростання і вдосконалення яких є важливою умовою подальшого розвитку підприємств (рис. 1).

Зниження темпів приросту первісної вартості основних засобів до попереднього року спостерігається у 2009 році (23,94%), 2011 році (11,25%), 2013 році (13,7%). У 2015 році спостерігається зниження первісної вартості основних засобів на 44,44%. Індекс росту залишкової вартості основних засобів має

високі значення у 2009 році по відношенню до 2008 року (127,67%) та у 2015 році по відношенню до 2014 року (133,98%). Таким чином, простежується поступове зниження темпів росту вартості основних засобів підприємств з 2010 року. При цьому ступінь зносу основних засобів за 2007–2014 роки постійно збільшується, але з 2015 року спостерігається його зменшення до 60,1%, що пояснюється врахуванням змін, що відбулись у зв'язку з прийняттям Постанови Кабміну України «Про утворення ПАТ «Українська залізниця»» № 200 щодо передачі/надходження та оцінки основних засобів.

З урахуванням ролі та значення основних засобів для довгострокового функціонування та розвитку підприємств необхідність удосконалення системи обліково-аналітичного забезпечення управління основними засобами підприємств пояснюється:

- зміщенням акценту аналізу з внутрішнього на зовнішнє бізнес-середовище, в якому розвивається або передбачає розвиватися підприємство;
- збільшенням швидкості прийняття управлінських рішень щодо зміни зовнішнього бізнес-середовища;
- необхідністю продуманого взаємозв'язку між оперативним та стратегічним напрямками діяльності підприємства, оскільки облік, аналіз і контроль, досягнення стратегічних цілей і задач відображаються в конкретній системі показників;



Рис. 1. Індеси росту первісної та залишкової вартості основних засобів підприємств України за 2008–2016 роки

Примітка: 1) не включено вартість основних засобів місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування; 2) враховано зміни, що відбулись у зв'язку з прийняттям Постанови Кабінету Міністрів України «Про утворення публічного акціонерного товариства «Українська залізниця»» від 25 червня 2014 року № 200 щодо передачі/надходження та оцінки основних засобів

Джерело: розраховано за даними [12]

– розширенням методів аналізу основних засобів з метою забезпечення довгострокового функціонування та розвитку підприємства; удосконаленням системи показників, які характеризують ефективність використання основних засобів для цілей обліку, аналізу, а також відповідність їх тактичним і стратегічним тенденціям;

– вдосконаленням концепції обліку та аналізу під час управління основними засобами, їх складовими та їх динамікою;

Стратегічне управління основними засобами підприємства є управлінською діяльністю, що забезпечує досягнення довгострокових цілей та вирішення довгострокових завдань на основі активізації наявного потенціалу розвитку та врахування впливу мінливого зовнішнього середовища.

Тактичне управління основними засобами підприємства передбачає досягнення поточних цілей та вирішення поточних завдань, пов'язаних з ефективним використанням засобів праці, які перебувають в розпорядженні суб'єкта господарювання, на основі реалізації його внутрішніх можливостей. При цьому практично не враховується вплив мінливого зовнішнього середовища.

Інформація про основні засоби здатна вплинути на прийняття низки управлінських рішень стратегічного й тактичного характеру (табл. 1).

Основні міждисциплінарні знання, що застосовуються для організації взаємодії стратегічного й тактичного управління осно-

вними засобами підприємства, представлені на рис. 2.

Система обліково-аналітичного забезпечення відіграє одну з ключових ролей у функціонуванні системи управління, забезпечуючи взаємодію різних рівнів управління, структурних підрозділів, реагуючи на зовнішні та внутрішні зміни.

Згідно з визначенням М.А. Вахрушиної обліково-аналітична система управління – це система збору, обробки та передачі фінансової та нефінансової інформації, необхідна управлінському персоналу для контролю за виробничо-економічною діяльністю підприємством та планування її, вимірювання та оцінювання отриманих результатів [4, с. 27]. Г.В. Савицька вважає, що обліково-аналітична система управління підприємством представлена сукупністю інформаційного (планові, облікові та позаоблікові джерела) та методичного забезпечення (методи і методики аналізу) діяльності підприємства [9, с. 55].

Обліково-аналітичне забезпечення – це інтегрована система, що включає бухгалтерський облік (фінансовий, управлінський, стратегічний), аналіз (фінансовий, управлінський, стратегічний, аудит (зовнішній та внутрішній)) діяльності підприємства в розрізі бізнес-процесів і центрів відповідальності з метою прийняття управлінських рішень щодо вдосконалення виробництва, зниження витрат і підвищення ефективності використання ресурсів (зокрема, основних засобів) для забезпечення довгострокового функці-

Таблиця 1

Відмінності між стратегічним і тактичним управлінням основними засобами підприємства

Порівняльна ознака	Тактичне управління основними засобами	Стратегічне управління основними засобами
Підпорядкованість управління	Стратегічне управління основними засобами	Стратегічне управління фінансово-господарською діяльністю підприємства
Цілі і завдання	Короткострокові (поточні)	Довгострокові (стратегічні)
Способи досягнення цілей і рішення задач	Реалізація внутрішніх можливостей	Активізація наявного потенціалу розвитку
Характер розв'язуваних завдань	Повторювані	Нові, неповторювані
Оцінка результативності	Підвищення ефективності	Досягнення перспектив розвитку та намічених темпів зростання
Фактор часу	Не враховується	Враховується
Рівень ризику	Мінімальний	Допустимий
Виникнення основних факторів впливу	Внутрішнє середовище	Зовнішнє оточення

Джерело: сформовано автором на основі джерел [4; 8; 9; 11; 13]

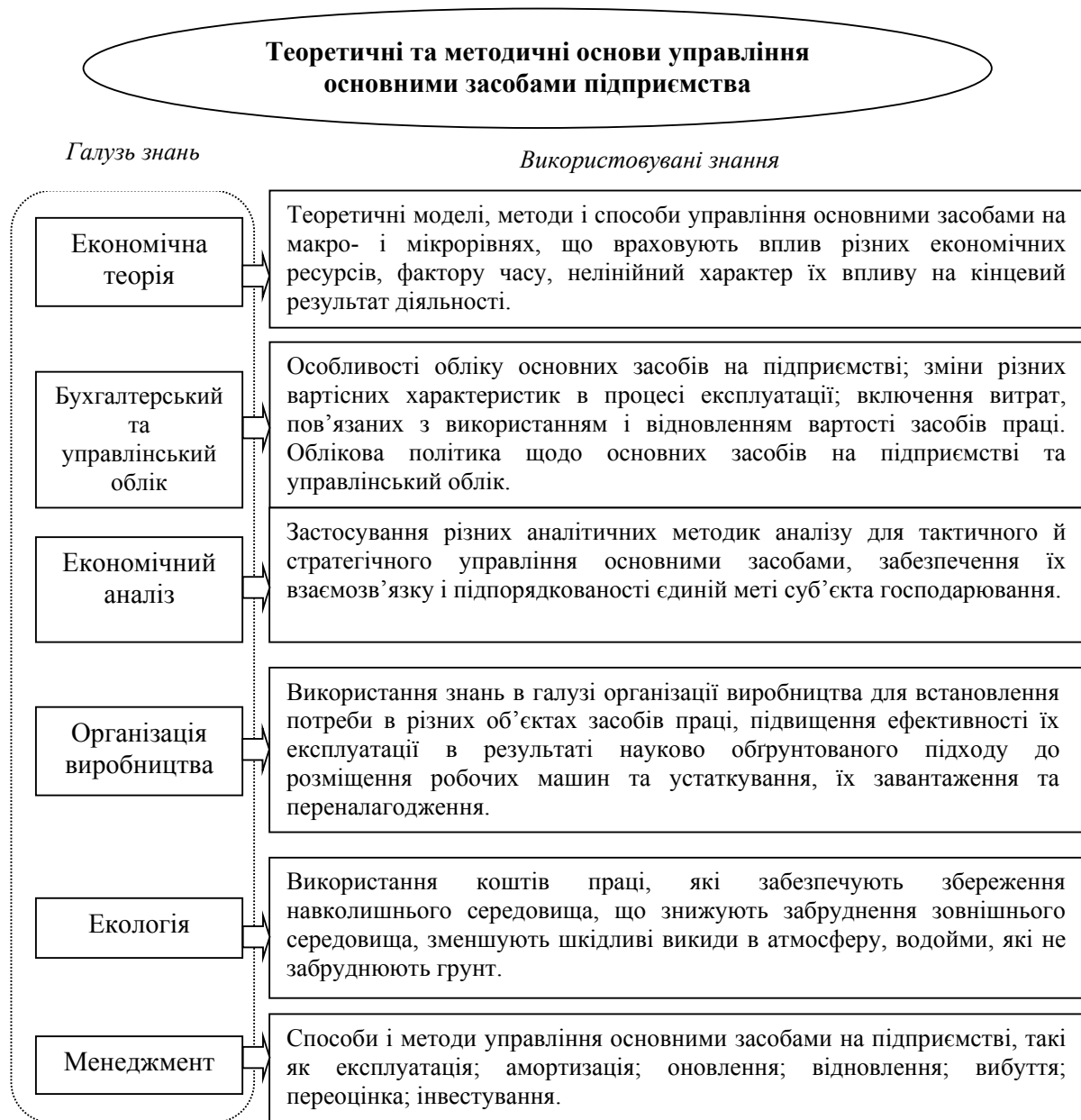


Рис. 2. Основні міждисциплінарні знання, що застосовуються для організації взаємодії стратегічного й тактичного управління основними засобами підприємства

Джерело: розроблено автором

онування та розвитку підприємства. Тобто обліково-аналітичне забезпечення слід розглядати як інструмент для підвищення ефективності управління підприємством.

Основою обліково-аналітичної системи є три взаємопов'язані та взаємозалежні базові елементи (бухгалтерський облік, аналіз господарської діяльності, аудит), які поділяються на структурні складові, які генерують інформацію залежно від поставлених цілей. За допомогою взаємодії управлінських функцій в обліково-аналітичній системі формується обліково-аналітичне забезпечення управ-

ління основними засобами (рис. 3). В системі обліково-аналітичного забезпечення управління основними засобами підприємства формуються певні види фінансової та нефінансової інформації, які є основними джерелами даних, що використовуються під час прийняття управлінських рішень тактичного та стратегічного характеру.

Інформація першого виду – нормативно-правова інформація, яка представлена законодавчими і нормативними актами, методичними рекомендаціями та організаційно-економічною документацією підприєм-

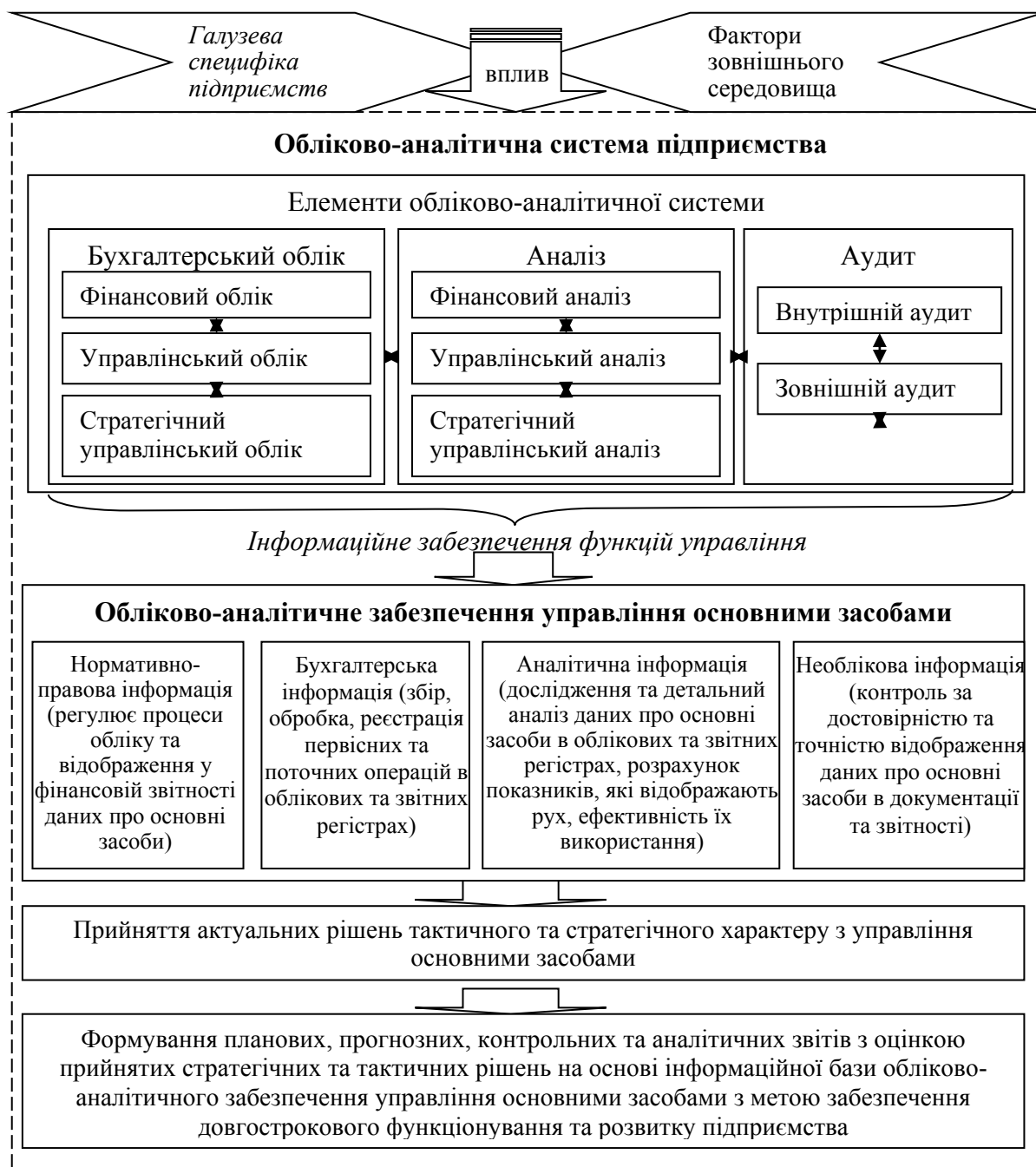


Рис. 3. Схема функціонування обліково-аналітичного забезпечення управління основними засобами підприємства

Джерело: розроблено автором

ства. Цей вид інформації визначає процес обліку та управління (тактичного та стратегічного) основними засобами підприємства.

Інформація другого виду – дані бухгалтерського обліку, які формуються в системі регістрів обліку та різних видів звітності (фінансової, управлінської, стратегічної). Цей вид інформації становить ліву частку всієї одержуваної інформації. Інформація бухгалтерського обліку є незамінною інформацією

під час розроблення управлінських рішень щодо основних засобів, істотно впливаючи на задану стратегію.

Інформація третього виду – відомості аналітичного обліку, що характеризують структуру, склад, рух, ефективність використання основних засобів та вплив на показники фінансового стану підприємства.

Інформація четвертого виду – необлікова інформація, що відображає достовірність

обліку первинних операцій з основними засобами в облікових та звітних регістрах і групуються у виробничих, технічних, маркетингових, контрольних, аудиторських, інвестиційних та інших звітах.

Дані, які генеруються інформаційними блоками обліково-аналітичного забезпечення управління основними засобами, систематизуються і доповнюються бухгалтерськими відомостями, а також використовуються для розроблення внутрішньо фірмових стандартів щодо вдосконалення процесу обліку, аналізу та внутрішнього аудиту основних засобів.

Інформація про основні засоби, сформована в системі обліково-аналітичного забезпечення має задовольняти конкретні потреби управління залежно від характеру та рівня прийнятих рішень. Оскільки необхідна інформація формується з різних джерел, то для можливості її використання в інформаційній системі вона має відповідати вимогам і принципам, серед яких слід назвати такі:

- об'єктивність (інформація має об'єктивно відображати відомості про основні засоби на поточний момент і про перспективи їх змін);
- своєчасність (інформація має надходити до керівництва якомога швидше, тобто в момент появи в облікових регістрах, управлінській та фінансовій звітності);
- аналітичність (інформація має відповідати управлінським потребам, дані про основні засоби мають надходити з таким рівнем деталізації, яка необхідна для вирішення поставлених завдань та цілей);

– єдність інформації, що надходить з різних джерел;

– релевантність (інформація має бути точною для прийняття рішень).

Врахування галузевої специфіки, внутрішніх та зовнішніх факторів під час формування обліково-аналітичного забезпечення управління основними засобами підприємства дасть змогу бухгалтерам-аналітикам сформулювати достовірну інформаційну базу для прийняття ефективних управлінських рішень тактичного та стратегічного характеру.

З урахуванням класифікації управлінських функцій за О.М. Волковою розрізняють функції, які покликані забезпечити організацію інформаційних потоків, і функції, які визначають зміст інформаційних потоків [14]. Спираючись на це положення, виділимо такі функції обліково-аналітичного забезпечення в галузі управління основними засобами підприємства (табл. 2).

В системі управлінського обліку міститься значна кількість інформації, яка корисна для прийняття стратегічних управлінських рішень. На рис. 4 запропоновано проект постановки стратегічного управлінського обліку основних засобів з метою забезпечення довгострокового функціонування та розвитку підприємства.

На першому етапі формуються цільові завдання стратегічного управлінського обліку основних засобів з метою забезпечення довгострокового функціонування та розвитку підприємства. Ці дії передбачають проведення дослідницьких заходів зі збору інформації про

Таблиця 2

Функції обліково-аналітичного забезпечення управління основними засобами підприємства

Група функцій	Функції управління	Характеристика функції
Функції, що забезпечують організацію інформаційних потоків	інформаційне забезпечення	Надання інформації про статті основного капіталу з метою оцінки, аналізу та управління основними засобами.
	аналіз	Надання докладної прозорої інформації користувачам з метою виявлення проблем в політиці управління основними засобами задля довгострокового функціонування та розвитку підприємства.
	планування	Прогнозування та облік можливих змін у складі та структурі основних засобів.
Функції, що визначають зміст інформаційних потоків	організація	Організація документообігу, розробка регламенту формування управлінської звітності, стратегічної управлінської звітності.
	контроль	Здійснення контролю над рухом і збереженням основних засобів.
	облік	Відображення фактів господарського життя з метою визначення змін в структурі і динаміці основних засобів.

Джерело: розроблено автором на основі джерела [14]

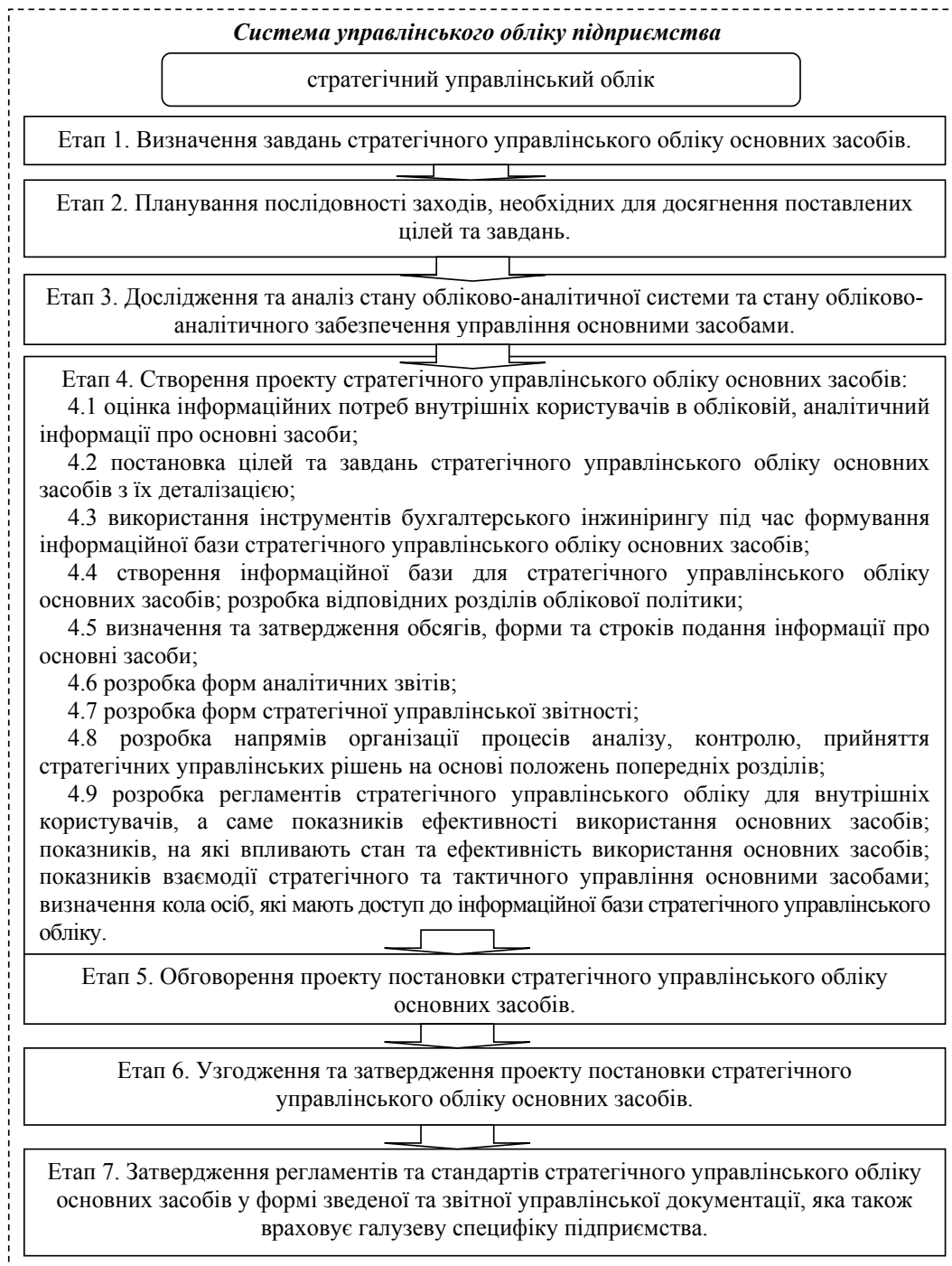


Рис. 4. Алгоритм постановки стратегічного управлінського обліку основних засобів підприємства

Джерело: розроблено автором

діяльність підприємства, специфіки діяльності, оцінці ступеня впливу зовнішніх та внутрішніх факторів, можливих загроз і ризиків. Підсумком першого етапу є складання приблизного плану завдань і робіт.

На другому етапі проводиться планування послідовності заходів, необхідних для досягнення поставлених цілей і завдань, а саме

дослідження чинної законодавчої бази бухгалтерського обліку, методик управлінського обліку; вибір концепцій аналізу, контролю; створення варіантів планових методик. Також затверджується необхідна до розробки документація для досягнення цілей стратегічного управлінського обліку, складається план робіт щодо введення стратегічного управлінського

обліку основних засобів в практичну діяльність підприємства.

На третьому етапі вивчається та аналізується поточний стан обліково-аналітичної системи підприємства, детально досліджується функціонування її підсистеми, а саме обліково-аналітичного забезпечення управління основних засобів. Виявляються переваги та недоліки роботи цих систем, конкретизуються шляхи їх вдосконалення, складаються варіанти дій, розробляються послідовні системні плани.

На четвертому етапі розробляється проект стратегічного управлінського обліку основних засобів, що враховує спеціалізацію підприємства.

На п'ятому етапі проводиться обговорення проекту постановки стратегічного управлінського обліку основних засобів на зборах співробітників фінансових відділів або зборах співробітників бухгалтерії. Обґрунтовуються потрібність і своєчасність застосування положень стратегічного управлінського обліку основних засобів, їх ефективність і ступінь впливу на фінансові результати звітного і наступного періоду, фінансовий стан підприємства.

На шостому етапі проводяться узгодження та затвердження проекту постановки стратегічного управлінського обліку основних засобів. Підписуються відповідні розпорядчі накази про призначення відповідальних осіб, додаткове навчання співробітників бухгалтерії, визначаються суми на фінансування підготовки та ведення стратегічного управлінського обліку основних засобів на підприємстві.

На сьомому етапі керівництвом затверджуються розроблені регламенти функціонування стратегічного управлінського обліку основних засобів та форми документального забезпечення. Вносяться зміни в положення облікової політики. Ці дії оформляються наказами внутрішнього порядку.

Відмінною особливістю постановки стратегічного управлінського обліку основних засобів на підприємствах є використання методики управлінського обліку, а також інструментів бухгалтерського інжинірингу. Елементи інжинірингу спрямовані на накопичення та угруповання необхідних даних для інформаційного оснащення і систематизації процесу управлінського обліку основних засобів. Наприклад, формується деталізована інформаційна платформа з проектами проміжних та підсумкових показників; варіантами альтернатив управління; аналізом відібраних

альтернатив; вибором конкретного рішення і контролем за його доцільністю, своєчасністю, законністю та ефективністю для досягнення певної мети. Використання інструментів бухгалтерського інжинірингу під час постановки стратегічного управлінського обліку основних засобів синтезує проектні та системні підходи. Це дає змогу забезпечити прозорість інформаційних даних на всіх рівнях управління.

Для раціональної організації процесу аналізу формування та використання основних засобів аналітикам необхідно більш деталізовано вибудовувати механізм послідовних дій у вигляді загальної системи аналізу основних засобів, що поєднує елементи фінансового, управлінського, стратегічного аналізу, представлено на рис. 5.

Для формування деталізованої інформації в обліково-аналітичному забезпеченні управління основними засобами, крім використання положень фінансового аналізу, необхідно залучати робочі аспекти управлінського аналізу, оскільки під час симбіозу цих видів аналізу відбивається дія всіх факторів, інформаційних потоків, їх взаємозв'язок та взаємозалежність. У зв'язку з цим алгоритм проведення аналізу основних засобів має такі структурні блоки.

Блок 1 формує відомості про динаміку складу, структуру, рух, ефективність використання основних засобів в рамках управлінського аналізу.

Блок 2 формує відомості про вплив основних засобів на показники фінансового стану, фінансові результати діяльності в рамках фінансового аналізу.

Блок 3 генерує інформацію про зміни (фактори) зовнішнього та внутрішнього ділового середовища, позначаючи ступінь їх впливу на основні засоби в рамках стратегічного управлінського аналізу, забезпечуючи розширений аналіз стану основних економічних ресурсів підприємства. Одними з інструментів стратегічного аналізу внутрішнього ділового середовища підприємства можуть бути модель Р.М. Гранта [15] та VRIO-аналіз [16].

Для діагностики взаємодії між стратегічним та тактичним рівнями управління основними засобами можуть бути використані певні залежності [13]:

– управління процесом оновлення основних засобів підприємства може бути представлено виразом, який описує тенденцію зміни структури основних засобів підприємства та схильність суб'єкта господарювання до інтенсифікації виробничого процесу:

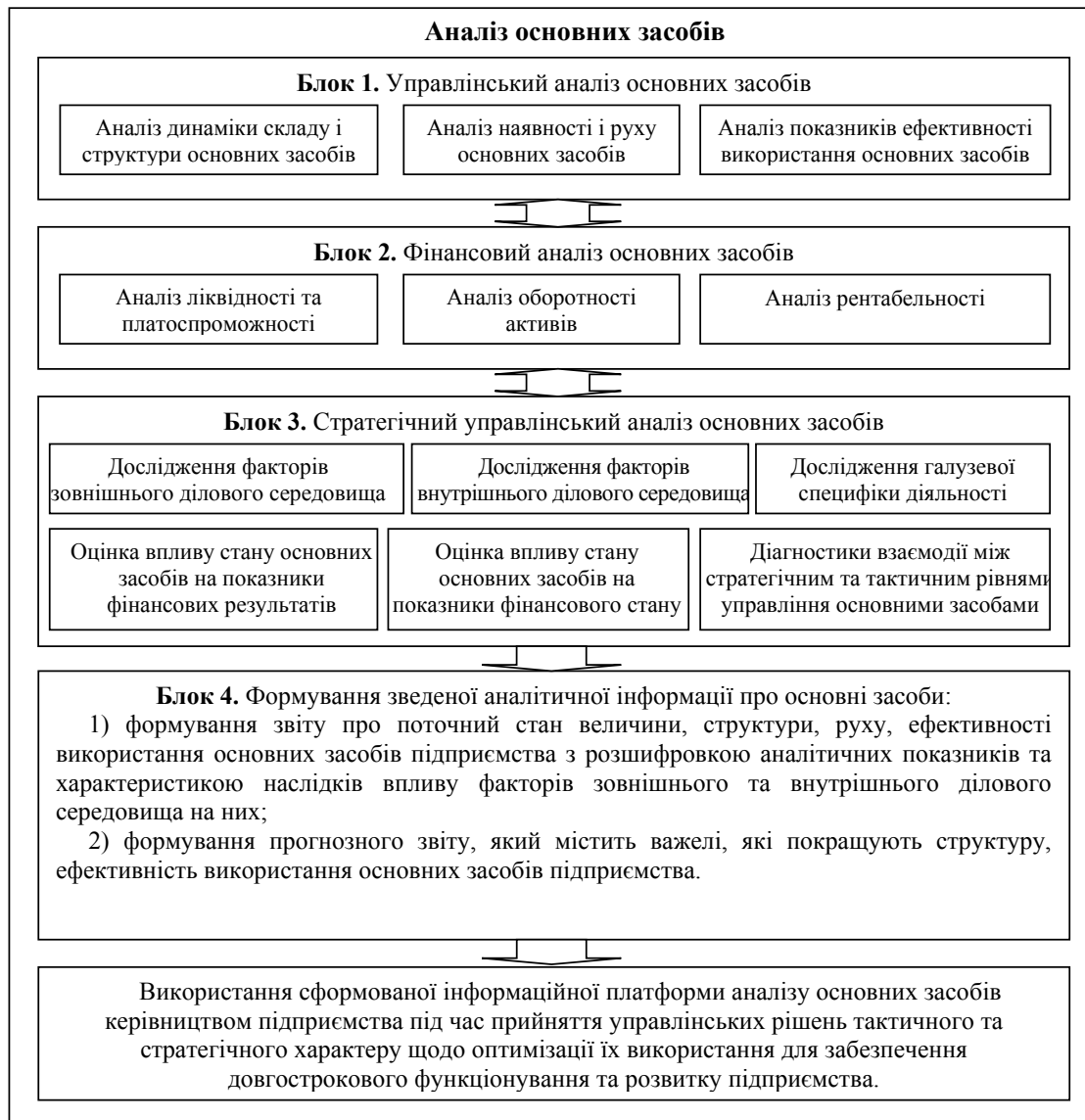


Рис. 5. Алгоритм проведення аналізу основних засобів

Джерело: розроблено автором

$$\Delta OZ(t) = \sum_{i=1}^n OZ_i^B, \quad (1)$$

де $\Delta OZ(t)$ – тенденція зміни вартості основних засобів; n – кількість різних видів основних засобів, поновлюваних на підприємстві; OZ_i^B – величина введених основних засобів i -го виду;

– управління процесом експлуатації основних засобів підприємства може бути представлено виразом, який описує тенденцію зміни фондівіддачі підприємства з точки зору внеску кожної виробничої структури (підрозділу) в її формування:

$$\Delta OZ(t) = \sum_{i=1}^n OZ_i \times ПВ_i, \quad (2)$$

де $\Delta OZ(t)$ – тенденція зміни величини фондівіддачі підприємства; n – кількість вироб-

ничих структур (підрозділів) підприємства; $FO(i)$ – величина фондівіддачі в i -й виробничій структурі (підрозділі); $ПВ_i$ – питома вага основних засобів в i -й виробничій структурі (підрозділі) підприємства;

– управління процесом амортизації основних засобів підприємства може бути представлено виразом, який описує тенденцію зміни структури формування амортизаційних відрахувань залежно від схильності суб'єкта господарювання до прискореного або уповільненого способу повернення фінансових коштів, вкладених в засоби праці:

$$A(t) = \sum_{i=1}^n A_i, \quad (3)$$

де $A(t)$ – тенденція зміни амортизаційних відрахувань; n – кількість амортизаційних

груп основних засобів або використовуваних способів амортизації; A_i – величина амортизаційних відрахувань, нарахованих для i -ї групи основних засобів або i -м способом нарахування амортизації.

Блок 2 передбачає складання розгорнутого звіту, що містить поточні аналітичні та прогнозні дані, отримані на основі результатів дослідження інформації з блоків управлінського та фінансового аналізу основних засобів.

Ефективність обліково-аналітичного забезпечення управління основними засобами залежить від своєчасного усвідомлення управлінським персоналом важливості організації стабільної та послідовної роботи обліково-аналітичної системи та своєчасного обліку, аналізу та комплексної взаємодії всіх видів інформації (нормативно-правова, фінансово-аналітична, необлікова), галузевих особливостей і факторів, що беруть участь у розробленні та здійсненні управлінських рішень на тактичному та стратегічному рівнях.

Висновки з цього дослідження. В ході дослідження обґрунтовано, що система обліково-аналітичного забезпечення відіграє одну з ключових ролей у функціонуванні системи управління, забезпечуючи взаємодію різних структурних підрозділів, реагуючи на зовнішні та внутрішні зміни. Доведено, що обліково-аналітичне забезпечення управ-

ління основними засобами на підприємствах сприятиме:

- підвищенню якості та розширенню області застосування облікової та аналітичної інформації;

- формуванню та поданню користувачам актуальної та достовірної управлінської звітності;

- підготовці дієвих управлінських рішень із забезпечення довгострокового функціонування та розвитку підприємства;

- оперативній реакції на зовнішні та внутрішні зміни;

- підвищенню стабільності фінансово-господарської діяльності.

Доведено, що стратегічний управлінський облік значно розширює сферу своєї дії в інформаційному забезпеченні стратегічного управління основними засобами підприємства. Запропонований алгоритм проведення аналізу основних засобів сприятиме наданню релевантних, актуальних аналітичних даних користувачам для потреб управління на різних рівнях ієрархії.

Перспективою подальших досліджень є формування інформаційного забезпечення в системі внутрішнього аудиту, яка є бар'єром, що забезпечує заслін неефективному використанню фінансових, матеріальних та інших ресурсів, а також потужним фактором мобілізації внутрішньогосподарських резервів.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Бернстайн Л.А. Анализ финансовой отчетности: Теория, практика и интерпретация / пер. с англ. О.В. Скачковой и др. Москва: Финансы и статистика, 1996. 624 с.
2. Бондар М.І. Обліково-аналітична інформація в управлінні підприємницькою діяльністю. Економічний аналіз. 2010. Вип. 6. С. 13–16.
3. Бутинець Т.А. Основні засоби: точка зору економіста. Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. 2012. № 2 (23). С. 22–36.
4. Вахрушина М.А., Сидорова М.И., Борисов Л.И. Стратегический управленческий учет. Москва: Рид Групп, 2011. 192 с.
5. Ершова Н.Ю. Формування системи фінансових індикаторів для оцінки фінансового стану підприємств промисловості (на прикладі підприємств машинобудування). Економіка: проблеми теорії та практики: зб. наук. праць. Вип. 233. Т. V. Дніпропетровськ: ДНУ, 2007. С. 1263–1272.
6. Когденко В.Г. Методология и методика экономического анализа в системе управления коммерческой организацией: монография. Москва: Юнити-Дана, 2008. 543 с.
7. Максименко А.В. Проблемні питання обліку основних засобів. Фінанси, облік і аудит: збірник наукових праць. URL: www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Foa/2009_13/index.html.
8. Мних Є.В. Сучасний економічний аналіз: питання методології та організації. Бухгалтерський облік і аудит. 2006. № 1. С. 55–61.
9. Савицкая Г.В. Анализ производственно-финансовой деятельности сельскохозяйственных предприятий: учебник. 3-е изд., доп. и перераб. Москва: ИНФРА-М, 2010. 350 с.
10. Хорнгрен Ч.Т., Фостер Дж. Бухгалтерский учет: управленческий аспект / пер. с англ.; под ред. Я.В. Соколова. Москва: Финансы и статистика, 2004. 416 с.
11. Шайкан А.В. Бухгалтерський облік у прийнятті управлінських стратегічних рішень : монографія. Київ: КНЕУ, 2009. 303 с.

12. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
13. Аналіз господарської діяльності: теорія і практикум : навч. посіб / укл. Н.Ю. Єршова, О.В. Портна. Львів: Магнолія 2006, 2015. 312 с.
14. Волкова О.Н. Управленческий учет: учебник. Москва: ТК Велби, Проспект, 2007. 472 с.
15. Грант Р.М. Ресурсная теория конкурентных преимуществ: практические выводы для формулирования стратегии. Вестник СПбГУ. Сер. 8 «Менеджмент». 2003. Вып. 3. С. 47–75.
16. Barney J.B. Gaining and sustaining competitive advantage. Pearson Prentice Hall, 2007.

REFERENCES:

1. Bernstajn L.A. (1996) Analiz finansovoy otchetnosti: Teoriya, praktika i interpretatsiya [Analysis of financial statements: Theory, practice and interpretation]. – Moskva: Finansy i statistika [in Russian].
2. Bondar M.I. (2010) Oblikovo-analitychna informatsiia v upravlinni pidpriemnytskoiu diialnistiu [Accounting and analytical information in the management of entrepreneurial activity] Zb. nauk. prats Ternopil'skoho nats. ekon. un-tu «Ekonomichniy analiz» – Coll. sciences works of the Ternopil nation. econ Un “Economic Analysis”, 6, 13–16 [in Ukrainian].
3. Butynets T.A. (2012) Osnovni zasoby: tochka zoru ekonomista [Fixed assets: an economist's point of view] Problemy teorii ta metodologii bukhgalterskoho obliku, kontroliu i analizu – Problems of the theory and methodology of accounting, control and analysis, 2 (23), 22–36 [in Ukrainian].
4. Vakhrushina M.A., Sidorova M.I., Borisov L.I. (2011) Strategicheskiy upravlencheskiy uchet [Strategic Management Accounting]. – Moskva: Rid Grupp [in Russian].
5. Yershova, N.Yu. (2007) Formuvannya systemy finansovykh indyikatoriv dlia otsinky finansovoho stanu pidpriemstv promyslovosti (na prykladi pidpriemstv mashynobuduvannya) [Formation of a system of financial indicators for assessing the financial condition of industrial enterprises (for example, enterprises of mechanical engineering)] Ekonomika: problemy teorii ta praktyky: Zb. nauk. prats – Economics: The Problems of Theory and Practice: Coll. sciences works, 233, 1263–1272 [in Ukrainian].
6. Kogdenko V.G. (2008) Metodologiya i metodika ekonomicheskogo analiza v sisteme upravleniya kommercheskoy organizatsiyei [Methodology and methodology of economic analysis in the management system of a commercial organization]. – Moskva: Yuniti-Dana [in Russian].
7. Maksymenko A.V. (2009) Problemnii pytannia obliku osnovnykh zasobiv [Problematic issues of accounting for fixed assets] Finasy, oblik i audyt: Zbirnyk naukovykh prats – Fees, Accounting and Audit: Collection of Scientific Papers. Retrieved from: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Foa/2009_13/index.html [in Ukrainian].
8. Mnykh Ye.V. (2006) Suchasnyi ekonomichniy analiz: pytannia metodologii ta orhanizatsii [Modern economic analysis: the question of methodology and organization] Bukhgalterskiy oblik i audit – Accounting and auditing, 1, 55–61 [in Ukrainian].
9. Savitskaya G.V. (2010) Analiz proizvodstvenno-finansovoy deyatel'nosti sel'skokhozyaystvennykh predpriyatiy [Analysis of production and financial activities of agricultural enterprises]. – Moskva: INFRA-M [in Russian].
10. Khorngren Ch.T., Foster. D. (2004) Bukhgalterskiy uchet: upravlencheskiy aspekt [Accounting: Management Aspect]. – Moskva: Finansy i statistika [in Russian].
11. Shaikan A.V. (2009) Bukhgalterskiy oblik u pryiniatti upravlinskykh stratehichnykh rishen [Accounting in making managerial strategic decisions]. – Kyiv: KNEU [in Ukrainian].
12. Ofitsiyniy sait derzhavnoi sluzhby statystyky [Official site of the State Statistics Service] ukrstat.gov.ua/ Retrieved from: <http://www.ukrstat.gov.ua> [in Ukrainian].
13. Yershova N.Yu, Portna O.V. (2007) Analiz hospodarskoi diialnosti: teoriia i praktykum [Business Analysis: Theory and Practice]. – Lviv: Mahnoliia 2006 [in Ukrainian].
14. Volkova O.N. (2007) Upravlencheskiy uchet [Managerial Accounting]. – Moskva: TK Velbi, Prospekt [in Russian].
15. Grant P.M. (2003) Resursnaya teoriya konkurentnykh preimushchestv: prakticheskie vyvody dlya formulirovaniya strategii [Resource theory of competitive advantages: practical conclusions for formulating a strategy] Vestnik SPbGU. “Menedzhment” – Bulletin of St. Petersburg State University. Ser. “Management”, 3, 47–75 [in Russian].
16. Barney J.B. (2007) Gaining and sustaining competitive advantage. Pearson Prentice Hall.

УДК 658.027:658.012

Діагностика рівня економічної безпеки ПАТ КБ «Приватбанк»

Живко З.Б.

доктор економічних наук, професор
Львівського державного університету внутрішніх справ

Горалько О.В.

кандидат економічних наук, доцент
Львівського державного університету внутрішніх справ

Сиротюк О.В.

магістр
Львівського державного університету внутрішніх справ

У статті досліджено чотири групи показників, такі як ліквідність, достатність капіталу, ефективність управління, ділова активність, що є реальним підґрунтям для формування економічної безпеки банків, а також її високого якісного та кількісного рівнів, а діагностика рівня ЕББ є важливим та актуальним процесом. Здійснено спробу подолання одних з головних недоліків кількісних методик, таких як жорстка прив'язка до нормативних значень показників і недостатній ступінь врахування динаміки зміни показників.

Ключові слова: ліквідність, достатність капіталу, ефективність управління, ділова активність, економічна безпека банку (ЕББ), діагностика.

Живко З.Б., Горалько А.В., Сиротюк А.В. ДИАГНОСТИКА УРОВНЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПАО КБ «ПРИВАТБАНК»

В статье исследованы четыре группы показателей, такие как ликвидность, достаточность капитала, эффективность управления, деловая активность, что является реальным основанием для формирования экономической безопасности банков, а также ее высокого качественного и количественного уровней, а диагностика уровня ЭББ является важным и актуальным процессом. Предпринята попытка преодоления одних из главных недостатков количественных методик, таких как жесткая привязка к нормативным значениям показателей и недостаточная степень учета динамики изменения показателей.

Ключевые слова: ликвидность, достаточность капитала, эффективность управления, деловая активность, экономическая безопасность банка (ЭББ), диагностика.

Zhyvko Z.B., Horal'ko O.V., Syrotyuk O.V. DIAGNOSTICS OF THE LEVEL OF ECONOMIC SECURITY OF PJSC KB "PRIVATBANK"

The four groups of indicators, namely liquidity, capital adequacy, management efficiency, business activity, are investigated in the article are a real ground for the formation of the economic security of banks, as well as its high quality and quantitative level, and the diagnosis of the level of EBS is an important and relevant process. An attempt was made to overcome one of the main shortcomings of quantitative methods – strict adherence to normative values of indicators and insufficient degree of taking into account the dynamics of changes in indicators.

Keywords: liquidity, capital adequacy, efficiency of management, business activity, bank economic safety (BES), diagnostics.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Гарантією незалежності кожної країни, умовою економічної стабільності та життєдіяльності суспільства в сучасних умовах є забезпечення високого рівня економічної безпеки. Економічна безпека, її рівень забезпечення в соціально-економічній системі визначають рівень соціальної безпеки у суспільстві, який виявляється в рівні розвитку людини, відповідних інститутів і суспільства загалом. Економічна безпека сприяє створенню надійної та забезпеченої всіма необхідними засо-

бами держави, захищеності національно-державних інтересів у сфері економіки. При цьому основним критерієм економічної безпеки є здатність економіки країни зберігати та підвищувати стійкість до внутрішніх та зовнішніх загроз.

Загалом економічна безпека банку (ЕББ) відображає ліквідність, достатність капіталу, ефективність управління, а також, що є дуже важливим на сучасному етапі розвитку банківської системи в Україні, рівень ділової активності та ділової репутації банку. Заува-

жимо, що відповідні чотири групи показників економічної безпеки банку відображають нормативні значення, які використовує НБУ для оцінювання фактичного стану комерційних банків. Тому ці чотири групи показників, а саме ліквідність, достатність капіталу, ефективність управління, ділова активність, є реальним підґрунтям для формування економічної безпеки банків, а також її високого якісного та кількісного рівнів, а діагностика рівня ЕББ є важливим та актуальним процесом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питанням економічної безпеки банків присвячена ціла низка наукових праць. Зокрема, формулюючи визначення економічної безпеки банку, К. Тагірбеков акцентує увагу на необхідності протистояння деструктивним діям на фінансовому ринку та забезпеченні виживання в конкурентній боротьбі [1, с. 23]; Р. Гриценко вважає, що це являє собою «стан, за якого фінансова стабільність і репутація банківських установ не можуть бути втрачені через цілеспрямовані дії певної групи осіб чи організацій як усередині, так і за межами держави, а також через негативні макроекономічні та політичні чинники» [2, с. 27]; О.Бочаров звертає увагу на необхідність реалізації цільової функції, стійкого розвитку банку, збереження стабільності за внутрішніх і зовнішніх дестабілізуючих чинників [3, с. 15]; Н. Зачосова зазначає, що за економічної безпеки комерційного банку виникають можливості забезпечення збереження наявних активів установи та сприяння залученню нових фінансових та матеріальних надходжень від різних видів діяльності банку [4, с. 25].

Економічна безпека банківської діяльності, на думку А. Джаїлової, – «це стан найбільш ефективного використання ресурсів для запобігання загрозам та забезпечення стабільного функціонування комерційних банків за умов багатовимірності структури соціально-економічної системи, яка складається із сукупності елементів, їх властивостей, взаємозв'язків і взаємовідносин, які функціонують згідно з об'єктивними закономірностями» [5, с. 23].

На необхідності запобігання загрозам комерційних банків і забезпечення ефективного функціонування акцентує увагу І. Барановський. Він стверджує, що «економічна безпека банку – сукупність охорони комерційної та банківської таємниці; забезпечення стану найкращого використання ресурсів щодо запобігання загрозам комерційних банків і створення умов стабільного, ефективного функціонування й максимізації прибутку» [6, с. 37].

На необхідності врахування негативного впливу чинників внутрішнього та зовнішнього характеру акцентує увагу К.Р. Тагірбекова, зауважуючи, що «економічна безпека банку – це його здатність протистояти деструктивним впливам на фінансовому ринку і забезпечити виживання в конкурентній боротьбі банківського бізнесу» [7, с. 125]. При цьому науковець стверджує, що банки мають бути здатні до виживання на тривалих часових інтервалах в конкурентній боротьбі за несприятливого впливу зовнішніх політичних, економічних та інших чинників.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак конкретного аналізу показників економічної безпеки ПАТ КБ «Приватбанк» на мікрорівні, його рівня економічної безпеки та кредитного портфеля немає.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті полягає в проведенні аналізу показників економічної безпеки ПАТ КБ «Приватбанк» на мікрорівні, рівня економічної безпеки банку та кредитного портфеля.

Виклад основного матеріалу дослідження. Щоб своєчасно виявити наявні та потенційні недоліки у сфері забезпечення економічної безпеки банківської установи, необхідно проводити її постійний моніторинг з метою вжиття попереджувальних та запобіжних заходів зміцнення.

Економічна безпека окремого банку залежить від багатьох внутрішніх та зовнішніх факторів. Економічну безпеку кредитних установ доцільно розглядати на таких двох рівнях: економічна безпека діяльності Національного банку України (макрорівень) та економічна безпека окремо взятих банківських установ (мікрорівень). До зовнішніх факторів, що впливають на економічну безпеку як банку, так і банківської системи загалом, можна віднести:

- економічну стабільність;
- девальвацію національної одиниці;
- політичну нестабільність;
- зміни облікової ставки;
- знецінення заставного майна за кредитними операціями банків.

Отже, проблема виміру економічної безпеки банків на макрорівні набуває сьогодні великої актуальності. Адекватна оцінка наявного рівня банківської економічної безпеки впливає на повноту, своєчасність та результативність управлінських заходів із попередження, запобігання та ліквідації наявних та потенційних загроз банківській системі.

До внутрішніх факторів, що впливають на економічну безпеку банку, належать якість менеджменту, банківський маркетинг, дотри-

мання наявних економічних нормативів, кредитна та облікова політика банку тощо.

Ми проведемо аналіз показників економічної безпеки ПАТ КБ «Приватбанк» на мікрорівні (табл. 1). Для цього показники поділимо на такі групи:

1) показники, що базуються на структурі та достатності капіталу банку;

2) показники, що базуються на структурі залучених та запозичених коштів;

3) показники, що характеризують якість активів;

4) показники оцінки рівня доходності;

5) показники, засновані на оцінці рівня витрат;

6) показники, що характеризують рівень захищеності банку.

Характеризуючи показники, що базуються на структурі та достатності капіталу банку, бачимо, що протягом 2014–2015 рр. банк дотримувався нормативних значень коефіцієнта надійності та коефіцієнта достатності капіталу. Щодо 2016 р., то по жодному показнику цієї групи ПАТ КБ «Приватбанк» не дотримувався встановлених нормативних значень.

За 2014–2016 рр. банк повною мірою виконував лише другу групу коефіцієнтів, а саме показників, що базуються на структурі зобов'язань (залучених коштів). Одним із важливих показників у цій групі є рівень процентної маржі банку.

Цей показник характеризує можливість банку здійснювати прибуткову діяльність. Зниження маржі банку негативно впливає на економічну безпеку банку. В нашому разі значення цього показника знаходиться в межах нормативних значень.

Порівняння цього показника із середнім значенням у банківській системі та значеннями конкурентів визначає рівень потенційної конкурентоспроможності банку. Істотне зниження маржі за короткий проміжок часу негативно впливає на рівень економічної безпеки банку. На думку окремих авторів, значення процентної маржі має становити мінімум 4–5%. За період 2014–2016 рр. ПАТ КБ «Приватбанк» зменшив рівень процентної маржі з 7,1% до 6,4%.

Стосовно показників, що базуються на аналізі якості та структури активів, то слід відзначити повне недотримання нормативних значень за весь аналізований період. Винятком є лише коефіцієнт покриття проблемних кредитів створеними резервами у 2016 р. Саме формування резервів у 2016 р. в сумі 184 341 млн. грн. та, відповідно, збиток у сумі

176 048 млн. грн. вплинули на негативну тенденцію основних показників діяльності банку.

У групі показників оцінки рівня доходності одними з найважливіших показників є рентабельність активів та рентабельність доходів. Як видно з табл. 1 ПАТ КБ «Приватбанк» не дотримується мінімальних значень показників, тобто банк спрацював неефективно.

У групі показників, заснованих на оцінці рівня витрат, доцільно зупинитись на коефіцієнті дієздатності банку, тобто співвідношенні витрат до доходів. Цей показник характеризує здатність банку заробляти достатньо для того, щоб покрити витрати й отримати прибуток. Протягом 2014–2015 рр. значення показника було в межах нормативних значень. Ще одним важливим показником, що характеризує ефективність роботи банку, є прибуток на одного працівника. Показник характеризує успішність кадрової політики, оскільки роздуті штати працівників потребують великих затрат. Чим вище значення показника, тим це краще для банківської установи. В нашому разі в 2015–2016 рр. банк не дотримувався нормативних значень цього показника.

Останню групу складають показники, що характеризують рівень захищеності банку. Показники ліквідності, які характеризують здатність банку своєчасно здійснювати платежі за зобов'язаннями, перебувають в межах нормативних значень.

Рівень економічної безпеки залежить від якості активів, а найбільше кредитного портфеля. За аналізований період рівень проблемних кредитів збільшувався, і на кінець 2016 р. він досяг критичного значення. Коефіцієнт кредитних ризиків (дає змогу оцінити, чи сума сформованих резервів покриє збитки за проблемними кредитами) лише у 2016 р. виходив за межі нормативних значень.

Для оцінювання економічної безпеки ПАТ КБ «Приватбанк» використаємо комплексну методику з інтегральним значенням у 130 балів, тобто по 10 балів на кожний запропонований показник. За кількістю набраних балів визначимо рівень економічної безпеки.

Особливість запропонованої нами методики полягає в тому, що в ній здійснено спробу подолання одних з головних недоліків кількісних методик, таких як жорстка прив'язка до нормативних значень показників і недостатній ступінь врахування динаміки зміни показників. Особливо це стосується виставлення балів.

Для усунення недоліків пропонується ввести поняття «сіра зона» за аналогією з погіршністю у фізиці. Вона характеризує зна-

Показники економічної безпеки ПАТ КБ «Приватбанк» за 2014–2016 рр.

Найменування показника	Порогове значення	На кінець дня 31 грудня		
		2014 р.	2015 р.	2016 р.
<i>Показники, що базуються на структурі та достатності капіталу банку</i>				
1. Коефіцієнт надійності	Не менше 5%	17,41	15,45	-0,42
2. Коефіцієнт участі власного капіталу у формуванні активів (достатність капіталу)	Не менше 4%	13,00%	10,64%	-0,64%
3. Співвідношення статутного капіталу до балансового капіталу	15–50%	79,89%	77,27%	-5 747,73%
<i>Показники, що базуються на структурі зобов'язань (залучених коштів)</i>				
4. Коефіцієнт розвитку клієнтської бази	15–40%	37,71	38,17	39,11
5. Коефіцієнт співвідношення депозитів строкових та депозитів до запитання	Більше 1	2,67	2,35	2,85
6. Коефіцієнт залежності ресурсної бази від залучених міжбанківських кредитів	Менше 20%	11,57%	13,752%	10,05%
7. Коефіцієнт співвідношення капіталу та строкових депозитів	Не менше 20%	23,92%	22,00%	-0,66%
8. Рівень процентної маржі	>5,0%	7,10%	5,90%	6,40%
<i>Показники, що базуються на аналізі якості та структури активів</i>				
9. Вага проблемних кредитів у чистих активах	Не більше 10%	30,49%	36,61%	101,30%
10. Покриття проблемної заборгованості власним капіталом	Не має перевищувати 50%	264,87%	344,16%	-23 565,65%
11. Коефіцієнт покриття проблемних кредитів створеними резервами	Більше 70%	33,20%	29,97%	88,69%
<i>Показники оцінки рівня доходності</i>				
12. Рентабельність банківських активів	>1,50%	0,02%	0,09%	-0,85%
13. Ефективність роботи банку	Більше 1	0,95	0,87	0,56
14. Ефективність операцій з процентними коштами	Більше 1	1,14	0,92	0,68
15. Ефективність комісійної діяльності	Більше 1	1,65	1,78	2,33
16. Рентабельність доходів	8–20%	10,79%	6,20%	-364,63%
17. Дохідність 1 грн. активів	14–22%	17,63%	17,79%	23,53%
18. Коефіцієнт ризику вкладень	10–18%	12,01%	11,85%	16,20%
19. Коефіцієнт використання внутрішньобанківських резервів	5–15%	31,90%	33,39%	31,12%
20. Коефіцієнт управління затратами	10–25%	39,03%	25,38%	83,96%
21. Коефіцієнт доходності капіталу	1,2–1,7	1,04	1,11	-37,70
22. Коефіцієнт ефективності управління спредом за основним капіталом	10–35%	8,02%	8,49%	-0,72%

Закінчення таблиці 1

23. Коефіцієнт ефективності використання внутрішньобанківських резервів	5–15%	5,63%	5,93%	7,32%
<i>Показники, засновані на оцінці рівня витрат</i>				
24. Коефіцієнт дієздатності банку	<1,0	0,88	0,86	1,45
25. Частка процентних витрат у процентних доходах	<0,8	0,71	0,91	0,88
26. Коефіцієнт непроцентних витрат на 1 грн. активів	1–4%	6,88%	4,51%	19,76%
27. Коефіцієнт покриття непроцентних витрат непроцентними доходами	>0,5	1,22	0,76	2,69
28. Прибуток на одного співробітника	Не нижче середньогалузевого або середнього значення по групі, в яку входить банк; сьогодні воно становить 11 000 грн.	1 841,12 грн.	974,24 грн.	-38 568,45 грн.
<i>Показники, що характеризують рівень захищеності банку</i>				
29. Коефіцієнт достатності капіталу	>10%	11,18%	10,70%	2,10%
30. Ліквідність (миттєва)	>20%	70,00%	57,00%	63,52%
31. Поточна ліквідність	>40%	84,00	60,00%	147,43%
32. Короткострокова ліквідність	>60%	99,00%	97,00%	73,83%
33. Рівень проблемних кредитів	<5%	40,76%	50,01%	476,90%
34. Коефіцієнт кредитних ризиків на одного контрагента	Не більше 25%	17,25%	23,48%	26,79%
35. Коефіцієнт співвідношення кредитів і зобов'язань	Оптимально 0,53–0,9; >0,9 – низька кредитна стійкість; <0,53 – загроза збитків	0,85	0,82	0,21

чення показника, за якого важко однозначно оцінити показник. Наприклад, показник рівня проблемних кредитів рекомендовано не більше 5%. Допустиме значення цього показника в банку 4,8% формально відповідає нормативу, але реально цей показник у бальному виразі не можна прирівнювати до значення показника, наприклад, у 2%. Аналогічно є ситуація, коли показник дорівнює 5,1%. Формально він не відповідає нормативу, але реально за своєю економічною сутністю дуже близький до значення 4,8%. Якщо не враховувати «сіру зону», картина для цих двох банків буде діаметрально протилежною. Тому доцільно використовувати як «сіру зону» інтервал $\pm 10\%$ від нормативного значення [8, с. 201]. Розподіл балів з урахуванням значення показника наведено в табл. 2.

У табл. 3 наведено конкретні значення «сірих зон» для кожного із запропонованих показників, які розраховані на основі нормативних значень, запропонованих в економічній літературі.

За результатами аналізу банк може отримати один з трьох типів оцінки рівня економічної безпеки, а саме критичний (менше 80 балів), недостатній (80–110 балів), достатній (110–130 балів).

Критична оцінка означає серйозне порушення рівня економічної безпеки банку. Недостатня оцінка свідчить про наявність низки проблем у діяльності банку, які в майбутньому можуть стати причиною виникнення кризи. Достатня оцінка відповідає задовільному рівню економічної безпеки банку [8, с. 203].

Проведемо аналіз показників ПАТ КБ «Приватбанк» за 2014–2016 рр. (табл. 4).

Таблиця 2

Розподіл балів з урахуванням значення показника [8, с. 201]

Параметр показника	Кількість балів
Гірше за нижній поріг «сірої зони»	0
Гірше за норматив, але вище за нижній поріг «сірої зони»	5
Краще за норматив, але гірше за верхній поріг «сірої зони»	7,5
Краще за норматив і вище за верхню межу «сірої зони»	10

Таблиця 3

Значення «сірих зон» для кожного із запропонованих у методиці показників [8, с. 202]

Назва показника	Нормативне значення	«Сіра зона»
Рентабельність активів, %	1,5	1,35–1,65
Рівень процентної маржі (кредити-депозити), %	>5	4,5–5,5
Ефективність роботи банку	Більше 1	0,9–1,1
Ефективність операцій з процентними коштами	Більше 1	0,9–1,1
Ефективність комісійної діяльності	Більше 1	0,9–1,1
Прибуток на одного співробітника	11 000	10 000–12 000
Ліквідність (миттєва), %	>20	18–22
Поточна ліквідність	>40	36–44
Короткострокова ліквідність	>60	54–66
Рівень проблемних кредитів, %	<5	4,5–5,5
Коефіцієнт кредитних ризиків	Не більше 25%	23–27
Коефіцієнт співвідношення кредитів і зобов'язань	Оптимально 0,53–0,9; >0,9 – низька кредитна стійкість; <0,53 – загроза збитків	0,5–0,99
Коефіцієнт достатності капіталу	>10	9–11

При цьому проаналізуємо такі показники діяльності ПАТ КБ «Приватбанк», як рентабельність активів, рівень процентної маржі (кредити-депозити), ефективність роботи банку, ефективність операцій з процентними коштами, ефективність комісійної діяльності, прибуток на одного співробітника, ліквідність (миттєва), поточна ліквідність, короткострокова ліквідність, рівень проблемних кредитів, коефіцієнт кредитних ризиків, коефіцієнт співвідношення кредитів і зобов'язань, коефіцієнт достатності капіталу.

У 2014 р. рівень безпеки був недостатнім, а у 2015–2016 рр. – критичним. Це свідчить про наявність низки проблем у діяльності банку, які в майбутньому можуть стати причиною банкрутства та ліквідації банку.

Висновки з цього дослідження. Отже, забезпечення економічної безпеки банку відбувається як безперервний процес, що виступає як цілеспрямована, науково обґрунтована діяльність комерційного банку, яка спрямована на захист його життєво важливих інтересів. За 2014–2016 рр. кредитний портфель банку зменшився на 115 590 млн. грн. Найбільшу питому вагу мають кредити, видані

клієнтам, які займаються гуртовою та роздрібною торгівлею нафтою і нафтопродуктами; друге місце посідають кредити, надані фізичним особам, третє – кредити на виробництво та торгівлю феросплавами.

Проведений аналіз діяльності банку упродовж 2014–2016 рр. свідчить про те, що банку загрожує криза. Необхідно підвищити рівень рентабельності, розширити групу активів, які приносять процентний дохід, оптимізувати кредитний портфель, залучити нових клієнтів з боку фізичних осіб, переглянути свою структуру активів, знизити ризик операцій та змінити депозитну політику.

Аналіз показників економічної безпеки ПАТ КБ «Приватбанк» з використанням низки показників, таких як показники, що базуються на структурі та достатності капіталу банку; показники, що базуються на структурі залучених та запозичених коштів; показники, що характеризують якість активів; показники оцінки рівня доходності; показники, засновані на оцінці рівня витрат; показники, що характеризують рівень захищеності банку, свідчить про наявність низки проблем у діяльності банку, які в майбут-

Таблиця 4

Оцінка рівня економічної безпеки ПАТ КБ «Приватбанк» за 2014–2016 рр.

Назва показника	Кількість балів станом на кінець дня 31 грудня		
	2014 р.	2015 р.	2016 р.
Рентабельність активів, %	0	0	0
Рівень процентної маржі (кредити-депозити), %	10	10	10
Ефективність роботи банку	5	0	0
Ефективність операцій з процентними коштами	10	5	0
Ефективність комісійної діяльності	10	10	10
Прибуток на одного співробітника	0	0	0
Ліквідність (миттєва), %	10	10	10
Поточна ліквідність, %	10	10	10
Короткострокова ліквідність, %	10	10	10
Рівень проблемних кредитів, %	0	0	0
Коефіцієнт кредитних ризиків	10	7,5	0
Коефіцієнт співвідношення кредитів і зобов'язань	7,5	7,5	0
Коефіцієнт достатності капіталу	10	10	0
Всього балів	92,5	80,0	50,0

Джерело: складено та розраховано авторами

ньому можуть стати причиною банкрутства банку був недостатнім, а у 2015–2016 рр. – та ліквідації банку. У 2014 р. рівень безпеки критичним.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Тагирбеков К. Основы банковской деятельности. Москва: Ось-89, 2003. 446 с.
2. Гриценко Р. Економічна безпека банківської системи України. Вісник Національного банку України. 2003. № 4. С. 27–28.
3. Бочаров О. Формирование основ экономической безопасности в банковской деятельности: дисс. ... канд. экон. наук: спец. 08.00.05. Москва, 2003. 172 с.
4. Зачосова Н. Кадровий менеджмент у системі економічної та фінансової безпеки комерційного банку. Сучасна економіка. Київ: ДІПК, 2011. Вип. 5. 72 с.
5. Джаилова А. Национальная безопасность Кыргызстана в аспекте банковской системы экономической безопасности. Вестник КРСУ. 2015. № 3. Т. 15. С. 22–26.
6. Барановський О. Філософія безпеки: монографія: у 2 т. Безпека фінансових інститутів. Київ, 2010. 715 с.
7. Организация деятельности коммерческого банка / под ред. К. Тагирбекова. Москва: Весь Мир, 2004. 843 с.
8. Єпіфанов А., Пластун О., Домбровський В. та ін. Фінансова безпека підприємств і банківських установ: монографія. Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2009. 295 с.

REFERENCES:

1. Tahyrbekov K. Osnovy bankovskoy deyatel'nosti. – M.: Os'-89, 2003. – 446 s.
2. Hrytsenko R. Ekonomichna bezpeka bankivs'koyi systemy Ukrayiny / R.Hrytsenko // Visnyk Natsional'noho banku Ukrayiny. – 2003. – № 4 – S. 27–28.
3. Bocharov O. Formyrovanye osnov ekonomycheskoy bezopasnosti v bankovskoy deyatel'nosti: dys. kand. ekon. nauk: 08.00.05. – M., 2003. – 172 s.
4. Zachosova N. Kadrovyy menedzhment u systemi ekonomichnoyi ta finansovoyi bezpeky komertsyynoho banku / Suchasna ekonomika: Vypusk 5. – Kyiv: DIPK, 2011. – 72 s.
5. Dzhaylova A. Natsyonal'naya bezopasnost' Kirhizstana v aspekte bankovskoy systemi ekonomycheskoy bezopasnosti / A. Dzhaylova // Vestnyk KRSU. – 2015. – № 3. – T. 15. – S. 22–26.
6. Baranovs'kyu O. Filosofiya bezpeky: monohrafiya: u 2 t. Bezpeka finansovykh instytutiv. – K., 2010. – 715 s.
7. Orhanyzatsyya deyatel'nosti kommercheskoho banka / pod red. K. Tahyrbekova. – M.: Ves' Myr, 2004. – 843 s.
8. Yepifanov A. Finansova bezpeka pidpryyemstv i bankivs'kykh ustanov: monohrafiya / / A. Yepifanov, O. Plastun, V. Dombrov's'kyu ta in. – Sumy: DVNZ "UABS NBU", 2009. – 295 s.

Типові помилки в обліку фінансових результатів підприємства: виявлення і запобігання

Карченкова О.Л.

студентка

Донецького національного університету економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського

Шендригоренко М.Т.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри обліку та аудиту

Донецького національного університету економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського

У статті обґрунтовано необхідність дослідження типових помилок в обліку фінансових результатів підприємства. Проаналізовано питання організації аудиту фінансових результатів діяльності суб'єкта господарювання та його проблемні аспекти. Конкретизовано методи аудиту фінансових результатів діяльності підприємства, розроблено рекомендації щодо вирішення проблемних аспектів аудиторської перевірки.

Ключові слова: типові помилки, облік, аудит, ризик, аналіз, операційний аудит, фінансова звітність, фінансовий результат, доходи, витрати.

Карченкова Е.Л., Шендригоренко М.Т. ТИПИЧНЫЕ ОШИБКИ В УЧЕТЕ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ПРЕДПРИЯТИЯ: ОБНАРУЖЕНИЕ И ПРЕДОТВРАЩЕНИЕ

В статье обоснована необходимость исследования типичных ошибок в учете финансовых результатов предприятия. Проанализированы вопросы организации аудита финансовых результатов деятельности субъекта хозяйствования и его проблемные аспекты. Конкретизированы методы аудита финансовых результатов деятельности предприятия, разработаны рекомендации по решению проблемных аспектов аудиторской проверки.

Ключевые слова: типичные ошибки, учет, аудит, риск, анализ, операционный аудит, финансовая отчетность, финансовый результат, доходы, расходы.

Carchenkova O.L., Shendryhorenko M.T. TYPICAL ERRORS IN THE FINANCIAL RESULTS OF THE ENTERPRISE: DETERMINATION AND PREVENTION

The article substantiates the necessity of studying typical errors in accounting of financial results of the enterprise. The questions of organization of audit of financial results of activity of the entity of ménage and its problematic aspects are analyzed. The methods of audit of the financial results of the enterprise are specified and recommendations on solving the problem aspects of the audit are developed.

Keywords: typical errors, accounting, audit, risk, analysis, operational audit, financial reporting, financial result, income, expenses.

Постановка проблеми у загальному вигляді. На сучасному етапі розвитку економіки та складності нормативно-правової бази зростає ризик прийняття помилкових рішень її різними користувачами за даними фінансової звітності. Аудиторський висновок, як і фінансова звітність, адресований різним користувачам, зокрема акціонерам, кредиторам, інвесторам. Будь-який з них повинен бути впевнений у достовірності та значимості представленої інформації, лише тоді вона може бути використана для прийняття обґрунтованих фінансових та управлінських рішень.

Актуальність цього питання полягає в тому, що помилки в обліку фінансових результатів діяльності підприємства можуть суттєво вплинути як на самого суб'єкта діяльності, так

і на його бізнес-партнерів. Помилки в організації та веденні обліку можуть призвести до прийняття необґрунтованих управлінських рішень, проблем з органами фіскальної служби, хибних уявлень акціонерів та кредиторів про платоспроможність підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивчення наукових джерел з цього питання набуває особливого значення для аналізу основних проблемних аспектів обліку й аудиту фінансових результатів. Зазначеному питанню присвячено значну кількість наукових праць таких вітчизняних вчених, як, зокрема, М.І. Бондар [1], Н.І. Верхоглядова [2], М.О. Виноградова [3], Г.М. Давидов [4], Ю.Г. Кім [5], Л.Г. Смоляр [7]. Всі дослідження цих авторів є актуальними та доповнюють один одного.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак досі низка принципних питань підвищення ефективності облікового процесу та аудиторської перевірки фінансових результатів на підприємстві залишається дискусійною та потребує уточнення.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є систематизація типових помилок в обліку фінансових результатів підприємства та дослідження порядку їх виявлення аудитором з метою прийняття оперативних рішень.

Виклад основного матеріалу дослідження. Незважаючи на те, що ця проблема висвітлена багатьма вітчизняними та закордонними авторами, вона переважно розглядається в більш вузькому контексті виявлення типових помилок в обліку, а саме операцій з виробничими запасами, грошовими коштами, витратами, тобто відсутня загальна систематизація типових помилок в обліку фінансових результатів підприємства.

За словником «помилка» – неправильність у підрахунках, написанні слова [8].

У Вікіпедії дається таке визначення цього поняття: помилка – це неправильна, хибна дія, думка, висловлювання або припущення [9].

В аудиторській справі «помилка» відноситься до таких ненавмисних помилок у фінансовій інформації: арифметичні або граматичні помилки в записах облікових даних, недогляд або хибне уявлення та відображення фактів, неправильне застосування облікових рішень.

Водночас положення міжнародних стандартів аудиту чітко розмежовують поняття «помилка» та «шахрайство».

У Глосарії термінів міжнародних стандартів контролю, якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг чітко визначено, що помилка (Error) – ненавмисне викривлення у фінансовій звітності, включаючи пропуск суми або розкриття інформації [6].

Відповідно, шахрайство (Fraud) – навмисна дія однієї особи або кількох осіб, які належать до управлінського персоналу, тих, кого наділено найвищими повноваженнями, працівників або третіх сторін із застосуванням омани для отримання неправомірної або незаконної вигоди [6].

Варто також зазначити, що в ході проведення аудиту в разі виявлення наявності помилок у фінансовій звітності до винної особи або групи осіб, що спричинили цей вид викривлень, здебільшого вживають дисциплінарних заходів.

В разі виявлення навмисних викривлень, що суттєво впливають на об'єктивність інфор-

мації, висвітленої у фінансовій звітності, тобто фактів шахрайства, до суб'єктів господарювання відбувається вжиття заходів кримінальної відповідальності.

Проведені дослідження дають змогу констатувати, що до типових та можливих порушень у веденні обліку витрат, доходів і фінансових результатів слід віднести:

- незадовільне оформлення первинних документів (застосування нетипових чи недоречних форм, відсутність підписів, печаток, не заповнення всіх необхідних реквізитів) або взагалі відсутність первинних документів;

- віднесення на собівартість реалізованої продукції витрат операційної діяльності (витрат на відрядження понад норми; витрат, пов'язаних з митними процедурами, тощо);

- відсутність достовірної оцінки витрат і доходів, неймовірність економічної вигоди;

- формування доходів та витрат за бартерними операціями з порушенням чинного законодавства;

- недотримання принципу нарахування та відповідності доходів і витрат;

- неправильне розмежування витрат за звітними періодами;

- неправильне визначення собівартості реалізації за видами діяльності;

- неможливість або неправильне визначення достовірної оцінки ступеня завершеності виконаних робіт;

- неможливість достовірної оцінки витрат, здійснених для надання послуг;

- неправильний розподіл витрат між втратами від основної операційної діяльності, адміністративними витратами, витратами на збут;

- відсутність договорів, що стали підставою для відвантаження товарно-матеріальних цінностей і визнання доходу;

- неправильна класифікація доходів за видами діяльності підприємства;

- доходи визнані не в тому звітному періоді, в якому вони дійсно мали місце;

- здійснення запису за доходами та витратами з використанням накладних та актів не наявних клієнтів або за фіктивними чи нетоварними операціями;

- неправильне визначення фінансового результату до оподаткування;

- неправильний розрахунок та несвоєчасна сплата податку на прибуток;

- невідповідність даних аналітичного та синтетичного обліку один одному тощо.

В ході здійснення аудиту можуть бути виявлені такі порушення під час ведення бухгалтерського обліку доходів:

- неправильна класифікація доходів;
- неправильно обчислена сума доходу;
- помилки в бухгалтерських проведеннях під час відображення господарських операцій з формування доходів і списання їх на фінансові результати;
- відсутність первинних документів з обліку доходів;
- невідповідність даних синтетичного та аналітичного обліку один одному;
- неправильне відображення у звітності доходів підприємства.

На нашу думку, під час здійснення перевірки формування та використання прибутку підприємства необхідно звернути увагу на можливість виникнення двох видів помилок, а саме навмисних і ненавмисних. Вважаємо, що до ненавмисних помилок відносяться:

- витрати, які ще фактично не були понесені, а вже були відбиті в бухгалтерських регістрах економічного суб'єкта;
- помилкове віднесення витрат на збільшення вартості активів або помилкове списання витрат, що підлягають включенню у вартість активів, на рахунки обліку.

Прикладами навмисного перекручування даних бухгалтерської звітності щодо зазначених витрат є:

- навмисне заниження витрат шляхом пропуску сум;
- навмисне завищення витрат шляхом перекручування сум чи неправильного віднесення витрат до того чи іншого періоду;
- неправильна класифікація витрат для забезпечення виконання чи завищення запланованих показників результатів діяльності;
- навмисне завищення витрат для приховання фактів неналежного використання грошових коштів;
- оплата фіктивних витрат.

Процес виявлення цих помилок передбачає дотримання аудитором такої послідовності процедур:

- 1) перевірка за формою і змістом первинних документів з обліку витрат, доходів і фінансових результатів;
- 2) перевірка правильності формування величини доходів і витрат за видами діяльності;
- 3) оцінка стану обліку фінансових результатів;
- 4) перевірка правильності визначення та розподілу чистого прибутку;
- 5) перевірка своєчасності нарахування і сплати податку на прибуток;
- 6) перевірка записів у Головній книзі, облікових регістрах і формах звітності щодо

відображення витрат, доходів і фінансового результату за звітний період.

Виявлені під час перевірки помилки та порушення аудитор реєструє у робочих документах, а також визначають їх вплив на достовірність статей фінансової звітності.

Водночас Міжнародним стандартом аудиту 240 «Відповідальність аудитора, що стосується шахрайства, при аудиті фінансової звітності» чітко зазначено, що, отримуючи обґрунтовану впевненість, аудитор несе відповідальність за збереження професійного скептицизму протягом усього аудиту, розгляду можливості нехтування контролем управлінським персоналом і визнання того факту, що аудиторські процедури, які є ефективними для виявлення помилок, можуть бути неефективними для виявлення шахрайства [6].

Висновки з цього дослідження. Помилки, які мали місце в обліку підприємства-клієнта, аудитор зазначає в аудиторському звіті і висновку. Аудитор, якщо це передбачене умовами договору, може виконати економічний ретроспективний, прогнозний та стратегічний аналіз результатів діяльності підприємства, визначити основні показники, що характеризують його фінансовий стан. Зокрема, доцільно аналізувати джерела отримання та структуру виручки від реалізації продукції (виконання робіт, надання послуг), своєчасність її отримання, ступінь залежності від платоспроможності основних покупців, динаміку зміни собівартості реалізованої продукції та чинників, що на неї впливають. Слід здійснити і аналіз рентабельності діяльності підприємства, визначити точку його беззбитковості та виконати інші аналітичні процедури.

За результатами перевірки доходів і фінансових результатів аудитор має розробити певні рекомендації щодо підвищення ефективності діяльності підприємства та запобігання виникненню порушень в обліку господарських операцій.

Наголосимо на тому, що перелік цих заходів індивідуальний і враховує особливості перевірки стану обліку та звітності конкретного підприємства, однак можна виділити такі загальні рекомендації:

- підвищення ефективності розрахунково-платіжної дисципліни;
- дотримання законодавства щодо збереження активів, формування та відображення в обліку господарських операцій;
- створення дієвої системи внутрішнього контролю;

– підвищення відповідальності працівників підприємства за виконання та досягнення цілей, визначених у стратегічних та річних планах.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Бондар М.І. Звітність підприємства: навч. посіб. Київ: Наука, 2015. 570 с.
2. Верхоглядова Н.І. Бухгалтерський фінансовий облік: теорія та практика: навч. посіб. Київ: АртЕк, 2010. 354 с.
3. Виноградова М.О. Аудит: навч. посіб. Київ: ЦУЛ, 2014. 500 с.
4. Давидов Г.М., Шалімова Н.С. Звітність підприємств: навч. посіб. 2-ге вид., стер. Київ: Знання, 2011. 623 с.
5. Кім Ю.Г. Бухгалтерський та податковий облік. Первинні документи та порядок їх заповнення. Київ: МАУП, 2014. 600 с.
6. Міжнародні стандарти аудиту. URL: http://apu.com.ua/attachments/article/290/Audit_2015_1_all.pdf.
7. Смоляр Л.Г., Овчарик Р.Ю., Кам'янська О.В. Облік і аудит: навч. посіб. Київ: Ліра-К, 2013. 616 с.
8. Академічний тлумачний словник (1970–1980). URL: <http://sum.in.ua/s/pomylka>.
9. Вікіпедія. URL: <https://uk.wikiquote.org/wiki>.

REFERENCES:

1. Bondar M.I. Zvitnist pidpriemstva: navch. posib. / M.I. Bondar. – K.: Nauka, 2015. – 570 s.
2. Verkhohliadova N.I. Bukhhalterskyi finansovy oblik: teoriia ta praktyka : navch. posib. / N.I. Verkhohliadova. – K.: ArtEk, 2010. – 354 s.
3. Vynogradova M.O. Audyt: navch. posib. / M.O. Vynogradova. – K.: TsUL, 2014. – 500 s.
4. Davydov H.M. Zvitnist pidpriemstv: navch. posib. / H.M. Davydov, N.S. Shalimova. – 2-he vyd., ster. – K.: Znannia, 2011. – 623 s.
5. Kim Yu.H. Bukhhalterskyi ta podatkovyi oblik: Pervynni dokumenty ta poriadok yikh zapovnennia / Yu.H. Kim. – K.: MAUP, 2014. – 600 s.
6. International accounting standards. [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://apu.com.ua/attachments/article/290/Audit_2015_1_all.pdf.
7. Smoliar L.H. Oblik i audyt: navch. posib. / L.H. Smoliar, R.Yu. Ovcharyk, O.V. Kam'yanska. – K.: Lira-K, 2013. – 616 s.
8. Akademichnyi tlumachnyi slovnyk (1970–1980). [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://sum.in.ua/s/pomylka>.
9. Vikipediya. [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <https://uk.wikiquote.org/wiki>.

Економічний аналіз критеріїв розвитку корпоративного управління інноваціями на промислових підприємствах

Клюс Ю.І.

доктор економічних наук, доцент,
завідувач кафедри обліку і оподаткування
Східноукраїнського національного університету
імені Володимира Даля

У статті визначено склад, а також розкрито зміст головних принципів, якими слід керуватися під час формування критеріїв розвитку корпоративного управління інноваціями. Розглянуто стратегічні альтернативи інноваційного розвитку фірми. Запропоновано схему формування інноваційної стратегії підприємства під час формування критеріїв розвитку корпоративного управління інноваціями.

Ключові слова: інновація, корпорація, управління, підприємство, економічний аналіз.

Клюс Ю.И. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ КРИТЕРИЕВ РАЗВИТИЯ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИЯМИ НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

В статье определен состав, а также раскрыто содержание главных принципов, которыми следует руководствоваться при формировании критериев развития корпоративного управления инновациями. Рассмотрены стратегические альтернативы инновационного развития фирмы. Предложена схема формирования инновационной стратегии предприятия при формировании критериев развития корпоративного управления инновациями.

Ключевые слова: инновация, корпорация, управление, предприятие, экономический анализ.

Klyus Yu.I. ECONOMIC ANALYSIS OF CRITERIA FOR DEVELOPMENT OF CORPORATE MANAGEMENT OF INNOVATIONS IN INDUSTRIAL ENTERPRISES

The composition and the content of the main principles that should guide the formation of criteria of corporate governance innovations in the article. Consider strategic alternatives innovative development company. The scheme of formation of innovative business strategy in the formation of criteria of corporate governance innovations.

Keywords: innovation, corporation, management, company, economic analysis.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В Україні від моменту набуття незалежності Президентом та урядом неодноразово наголошувалось на тому, що головним фактором стійкого зростання економіки держави можуть бути тільки науково-технічні інновації. Розвиток інноваційної моделі структурної перебудови економіки визначено основним принципом державної політики, згідно з яким держава сприяє впровадженню сучасних досягнень науки і техніки (інноваційних розробок) у виробництво. Перетворення в українській економіці слід розглядати в межах цілісного соціально орієнтованого механізму господарювання. Традиційний науковий підхід до економічних досліджень, пов'язаний з генетичним аспектом діалектичного методу пізнання та аналізом причинно-наслідкових взаємозв'язків між економічними явищами, дає змогу вивчати закономірності виникнення та зміни суспільно-економічних формацій, але його необхідно доповнити функціональ-

ним аспектом, який пов'язаний зі вже усталеним відтворенням економіки в цей історичний момент.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження проблем управління інноваціями зробили іноземні та вітчизняні науковці, такі як Ю. Бажал, С. Валдайцев, С. Льєнкова, П. Завлін, М. Калецькі, Н. Кондратьєв, А. Коренной, О. Лапко, Л. Нейкова, Б. Санто, Р. Солоу, Б. Твісс, Д. Черваньов, Й. Шумпетер.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте сьогодні питання розвитку корпоративного управління інноваціями досі залишається об'єктом дискусій.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Головною метою роботи є визначення критеріїв розвитку корпоративного управління інноваціями на промислових підприємствах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Визначимо склад, а також розкриємо

зміст головних принципів, якими слід керуватися на етапі формування критеріїв розвитку корпоративного управління інноваціями з метою їх подальшого включення в багатоцільову модель задач.

Формалізованість – облік наявності об'єктивної можливості математично описати показник, рекомендований до включення в багатоцільову модель задачі як критерію оптимальності.

Незалежність – відсутність реальної можливості висловити один критерій через інший шляхом відповідного агрегування.

Принцип повноти відображає необхідність і можливість поліпшення всіх або більшої частини основних елементів системи інвестиційного планування завдяки включенню в модель задачі певного набору критеріїв. Реалізація цього принципу забезпечить отримання інтегрального (синергетичного) економічного ефекту.

Впорядкованість зумовлює потребу першочергового включення в багатоцільову модель як критерії оптимальності тих показників, які знаходяться під безпосереднім (прямим) впливом результату вирішення цієї інвестиційно-планової задачі. В разі прийняття за критерій тих показників, які відчують на собі опосередкований вплив (тобто через систему інших показників) на кінцевий результат вирішення завдання, неможливо визначити в повному обсязі та досить точно потенційний економічний ефект від її впровадження.

Ненадмірність означає недоцільність включення в модель задачі дублюючих один одного критеріїв, а також тих з них, які роблять приблизно рівноцінний вплив на кінцевий економічний результат через одну й ту ж систему опосередкованих показників.

Узгодженість – дотримання несуперечності між показниками, рекомендованими як критерії оптимальності багатоцільової моделі задачі.

Як додаткові принципи ми рекомендуємо такі принципи.

Принцип науковості. Він обумовлює необхідність обґрунтування складу критеріїв моделі інвестиційного завдання на розрахунковій основі.

Принцип адаптованості. Він полягає в тому, що в багатокритеріальних моделях інвестиційних завдань мають бути адекватним чином враховані основні цілі, сформульовані в місії підприємства.

Принцип оперативності. Він передбачає необхідність швидкого внесення необхід-

них коректив в обмеження і критерії моделі завдання, обумовлені змінами, що відбулися в макро- і мікросередовищі.

Початковим етапом, з якого починається процес обґрунтування вибору найбільш доцільного складу критеріїв оптимальності багатоцільовий моделі інвестиційної задачі, є побудова граф-схеми. Вона покликана, по-перше, конкретизувати склад показників, що претендують на роль критеріїв оптимальності, по-друге, відобразити багаторівневий характер взаємозв'язку між відповідними показниками та кінцевим економічним результатом, по-третє, бути необхідною інформаційною основою для розробки методики розрахунків визначення питомого впливу конкретного показника (критерію) на кінцевий економічний результат. Як вимірники кінцевого результату (критерію) впровадження рішення інвестиційного завдання можуть бути рекомендовані ЧПС, ВНД, ДЗГ, ІР тощо. У кожному разі склад критеріїв оптимальності, що включаються в ЕММ планово-інвестиційного завдання, потребує окремого обґрунтування.

Під багатокритеріальною (векторною) оптимізацією розуміють процедуру, сутність якої полягає в необхідності використання спеціальних математичних методів (правил, прийомів, схем обчислень), що забезпечують отримання ефективних значень змінних (або плану) в умовах, коли в моделі задачі присутні кілька критеріїв, а головний з них не встановлений.

Під час постановки завдання як багатовимірної оптимізації до приватних критеріїв висуваються такі вимоги:

- 1) відповідність цілям, які будуть досягнуті в результаті рішення задачі багатокритеріальної оптимізації;
- 2) чутливість до зміни варіанта вибору прийнятого рішення;
- 3) наявність чіткого техніко-економічного трактування;
- 4) досить легке обчислення з використанням доступних вихідних даних.

З переходом до векторного критерію виникають додаткові вимоги до його твірної сукупності приватних критеріїв:

- 1) набір критеріїв повинен повністю характеризуватися сукупністю значень приватних критеріїв, а введення додаткових приватних критеріїв не впливає на результати вибору;
- 2) векторний критерій повинен містити мінімальну кількість приватних критеріїв, при цьому приватні критерії характеризують різні властивості порівнюваних варіантів;

3) векторний критерій повинен допускати спрощення завдання шляхом переходу до розгляду окремих приватних критеріїв незалежно від інших; у цьому разі розуміється, що в постановці завдання приватні критерії незалежні за перевагою.

Під час багатокритеріальної постановки завдання відшукування оптимального рішення істотно ускладнюється порівняно з однокритеріальним підходом. Складність проблеми використання методології векторної оптимізації для вирішення інвестиційних завдань полягає в тому, щоб шляхом використання додаткової інформації звузити сукупність не домінуючих результуючих оцінок до отримання одного найкращого рішення.

Багатокритеріальні (векторні) методи можуть бути класифіковані на чотири основні класи.

У складі методів першого класу містяться:

- 1) «правило північно-східного кута»;
- 2) метод В. Подиновського;
- 3) метод попарного порівняння векторних оцінок.

оцінок.

До методів другого класу відносяться методи:

- 1) ланцюжків;
- 2) опорних множин;
- 3) порядкових коефіцієнтів важливості.

У складі методів третього класу фігурують методи:

- 1) головного критерію;
- 2) симетрично-лексикографічний;
- 3) узагальненого критерію;
- 4) сумарного відхилення векторного критерію від «ідеальної точки» (або метод цільового програмування);
- 5) прийняття рішень за наявності лінгвістичних критеріїв;
- 6) скаляризації;
- 7) послідовної поступки;
- 8) вирішальних матриць;
- 9) Терстоуна;
- 10) теорії багатовимірної корисності;
- 11) аналізу ієрархій;
- 12) Монте-Карло (метод статистичних випробувань).

Реалізація будь-якого методу формування оптимального портфеля реальних інвестиційних проектів пов'язана з підготовкою та збором необхідної експертної інформації, яку слід піддати аналізу щодо її відповідності необхідним вимогам. Для цього можуть бути використані методи аналізу інформації, отриманої експертним шляхом.

Інноваційна стратегія підприємства є функціональною стратегією і має відображати інноваційну політику підприємства, що дає змогу

підвищувати або підтримувати конкурентний статус продукції підприємства. Формування корпоративного управління інноваціями на підприємстві обов'язково має враховувати їх стратегічну спрямованість. Отже, можна сказати, що інноваційна стратегія підприємства має відображати зміст та основні напрями процесу інноваційного розвитку підприємства. Ключовими чинниками, що визначають цілі й засоби досягнення цілей інноваційної стратегії в рамках її впливу на формування корпоративного управління інноваціями, є такі [3]:

– баланс між продукцією, що випускається, і технологічними можливостями підприємства, що визначає межу варіантності підприємства в умовах зміни зовнішнього навколишнього середовища, а також можливість задоволення споживача необхідним рівнем якості;

– баланс між фундаментальними та прикладними науковими розробками, що визначає інноваційний заділ або реальні ключові компетенції, які можна здійснити в доступному для огляду майбутньому;

– позиціонування на ринку з урахуванням отримання конкурентних переваг, що дають змогу виробляти конкурентоспроможну продукцію для тих сегментів ринку, які представляють інтерес для вищого керівництва;

– час розробки та виходу на ринок, що забезпечує отримання високого сталого прибутку.

Неважко помітити, що, по-перше, всі фактори спрямовані на те, щоб інноваційна діяльність забезпечувала якісне корпоративне управління та певні конкурентні переваги підприємству на тому чи іншому ринку товарів та послуг, по-друге, чинники можуть впливати не тільки як окремі «аспекти впливу», але й в певних поєднаннях, що ускладнює процес формування інноваційної стратегії під час корпоративного управління інноваціями [5].

Частка коштів, що виділяються на інноваційну діяльність підприємства, у загальному обсязі фінансування діяльності підприємства визначається його керівництвом індивідуально за допомогою низки факторів, основними з яких є такі:

- галузева приналежність підприємства;
- базова стратегія підприємства;
- обсяг фінансових ресурсів підприємства.

У процесі розроблення бюджету інноваційної діяльності на підприємстві для визначення й оцінювання витрат за окремими інноваційними проектами та ефективності

інноваційної діяльності загалом можуть використовуватися економічні та технологічні критерії, такі як обсяг продажів, досягнення лідируючого становища на ринку, дохід на одиницю вкладень.

Послідовність формування інноваційної стратегії підприємства під час формування корпоративного управління інноваціями пропонуємо на рис. 1.

Аналіз інноваційної ситуації, що склалася на підприємстві, повинен бути вихідним моментом процесу формування інноваційної стратегії підприємства під час формування корпоративного управління інноваціями. Він має починатися з короткої характеристики основних цілей і завдань, що стоять перед підприємством в цій сфері діяльності. При цьому особлива увага повинна приділятися аналізу та оцінці ринкового становища підприємства. При цьому доцільно давати опис інноваційного потенціалу кожного товару, що випускається, чи груп товарів, що застосовуються на сучасному етапі інноваційної стратегії і тактики; виділяти й оцінювати специфічні фактори зовнішнього та внутрішнього серед-

овища; аналізувати й оцінювати позиції та дії конкурентів [4].

Виявлення інноваційних можливостей і недоліків в інноваційному розвитку підприємства доцільно здійснювати з метою оцінки виникаючих у нього інноваційних можливостей, а також ймовірних небезпек. Цей етап має сприяти здійсненню процесів передбачення впливу на економічну стійкість підприємства в процесі реалізації інноваційного планування. Необхідно зазначити, що великі можливості в цій сфері надають комп'ютерні технології. Причому необхідно користуватися саме специфічними, інноваційними перевагами цих технологій.

На основі результатів, отриманих на двох попередніх етапах, на третьому етапі обґрунтування та розроблення інноваційної стратегії підприємства під час формування корпоративного управління інноваціями необхідно сформулювати основні проблеми та завдання його інноваційного розвитку на плановану перспективу [3].

Вважаємо необхідним зосередити увагу на існуванні стратегічних альтернатив інновацій-



Рис. 1. Запропонована схема формування інноваційної стратегії підприємства під час формування критеріїв розвитку корпоративного управління інноваціями

ного розвитку фірми, які дають змогу реалізувати інноваційну стратегію підприємства під час формування корпоративного управління інноваціями.

Технологічні інновації. Технологічні інновації засновані на різноманітні способів перетворення предмета праці або початкових продуктів в кінцевий.

Технологічні інновації можуть викликати інновації в оргструктурі, обліку та підготовці кадрів. Потенціал технологічних інновацій в умовах конкуренції великий, оскільки вони є єдиним засобом отримання переваги або формування власної частки на ринку товарів.

Інновації товарів (послуг). Можливі такі види товарних інновацій:

- перехід на новий тип товару, але в рамках задоволення тієї ж потреби;
- маркетингове формування попиту на новий тип товару, освоюваного виробництвом;
- освоєння виробництва товару в порядку диверсифікації портфеля або виробничої програми фірми, нового для неї, але не обов'язково нового взагалі;
- часткове оновлення окремих елементів виробу, що приводить до зростання якості та підвищення попиту.

Товарні інновації є результатом прикладних наукових досліджень і розробок, здійснюваних разом з маркетинговими опрацюваннями [5].

Маркетингові інновації. Маркетинг як система просування товару багатообразний за процедурами та операціями. Кожна з них відрізняється своєю технологією, але загалом в маркетингу головною є інформація про товар або послугу і про переваги володіння ним.

Інновації в маркетингу виникають за рахунок різних поєднань окремих процедур та операцій, застосування більш прогресивних алгоритмів перевірки та обробки інформації. Метою маркетингових інновацій є розширення потенційного попиту на товар або послуги, причому з контрольованою в часі динамікою, що дає змогу досягти синхронізації за часом досягнення типу попиту та максимуму виробничих можливостей з випуску відповідного товару.

При цьому необхідно враховувати, що такі цілі ставить кожний учасник конкурентної боротьби. Тому маркетингова інновація значною мірою з'являється завдяки упередженому вивченню поведінки суперників, науковому аналізу та прогнозу їх дій.

Фінансові інновації. Фінанси, що розглядаються як суспільно-виробничі відносини щодо

створення та розподілу сукупного валового продукту, володіють складною внутрішньою структурою, інформаційними потоками, що сполучають центри ухвалення рішення та відповідальності, з одного боку, і центри витрат, з іншого боку, алгоритмами прямих і зворотних дій, технологією збору, передачі, обробки і зберігання інформації, що здійснюються в рамках чинних законів і відповідних їм підзаконних актів.

До фінансових інновацій можна віднести вдосконалення системи фінансування з бюджету і кредитування; перехід до нових схем взаємних розрахунків; створення і здійснювання механізму гарантування заявок на кредити; введення і відміни різних пільг; кроки щодо розширення прав і відповідальності внутрішньо системних структур у витрачанні засобів.

Інновації в оргструктурі. Організаційна структура фірми під час формування корпоративного управління інноваціями є похідною від вимог власника, технології менеджменту, технології виробництва, умов реалізації продукції (послуг), стану регіональної, галузевої і внутрішньої фірмової інфраструктури, діючих типових вимог [3].

Вже з наведеного переліку чинників видно, що оргструктура є благодатним полем для інновацій, які здебільшого мають конкретний та іманентний фірмі характер. При цьому існують деякі загальні канони інновування (вдосконалення) оргструктури. Серед них слід назвати уникання суб'єктивізму і кон'юнктурних впливів; удосконалювання руху інформації і знижування витрат, перш за все умовно-постійних; використання кооперації та послуг сторонніх організацій як засобів економії витрат на виробництво; використання передового досвіду, потенціалу бенчмаркінгу. Основна умова здійснення інновацій в оргструктурі така: пов'язані з нею витрати повинні перекиватися економією витрат на виробництво та додатковою виручкою від розширення продажів. Як видно, таке зіставлення вимагає проведення досліджень і розрахунків ефективності за можливими варіантами інновацій оргструктури. Це пов'язане з витратами, які виправдовуються упевненістю в обґрунтованості ухвалених рішень.

Висновки з цього дослідження. Формування критеріїв розвитку корпоративного управління інноваціями здійснюється з урахуванням внутрішніх та зовнішніх умов функціонування підприємства. В основі розробки інноваційної стратегії мають лежати страте-

гічні управлінські рішення, що відображають врахування всіх питань щодо її здійснення. Розробка цих рішень має бути перспективним напрямом досліджень.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Варфоломієва В. Інформаційне забезпечення управління розвитком інноваційного потенціалу підприємств малого бізнесу. Актуальні проблеми економіки. 2006. № 5. С. 165–171.
2. Волков О., Денисенко М., Гречан А. та ін. Інноваційний розвиток промисловості України / за ред. О. Волкова, М. Денисенка. Київ: КНТ, 2006. 648 с.
3. Ільяхенко З. Формування структури інвестиційних ресурсів розвитку підприємств. Бізнес-Інформ. 2009. № 9–10.
4. Ільєнкова С., Гохберг Л., Ягудин С. та ін. Інноваційний менеджмент: підручник для вузів / за ред. С. Ільєнкової. Москва: Банки і біржі ЮНІТІ, 1997.
5. Федулова Л. Перспективи інноваційно-технологічного розвитку промисловості України. Економіка України. 2008. № 7. С. 24–36.

REFERENCES:

1. Varfolomiyeva V. Informacijne zabezpechennya upravlinnya rozvy'tkom innovacijnogo potencialu pidpr'yemstv malogo biznesu // Aktual'ni problemy' ekonomiky'. – 2006. – № 5. – S. 165–171.
2. Volkov O., Deny'senko M., Grechan A. ta in. Innovacijny'j rozvy'tok promy'slovosti Ukrayiny' / za red. O. Volkova, M. Deny'senka. – K.: KNT, 2006. – 648 s.
3. Il'yashenko Z. Formuvannya struktury' investy'cijny'x resursiv rozvy'tku pidpr'yemstv // Biznes-Inform. – 2009. – S. 9–10.
4. Innovacijny'j menedzhment: Pidruchny'k dlya vuziv / S. Il'enkova, L. Goxberg, S. Yagudy'n ta in.; pid red. S.D. Il'enkovoyi. – M.: Banky' i birzhi YuNITI, 1997.
5. Fedulova L. Perspekty'vy' innovacijno-texnologichnogo rozvy'tku promy'slovosti Ukrayiny' // Ekonomika Ukrayiny'. – 2008. – № 7. – S. 24–36.

Методичний підхід до застосування інформації управлінського обліку для забезпечення аналізу ефективності діяльності суб'єктів господарювання

Король Г.О.

кандидат економічних наук, професор кафедри обліку і аудиту
Національної металургійної академії

Ізвєкова І.М.

кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку і аудиту
Національної металургійної академії

Акімова Т.В.

кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку і аудиту
Національної металургійної академії

Стаття присвячена актуальним питанням застосування даних управлінського обліку для аналітичної підтримки прийняття управлінських рішень щодо ефективності діяльності суб'єктів господарювання. Запропонований методичний підхід до використання інформації управлінського обліку для аналізу ефективності діяльності суб'єктів господарювання складається з декількох послідовних етапів, які передбачають визначення складу інформації управлінського обліку, потрібної для аналітичної підтримки прийняття управлінських рішень, відповідних документів та їх конкретних реквізитів, підрозділів та відповідальних осіб, їх зв'язків та руху інформації між ними, а також кроків, що деталізують ці етапи. Застосування запропонованого методичного підходу дасть змогу реалізувати систематизовану послідовність дій з використання інформації управлінського обліку в аналізі ефективності діяльності суб'єктів господарювання.

Ключові слова: суб'єкт господарювання, методичний підхід, управлінський облік, аналіз ефективності діяльності, інформаційне забезпечення.

Король Г.О., Извєкова И.Н., Акімова Т.В. МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ИСПОЛЬЗОВАНИЮ ИНФОРМАЦИИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ АНАЛИЗА ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Статья посвящена актуальным вопросам использования данных управленческого учета для аналитической поддержки принятия управленческих решений в отношении эффективности деятельности субъектов хозяйствования. Предложенный методический подход к использованию информации управленческого учета для анализа эффективности деятельности субъектов хозяйствования состоит из нескольких этапов, которые предусматривают определение состава информации управленческого учета, необходимой для аналитической поддержки принятия управленческих решений, соответствующих документов и их конкретных реквизитов, подразделений и ответственных лиц, их связей и движения информации между ними, а также шагов, которые детализируют эти этапы. Применение предложенного методического подхода позволит реализовать систематизированную последовательность действий по использованию информации управленческого учета в анализе эффективности деятельности субъектов хозяйствования.

Ключевые слова: субъект хозяйствования, методический подход, управленческий учет, анализ эффективности деятельности, информационное обеспечение.

Korol' H.O., Izvyekova I.M., Akimova T.V. METHODOLOGICAL APPROACH TO THE APPLICATION OF MANAGEMENT ACCOUNTING INFORMATION FOR BUSINESS ENTITY EFFICIENCY ANALYSIS

The article is concerned with current issues application of information of management accounting for analytical support to managerial decisions on the effectiveness activity of business entities. The article sets forth suggestions as to improving the methodological approach to the application of management accounting information for efficiency analysis of business entities, which consists of several stages and includes the definition of: the composition of information of management accounting needed for analytical support to managerial decisions, relevant documents and their specific requisites, departments and responsible persons, their communications and the information flow between them, and also the steps that detail these stages. Use of the suggested methodological approach will allow the implementation of a systematic sequence of actions on the use of management accounting information in the analysis of the effectiveness of business entities.

Keywords: business entity, methodological approach, management accounting, analysis of activity efficiency, information support.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В умовах жорсткої конкурентної боротьби та складної економічної ситуації в країні вітчизняним підприємствам необхідно посилювати контроль за результатами та ефективністю своєї діяльності. Управлінські рішення, спрямовані на покращення фінансового стану суб'єкта господарювання та підвищення ефективності його господарської діяльності, приймаються на підставі даних здебільшого управлінського обліку, які обов'язково проходять аналітичну обробку. Результати аналізу ефективності діяльності дають можливість виявити проблеми, що постають перед суб'єктом господарювання, встановити причини їх виникнення та визначити шляхи вирішення. Отже, саме інформація управлінського обліку використовується як база для проведення аналізу ефективності діяльності та подальшого наукового обґрунтування й оптимізації управлінських рішень. Це обумовлює необхідність розробки методичного підходу до формування належного інформаційного забезпечення аналізу ефективності діяльності на основі використання інформації, яка надається системою управлінського обліку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Науковими працями та практикою неодноразово підтверджувалося значення управлінського обліку в системі аналізу ефективності діяльності суб'єктів господарювання. Питання інформаційного забезпечення аналізу ефективності діяльності суб'єктів господарювання, зокрема використання для цього даних обліку, розглядалися в роботах українських та закордонних науковців, зокрема в працях Г.І. Андрєєвої [1], О.Г. Богдановича [2], І.М. Вагнера [3], Н.О. Гнип [4], В.І. Отенко [5], Г.В. Савицької [6], М.Г. Чумаченка [7], Р.К. Шурпенкової [8].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак методичні засади формування інформаційного забезпечення аналізу ефективності діяльності шляхом передачі від системи управлінського обліку та використання необхідної інформації досліджені недостатньо внаслідок недооцінки усвідомлення управлінського обліку як інформаційної бази для проведення аналізу ефективності діяльності суб'єктів господарювання. Отже, актуальність теми дослідження визначається потребою більш детальної розробки методичного підходу до застосування інформації управлінського обліку суб'єктів господарювання як забезпечення аналізу ефективності їх діяльності.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є вдосконалення методичного підходу до застосування даних управлінського обліку для аналітичної підтримки прийняття управлінських рішень щодо ефективності діяльності суб'єктів господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Формування методичних положень управлінського обліку суб'єктів господарювання в забезпеченні аналізу ефективності діяльності потребує усвідомлення категорій теоретичних засад, перш за все об'єкта, предмета та суб'єктів дослідження. Так, об'єктом дослідження, як зазначалося в попередніх роботах авторів [9], виступає аналіз ефективності діяльності суб'єктів господарювання, предметом – його інформаційне забезпечення, створене системою управлінського обліку, а суб'єктами – суб'єкти цього інформаційного забезпечення.

Запропонований методичний підхід до застосування інформації управлінського обліку як забезпечення аналізу ефективності діяльності суб'єктів господарювання наведено на рис. 1.

Як видно з рис. 1, для реалізації запропонованого підходу на першому етапі необхідно визначити склад інформації управлінського обліку для забезпечення аналізу ефективності діяльності суб'єктів господарювання.

За результатами попередніх досліджень, викладених у роботі [10], визначено, що ефективність діяльності – це ступінь використання ресурсів або віддача витрат, що визначається співвідношенням в одиницю часу результатів діяльності суб'єкта господарювання та витрат, що забезпечили цей результат. Тому для аналізу ефективності діяльності необхідно володіти інформацією про результати та витрати діяльності суб'єкта господарювання, склад якої передбачено визначати на кроках 1.1 та 1.2 відповідно. Незважаючи на те, що за хронологією подій суб'єкт господарювання спочатку несе витрати в ході своєї діяльності, а вже потім отримує результати від цієї діяльності, під час дослідження ефективності діяльності з огляду на її економічний зміст доречно спочатку розглядати результати діяльності, а вже потім витрати, що їх забезпечили.

Після цього на кроці 1.3 здійснюється формування переліку визначеної інформації управлінського обліку, яка буде використана для аналізу ефективності діяльності суб'єкта господарювання.

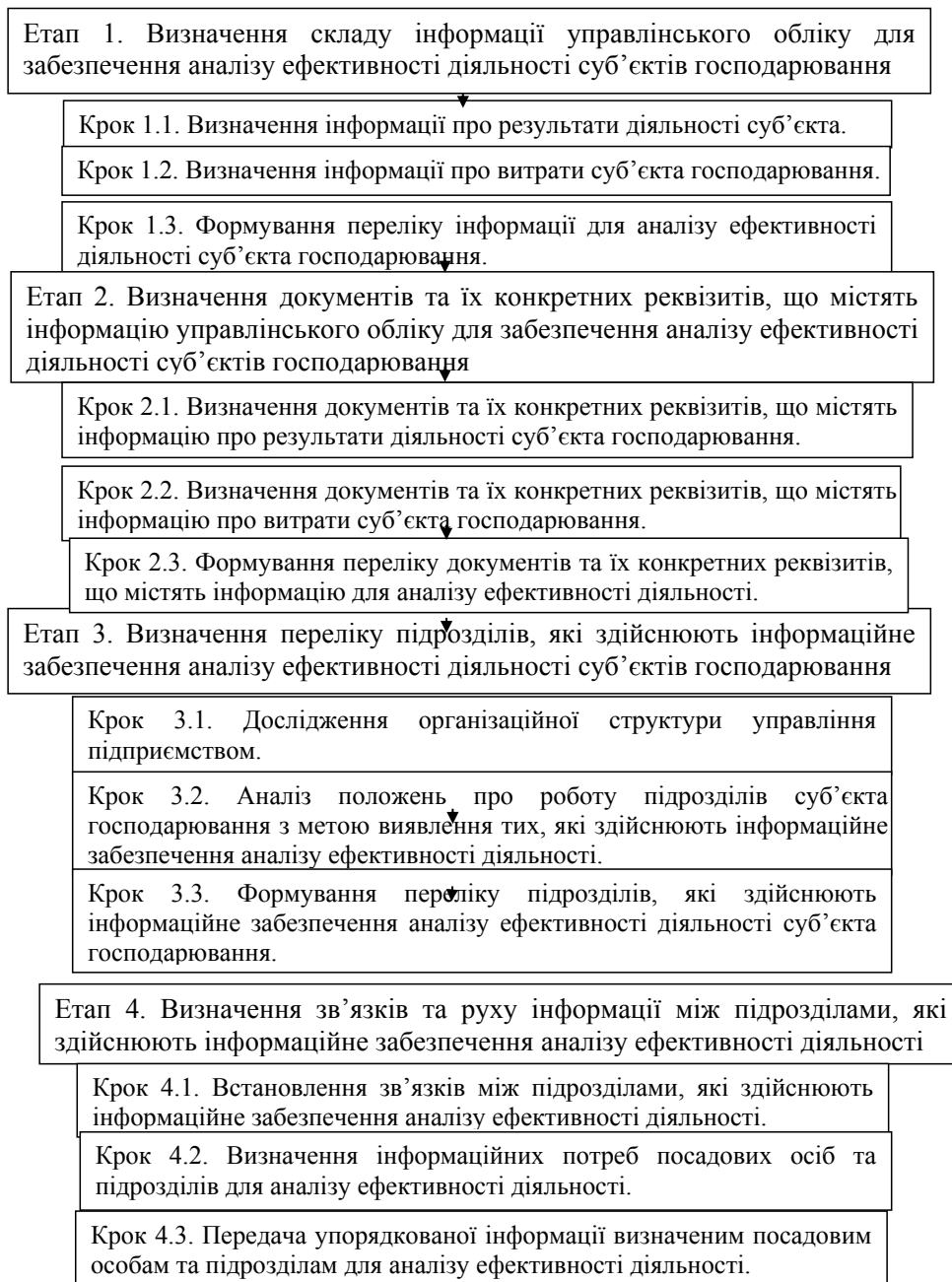


Рис. 1. Методичний підхід до застосування інформації управлінського обліку як забезпечення аналізу ефективності діяльності

Для проведення детального аналізу ефективності діяльності суб'єкта господарювання необхідно володіти нормативними, плановими та фактичними даними щодо показників результатів діяльності та витрат.

Аналіз ефективності діяльності може проводитися загалом по підприємству або для різних виробничих підрозділів, по всій продукції або для кожного окремого продукту. Залежно від цього буде змінюватися перелік інформації, що повинна надати система управлінського обліку для забезпечення аналізу ефективності діяльності суб'єкта господарювання.

Під час проведення аналізу ефективності діяльності загалом по підприємству результати діяльності суб'єкта господарювання характеризуються показником прибутку від операційної діяльності, а витрати – загальною сумою операційних витрат.

На другому етапі методичного підходу передбачене визначення документів та їх конкретних реквізитів, що містять інформацію управлінського обліку для забезпечення аналізу ефективності діяльності суб'єктів господарювання. Під час виконання цього етапу спочатку визначаються документи та їх рекві-

зити, що містять інформацію про результати діяльності суб'єкта господарювання (крок 2.1), потім – про витрати (крок 2.2), після чого формується перелік цих документів та їх конкретних реквізитів (крок 2.3).

Визначену на першому етапі інформацію можна отримати як із внутрішньої звітності, що складається за даними управлінського обліку, так і з фінансової звітності, оскільки такі узагальнюючі показники, як прибуток від операційної діяльності та операційні витрати, однаково знаходяться в обох системах обліку. У фінансовій звітності ці показники містяться у формі № 2 «Звіт про фінансові результати».

Перелік інформації управлінського обліку для забезпечення аналізу ефективності діяльності суб'єктів господарювання та документів, що містять цю інформацію, наведено в табл. 1.

На третьому етапі необхідно визначити перелік посадових осіб та підрозділів, які здійснюють інформаційне забезпечення аналізу ефективності діяльності суб'єктів господарювання. Для цього проводяться дослідження організаційної структури управління підприємством (крок 3.1) та аналіз положень про роботу підрозділів суб'єкта господарювання з метою виявлення тих, які здійснюють інформаційне забезпечення аналізу ефективності діяльності (крок 3.2). На цій підставі визначається перелік основних підрозділів, що задіяні в інформаційному забезпеченні аналізу ефективності діяльності суб'єктів господарювання (крок 3.3).

В більшості літературних джерел [1; 4; 11–13] під час дослідження інформаційного забезпечення аналізу ефективності діяльності суб'єктів господарювання питанням визначення суб'єктів, тобто посадових осіб та підрозділів, які задіяні в процесі підготовки відповідної інформації управлінського обліку, приділяється недостатньо уваги. При цьому досить часто автори серед усіх суб'єктів роз-

глядають тільки бухгалтера або бухгалтерську службу, хоча й зазначають, що інформаційне забезпечення аналізу також покладається на інші служби підприємства.

На підставі дослідження практики забезпечення аналізу ефективності діяльності інформацією управлінського обліку в умовах реальних суб'єктів господарювання та вивчення їх стандартів пропонується такий перелік суб'єктів інформаційного забезпечення:

- бухгалтерська служба;
- планово-економічний відділ;
- сектор ціноутворення.

Незалежно від масштабів та виду діяльності суб'єктів господарювання, як правило, ведення управлінського обліку покладається на бухгалтерську службу, яка здійснює формування фактичних результатів діяльності суб'єкта господарювання та витрат, що забезпечили отримання цих результатів. Планово-економічний відділ, як і відділ ціноутворення, надає планову та нормативну інформацію стосовно результатів діяльності та витрат суб'єкта. Вся зазначена інформація передається в аналітичний сектор (відділ) для подальшого проведення аналізу ефективності діяльності суб'єкта господарювання.

Як зазначалося раніше, залежно від вибору системи показників, що характеризують ефективність діяльності суб'єкта господарювання, змінюються сутність та рівень деталізації інформації, яка необхідна для її аналізу, а також шляхи руху цієї інформації. Тому на четвертому етапі розробленого методичного підходу (рис. 1) передбачене визначення зв'язків та руху інформації між підрозділами під час забезпечення аналізу ефективності діяльності даними управлінського обліку. На першому кроці цього етапу (крок 4.1) встановлюються взаємозв'язки підрозділів, які здійснюють інформаційне забезпечення аналізу ефективності діяльності; на другому кроці (крок 4.2) визначаються інфор-

Таблиця 1

Перелік інформації управлінського обліку для забезпечення аналізу ефективності діяльності суб'єктів господарювання та документів, що містять цю інформацію

Показники	Перелік інформації управлінського обліку	Перелік документів та їх конкретних реквізитів, що містять потрібну інформацію
Інформація щодо результатів діяльності суб'єкта господарювання	Прибуток від операційної діяльності	Форма № 2 «Звіт про фінансові результати», рядок 2190
Інформація щодо витрат суб'єкта господарювання	Загальна сума операційних витрат	Форма № 2 «Звіт про фінансові результати», рядок 2550



Рис. 2. Схема руху інформації під час передачі даних управлінського обліку для забезпечення аналізу ефективності діяльності загалом по підприємству

Примітка: 1 – дані управлінського обліку щодо фактичних результатів діяльності суб'єкта господарювання та витрат, що забезпечили отримання цих результатів; 2 – планова та нормативна інформація стосовно результатів діяльності та витрат суб'єкта господарювання

маційні потреби посадових осіб та підрозділів для аналізу ефективності діяльності; на останньому кроці (крок 4.3) здійснюється передача упорядкованої інформації визначеними посадовими особами та підрозділами для проведення аналізу ефективності діяльності суб'єкта господарювання.

Схема руху інформації під час передачі даних управлінського обліку для забезпечення аналізу ефективності діяльності загалом по підприємству наведена на рис. 2.

Висновки з цього дослідження. Застосування запропонованого методичного підходу, який передбачає визначення складу інформації управлінського обліку, потрібної для ана-

літичної підтримки прийняття управлінських рішень, відповідних документів та їх конкретних реквізитів, підрозділів та відповідальних осіб, їх зв'язків та руху інформації між ними дасть змогу реалізувати систематизовану послідовність дій з використання інформації управлінського обліку в аналізі ефективності діяльності суб'єктів господарювання.

Перспективою подальших досліджень є застосування розробленого методичного підходу до використання інформації управлінського обліку суб'єктів господарювання як забезпечення аналізу ефективності діяльності різних виробничих підрозділів по всій продукції або для кожного окремого продукту.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Андреева Г.І., Ярошенко А.С. До питання якості інформаційного забезпечення аналізу господарської діяльності. Ефективна економіка. 2013. № 2. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2013_2_64.
2. Богданович О.Г. Аналіз ефективності діяльності підприємства на засадах узгодження інтересів груп економічного впливу. Маркетинг і менеджмент інновацій. 2012. № 1. С. 25–33.
3. Вагнер І.М. Інформаційне забезпечення стратегічного аналізу транспортного підприємства. Вісник Університету банківської справи Національного банку України. 2011. № 3 (12). С. 125–129.
4. Гнип Н.О. Інформаційне забезпечення фінансового потенціалу суб'єктів господарювання. Агросвіт. 2010. № 4. С. 43–46. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/agrosvit_2010_4_11.
5. Отенко В.І. Формування аналітичного інструментарію оцінки ефективності діяльності підприємства. БІЗНЕС-ІНФОРМ. 2013. № 5. С. 232–237.
6. Савицька Г.В. Аналіз господарської діяльності підприємства: навч. посібник. 7-е вид., випр. Мінськ: Нове знання, 2002. 704 с.
7. Чумаченко М.Г. Економічний аналіз: навч. посібник. Київ: КНЕУ, 2001. 540 с.
8. Шурпенкова Р.К. Організація інформаційної бази економічного аналізу на підприємстві. Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. 2012. № 1. Т. 1. С. 190–195.

9. Король Г.О., Ізвєкова І.М. Категорії управлінського обліку як інформаційної бази аналізу ефективності діяльності суб'єктів господарювання. Проблеми економіки та політичної економії. 2017. № 1. С. 157–167. URL: http://politeco/nmetau.edu.ua/journals/1/9_a_ua.p.

10. Король Г.О., Безгодкова А.О. Аналіз існуючих підходів щодо сутності поняття ефективності діяльності суб'єктів господарювання. Соціально-економічний та технічний розвиток підприємств: проблеми, рішення, оцінка ефективності: колективна монографія. Дніпропетровськ: Пороги, 2016. С. 169–183.

11. Ротман Н. Інформаційне забезпечення економічного аналізу і його основні принципи. Економічний аналіз. 2010. № 5. С. 157–159.

12. Леженко Л.І. Організаційно-інформаційна модель аналізу фінансових результатів підприємства. Вісник Одеського національного університету. Серія: Економіка: зб. наук. пр. / редкол.: І.М. Коваль (гол. ред.) та ін. Т. 18. Вип. 4/2. Одеса: Видавничий дім «Гельветика», 2013. С. 127–130.

13. Шурпенкова Р.К., Демко І.І. Основи організації економічного аналізу в системі управління підприємством. Регіональна економіка. № 3. 2008. С. 161–166.

REFERENCES:

1. Andriieva H.I., Yaroshenko A.S. (2013). "To the question of quality of information providing analysis of economic activity", *Efektivna ekonomika*, vol. 2, available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2013_2_64.

2. Bohdanovych O.H. (2012). "Analysis of the effective activity of an enterprise on the basis of reconciling the interests groups of economic impact", *Marketynh i menedzhment innovatsii*, vol. 1, pp. 25–33.

3. Vahner I.M. (2011). "Information support strategic analysis of transport enterprise", *Visnyk Universytetu bankivskoi spravy Natsionalnoho banku Ukrainy*, vol. 3 (12), pp. 125–129.

4. Hnyk N.O. (2010). "Information support of financial potential business entities", *Ahrosvit*, vol. 4, pp. 43–46, available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/agrosvit_2010_4_11.

5. Otenko V.I. (2013). "Formation of analytical instruments for evaluating the effectiveness of the company", *BIZNES-INFORM*, vol. 5, pp. 232–237.

6. Savytska H.V. (2002). *Analiz hospodarskoi diialnosti pidpriumstva [Analysis of economic activity]*, 7nd ed. Nove znannia, Minsk, Belorussia, p. 704.

7. Chumachenko M.H. (2001). *Ekonomichniy analiz [Economic analysis]*, KNEU, Kyiv, Ukraine, p. 540.

8. Shurpenkova R.K. (2012). "Organization of information basis of economic analysis at the enterprise", *Finansovo-kredytna diialnist: problemy teorii ta praktyky*, vol. 1, pp. 190–195.

9. Korol' H.O., Izviekova I.M. "Categories of management accounting as an information basis for business entity efficiency analysis", *Problems of economy and political economy*, vol. 1, available at: http://politeco/nmetau.edu.ua/journals/1/9_a_ua.p.

10. Korol' H.O., Bezghodkova A.O. (2016). "Analysis of existing approaches to the essence of the concept of efficiency of business entities", *Sotsialno-ekonomichniy ta tekhnichniy rozvytok pidpriumstv: problemy, rishennia, otsinka efektyvnosti: kolektyvna monohrafiia*, Porohy, Dnipropetrovsk, Ukraine, pp. 169–183.

11. Rotman N. (2010). "Information support of economic analysis and its basic principles", *Ekonomichniy analiz*, vol. 5, pp. 157–159.

12. Lezhnenko L.I. (2013). "Organizational and information model analysis of financial results", *Visnyk Odeskoho natsionalnoho universytetu. Seriya: Ekonomika, Vydavnychiy dim "Helvetyka"*, Odesa, Ukraine, vol. 4/2, pp. 127–130.

13. Shurpenkova R.K., Demko I.I. (2008). "Bases of organization economic analysis in enterprise management system", *Rehionalna ekonomika*, vol. 3, pp. 161–166.

Методичні підходи до обліково-інформаційного забезпечення управління необоротними активами під час складання приміток до фінансової звітності

Пасенко Н.С.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри бухгалтерського обліку
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

У статті розглянуто питання обліково-інформаційного забезпечення управління необоротними активами підприємства. Запропоновано доповнити Примітки до річної фінансової звітності аналітичними таблицями з обліково-інформаційного забезпечення управління основними засобами та нематеріальними активами. Запропоновано форму коригування фінансового результату до оподаткування на різниці, які виникають під час нарахування амортизації необоротних активів.

Ключові слова: необоротні активи, основні засоби, нематеріальні активи, обліково-інформаційне забезпечення, примітки до складання фінансової звітності.

Пасенко Н.С. МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К УЧЕТНО-ИНФОРМАЦИОННОМУ ОБЕСПЕЧЕНИЮ УПРАВЛЕНИЯ НЕОБОРОТНЫМИ АКТИВАМИ ПРИ СОСТАВЛЕНИИ ПРИМЕЧАНИЙ К ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

В статье рассмотрены вопросы учетно-информационного обеспечения управления необоротными активами предприятия. Предложено дополнить Примечания к годовой финансовой отчетности аналитическими таблицами по учетно-информационному обеспечению управления основными средствами и нематериальными активами. Предложена форма корректировки финансового результата до налогообложения на разности, возникающие при начислении амортизации основных средств.

Ключевые слова: необоротные активы, основные средства, нематериальные активы, учетно-информационное обеспечение, примечания к составлению финансовой отчетности.

Pasenko N.S. METHODOLOGICAL APPROACHES TO THE ACCOUNTING INFORMATION CONTROL OF NON-CURRENT ASSETS AT THE COMPILATION OF NOTES TO THE FINANCIAL STATEMENTS

The issues of accounting and information support for the management of non-negotiable assets of the enterprise are considered in the article. It is proposed to supplement the notes to the annual financial statements with analytical tables on accounting and information support for the management of fixed assets and intangible assets. A form for adjusting the financial result before taxation for differences arising when depreciation of fixed assets is proposed.

Keywords: non-negotiable assets, fixed assets, intangible assets, accounting information support, notes to the preparation of financial statements.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Необоротні активи є матеріальними, нематеріальними та фінансовими ресурсами, що використовуються під час виробництва продукції, виконання робіт чи надання послуг. Розширення, підтримання належного функціонального стану, оновлення, модернізація та раціональне використання необоротних активів сприятимуть сталому функціонуванню та розвитку будь-якого підприємства, а отже, підвищуватимуть рівень його конкурентоспроможності.

Від забезпеченості та ефективності використання необоротних активів залежать кінцеві результати діяльності підприємства, зокрема обсяг виробленої продукції (робіт, послуг), собівартість, прибуток, рентабель-

ність, стійкість фінансового стану, адже в структурі майна підприємства вони складають основу його функціонування та визначають подальші перспективи розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Обліково-інформаційне забезпечення необоротних активів є предметом особливої уваги економічної науки. Вагомий внесок у розроблення теоретичних основ та методологічних підходів до проблем обліку та аналізу необоротних активів здійснили провідні вчені-економісти, такі як, зокрема, М.О. Барсукова, Ф.Ф. Бутинець, Ю.А. Верига, О.О. Гетьман, С.Ф. Голов, А.Ф. Гуменюк, В.М. Диба, О.О. Жарікова, А.Г. Загородній, А.А. Пилипенко, В.С. Семейон, Н.І. Федоронько, С.К. Черненко, В.В. Шкроміда.

Віддаючи належне розробкам цим вечним, відзначаємо, що здебільшого їх дослідження спрямовані на розроблення загально методичного забезпечення бухгалтерського обліку та аналізу та не враховують специфічних умов функціонування необоротних активів залежно від галузі, де їх використовують.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Нині окремі питання залишаються актуальними та потребують подальших досліджень, такі як, зокрема, удосконалення системи первинного обліку основних засобів, розробка рекомендацій щодо складання Приміток до фінансової звітності стосовно необоротних активів, удосконалення системи обліку витрат на поліпшення та утримання необоротних активів.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є розгляд методичних підходів до обліково-інформаційного забезпечення управління необоротними активами на підприємстві та розробка рекомендацій щодо складання приміток до фінансової звітності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Згідно з даними Державної служби статистики України вартість необоротних активів на підприємствах країни на кінець 2016 року складала 4 212 813,10 млн. грн., що на 252 664,2 млн. грн. більше, ніж торік [1].

Слід відзначити, що найбільшу питому вагу у складі необоротних активів підприємств України на кінець 2016 року мають такі галузі, як промисловість (30,21%) та транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність (22,79%), що підтверджує необхідність наявності основних засо-

бів, капітальних інвестицій та нематеріальних активів цих видів діяльності.

Якщо проаналізувати структуру балансу підприємств України, то можна зазначити, що необоротні активи на підприємствах України займають значну частину. Так, в період з 31 грудня 2008 року по 30 вересня 2017 року питома вага необоротних активів на підприємствах України коливалася в межах від 43,83% (на 31 грудня 2011 року) до 54,68% (на 31 грудня 2015 року) [1] (рис. 1).

На рис. 2 подано загальну структуру необоротних активів на вітчизняних підприємствах за 2015–2016 роки за даними Державної служби статистики України [1].

Як видно з рис. 2, структура необоротних активів на вітчизняних підприємствах у 2015–2016 роки суттєво не змінилась. Найбільшу питому вагу складають основні засоби та нематеріальні активи (67,21% та 65,79% відповідно); найменшу – інвестиційна нерухомість, а також довгострокові біологічні активи (у сукупності 1,42% та 1,38% відповідно).

З метою забезпечення повноти, своєчасності та достовірності інформації щодо оцінки, наявності та руху необоротних активів підприємства їх нормативно-правове регулювання в Україні здійснюється як на міжнародному рівні, так і на національному, а також регулюється на рівні підприємства.

Окремим питанням, яке потребує доопрацювання, є складання фінансової звітності. Відповідно до структури необоротних активів розглянемо їх основні структурні частини, а саме основні засоби, капітальні інвестиції, необоротні активи, довгострокові біологічні активи, довгострокові фінансові інвестиції та інвестиційну нерухомість.

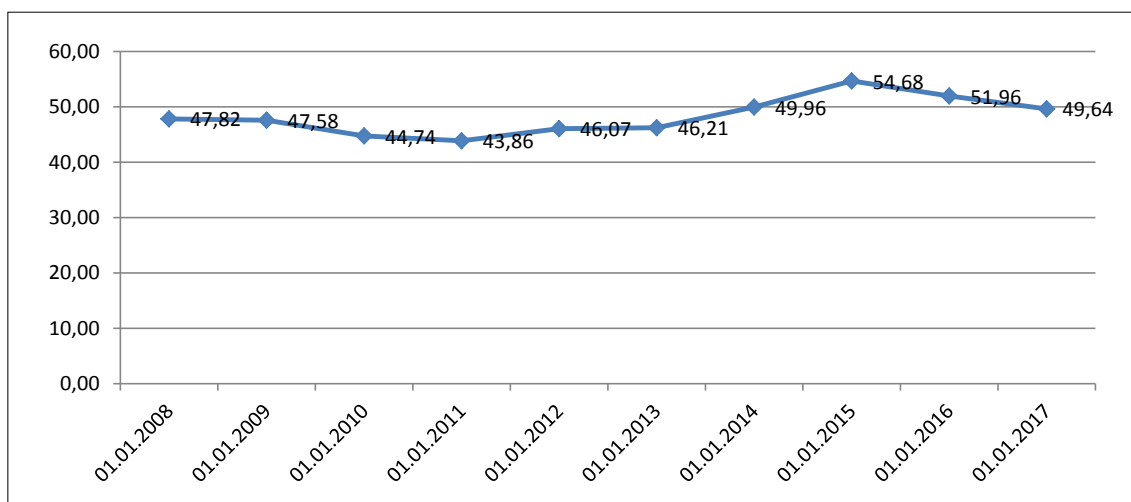


Рис. 1. Питома вага необоротних активів в структурі активів підприємств України за 2008–2017 роки

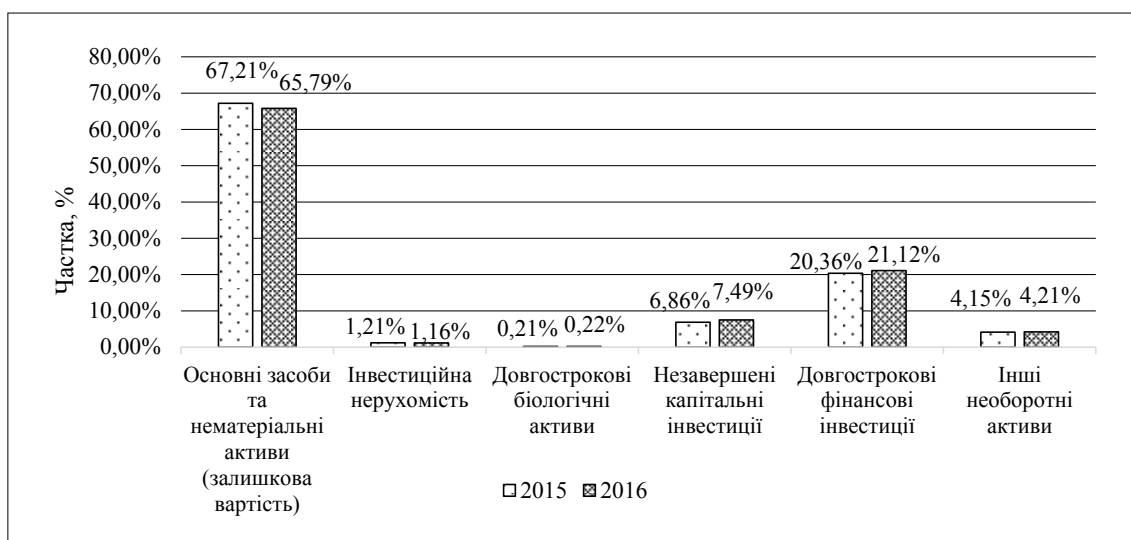


Рис. 2. Структура необоротних активів на підприємствах України на 31 грудня 2015–2016 років, %

По-перше, виявимо інформацію, яку необхідну розкрити у фінансовій звітності щодо основних засобів для прийняття управлінських рішень.

Для відображення у фінансовій звітності інформації щодо основних засобів за національними стандартами в Україні існують уніфіковані таблиці (розділ II «Основні засоби», розділ III «Капітальні інвестиції» та розділ XIII «Використання амортизаційних відрахувань» Приміток до річної фінансової звітності). Слід відзначити, що у розділі II «Основні засоби» Приміток до річної фінансової звітності наведені не тільки основні засоби, але й інвестиційна нерухомість. Тому можна запропонувати для інвестиційної нерухомості впровадити окремі таблиці в Примітках до річної фінансової звітності.

Типова форма Приміток до річної фінансової звітності, затверджена Наказом Міністерства фінансів України «Про Примітки до річної фінансової звітності» від 29 листопада 2000 року № 302 зі змінами та доповненнями, визначає мінімальний перелік інформації, яка підлягає розкриттю в Примітках до фінансової звітності [2].

Нині у стандартизованих Примітках до річної фінансової звітності відображається інформація щодо вартості, за якою основні засоби відображені в балансі; вартості та суми зносу на початок звітного року; суми зміни вартості та зносу основних засобів у результаті переоцінки; вартості та суми зносу основних засобів, які вибули; суми нарахованої амортизації; суми втрат від зменшення корисності; інших змін вартості

та суми зносу основних засобів; вартості та суми зносу на кінець звітного року; первісної (переоціненої) вартості одержаних за фінансовою орендою основних засобів та суми їх зносу; первісної (переоціненої) вартості переданих в оперативну оренду основних засобів та суми їх зносу.

У Примітках до річної фінансової звітності щодо основних засобів також наводиться така інформація:

- 1) вартість основних засобів, щодо яких існує обмеження прав власності, та сума їх зносу;
- 2) вартість переданих у заставу основних засобів;
- 3) сума капітальних вкладень на придбання (виготовлення) і будівництво основних засобів та інших необоротних матеріальних активів;
- 4) сума використаних амортизаційних відрахувань на будівництво об'єктів, придбання (виготовлення) та поліпшення основних засобів;
- 5) залишкова вартість основних засобів, що тимчасово не використовуються (знаходяться на консервації, реконструкції тощо);
- 6) первісна (переоцінена) вартість повністю амортизованих основних засобів, які продовжують використовуватися в господарській діяльності;
- 7) залишкова вартість основних засобів, вилучених з експлуатації для продажу;
- 8) основні засоби орендованих цілісних майнових комплексів;
- 9) первісна (переоцінена) вартість основних засобів, призначених для продажу;

10) залишкова вартість основних засобів, утрачених внаслідок надзвичайних подій;

11) первісна вартість основних засобів, придбаних за рахунок цільового фінансування;

12) вартість основних засобів, що взяті в операційну оренду;

13) вартість інвестиційної нерухомості, оціненої за справедливою вартістю [2].

Згідно з пунктом 36 та пунктом 38 П(С)БО 7 «Основні засоби», затвердженого Наказом Міністерства фінансів України від 27 квітня 2000 року № 92 зі змінами та доповненнями у Примітках до річної фінансової звітності, окрім вищезазначеного, повинна наводитися інформація стосовно методів нарахування амортизації, діапазону строків корисного використання об'єктів основних засобів, а також зміни розміру капіталу у дооцінках в результаті переоцінки основних засобів. Слід зазначити, що МСБО 16 «Основні засоби» також рекомендує відображати у фінансовій звітності інформацію щодо переоцінок об'єктів основних засобів [3].

Нині така інформація або відсутня, або недостатньо повно висвітлена у Примітках до річної фінансової звітності вітчизняних підприємств, тому запропоновано структуровану форму надання такої аналітичної інформації щодо основних засобів.

На підставі аналізу джерел [4; 5] розроблено табл. 1, яка дасть змогу користувачам отримувати інформацію стосовно ліквідаційної вартості об'єкта основних засобів, суми зносу на момент складання звітності, дати його введення до господарського обігу, методу нарахування амортизації для об'єкта основних засобів в рамках групи, терміну корисного використання та терміну корисного використання, що залишився до закінчення використання.

Також дані, узагальнені в табл. 2, нададуть користувачам інформацію стосовно збільшення або зменшення вартості основних засобів та зміни розміру капіталу в дооцінках у результаті їх переоцінок.

Запропоновані таблиці заповнено на підставі первинних даних бухгалтерського обліку ДП НЕК «Укренерго» для наочності під час застосування.

Детальна інформація про нематеріальні активи, що підлягає розкриттю, наводиться в Примітках до річної фінансової звітності в розділі I «Нематеріальні активи», розділі III «Капітальні інвестиції» та розділі XIII «Використання амортизаційних відрахувань».

В Примітках до річної фінансової звітності наводиться така інформація щодо нематеріальних активів: первісна (або переоціненою вартістю) та накопичена амортизація нематеріальних активів; надходження за звітний рік (тобто інформація про придбання або отримання в результаті розробки нематеріальних активів); сума змін первісної (переоціненої) вартості та накопиченої амортизації нематеріальних активів в результаті переоцінки (тобто сума дооцінки або уцінки); первісна (переоцінена) вартість та сума накопиченої амортизації вибулих нематеріальних активів за звітний період; сума нарахованої амортизації за звітний рік; сума втрат від зменшення корисності; інші зміни первісної (переоціненої) вартості та суми накопиченої амортизації нематеріальних активів (наприклад, внаслідок відновлення корисності об'єктів нематеріальних активів); про вартість та суму накопиченої амортизації на кінець звітного року; про вартість нематеріальних активів, щодо яких існує обмеження права власності, а також про суму накопиченої амортизації таких активів; про вартість нематеріальних активів, оформлених у заставу, створених підприємством та/або отриманих за рахунок цільових асигнувань; сума капітальних вкладень на придбання (створення) нематеріальних активів; сума використаних амортизаційних відрахувань на придбання (створення) нематеріальних активів [2].

Відповідно до пункту 36 та пункту 37 П(С)БО 8 «Нематеріальні активи», крім вищезазначеної інформації, повинні надаватися дані про методи нарахування амортизації, діапазон строків корисного використання нематеріальних активів та строк корисного використання, що їм залишився, причини визнання невизначеним строку корисного використання нематеріальних активів [6].

Цю інформацію можна представити в довільній формі. Підприємство може стандартизовано подати таку інформацію у вигляді запропонованої табл. 3.

На підставі опрацювання літературних джерел запропоновано форму надання інформації щодо нематеріальних активів (табл. 3), яка дасть змогу користувачам отримувати додатково інформацію стосовно суми накопиченої амортизації об'єкта нематеріальних активів на момент складання звітності, дати введення його до господарського обігу, методу нарахування амортизації, терміну корисного використання або причин визнання невизначеним строку корисного використання та тер-

Таблиця 1

Аналітична таблиця щодо ліквідаційної вартості, методів нарахування амортизації та діапазону строків корисного використання основних засобів пооб'єктним чином в рамках групи (заповнена на підставі даних бухгалтерського обліку ДП «НЕК «Укренерго» на 31 грудня 2016 року, витяг)

Групи основних засобів	Вартість, яка амортизується, грн.	Ліквідаційна вартість, грн.	Сума зносу на кінець року, грн.	Дата введення до господарського обігу	Метод нарахування амортизації об'єкта	Термін корисного використання, міс.	Термін корисного використання, що залишився до закінчення використання, міс.
.....							
будівлі, споруди, передавальні пристрої	3 884 610 160,00	79 280 840,00	1 840 102 000,00	–	–	–	–
Будівля адміністративного значення № 3 (і. н. 103652)	2 700 000,00	30 000,00	551 250,00	1 листопада 2008 року	прямолінійний	480	382
.....							
машини та обладнання	7 761 100 800,00	118 150 200,00	3 056 379 000,00	–	–	–	–
Дизельний генератор АД-30 (і. н. 104118)	88 500,00	1 500,00	17 700,00	31 грудня 2015 року	прямолінійний	60	48
.....							
транспортні засоби	254 123 372,00	5 444 628,00	162 475 000,00	–	–	–	–
Автомобіль ВАЗ 1119 103519 (і. н. 105073)	136 000,00	4 000,00	50 190,48	5 червня 2014 року	прямолінійний	84	53
.....							
інструменти, прилади, інвентар (меблі)	204 388 704,00	1 648 296,00	150 894 000,00	–	–	–	–
електродриль SPARKY BR2 (і. н. 106304)	6 600,00	0,00	275,00	27 жовтня 2016 року	прямолінійний	48	46
.....							
Всього	12 181 897 806,00	204 685 194,00	5 278 277 000,00	–	–	–	–

Таблиця 2

Аналітична таблиця щодо переоцінки основних засобів пооб'єктним чином в рамках групи (заповнена на підставі даних бухгалтерського обліку ДП «НЕК «Укренерго» на 31 грудня 2016 року, витяг)

Групи основних засобів	Сума до переоцінки, грн.			Сума після переоцінки, грн.			Індекс переоцінки	Дата переоцінки	Справедлива вартість, грн.	Дата переоцінки	Індекс переоцінки	Зміни (+/-), грн.		Зміни (+/-) розміру капіталу у дооцінках в результаті переоцінки, грн.	
	Сервісна (переоцінена) вартість	Знос	Залишкова вартість	Первісна (переоцінена) вартість	Знос	Залишкова вартість						Первісна (переоцінена) вартість	Знос	Залишкова вартість	Сума дооцінки залишкової вартості (КТ 411)
..... будівлі, споруди, передавальні пристрої															
Виробничий склад № 2 (і. н. 103306)	310 000,00	185 000,00	125 000,00	160 000,00	236 800,00	160 000,00	1,28	1 квітня 2016 року	160 000,00	1,28	396 800,00	236 800,00	51 800,00	35 000,00	-
..... машини та обладнання															
Бензиновий генератор Honda ET12000 (і. н. 104057)	124 000,00	52 000,00	72 000,00	79 200,00	57 200,00	79 200,00	1,10	1 квітня 2016 року	79 200,00	1,10	136 400,00	57 200,00	12 400,00	7 200,00	-
.....															
Всього	-	-	-

Таблиця 3

Аналітична таблиця щодо методів нарахування амортизації та діапазону строків корисного використання нематеріальних активів пооб'єктним чином в рамках групи (заповнена на підставі даних бухгалтерського обліку ДП «НЕК «Укренерго» на 31 грудня 2016 року)

Групи нематеріальних активів	Дата введення до господарського обігу	Первісна (переоцінена) вартість, грн.	Накопичена амортизація на кінець року, грн.	Метод нарахування амортизації об'єкта	Термін корисного використання, міс.	Причини визнання невизначеним строку корисного використання	Термін корисного використання, що залишився до закінчення використання, міс.
права користування природними ресурсами	–	–	–	–	–	–	–
.....							
права користування майном	–	334 000,00	55 000,00	–	–	–	–
Право на оренду приміщення	5 січня 2015 року	100 000,00	40 000,00	прямолінійний	60	–	36
.....							
права на комерційні позначення	–	191 000,00	7 000,00	–	–	–	–
Право на комерційні (фірмові) найменування	30 вересня 2016 року	80 000,00	2 857,14	прямолінійний	84	–	81
.....							
права на об'єкти промислової власності	–	–	–	–	–	–	–
.....							
авторське право та суміжні з ним права	–	172 839 000,00	135 719 000,00	–	–	–	–
Комп'ютерна програма "Softline Integra Validator"	27 березня 2016 року	15 000,00	3 750,00	прямолінійний	36	–	27
.....							
інші нематеріальні активи	–	–	–	–	–	–	–
.....							
Всього	–	173 364 000,00	135 781 000,00	–	–	–	–

міну корисного використання, що залишився до закінчення використання.

Довгостроковим фінансовим інвестиціям у Примітках до річної фінансової звітності належить розділ IX «Фінансові інвестиції» [2].

Довгостроковим біологічним активам присвячено частину розділу XIV «Біологічні активи» Приміток до річної фінансової звітності [2]. У цьому ж розділі надається інформація щодо поточних біологічних активів.

Згідно з підпунктом 134.1.1 пункту 134.1 статті 134 Податкового кодексу України об'єктом оподаткування податком на прибуток є одержаний в Україні та за її межами прибуток, розрахований шляхом коригування фінансового результату до оподаткування, визначеного за даними фінансової звітності підприємства відповідно до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку або міжнародних стандартів фінансової звітності, на податкові різниці. Таке коригування є обов'язковим для тих платників податку на прибуток, у яких річний дохід від будь-якої діяльності (за вирахуванням непрямих податків), визначений за правилами бухгалтерського обліку, за останній річний звітний (податковий) період становить більше двадцяти мільйонів гривень.

В разі отримання платником податку на прибуток доходу, який не перевищує двадцяти мільйонів гривень, об'єкт оподаткування може визначатися без коригування фінансового результату до оподаткування на податкові різниці [7].

Податковим кодексом України визначено три групи податкових різниць, які поширюються на всіх платників податку на прибуток:

1) різниці, які виникають під час нарахування амортизації необоротних активів;

2) різниці, що виникають під час формування резервів (забезпечень);

3) різниці, які виникають під час здійснення фінансових операцій.

Розглянемо першу групу податкових різниць. У процесі коригування фінансового результату до оподаткування на податкові різниці першої групи треба враховувати особливості нарахування амортизації основних засобів у податковому та бухгалтерському обліку, а саме [7]:

1) у податковому обліку до основних засобів належать необоротні матеріальні активи (за деяким винятком), призначені для використання в господарській діяльності платника податків, вартість яких перевищує 6 000 грн.;

Таблиця 4

Різниці, які виникають під час нарахування амортизації необоротних активів (стаття 138 Податкового кодексу України)

Збільшення фінансового результату до оподаткування	Зменшення фінансового результату до оподаткування
1) на суму нарахованої амортизації основних засобів або нематеріальних активів за НП(С)БО або МСФЗ	1) на суму розрахованої амортизації основних засобів або нематеріальних активів згідно з пунктом 138.3 статті 138 ПКУ
2) на суму уцінки та втрат від зменшення корисності основних засобів або нематеріальних активів, включених до витрат звітного періоду відповідно до НП(С)БО або МСФЗ	2) на суму залишкової вартості окремого об'єкта основних засобів або нематеріальних активів, розраховану за правилами податкового обліку, в разі ліквідації або продажу такого об'єкта
3) на суму залишкової вартості окремого об'єкта основних засобів або нематеріальних активів, визначену відповідно до НП(С)БО або МСФЗ, в разі ліквідації або продажу такого об'єкта	3) на суму дооцінки та вигід від відновлення корисності основних засобів або нематеріальних активів у межах попередньо віднесених до витрат уцінки та втрат від зменшення корисності таких активів відповідно до НП(С)БО або МСФЗ
4) на суму залишкової вартості окремого об'єкта невиробничих основних засобів або невиробничих нематеріальних активів, визначену відповідно до НП(С)БО або МСФЗ, в разі ліквідації або продажу такого об'єкта	4) на суму первісної вартості придбання або виготовлення окремого об'єкта невиробничих основних засобів або невиробничих нематеріальних активів та витрат на їх ремонт, реконструкцію, модернізацію або інші поліпшення, зокрема віднесених до витрат відповідно до НП(С)БО або МСФЗ, в разі продажу такого об'єкта невиробничих основних засобів або нематеріальних активів, але не більше суми доходу (виручки), отриманої від такого продажу
5) на суму витрат на ремонт, реконструкцію, модернізацію або інші поліпшення невиробничих основних засобів чи невиробничих нематеріальних активів, віднесених до витрат відповідно до НП(С)БО або МСФЗ	

Запропонована форма коригування фінансового результату до оподаткування на різниці, які виникають під час нарахування амортизації необоротних активів (перша група податкових різниць)

Показники	Збільшення фінансового результату до оподаткування	Зменшення фінансового результату до оподаткування
Фінансовий результат до оподаткування	(форма № 2 «Звіт про фінансовий результат (Звіт про сукупний дохід)» рядок 2290)	
Сума нарахованої амортизації основних засобів або нематеріальних активів за НП(С)БО або МСФЗ	Форма № 2 «Звіт про фінансовий результат (Звіт про сукупний дохід)» рядок 2515	
Сума розрахованої амортизації основних засобів або нематеріальних активів згідно з пунктом 138.3 статті 138 ПКУ		Кредитовий обіг за аналітичними рахунками 131 «Знос основних засобів згідно з податковим обліком» та 133 «Накопичена амортизація нематеріальних активів згідно з податковим обліком»
Сума уцінки та втрат від зменшення корисності основних засобів або нематеріальних активів, включених до витрат звітного періоду відповідно до НП(С)БО або МСФЗ	Дебетовий оборот за субрахунками 972 «Втрати від зменшення корисності активів» та 975 «Уцінка необоротних активів та фінансових інвестицій»	
Сума дооцінки та вигід від відновлення корисності основних засобів або нематеріальних активів у межах попередньо віднесених до витрат уцінки та втрат від зменшення корисності таких активів відповідно до НП(С)БО або МСФЗ		Кредитовий обіг за субрахунком 742 «Дохід від відновлення корисності активів» та аналітичним рахунком 746 «Інші доходи в частині дооцінки у межах попередньо віднесеної до витрат уцінки»
Сума залишкової вартості окремого об'єкта основних засобів або нематеріальних активів, визначена відповідно до НП(С)БО або МСФЗ, в разі ліквідації або продажу такого об'єкта	Аналітичні розрахунки бухгалтер з обліку необоротних активів	
Сума залишкової вартості окремого об'єкта основних засобів або нематеріальних активів, розрахована за правилами податкового обліку, в разі ліквідації або продажу такого об'єкта		Аналітичні розрахунки бухгалтера з обліку необоротних активів
Сума залишкової вартості окремого об'єкта невиробничих основних засобів або невиробничих нематеріальних активів, визначена відповідно до НП(С)БО або МСФЗ, в разі ліквідації або продажу такого об'єкта	Аналітичні розрахунки бухгалтера з обліку необоротних активів	
Сума первісної вартості придбання або виготовлення окремого об'єкта невиробничих основних засобів або невиробничих нематеріальних активів та витрат на їх ремонт, реконструкцію, модернізацію або інші поліпшення, зокрема віднесених до витрат відповідно до НП(С)БО або МСФЗ, в разі продажу такого об'єкта невиробничих основних засобів або нематеріальних активів, але не більше суми доходу (виручки), отриманої від такого продажу		Аналітичні розрахунки бухгалтера з обліку необоротних активів

Закінчення таблиці 5

Сума витрат на ремонт, реконструкцію, модернізацію або інші поліпшення невикористаних основних засобів чи невикористаних нематеріальних активів, віднесені до витрат відповідно до НП(С)БО або МСФЗ	Аналітичні розрахунки бухгалтерів з обліку необоротних активів	
Фінансовий результат до оподаткування, скоригований на податкові різниці за першою групою	Фінансовий результат до оподаткування + збільшення фінансового результату до оподаткування за першою групою податкових різниць – зменшення фінансового результату до оподаткування за першою групою податкових різниць	

2) у податковому обліку не підлягають амортизації невикористані об'єкти основних засобів;

3) у податковому обліку існує заборона використання виробничого методу нарахування амортизації (підпункт 138.3.1 пункту 138.3 статті 138 ПКУ);

4) коли строки корисного використання (експлуатації) об'єкта основних засобів в бухгалтерському обліку менше, ніж мінімально допустимі строки амортизації основних засобів та інших необоротних активів, то для розрахунку амортизації використовуються строки, встановлені підпунктом 138.3.4 пункту 138.3 статті 138 ПКУ;

5) коли строки корисного використання (експлуатації) об'єкта основних засобів в бухгалтерському обліку дорівнюють тим, що встановлені підпунктом 138.3.4 пункту 138.3 статті 138 ПКУ, або є більшими за них, то для розрахунку амортизації використовуються строки корисного використання (експлуатації) об'єкта основних засобів, встановлені в бухгалтерському обліку.

Перелік податкових різниць за першою групою представлено в табл. 4 [7].

Для отримання детальної інформації щодо коригувань фінансового результату до оподаткування стосовно нарахувань амортизації необоротних активів згідно з вимогами Податкового кодексу України розроблено форму звітності «Коригування фінансового результату до оподаткування на різниці, які виникають під час нарахування амортизації необоротних активів», яка наведена у табл. 5.

Запропонована автором форма звітності (табл. 5) дасть змогу користувачам отримувати необхідну та детальну інформацію щодо коригувань фінансового результату до оподаткування щодо нарахувань амортизації необоротних активів з одного облікового джерела.

Таким чином, запропоновані додаткові форми до Приміток до річної фінансової звіт-

ності дадуть змогу вирішити проблему обмеженості інформації, яка використовується внутрішніми та зовнішніми користувачами бухгалтерської звітності на підприємствах для прийняття управлінських рішень щодо необоротних активів.

Слід підкреслити, що для проведення аналізу управління необоротними активами підприємства бажано в обліку використовувати бухгалтерські програми, за допомогою яких можна за різними критеріями вибирати інформацію, потрібну управлінському персоналу для здійснення виважених дій.

Висновки з цього дослідження. Для отримання детальної інформації про необоротні активи запропоновано додати до форм Приміток до річної фінансової звітності такі таблиці, як «Аналітична таблиця щодо ліквідаційної вартості, методів нарахування амортизації та діапазону строків корисного використання основних засобів пооб'єктним чином в рамках групи», «Аналітична таблиця щодо переоцінки основних засобів пооб'єктним чином в рамках групи», «Аналітична таблиця щодо методів нарахування амортизації та діапазону строків корисного використання нематеріальних активів пооб'єктним чином в рамках групи». Застосування таких таблиць дасть змогу вирішити проблему обмеженості інформації, яка використовується внутрішніми та зовнішніми користувачами бухгалтерської звітності на підприємствах для прийняття управлінських рішень щодо необоротних активів. Підкреслено, що інвестиційну нерухомість бажано було б подавати окремим розділом до Приміток до річної фінансової звітності.

Також запропоновано форму коригування фінансового результату до оподаткування на різниці, які виникають під час нарахування амортизації необоротних активів, що дасть змогу користувачам отримувати необхідну та детальну інформацію щодо таких коригувань стосовно нарахувань амортизації необоротних активів з одного облікового джерела.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://ukrstat.gov.ua>.
2. Про Примітки до річної фінансової звітності: Наказ Міністерства фінансів України від 29 листопада 2000 року № 302 зі змінами та доповненнями. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0904-00/page>.
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби»: Наказ Міністерства фінансів України від 27 квітня 2000 року № 92 зі змінами та доповненнями. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00>.
4. Пасенко Н.С. Порівняння обліку необоротних активів за національними та міжнародними стандартами. Розвиток теоретико-методологічних засад обліку, аналізу, контролю і аудиту: монографія / за заг. ред. А.А. Пилипенка, Г.Ф. Азаренкова. Харків: ВД «ІНЖЕК», 2012. С. 73–94.
5. Пасенко Н.С. Складання приміток до фінансової звітності з обліку основних засобів за міжнародними стандартами. Управління розвитком. 2009. № 15. С. 61–62.
6. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи»: Наказ Міністерства фінансів України від 18 жовтня 1999 року № 242 зі змінами та доповненнями. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0750-99>.
7. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 року № 2755-VI зі змінами та доповненнями. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.

REFERENCES:

1. Official site of the State Statistics Service of Ukraine [Electronic resource]. – Access mode: <http://ukrstat.gov.ua>.
2. About Notes to the Annual Financial Statements: Order of the Ministry of Finance of Ukraine dated November 29, 2000 No. 302 with amendments and additions [Electronic resource]. – Access mode: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0904-00/page>.
3. Regulation (standard) of accounting 7 “Fixed assets”: Order of the Ministry of Finance of Ukraine dated April 27, 2000, No. 92, with amendments and additions [Electronic resource]. – Access mode: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00>.
4. Pasenko N.S. Comparison of the accounting of non-current assets according to national and international standards // Development of theoretical and methodological principles of accounting, analysis, control and audit: Monograph / Under the terms. ed. A.A. Pylypenko, G.F. Azarenkov. – P. 73–94. – Kharkiv: VD “INZHEK”, 2012. – 640 p.
5. Pasenko N.S. Preparation of notes to the financial statements of fixed assets accounting according to international standards / N.S. Pasenko // Development Management, 2009. – No. 15. – P. 61–62.
6. Regulation (standard) of accounting 8 “Intangible assets”: Order of the Ministry of Finance of Ukraine dated 18.10.1999, No. 242 with amendments and additions [Electronic resource]. – Mode of access: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0750-99>.
7. The Tax Code of Ukraine dated 02.12.2010 No. 2755-VI with amendments and additions [Electronic resource]. – Access mode: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.

УДК 657

Визначення справедливої вартості методом теперішньої вартості

Плікус І.Й.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів і кредиту
Сумського державного університету

Ганус І.С.

бакалавр
Сумського державного університету

Новак К.С.

бакалавр
Сумського державного університету

Стаття присвячена актуальним питанням визначення справедливої вартості та дисконтування. Обґрунтовано доцільність визначення справедливої вартості методом теперішньої вартості. Досліджено сутність справедливої та теперішньої вартості з точки зору міжнародних стандартів фінансової звітності та стандартів оцінки. Запропоновано схеми обліку фінансових активів та фінансових зобов'язань і застосування дисконтування.

Ключові слова: справедлива вартість, теперішня вартість, дисконтування, ставка дисконтування, фінансові активи, фінансові зобов'язання.

Пликус И.И., Ганус И.С., Новак К.С. ОПРЕДЕЛЕНИЕ СПРАВЕДЛИВОЙ СТОИМОСТИ МЕТОДОМ ПРИВЕДЕННОЙ СТОИМОСТИ

Статья посвящена актуальным вопросам определения справедливой стоимости и дисконтирования. Обоснована целесообразность определения справедливой стоимости методом приведенной стоимости. Исследована сущность справедливой и приведенной стоимости с точки зрения международных стандартов финансовой отчетности и стандартов оценки. Предложены схемы учета финансовых активов и финансовых обязательств и применения дисконтирования.

Ключевые слова: справедливая стоимость, приведенная стоимость, дисконтирование, ставка дисконтирования, финансовые активы, финансовые обязательства.

Plikus I.Y., Ganus I.S, Novak K.S. THE DETERMINATION OF FAIR VALUE BY THE METHOD OF PRESENT VALUE

The article is devoted to topical issues of determining fair value and discounting. The article justifies the expediency of determining fair value by the method of present value. The essence of fair and present value in terms of international standards of financial reporting and valuation standards is investigated. The schemes of accounting for financial assets and financial liabilities and the use of discounting are proposed.

Keywords: fair value, current value, discounting, discount rate, financial assets, financial liabilities.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сьогодні пріоритетним напрямом розвитку оцінки активів і зобов'язань підприємств є концепція справедливої вартості, оскільки ця оцінка найкраще відображає дійсну вартість активів і зобов'язань. Незважаючи на докладний опис концепції справедливої вартості, який наводиться у IFRS 13 «Оцінка за справедливою вартістю», позиції вчених і практиків щодо доцільності її застосування в обліку різних активів і зобов'язань досить суперечливі, тобто використання оцінки за справедливою вартістю, з одного боку, є кроком назустріч інвесторам, а з іншого боку, знижує якість фінансової звіт-

ності через суб'єктивізм під час вибору методів її оцінки, оскільки цей вибір належить до юрисдикції професійних суджень бухгалтера. Варто зазначити, що в міжнародній практиці досить комплексно розроблено цю оцінку, що підтверджує її переваги, але водночас є складнощі в її розумінні, а саме визначенні справедливої вартості методом теперішньої (дисконтованої) вартості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питання визначення справедливої вартості активів і зобов'язань перебувають на стику наукових інтересів бухгалтерів, фінансових аналітиків та професійних оцінювачів. Проблема застосування різних видів вартісних

оцінок, зокрема справедливої вартості у бухгалтерському обліку та фінансовому аналізі, займаються зарубіжні та вітчизняні дослідники, зокрема Й. Бетге, С. Голов, Д. Зак, С. Зубилевич, А. Кінг, Т. Коупленд, В. Ковальов, Ж. Рішар, В. Палій, В. Соколов, Я. Соколов, В. Сопко, Л. Чіжевська, Р. Чамберс.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У працях наведених авторів теоретично обґрунтовано можливості застосування концепції справедливої вартості в бухгалтерському обліку, наведено практичні рекомендації оцінки того чи іншого активу або зобов'язання, має місце дискусійність, а іноді й суперечливість підходів до оцінювання активів і зобов'язань за справедливою вартістю. Такі питання, як готовність українських бухгалтерів до впровадження і використання справедливої вартості, специфіка визначення справедливої вартості методом теперішньої (дисконтованої) вартості в розрізі окремих активів і зобов'язань, оцінка ризиків, пов'язаних з її застосуванням, вибору ставки дисконтування, досі є дискусійними та невирішеними, що обумовлює актуальність теми дослідження, його мету, завдання та структуру.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета роботи полягає в дослідженні теоретичних аспектів використання теперішньої (дисконтованої) вартості в концепції справедливої вартості для підвищення рівня достовірності фінансової звітності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Провівши науковий аналіз проблем оцінювання активів і зобов'язань за справедливою вартістю методом теперішньої (дисконтованої) вартості, зазначимо таке.

По-перше, у використанні оцінки за справедливою вартістю в бухгалтерському обліку є, з одного боку, противники (так, Ж. Рішар застерігає професійну спільноту: «Використання справедливої вартості може призвести до зміни звітності, до якої Франція, використовуючи переважно принцип історичної вартості, ще не готова» [12]), а з іншого боку, прихильники (так, А. Кінг зазначає, що «справедлива вартість не вирішує достовірного оцінювання бізнесу, проте переходить до використання справедливої вартості в бухгалтерії та оцінці необхідно. Цього потребують сьогоднішні економічні реалії» [13]). Р. Еткін-Девіс відзначає, що «АССА підтримує концепцію справедливої вартості і не вважає, що вона могла стати причиною кредитної кризи. Той факт, що справедлива вартість є єдиним реальним методом

обліку фінансових інструментів (деривативів) і дає змогу відображати їх у балансовому звіті, є достатнім доказом цінності» [14].

По-друге, погляди науковців на використання справедливої вартості в бухгалтерському обліку та на її визначення різняться. Так, Ф. Керімов [5] дає таке визначення: «справедлива вартість – це вартість, яка формується на активному ринку, або у відсутності останнього є ціною аналогічних об'єктів, угоди по яких відбувалися з дотриманням умов обізнаності, незалежності і відсутності примусу її учасників; вартістю, розрахованою за допомогою аргументованих припущень керівництва із застосуванням обґрунтованих методик оцінки» [5]. В. Ковальов [6] зазначає, що справедлива вартість – це характеристика об'єкта, що визначає його порівняльну значимість в потенційних або фактичних обмінних операціях за умов повної інформованості учасників угоди, їх свободи в ухваленні рішення [6]. На думку Г. Кірейцева [7], справедлива вартість не в змозі бути основою облікової оцінки як прийому квантифікації економічного відтворення, тому не може складати основу методології вимірювання фактів господарського життя [7]. С. Мегаєва [8] стверджує, що справедлива вартість – це не вид оцінки, адже вона лише визначає критерії визнання в обліку оцінки окремих видів активів або групи активів господарюючих суб'єктів [8]; справедлива вартість, на її думку, – це бухгалтерська категорія, яка визначає можливість вибору оптимального варіанта оцінки активів організації, що дає змогу найбільш достовірно провести їх грошовий вимір [8]. О. Кірей [9] зазначає, що включення до українських нормативних актів поняття справедливої вартості є типовим слідуванням за модою, та вказує на те, що у «національних стандартах правильніше було б оперувати поняттям ринкової вартості замість справедливої» [9]. Натомість у наукових дослідженнях більшості вчених трактування дефініції «справедлива вартість» збігається з визначенням, закріпленим в IFRS 13. IFRS 13 наголошує на тому, що «справедлива вартість – це ціна, яка була б отримана за продаж активу або сплачена за передачу зобов'язання у звичайній операції на основному (або найсприятливішому) ринку на дату оцінки за поточних ринкових умов (тобто вихідна ціна), незалежно від того, чи спостерігається така ціна безпосередньо, чи оцінена за допомогою іншого методу оцінювання» [2]. З визначення справедливої вартості, наведеного у IFRS 13, можна виокремити складові,

що формують схему оцінювання за справедливою вартістю (рис. 1).

Як бачимо з вищенаведеного, за IFRS 13, справедлива вартість відноситься до категорії баз оцінки, спрямованих на відображення цін, що переважають на відкритих спостережуваних ринках, тобто до ринкової вартості.

По-третє, оцінювання за справедливою вартістю також проводять оцінщики. Так, відповідно до Міжнародних стандартів оцінки – МСО (International Valuation Standards – IVS), «справедлива вартість – розрахункова ціна активу або зобов'язання під час його обміну між ідентифікованими інвесторами та зацікавленими сторонами, яка належним чином відображає відповідні інтереси цих сторін» [1], а наведена класифікація баз вартості розкриває сутність поняття «справедлива вартість» так: а) категорія баз оцінки, спрямована на відображення цін, що переважають на відкритих спостережуваних ринках, тут перш за все йдеться про ринкову вартість; б) категорія баз оцінки, пов'язаних з визначенням суб'єктно-специфічних вартостей, тут використовується інвестиційна вартість; в) категорія, пов'язана з моделюванням вартості в обміні, тут використовується справедлива вартість. Тобто у МСО справедлива вартість має визначення ціни, яка визнається справедливою для двох конкретних сторін в угоді, що беруть до уваги відповідні переваги або незручності, які кожна сторона отримує від операції, а для професійної вартісної оцінки справедлива вартість – це вартість в обміні. При цьому,

визначаючи справедливу вартість для цілей бухгалтерського обліку (фінансовій звітності), МСО посилаються на IFRS 13 «Оцінка справедливої вартості» (IVS 104 Bases of Value, 2017 рік). Поняття справедливої вартості існує також в стандартах оцінки RICS [4]: «справедлива вартість є також і основою вимірювання, необхідною або дозволеною згідно з Міжнародними стандартами фінансової звітності, та її застосування здійснюється відповідно до конкретних додаткових умов, які означають, що зазвичай вона прирівнюється до ринкової вартості». Таким чином, і стандарти RICS, і стандарти МСО зазначають, що ринкова і справедлива вартості відносяться до оціночних категорій, при цьому вони виділяють справедливу вартість для цілей МСФЗ.

По-четверте, важливість використання оцінки за справедливою вартістю підтверджується наявністю згадувань справедливої вартості в Міжнародних стандартах фінансової звітності, в яких зазначено, що «справедлива вартість активу – це сума, за якою можна обміняти актив в операції між обізнаними, зацікавленими та незалежними сторонами». У табл. 1 нами згруповано стандарти, що використовують справедливу вартість для оцінювання активів або зобов'язань, при цьому виходили з вимог МСФЗ щодо розкриття інформації про справедливу вартість.

По-п'яте, використання теперішньої вартості пов'язане зі зміною вартості грошей у часі, яка може бути зумовлена інфляційними (або дефляційними) процесами в еко-

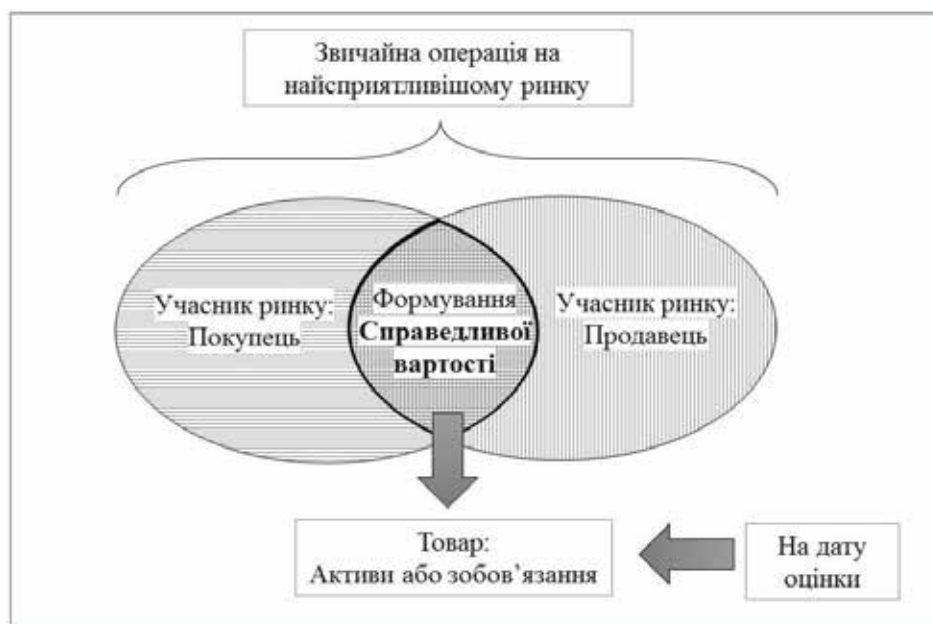


Рис. 1. Схема оцінювання за справедливою вартістю

Джерело: представлено на основі джерел [2; 3; 20]

**Стандарти, що використовують справедливу вартість
для оцінювання активів або зобов'язань**

Вид стандарту	МСФЗ
Стандарти, що використовують як справедливу вартість, так і історичну (зазвичай використовують оцінку собівартості за первісним визнанням та оцінку історичної вартості або справедливої вартості на дату балансу)	
15. Об'єкт основних засобів, який відповідає критеріям визнання активу, слід оцінювати за його собівартістю. 31. Після визнання активом об'єкт основних засобів (справедливу вартість якого можна достовірно оцінити) слід обліковувати за переоціненою сумою, яка є його справедливою вартістю на дату переоцінки мінус будь-яка подальша накопичена амортизація та подальші накопичені збитки від зменшення корисності. Переоцінки слід проводити з достатньою регулярністю, щоб балансова вартість суттєво не відрізнялася від тієї, що була б визначена із застосуванням справедливої вартості на кінець звітного періоду. 32. Справедливу вартість землі та будівель, як правило, визначають на основі ринкових свідчень за допомогою експертної оцінки, що, як правило, здійснюють професійні оцінювачі. Справедливою вартістю машин та обладнання є, як правило, їхня ринкова вартість, визначена за допомогою експертної оцінки.	IAS 16 (п. 15, п. 31, п. 32)
24. Нематеріальний актив слід первісно оцінювати за собівартістю. 72. Для своєї облікової політики суб'єкт господарювання вибирає або модель собівартості в параграфі 74, або модель переоцінки в параграфі 75. Якщо облік нематеріального активу здійснюється за моделлю переоцінки, всі інші активи цього класу слід обліковувати за такою самою моделлю, за винятком випадків, коли для цих активів немає активного ринку. 74. Після первісного визнання нематеріальний актив слід відображати за його собівартістю за вирахуванням будь-якої накопиченої амортизації та будь-яких накопичених збитків від зменшення корисності. 75. Після первісного визнання нематеріальний актив слід відображати за переоціненою сумою, яка є його справедливою вартістю на дату переоцінки, за вирахуванням будь-якої подальшої накопиченої амортизації та будь-яких подальших накопичених збитків від зменшення корисності.	IAS 38 (п. 24, п. 72, п. 74, п. 75)
Стандарти, що віддають перевагу оцінці за справедливою вартістю на дату балансу або вимагають її	
20. Інвестиційну нерухомість слід оцінювати первісно за її собівартістю. Витрати на операцію слід включати до первісної оцінки. 33. Суб'єкту господарювання, що вибирає модель справедливої вартості, після первісного визнання слід оцінювати всю його інвестиційну нерухомість за її справедливою вартістю, за винятком випадків, описаних у параграфі 53. 56. Після початкового визнання суб'єкт господарювання, що вибирає модель собівартості, повинен оцінювати всю свою інвестиційну нерухомість відповідно до вимог МСБО 16, визначених для цієї моделі, за винятком тієї нерухомості, яка відповідає критеріям для її класифікації як такої, що утримується для продажу (або включена до ліквідаційної групи, що класифікована як така, що утримується для продажу) відповідно до МСФЗ 5 «Не поточні активи, утримувані для продажу і припинена діяльність».	IAS 40
Стандарти, що вимагають вимірювання справедливої вартості після первісного визнання та на дату балансу	
58. Наприкінці кожного звітного періоду суб'єкту господарювання слід оцінювати, чи є об'єктивне свідчення того, що корисність фінансового активу або групи фінансових активів, що оцінюються за амортизованою собівартістю, зменшується. Якщо таке свідчення є, суб'єкту господарювання слід застосовувати параграф 63 для визначення суми будь-якого збитку від зменшення корисності.	IAS 39 (п. 39)
5.1.1. Під час первісного визнання фінансового активу або фінансового зобов'язання суб'єкт господарювання оцінює їх за їхньою справедливою вартістю плюс або мінус в разі фінансового активу або фінансового зобов'язання, що оцінюється не за справедливою вартістю з відображенням результату переоцінки у прибутку або збитку, <i>витрати на операцію</i> , які прямо відносяться до придбання або випуску фінансового активу чи фінансового зобов'язання. 5.2.1. Після первісного визнання суб'єкт господарювання оцінює фінансовий актив відповідно до параграфів 4.1.1–4.1.5 за справедливою вартістю або амортизованою собівартістю.	IFRS 9 (п. 5.1.1, п. 5.1.2)
12. Біологічний актив слід оцінювати під час первісного визнання та в кінці кожного звітного періоду за його справедливою вартістю мінус витрати на продаж, за винятком випадку, описаного в параграфі 30, коли справедливу вартість не можна виміряти достовірно.	IAS 41 (п. 12)

Джерело: складено відповідно до джерела [19]

номіці (ризик зміни купівельної спроможності грошей), комерційною ненадійністю бізнес-партнерів (наявність ризику невиконання зобов'язання) або наданням підприємцями переваги готівці (схильність до збереження ліквідності) [11; 35]. Використання теперішньої вартості у МСФЗ наведено у табл. 2.

Теперішня вартість використовується для зіставлення майбутніх сум з наявною сумою та визначається дисконтуванням майбутніх грошових потоків. Тобто для оцінювання однієї і тієї ж суми коштів у різні періоди часу застосовується ставка дисконтування. Визначення ставки дисконтування таке: це найскладніше завдання під час дисконтування, яке відноситься до юрисдикції професійного судження бухгалтера, оскільки ставка різна для різних підприємств, операцій і завдань, про що висловлюються багато економістів і практиків, таких як К. Лілюк [16], Н. Рогова [15], О. Терещенко [17], О. Ралко [18]. Як відзначає О. Терещенко, «розрахунок ставки дисконтування є необхідною передумовою застосування методів оцінки інвестиційних проектів, оцінки вартості підприємства та окремих його об'єктів, оцінки цінних паперів <...> питання об'єктивного розрахунку ставки дисконтування не знаходить свого належного висвітлення у вітчизняній науково-практичній літературі» [17]. У табл. 2 ми зазначили сферу застосування дисконтування в МСФЗ. Більш детально розглянемо застосування дисконтування щодо фінансових активів та фінансових зобов'язань. IAS 32 «Фінансові інструменти: подання» [19] наводить визначення фінансових активів і фінансових зобов'язань, а у IAS 39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка» [19] зазначається, що оцінка фінансових інструментів буде розраховуватись за амортизованою собівартістю за допомогою методу ефективної ставки відсотку, адже у бухгалтерському обліку саме цей процес асоціюється з дисконтуванням, при цьому зазначимо, що дисконтування застосовується до довгострокової заборгованості (як дебіторської, так і кредиторської) та має сенс тоді, коли вона є безпроцентною або коли ставка відсотку значно нижче ринкової (в такому разі ще не враховується «втрачена вигода» від використання позики). Це можна пояснити тим, що якщо компанія продає актив за встановленою (звичайною) ціною, але підприємство-покупець домовляється про відстрочення платежу, то вони фактично придбають актив за нижчою ціною (не враховується фактор часу). Але якщо актив реалізовано із сут-

тєвою затримкою платежу, то заборгованість має відобразитись не за її номінальною вартістю, а за справедливою (з використанням дисконтування). Процес оцінювання фінансових активів та фінансових зобов'язань зображено на рис. 2, 3.

Для дисконтування довгострокової дебіторської заборгованості прийнято використовувати дисконту відсоткову ставку, за якою дебітор може отримати позикові кошти на таких самих умовах. Якщо дисконтується кредиторська заборгованість, дисконтом вибирається ставка відсотку, за якою підприємство зможе отримувати аналогічну дохідність. Зазначимо, що заборгованість не дисконтується в разі укладання договору з умовою «оплата до вимоги». Проведений аналіз досліджень з проблем вибору ставки дисконтування показав, що, на думку фахівців, під час встановлення ставки дисконтування необхідно виходити з того, що ставка дисконтування – це відносна величина доходу, виражена у відсотках, яка використовується для розрахунку майбутніх економічних вигод в єдину величину поточної вартості. Одночасно вона: 1) є ставкою до оподаткування; 2) знаходиться у співвідношенні з прогнозованою величиною інфляції; 3) вибирається і затверджується тільки після того, як буде визначена середньозважена вартість капіталу підприємства, тобто показник, що характеризує рівень загальної суми витрат із забезпечення кожного джерела фінансування, а також будуть виявлені ставки запозичень, наявні на ринку; 4) враховує ринкові ризики, характерні для активів і зобов'язань, на величину яких не були відкориговані розрахунки щодо нарощування грошей в майбутньому [15; 16; 17; 18; 20; 21; 22]. Як правило, ставка дисконтування має такі три складники: 1) процентна ставка на позикові кошти, тобто та винагорода, яку отримав би кредитор, якби надав вам у користування на певний строк якусь суму; 2) процентна ставка кредитного ризику, тобто ризик, на який зважає кредитор у разі неповернення позиченої суми; 3) очікувана процентна ставка інфляції (ніколи ставка дисконтування не може бути нижчою від очікуваної процентної ставки інфляції).

Висновки з цього дослідження. Підсумовуючи, зазначимо, що оцінювання за історичною вартістю все менше знаходить своє відображення у фінансовій звітності, бо сьогодні бухгалтерський облік все більше спирається на справедливую вартість, підтвердженням чого є результат спільної роботи Ради по МСФЗ

Теперішня (дисконтована) вартість у МСФЗ

IAS/IFRS	Розділ, додаток
IFRS 2 «Платежі на основі акцій»	Очікувані дивіденди: Б34. Оцінюючи справедливу вартість наданих акцій, суму оцінки зменшують на <i>теперішню вартість</i> дивідендів, очікуваних до виплати протягом періоду набуття права.
IFRS 4 «Страхові контракти»	Майбутня інвестиційна маржа (п. п. 27–29). 29. Деякі підходи до оцінки використовують ставку дисконту для визначення <i>теперішньої вартості</i> майбутньої маржі прибутку. Така маржа прибутку згодом екстраполюється на різні періоди із застосуванням формули. У межах таких підходів ставка дисконту лише непрямо впливає на оцінку зобов'язання. Зокрема, використання менш прийнятної ставки дисконту має обмежені наслідки для первісної оцінки зобов'язання (або взагалі не має жодних наслідків). Проте, відповідно до інших підходів, ставка дисконту безпосередньо визначає оцінку зобов'язання. В останньому випадку (оскільки впровадження ставки дисконту на основі актів привводить до більш суттєвих наслідків) малоімовірно, що страховику вдалося б виключити спростовне припущення, згадане в параграфі 27.
IAS 5 «Непоточні активи, утримувані для продажу, та припинена діяльність»	Оцінка непоточного активу (або ліквідаційної групи). П. 17. Якщо очікується, що продаж здійснюватиметься довше ніж рік, суб'єкт господарювання повинен оцінювати витрати на продаж за їх <i>теперішньою вартістю</i> .
IAS 7 «Звіт про рух грошових коштів»	Переваги інформації про рух грошових коштів. Інформація про грошові потоки є корисною для оцінювання здатності суб'єкта господарювання генерувати грошові кошти та їх еквіваленти; вона також дає користувачам змогу розробляти моделі для оцінки та порівняння <i>теперішньої вартості</i> майбутніх грошових потоків різних суб'єктів господарювання.
IFRS «Фінансові інструменти»	Припинення визнання фінансових активів: 3.2.7. Суб'єкт господарювання зберіг переважно всі ризики та винагороди від володіння фінансовим активом, якщо ризик змінюваності <i>теперішньої вартості</i> майбутніх чистих грошових потоків від фінансового активу, на який він наражається, не змінюється суттєво внаслідок передачі (наприклад, суб'єкт господарювання продав фінансовий актив за умовами угоди викупити його за фіксованою ціною або за ціною продажу плюс компенсація позикодавцю).
IAS 12 «Податки на прибуток»	Оцінка: п. 53. Відстрочені податкові активи та зобов'язання <i>не слід дисконтувати</i> .
IFRS 13	В параграфах Б13–Б30 описано використання методів на основі <i>теперішньої вартості</i> для оцінки справедливої вартості. У вказаних параграфах увагу приділено методиці коригування ставки дисконту та методиці <i>очікуваних грошових потоків</i> (очікуваної <i>теперішньої вартості</i>).
IAS 16 «Основні засоби»; IAS 38 «Нематеріальні активи»	Визначення: вартість, визначена суб'єктом господарювання, – це <i>теперішня вартість</i> грошових потоків, які, за очікуванням суб'єкта господарювання, виникнуть упродовж використання активу і від його вибуття після закінчення строку його корисної експлуатації або які, за очікуванням, виникнуть під час погашення зобов'язання.
IAS 17 «Оренда»	Визначення: припустима ставка відсотка під час оренди – це ставка дисконту, яка на початку строку оренди веде до того, що сукупна <i>теперішня вартість</i> мінімальних орендних платежів та негарантованої ліквідаційної вартості має дорівнювати сумі справедливої вартості зданого в оренду активу та будь-яких первісних прямих витрат орендодавця.
IAS 19 «Виплати працівникам»	Визнання та оцінка: <i>теперішнє зобов'язання</i> існує тоді і лише тоді, коли у суб'єкта господарювання немає реальної альтернативи, крім здійснення платежів.
IAS 26 «Облік та звітність щодо програм пенсійного забезпечення»	Актуарна теперішня вартість обіцяних пенсій: п. 23. <i>Теперішня вартість</i> виплат, очікуваних згідно з програмою пенсійного забезпечення, може бути обчислена та включена до звітності з використанням поточних або прогнозованих рівнів заробітної плати за час до моменту виходу на пенсію учасників.

Закінчення таблиці 2

IAS 37 «Забезпечення, умовні зобов'язання та умовні активи»	<p>Теперішня вартість.</p> <p>45. Коли вплив вартості грошей у часі суттєвий, сума забезпечення має бути <i>теперішньою вартістю</i> видатків, які, як очікується, будуть потрібні для погашення зобов'язання.</p> <p>46. Внаслідок вартості грошей у часі забезпечення, пов'язані з вибуттям грошових коштів, які виникають невдовзі після звітного періоду, є більш обтяжливими, ніж забезпечення з пізнішим терміном вибуття такої самої суми грошових коштів. Отже, забезпечення <i>дисконтуються</i> в тих випадках, коли цей вплив є суттєвим.</p> <p>47. Ставка (або ставки) дисконтування мають бути ставкою (ставками) до оподаткування, що відображає (що відображають) поточні ринкові оцінки вартості грошей у часі та ризиків, притаманних зобов'язанню. Ставка (або ставки) дисконтування не має (не мають) відображати ризики, на які були скориговані оцінки майбутніх грошових потоків.</p>
IAS 40 «Інвестиційна нерухомість»	<p>Оцінка під час визнання: п. 25.</p> <p>Первісна собівартість частки нерухомості, утримуваної на умовах оренди і класифікованої як інвестиційна нерухомість, визначається згідно з вимогами для фінансової оренди, наведеними у параграфі 20 МСБО 17, а саме такий актив слід визнавати за нижчою з таких двох оцінок, як справедлива вартість нерухомості і <i>теперішньої вартості</i> мінімальних орендних платежів. Згідно з положеннями цього ж параграфу еквівалентну суму слід визнавати як зобов'язання.</p>

Джерело: складено авторами відповідно до джерела [19]

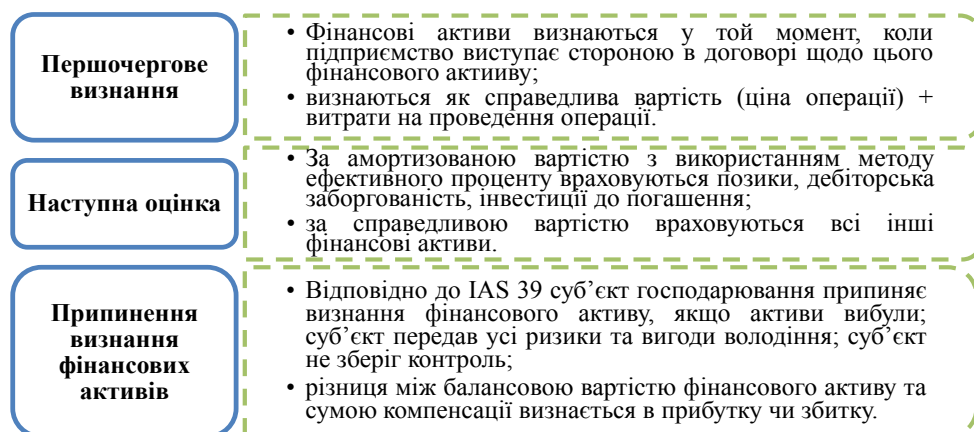


Рис. 2. Схема оцінки фінансових активів

Джерело: складено з урахуванням джерела [19]

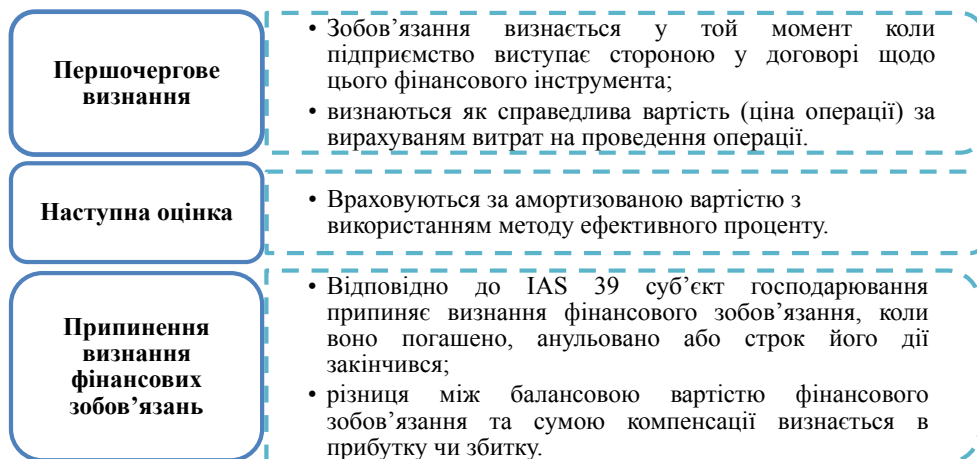


Рис. 3. Схема обліку фінансових зобов'язань

Джерело: складено з урахуванням джерела [19]

(IASB) і Ради зі стандартів фінансового обліку США (FASB), який сформовано у прийнятому IFRS 13 «Оцінка справедливої вартості», а також міжнаціональна та міжпрофесійна конвергенція бухгалтерських та оціночних стандартів, які відбуваються у постійному уточненні базових професійних понять як з фінансово-економічної, так і з бухгалтерської точок зору. Питання застосування дисконтування у бухгалтерському обліку та фінансовій звітності недостатньо розкриті в науковій літературі. Проте у МСФЗ зазначається, що якщо поточна вартість майбутніх грошових потоків суттєво відрізняється від їх номінальної вар-

тості, то для оцінювання поточної вартості використовується дисконтування, тобто якщо термін сплати або отримання відповідної грошової суми значний, зокрема перевищує один рік, то виникає необхідність дисконтування в бухгалтерському обліку, яке здійснюється із застосуванням ставки дисконтування, визначення якої є юрисдикцією професійного судження бухгалтера, тому її вибір має бути обумовлено цілями процедур, оскільки ставка дисконтування є інструментом розподілу витрат в періоді відстрочки платежу (чим вона вище, тим менше піддається зміні прибуток поточного періоду).

ЛІТЕРАТУРА:

1. International Valuation Standards (2017). URL: <https://www.ivsc.org/files/file/view/id/812>.
2. Міжнародний стандарт фінансової звітності 13 «Оцінка справедливої вартості». URL: http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/929_068.
3. FASB Fair Value Measurements. URL: <http://www.fasb.org/summary/stsum157.shtml>.
4. Стандарти оцінки RICS. – Москва: Альпіна Паблішерз, 2011. URL: <http://docplayer.ru/35581460-Standarty-ocenki-rics.html>.
5. Керимов Ф. Оценка по справедливой стоимости в системе МСФО: понятие и обзор применения. Вестник ОГУ. 2006. № 10–2. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/otsenka-po-spravedlivoy-stoimosti-v-sisteme-msfoponyatie-i-obzor-primeneniya>.
6. Ковалев В. Финансовый учет и анализ: концептуальные основы. Москва: Финансы и статистика, 2004. 720 с.
7. Кірейцев Г. Бухгалтерський облік та науковці, що генерують ідеї його розвитку. Бухгалтерія в сільському господарстві. 2008. № 20. С. 3–7.
8. Мегаева С. Совершенствование организации учета финансовых вложений. Аудит и финансовый анализ. 2010. № 2. С. 66–72.
9. Кірей О. Вартісне «вбрання» основних засобів. Бухгалтерія. 2001. № 39/1. С. 40–46.
10. Дружилівська Е. Справедлива вартість: проблеми і перспективи використання в бухгалтерському обліку. Системне управління. 2013. № 4. С. 1–9. URL: http://sisupr.mrsu.ru/2013-4/PDF/druzhilovskaya_je_s_.pdf.
11. Dvořáková D. Developments in Fair Value Measurement: Some IFRS 13 View. Recent Researches in Applied Economics. URL: <http://www.wseas.us/e-library/conferences/2011/lasi/AEBD/AEBD-25.pdf>.
12. Ришар Ж., Ширококов В., Алтухова Ю. Проблемы применения МСФО по учету сельскохозяйственной деятельности в Российской Федерации. Международный бухгалтерский учет. 2007. № 10. С. 5–10.
13. Кинг А. Справедливая стоимость – дорожная карта менеджеров, аудиторів, инвесторов и оценщиков бизнеса / пер. с англ. Москва: Маросейка, 2010. 192 с.
14. ГК «ИНТАЛЕВ». URL: http://www.intalev.ru/aggregator/press/id_54675/?date=2009-03-27.
15. Рогова Н. Бухгалтерський облік дисконтування зобов'язань: проблеми реалізації в умовах МСФЗ. Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. 2014. № 4 (66). С. 193–197.
16. Лілюк К. Визначення ставки дисконтування. Вісник НТУ «ХПІ». 2015. № 53 (1162). С. 33–36.
17. Терещенко О. Ставка дисконтування: проблеми розрахунку та шляхи їх вирішення. Світ фінансів. 2006. Вип. 4 (9). С. 144–150.
18. Ралко А. Методы определения ставки дисконтирования. Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. 2015. С. 150.
19. Міжнародні стандарти фінансової звітності. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_010.
20. Ганус І., Новак К., Плікус І. Дисконтування та справедлива вартість у фінансовій звітності за МСФЗ. Актуальні питання фінансів, економіки, обліку та менеджменту: теорія і практика: збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції (Полтава, 4 грудня 2017 року): у 4 ч. Полтава: ЦФЕНД, 2017. Ч. 3. С. 34–36.
21. Харламова Е. Справедливая стоимость в МСФО. URL: <https://www.buh24.com.ua/spravedlivaya-stoimost-v-msfo>.

22. Леснова Ю. Дисконтирование как способ определения справедливой стоимости для целей МСФО. URL: <https://finacademy.net/materials/article/diskontirovanie-sposob-opredeleniya-stoimosti>.

REFERENCES:

1. International Valuation Standards (2017). Available at: <https://www.ivsc.org/files/file/view/id/812>.
2. Mizhnarodnyi standart finansovoi zvitnosti 13 "Otsinka spravedlyvoi vartosti". Available at: http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/929_068.
3. FASB FairValue Measurements. Available at: <http://www.fasb.org/summary/stsum157.shtml>.
4. Standarty otsinky RICS. (2011). Alpyna Pablysherz. Available at: <http://docplayer.ru/35581460-Standarty-ocenki-rics.html>.
5. Kerymov F. (2006). Otsenka po spravedlyvoi stoymosti v sisteme MSFO: poniatye y obzor prymereniya. Vestnyk OHU. 10–2. Available at: <http://cyberleninka.ru/article/n/otsenka-po-spravedlivoy-stoimosti-v-sisteme-msfo-ponyatie-i-obzor-primeniya>.
6. Kovalev V. (2004). Fynansovi uchet y analiz: kontseptualne osnovi. M.: Fynansi y statystyka.
7. Kireitsev H. (2008). Bukhhalterskiy oblik ta naukovtsi, shcho heneruiut idei yoho rozvytku. Bukhhalteriia v silskomu hospodarstvi. 20. 3–7.
8. Mehaeva S. (2010). Sovershenstvovanye orhanyzatsyy ucheta fynansovikh vlozheniy. Audyt y fynansovi analiz. 2. 66–72.
9. Kirei O. (2001). Vartisne "vbrannia" osnovnykh zasobiv. Bukhhalteriia. 39/1. 40–46.
10. Druzhilovska E. (2013). Spravedlyva vartist: problemy i perspektyvy vykorystannia v bukhhalterskomu obliku. Systemne upravlinnia. 4. 1–9. Available at: http://sisupr.mrsu.ru/2013-4/PDF/druzhilovskaya_je_s_.pdf.
11. Dvořáková D. Developments in Fair Value Measurement: Some IFRS 13 View. Recent Researches in Applied Economics. Available at: <http://www.wseas.us/e-library/conferences/2011/lasi/AEBD/AEBD-25.pdf>.
12. Ryshar Zh (2007). Problemy prymereniya MSFO po uchetu selskhoziaistvennoi deiatelnosti v Rossyiskoi Federatsyy. Mezhdunarodnyi bukhhalterskiy uchet. 10. 5–10.
13. Kynh A. (2010). Spravedlyvaia stoymost – dorozhnia karta menedzherov, audytorov, ynvestorov y otsenshchykov byznesa.
14. HK "YNTALEV". Available at: http://www.intalev.ru/agregator/press/id_54675/?date=2009-03-27.
15. Rohova N. (2014). Bukhhalterskiy oblik dyskontuvannia zoboviazan: problemy realizatsii v umovakh MSFZ. Naukovyi visnyk Poltavskoho universytetu ekonomiky i torhivli. 4 (66). 193–197.
16. Liliuk K. (2015). Vyznachennia stavky dyskontuvannia. Visnyk NTU "KhPI". 53 (1162). 33–36.
17. Tereshchenko O. (2006). Stavka dyskontuvannia: problemy rozrakhunku ta shliakhy yikh vyrishennia. Svit finansiv. 4 (9). 144–150.
18. Ralko A. (2015). Metody opredeleniya stavky dyskontyrovaniya. Naukovyi visnyk Mizhnarodnoho humanitarnoho universytetu. 150.
19. Mizhnarodni standarty finansovoyi zvitnosti. Available at: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_010.20.
20. Hanus I. Dyskontuvannia ta spravedlyva vartist u finansovii zvitnosti za MSFZ.
21. Kharlamova E. Spravedlyvaia stoymost v MSFO. Available at: <https://www.buh24.com.ua/spravedlivaya-stoimost-v-msfo>.
22. Lesnova Yu. (2013). Dyskontyrovanye kak sposob opredeleniya spravedlyvoi stoymosti dlia tselei MSFO. Systemne upravlinnia. 4. 1–9. Available at: <https://finacademy.net/materials/article/diskontirovanie-sposob-opredeleniya-stoimosti>.

Невиробничі основні засоби в бухгалтерському та податковому обліку

Стендер С.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку і оподаткування
Подільського державного аграрно-технічного університету

У статті розглядаються питання особливостей обліку невиробничих основних засобів в бухгалтерському та податковому обліку, а також подаються спільні та відмінні ознаки, переваги та недоліки їх використання. За допомогою бухгалтерських проведень показано особливості використання невиробничих основних засобів на підприємстві, що спричиняє певні коригування фінансового результату.

Ключові слова: невиробничі основні засоби, податковий облік, фінансовий результат, амортизація, бухгалтерський облік, коригування.

Стендер С.В. НЕПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ОСНОВНЫЕ СРЕДСТВА В БУХГАЛТЕРСКОМ И НАЛОГОВОМ УЧЁТЕ

В статье рассматриваются вопросы особенностей учёта непроизводственных основных средств в бухгалтерском и налоговом учёте, а также подаются общие и отличительные признаки, преимущества и недостатки их использования. С помощью бухгалтерских проводок показаны особенности использования непроизводственных основных средств на предприятии, что вызывает определенные корректировки финансового результата.

Ключевые слова: непроизводственные основные средства, налоговый учёт, финансовый результат, амортизация, бухгалтерский учёт, корректировки.

Stender S.V. NON-TECHNOLOGICAL BASIC TOOLS IN ACCOUNTING AND TAX ACCOUNTING

In the article issues related to the peculiarities of accounting for non-productive assets in accounting and tax accounting are considered, as well as general and distinctive features, advantages and disadvantages of their use are presented. With the help of bookkeeping shows features of the use of non-productive assets in the enterprise, which entails certain adjustments to the financial result.

Keywords: non-production fixed assets, tax accounting, financial result, depreciation, accounting, adjustments.

Постановка проблеми у загальному вигляді. У бухгалтерському обліку окремого поняття «невиробничі основні засоби» немає. Всі основні засоби (далі – ОЗ) визначаються п. 4 П(С)БО 7 [1] як «матеріальні активи, що їх підприємство/установа утримує з метою використання у процесі виробництва/діяльності або постачання товарів, надання послуг, здавання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких більший від одного року (або операційного циклу, якщо він довший за рік)». На відміну від бухгалтерського обліку, Податковий кодекс України (далі – ПКУ) чітко розмежує виробничі та невиробничі ОЗ [2].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у розробку теоретичних основ та методологічних підходів до проблеми обліку невиробничих основних засобів зробили провідні вітчизняні вчені-економісти,

зокрема Л.В. Городянська, Л.О. Леонова, І.О. Гладій, В.С. Марценюк, Н.В. Плаксієв, О.В. Щирська, А.П. Панасенко. Проте висвітлені ними результати досліджень щодо покращення обліково-аналітичного забезпечення організації обліку основних засобів є недостатніми, потребують удосконалення й уточнення. Саме тому сьогодні питання оцінки основних засобів, визначення граничних строків їх використання набувають такої актуальності та потребують пошуку варіантів вирішення поставленої проблеми.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У бухгалтерському обліку немає окремих облікових правил для невиробничих ОЗ. Навіть витрати на їх утримання, ремонти, модернізацію, поліпшення, а також амортизацію відносяться до різних витратних рахунків залежно від призначення невиробничих ОЗ. Наприклад, амортизація обладнання кухні та кімнати для приймання їжі у виробничому цеху відноситься до Дт 23,

а амортизацію та витрати на обслуговування кавоварки, що стоїть у бухгалтерії, буде віднесено до Дт 92. І лише коли невиробничий ОЗ використовується в інтересах всіх працівників або підприємства загалом, то амортизацію та витрати на його утримання доцільно відносити до субрахунку 949. На відміну від бухгалтерського обліку, ПКУ чітко розмежує виробничі та невиробничі ОЗ.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є теоретичне обґрунтування питань, пов'язаних з особливостями обліку невиробничих основних засобів в бухгалтерському та податковому обліку, розгляд переваг та недоліків їх використання, ілюстрація бухгалтерських проведення використання невиробничих основних засобів на підприємстві, що спричиняє певні коригування фінансового результату.

Виклад основного матеріалу дослідження. Визначення основних засобів для цілей оподаткування міститься у пп. 14.1.138 ПКУ: це матеріальні активи, які признаються підприємством для використання в його господарській діяльності, вартість яких перевищує 6 000 грн. і поступово зменшується у зв'язку з фізичним або моральним зносом, а очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких з дати введення в експлуатацію становить понад один рік (або операційний цикл, якщо він довший за рік).

Господарська діяльність підприємства – це його діяльність, що пов'язана з виробництвом (виготовленням) та/або реалізацією товарів, виконанням робіт, наданням послуг, спрямована на отримання доходу і проводиться ним самостійно та/або через свої відокремлені підрозділи, а також через будь-яку іншу особу, що діє на користь першої особи, зокрема за договорами комісії, дорученнями та агентськими договорами (пп. 14.1.36 ПКУ).

Отже, якщо підприємство придбаває ОЗ не для цих серйозних цілей, а для того, щоб готувати каву або їжу в офісі, посмажити шашлик під час весняно-літніх корпоративів тощо, такі ОЗ не використовуються в господарській діяльності підприємства. Поняття таких ОЗ дуже лаконічно визначено у пп. 138.3.2 ПКУ. Так, невиробничими є ОЗ, не призначені для використання в господарській діяльності платника податку. Слова «не призначені» говорять про те, що невиробничі ОЗ визнаються такими ще на етапі придбання або в той момент, коли підприємство вирішило, що вони не призначені для використання в господарській діяльності.

Малоцінні необоротні матеріальні активи вартістю до 6 000 грн. включно (без ПДВ) для цілей оподаткування не поділяються на виробничі та невиробничі, оскільки вони не відносяться до ОЗ, а на них не нараховується амортизація в податковому обліку. Наприклад, амортизація кавоварки в офісі вартістю 6 000 грн. за методом 100% або 50/50 (п. 27 П(С)БО 7) включається до адміністративних витрат (Дт 92 Кт 132) та враховується у фінансовому результаті до оподаткування. Податківці у листі від 5 лютого 2016 р. № 2457/6/99-99-19-02-02-15 зазначили, що оскільки малоцінні необоротні матеріальні активи не належать до основних засобів, то різниці, які визначаються згідно зі ст. 138 ПКУ, за такими активами у платника не виникають.

Платники податку на прибуток, які, згідно з пп. 134.1.1 ПКУ, за обов'язком чи добровільно проводять коригування фінансового результату до оподаткування на різниці, передбачені ПКУ, повинні коригувати фінансовий результат на різниці, сформовані на різних етапах обліку невиробничих ОЗ:

- 1) під час нарахування амортизації;
- 2) під час проведення переоцінок та визначення втрат або вигід від зміни корисності ОЗ;
- 3) під час визначення залишкової вартості в разі ліквідації чи продажу об'єкта невиробничих ОЗ.

Ті платники податку на прибуток, у яких дохід за минулий рік менше 20 млн. грн. та які прийняли рішення не коригувати фінансовий результат до оподаткування, можуть не перейматися цими премудростями та спокійно обліковувати невиробничі ОЗ так само, як і виробничі, з включенням результатів такого обліку до фінансового результату до оподаткування.

Отже, використання невиробничих ОЗ на підприємстві спричиняє такі коригування фінансового результату:

- 1) збільшення фінансового результату на такі суми (п. 138.1 ПКУ):

– нарахована амортизація невиробничих ОЗ відповідно до П(С)БО 7 або міжнародних стандартів фінансової звітності;

– уцінки та втрати від зменшення корисності ОЗ (зокрема, невиробничих), включених до витрат звітного періоду відповідно до П(С)БО 7 або міжнародних стандартів фінансової звітності;

– залишкова вартість окремого об'єкта невиробничих ОЗ, визначена відповідно до П(С)БО 7 або міжнародних стандартів фінан-

сової звітності, в разі ліквідації або продажу такого об'єкта;

– витрати на ремонт, реконструкцію, модернізацію або інші поліпшення невикористаних ОЗ, віднесені до витрат відповідно до П(С)БО 7 або міжнародних стандартів фінансової звітності; зауважимо, що тут мається на увазі пряме віднесення до витрат проведеннями за дебетом витратних рахунків 23, 91, 92, 93, 94 (949), а не через амортизацію (останнє можливо тоді, коли витрати на реконструкцію, модернізацію або ремонт збільшили первісну вартість об'єкта ОЗ та почали амортизуватися);

2) зменшення фінансового результату на такі суми (п. 138.2 ПКУ):

– дооцінка невикористаних ОЗ у межах попередньо віднесених до витрат уцінки відповідно до П(С)БО 7 або міжнародних стандартів фінансової звітності;

– вигоди від відновлення корисності невикористаних ОЗ у межах попередньо віднесених до витрат втрат від зменшення корисності невикористаних ОЗ відповідно до П(С)БО 7 або міжнародних стандартів фінансової звітності;

– первісна вартість придбання або виготовлення окремого об'єкта невикористаних ОЗ та витрат на їх ремонт, реконструкцію, модернізацію або інші поліпшення, зокрема віднесені до витрат відповідно до П(С)БО 7 або міжнародних стандартів фінансової звітності, в разі продажу такого об'єкта невикористаних основних засобів або нематеріальних активів, але не більше суми доходу (виручки), отриманої від такого продажу.

Як бачимо, суми уцінки/дооцінки, втрат/вигід від зменшення/відновлення корисності невикористаних ОЗ виключаються з податкового обліку невикористаних ОЗ, але лише в розмірі попередньо нарахованих уцінок та втрат від зменшення корисності. Якщо сума дооцінки (вигоди) по невикористаних ОЗ буде більше, ніж сума попередніх уцінок (втрат), таке перевищення потрапить до фінансового результату для цілей оподаткування.

Первісна вартість невикористаних ОЗ та витрати на їх ремонт, реконструкцію, модернізацію або інші поліпшення зменшать фінансовий результат до оподаткування лише під час продажу об'єкта невикористаних ОЗ, але лише в межах доходу від такого продажу. Тобто збитки під час продажу об'єкта невикористаних ОЗ для цілей оподаткування не допускаються.

Операція з ліквідації невикористаних ОЗ взагалі не включається до податкового обліку ОЗ, а фінансовий результат до оподаткування

збільшується на суму залишкової вартості ліквідованого об'єкта, що була списана на витрати в бухгалтерському обліку. Також підлягає тільки збільшенню фінансового результату сума нарахованої амортизації невикористаних ОЗ.

Вхідний ПДВ за невикористаними ОЗ включається до складу ПК з ПДВ в будь-якому разі під час його придбання відповідно до п. 198.3 ПКУ (рядок 10.1 декларації з ПДВ). Але оскільки ОЗ визнається невикористаним вже в момент його придбання (а не введення в експлуатацію), то нарахувати ПЗ згідно з п. 198.5 ПКУ потрібно вже в цей момент, тобто в тому місяці, в якому його було придбано, а також здійснено проведення Дт 152 Кт 631 (табл. 1).

В декларації з ПДВ такі ПЗ відображаються в рядку 4.1. Податкова накладна за такими ПЗ складається не пізніше останнього дня звітного періоду і реєструється в ЄРПН в терміни, встановлені п. 201.10 ПКУ. У таких зведених податкових накладних у графі «Отримувач (покупець)» платник податку зазначає власне найменування (ПІБ), у рядку «Індивідуальний податковий номер отримувача (покупця)» проставляється умовний ІПН («...»), а у верхній лівій частині зазначається відповідний тип причини відповідно до п. 8 Порядку № 1307 («13» – складена у зв'язку з використанням виробничих або невикористаних засобів, інших товарів/послуг не в господарській діяльності).

Згідно з п. 11 Інструкції № 141 сума ПЗ, нарахованого відповідно до п. 198.5 ПКУ, відображається за дебетом субрахунку 643 «Податкові зобов'язання» і кредитом субрахунку 641 «Розрахунки за податками». Суми нарахованого ПДВ зараховуються до первісної вартості товарів, необоротних активів, вартості послуг у кореспонденції з кредитом субрахунку 643. Отже, в бухгалтерському обліку нарахування умовних ПЗ з ПДВ відображається проведенням Дт 643 Кт 641/ПДВ, далі всю суму нарахованого ПЗ слід відносити до складу первісної вартості необоротних активів Дт 152 Кт 643.

У прикладі, що наведений вище, таке коригування показане як для первісної вартості невикористаного ОЗ, так і для вартості його ремонту, яка була включена до складу витрат.

Якщо невикористаний ОЗ буде продано, нараховані ПЗ з ПДВ згідно з п. 198.5 ПКУ слід буде відкоригувати, адже цей об'єкт буде використано в межах господарської діяльності, оскільки реалізація ОЗ відно-

Таблиця 1

Кореспонденція рахунків невиробничих основних засобів на підприємстві

Зміст господарської операції	Бухгалтерський облік		Сума, грн.	Коригування фінансового результату до оподаткування	
	Дебет	Кредит		Збільшення	Зменшення
Оприбуткування бесідки на підставі акта виконаних робіт від підрядника	152	631	24 000,00		
Податковий кредит з ПДВ	641/ПДВ	631	4 800,00		
Нарахування податкових зобов'язань з ПДВ згідно з п. 198.5 ПКУ	643 152	641/ПДВ 643	4 800,00		
Введення бесідки в експлуатацію, її віднесено до складу інвентарю	106*	152	28 800,00		
Нарахування амортизації бесідки за 12 місяців з квітня 2016 р. по березень 2017 р.: 240,00 грн.*12 міс.= 2 880,00 грн.	949	132	2 880,00	2 880,00	
Ремонт покрівлі				Витрати на ремонт покрівлі, які не амортизуються, включаються до фінансового результату на загальних підставах і не коригуються	
Нарахування на оплату праці	949	661	4 000,00		
Нарахування ЄСВ на оплату праці робітників, зайнятих у ремонті	949	651	880,00		
Будівельні матеріали (показано придбання у постачальника та податковий кредит з ПДВ)	205 641/ПДВ	631 631	5 250,00 1 050,00		
Нарахування податкових зобов'язань з ПДВ згідно з п. 198.5 ПКУ	643 205	641/ПДВ 643	1 050,00		
Списання будматеріалів на ремонт бесідки	949	205	6 300,00		
Встановлення обладнання для барбекю та збільшення первісної вартості бесідки	152 106	631 152	5 400,00 5 400,00		
Нарахування амортизації бесідки за 2 місяці з квітня 2017 р. по травень 2017 р. з урахуванням збільшення первісної вартості (28 800-2 880+ 5 400)/(120 міс.-12 міс.)*2 міс. = 580,00 грн.	949	132	580,00	580,00	
Продаж бесідки (визнання доходу та нарахування податкових зобов'язань з ПДВ)	361 712	712 641/ПДВ	39 000,00 6 500,00		
Зменшення суми податкових зобов'язань з ПДВ, що були нарахувані раніше згідно з п. 198.5 ПКУ, у зв'язку з продажем бесідки, що є використанням її в оподатковуваних операціях	643 152 106 949	641/ПДВ 643 152 643	(5 850,00) (4 800,00) (4 800,00) (1 050,00)		

Коригування суми нарахованої амортизації у зв'язку зі зменшенням податкових зобов'язань з ПДВ (амортизацію перераховано за 14 місяців з квітня 2016 р. по травень 2017 р. з огляду на вартість бесідки без урахування ПЗ з ПДВ у сумі 4 800 грн.). Розрахунок суми такий: $(28\ 800/120 \cdot 14) - [(28\ 800 - 4\ 800)/120 \cdot 14] = 560$ грн.	949	132	(560,00)	(560,00)	
Переведення бесідки до складу активів, утримуваних для продажу. Сума списаної амортизації включає коригування в сумі 560 грн. (див. нижче): $2\ 880 + 580 - 560 = 2\ 900$ грн.; залишкова вартість бесідки з урахуванням її збільшення та коригування ПЗ з ПДВ така: $28\ 800 - 4\ 800 + 5\ 400 - 2\ 900 = 26\ 500$ грн.	132 286	106 106	2 900,00 26 500,0		
Списання залишкової вартості бесідки до витрат ($28\ 800 - 4\ 800 + 5\ 400 - 2\ 900 = 26\ 500$ грн.), зменшення фінансового результату до оподаткування на суму первісної вартості бесідки без врахування ПДВ та з урахуванням поліпшення ($24\ 000 + 5\ 400 = 29\ 400$ грн.)	943	286	26 500,00	29 400,00	

* вибір субрахунку 106 зумовлено тим, що бесідку не можна вважати будинком або спорудою, адже вона не є капітальним земельним поліпшенням та не пов'язана із землею, тому її можна транспортувати тощо

ситься до господарської діяльності. Для цього складається розрахунок коригування до податкової накладної, яка була складена під час нарахування ПЗ згідно з п. 198.5 ПКУ. Таке коригування відображається в рядку ІПН («...») (переноситься до рядків 4.1, 4.2 декларації) таблиці 1 додатка Д1 до декларації з ПДВ. Як вказано в найменуванні рядка, сума коригування переноситься до рядка 4.1 декларації (в цьому випадку ставка ПДВ становить 20%).

Приклад. В березні 2016 р. підприємство побудувало підрядним способом дерев'яну бесідку вартістю 28 800,00 грн. (зокрема, ПДВ склав 4 800,00 грн.) для відпочинку працівників на своїй території. Підприємство вважає, що строк корисної експлуатації цієї бесідки становить 10 років, або 120 місяців. Для нарахування амортизації вибрано прямолінійний метод. Місячна сума амортизації склала $28\ 800,00/120 = 240,00$ грн. Оскільки податковий кредит з ПДВ буде компенсований податковими зобов'язаннями згідно з п. 198.5 ПКУ, сума ПДВ включається до первісної вартості

бесідки, яка амортизується. В грудні 2016 р. покрівлю бесідки було пошкоджено внаслідок погодних умов. У березні 2017 р. було зроблено ремонт покрівлі та поліпшення бесідки (вбудовано обладнання для барбекю) господарським способом без припинення нарахування амортизації. Вартість ремонту покрівлі склала 11 180,00 грн. (включаючи витрати на оплату праці 4 000,00 грн., на сплату ЄСВ 880,00 грн. та будівельні матеріали на суму 6 300,00 грн., зокрема ПДВ склав 1 050,00 грн.). Вартість обладнання для барбекю становить 5 400,00 грн., воно придбано без ПДВ.

Для повноти прикладу припустимо, що у травні 2017 р. було продано цю бесідку за 39 000,00 грн., зокрема ПДВ склав 6 500,00 грн.

Висновки з цього дослідження. Ми розглянули кілька аспектів обліку невиробничих ОЗ. Ці правила однаково застосовуються для будь-якого невиробничого ОЗ (від кавоварки вартістю 6 001 грн. до готельного комплексу для відпочинку працівників на узбережжі (вартість необмежена)).

ЛІТЕРАТУРА:

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби»: затв. Наказом Міністерства фінансів України від 27 квітня 2000 р. № 92, зареєстр. в Міністерстві юстиції України 18 травня 2000 р. за № 288/4509. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00>.
2. Податковий кодекс України Кодекс від 2 грудня 2010 р. № 2755-VI (редакція станом на 10 вересня 2017 р.). URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
3. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 16 «Основні засоби»: міжнародний документ / ISAB від 1 січня 2012 р. / База даних «Законодавство України» / ВР України. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_014.
4. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 38 «Нематеріальні активи»: міжнародний документ / ISAB від 1 січня 2012 р. URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/929_050.
5. Нове в Законі «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні». URL: <https://www.buh24.com.ua/nove-v-zakoni-pro-buhgalterskiy-obliktafinansovu-zvitnist-v-ukrayini>.

REFERENCES:

1. Polozhennia (standart) bukhgalterskoho obliku 7 "Osnovni zasoby": zatv. Nakazom Ministerstva finansiv Ukrainy vid 27.04.2000 r. № 92, zareiestrovanyim v Ministerstvi yustytsii Ukrainy 18 travnia 2000 r. za № 288/4509. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00>.
2. Podatkovi kodeks Ukrainy Kodeks vid 02.12.2010 № 2755-VI (redaktsiia stanom na 10.09.2017). URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
3. Mizhnarodni standart bukhgalterskoho obliku 16 "Osnovni zasoby": mizhnarodni dokument / ISAB vid 01.01.2012 / Baza danykh "Zakonodavstvo Ukrainy" / VR Ukrainy. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_014.
4. Mizhnarodni standart bukhgalterskoho obliku 38 "Nematerialni aktyvy": mizhnarodni dokument / ISAB vid 01.01.2012 URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/929_050.
5. Nove v Zakoni "Pro bukhgalterskiy oblik ta finansovu zvitnist v Ukraini". URL: <https://www.buh24.com.ua/nove-v-zakoni-pro-buhgalterskiy-obliktafinansovu-zvitnist-v-ukrayini>.

Відображення в обліку формування та використання резервного капіталу

Тесленко Т.І.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри бухгалтерського обліку
Університету Державної фіскальної служби України

У статті розглянуто питання відображення в обліку формування та використання резервного капіталу. Надано характеристику резервного капіталу як складової власного капіталу з точки зору вітчизняної та світової облікової практики, розглянуто його функції. Зауважено, що під час відображення в обліку формування резервного капіталу він має суто розрахунковий характер, не забезпечений активами. Надано пропозиції щодо відображення в бухгалтерському обліку фактичного розміру резервного капіталу, забезпеченого відповідними активами, та його використання.

Ключові слова: власний капітал, нерозподілений прибуток, резервний капітал, формування, використання, облік.

Тесленко Т.И. ОТРАЖЕНИЕ В УЧЕТЕ ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РЕЗЕРВНОГО КАПИТАЛА

В статье рассмотрены вопросы отражения в учете формирования и использования резервного капитала. Предоставлена характеристика резервного капитала как составляющей собственного капитала с точки зрения отечественной и мировой учетной практики, рассмотрены его функций. Замечено, что при отражении в учете формирования резервного капитала он носит чисто расчетный характер, не обеспеченный активами. Предоставлены рекомендации относительно отражения в бухгалтерском учете фактического размера резервного капитала, обеспеченного соответствующими активами, и его использования.

Ключевые слова: собственный капитал, нераспределенная прибыль, резервный капитал, формирование, использование, учет.

Teslenko T.I. ACCOUNTING FOR THE FORMATION AND USE OF RESERVE CAPITAL

The article discusses issues regarding the accounting for the formation and use of reserve capital. The characteristic of the reserve capital as a component of equity capital from the point of view of domestic and global accounting practices and examines its functions. Observed that the accounting for the formation of reserve capital, it is purely calculated in nature unsecured assets. The article provides recommendations regarding the accounting of the actual amount of reserve capital, provided the relevant assets, and its use.

Keywords: own capital, retained profit, reserve capital, forming, use, accounting.

Постановка проблеми у загальному вигляді. У сучасних умовах господарювання діяльність вітчизняних підприємств схильна до впливу різноманітних комерційних ризиків, які виникають у взаєминах з партнерами, інвесторами, контрагентами тощо. Ризики можуть виникати в результаті впливу факторів, що не залежать від конкретного економічного суб'єкта, наприклад в результаті впливу політичних, економічних і суспільних подій або прийняття рішень інвесторів. Причинами виникнення ризиків можуть також стати й індивідуальні чинники, властиві будь-якому економічному суб'єкту та визначені сферою його діяльності.

Необхідною умовою успішної діяльності як окремих економічних суб'єктів, так і економіки України загалом є перш за все пошук ефективних механізмів стабілізації зовнішніх та внутрішніх умов діяльності підприємств

шляхом створення дієвої системи їх страхування від непередбачених ситуацій, виробничих та фінансових ризиків, неплатоспроможності дебіторів.

Одним з найбільш ефективних механізмів захисту від ризиків є створення підприємствами резервної системи як комплексу, що включає статутні та оціночні резерви, резерви майбутніх витрат, а також забезпечує сталий розвиток економічних суб'єктів завдяки підвищенню їх супротиву негативним зовнішнім впливам.

У зв'язку з цим власні резерви, що формуються підприємствами як гарантія захисту інтересів не тільки кредиторів, але й власників підприємства, набувають особливого значення. До таких резервів, які створюють вітчизняні підприємства, належить резервний капітал, який є складовою власного капіталу підприємства. Контроль за форму-

ванням та використанням власного капіталу, зокрема резервного капіталу, здійснюється в системі бухгалтерського обліку. Достовірність інформації щодо наявності та розміру резервного капіталу впливає на прийняття управлінських рішень користувачів бухгалтерської інформації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання економічної сутності резервного капіталу підприємства, його формування та використання, а також відображення в обліку є дискусійним і посідає значне місце в працях таких науковців, як, зокрема, І.А. Бланк, Ф.Ф. Бутинець, Н.М. Воськало, В.І. Воськало, І.В. Капля, М.О. Козлова, О.П. Левченко.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Оскільки думки науковців є різними, а кожна з них має право на існування, тема економічної сутності та обліку резервного капіталу є актуальною та вимагає подальших досліджень.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є розгляд питань відображення в обліку формування та використання резервного капіталу. Завдання статті передбачають надання характеристики резервного капіталу як складової власного капіталу з точки зору вітчизняної та світової облікової практики, розгляд його функцій на підприємстві та надання пропозицій щодо відображення в бухгалтерському обліку фактичного розміру резервного капіталу, забезпеченого відповідними активами.

Виклад основного матеріалу дослідження. Резервний капітал є складовою власного капіталу підприємства. Власний капітал підприємства може утворюватись під час створення підприємства та в процесі його діяльності. Залежно від джерела формування власний капітал підприємства можна поділити на такі дві групи: вкладений капітал і накопичений капітал. Вкладений капітал утворюється в момент створення підприємства, а накопичений формується вже в процесі діяльності підприємства. Резервний капітал належить до групи накопиченого капіталу.

Поняття та механізм формування резервного капіталу розкриваються різними нормативно-правовими документами та залежать від організаційно-правової форми суб'єкта господарювання. Адже останні у своїй фінансово-господарській діяльності керуються Законом України «Про господарські товариства» [9], а акціонерні товариства, крім того, зобов'язані дотримуватися вимог норм Закону України «Про акціонерні товариства» [7].

В економічній літературі резерви підприємства прийнято класифікувати за такими ознаками, як джерела формування, спосіб відображення у звітності, обов'язковість створення.

За джерелами формування резерви поділяють на:

- капітальні резерви (формується за рахунок коштів власників та інших осіб, відображаються за статтями «Додатковий вкладений капітал» та «Інший додатковий капітал»);
- резервний капітал (сформований за рахунок чистого прибутку підприємства (резервний капітал у вузькому розумінні));
- резерви, які створюються за рахунок збільшення витрат підприємства.

За способом відображення у звітності резерви поділяють на відкриті та приховані. Відкриті резерви можуть бути засвідчені в балансі за статтями «Додатковий капітал» та «Резервний капітал», а приховані резерви жодним чином не відображаються в балансі.

За обов'язковістю створення виокремлюють обов'язкові та необов'язкові резерви. Створення перших регламентується чинними нормативними актами. Останні ж формується з ініціативи менеджменту підприємства та його власників. До обов'язкових резервів належать резерв сумнівних боргів та резервний капітал.

Порядок створення резервного капіталу на підприємстві регулюється Законом України «Про господарські товариства» [9] (стаття 14), де зазначається, що у товаристві створюється резервний (страховий) фонд у розмірі, встановленому установчими документами, але не менше 25 відсотків статутного (вкладеного) капіталу, а також інші фонди, передбачені законодавством України або установчими документами товариства. Цим же Законом встановлено мінімальний розмір резервного капіталу, а саме 25 відсотків від статутного капіталу, та розмір щорічних відрахувань до резервного капіталу, а саме 5 відсотків від суми чистого прибутку.

Також згадка про резервний капітал є в Законі України «Про акціонерні товариства» [7] (стаття 19), згідно з яким резервний капітал акціонерного товариства формується в розмірі не менше 15 відсотків статутного капіталу товариства шляхом щорічних відрахувань від чистого прибутку товариства або за рахунок нерозподіленого прибутку. До досягнення встановленого статутом розміру резервного капіталу розмір щорічних відрахувань не може бути менше 5 відсотків суми чистого

прибутку товариства за рік. Порядок формування та мінімальний розмір резервного капіталу товариств узагальнено в табл. 1.

Крім законодавчого регулювання розміру резервного капіталу, відбувається вплив інших факторів, як зовнішніх, так і внутрішніх, що узагальнено на рис. 1 [11].

Резервний капітал в акціонерному товаристві створюється для покриття збитків товариства, а також для виплати дивідендів за привілейованими акціями. Законами можуть бути додатково передбачені також інші напрями використання резервного капіталу.

Тобто головною метою створення резервного капіталу є формування резерву, який спрямовується на покриття збитків, погашення боргів у разі ліквідації підприємства та на виплату дивідендів за привілейованими акціями за умов відсутності та/або недостатності прибутку. Крім цього, зовнішніми користувачами фінансової звітності підприємства розмір резервного капіталу, відображений у такій звітності, розглядається як запас фінансової міцності підприємства.

Отже, з вищенаведеного можна виділити такі функції резервного капіталу:



Рис. 1. Фактори, що впливають на розмір резервного капіталу [11]

Таблиця 1

Мінімальний розмір резервного капіталу та відрахувань до нього за різних організаційно-правових форм господарювання

Організаційно-правова форма підприємства	Порядок формування резервного капіталу	Величина мінімального розміру резервного капіталу, %	Мінімальна частка, яку необхідно вносити до резервного капіталу, %
Акціонерні товариства (публічні акціонерні товариства та приватні акціонерні товариства)	За рахунок чистого прибутку чи реінвестованих дивідендів	15% зареєстрованого капіталу	не менше 5% суми чистого прибутку товариства
Товариство з обмеженою та додатковою відповідальністю		25% зареєстрованого капіталу	

- захисна (страхувальна) функція;
- забезпечувальна функція;
- інформаційна функція.

Недостатній розмір резервного капіталу свідчить про його використання на покриття збитків підприємства або про недостатність прибутку, який є джерелом формування резервного капіталу.

Щодо облікового аспекту, то у світовій практиці поняття «капітал» визначається як різниця між активами та зобов'язаннями підприємства. У вітчизняній обліковій практиці, згідно з НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [6], власний капітал – частина в активах підприємства, що залишається після вирахування його зобов'язань. Загалом така послідовність відповідає МСФЗ [5], оскільки, згідно з пунктом 4.4 Концептуальної основи [3], капітал визначається як частка в активах підприємства, яка залишається після того, як будуть погашені всі його зобов'язання. Проте, на відміну від П(С)БО, міжнародні стандарти трактують власний капітал як чистий капітал або чисті активи суб'єкта господарювання, адже вони є базовим джерелом фінансування.

Згідно з Концептуальною основою [3] (пункти 4.20–4.23) до складу власного капіталу включаються кошти, внесені акціонерами (зареєстрований капітал); нерозподілений прибуток; резерви, які відображають асигнування нерозподіленого прибутку. Щодо резервів, то в міжнародній практиці виділяють нормативні резерви, тобто передбачені законодавством (в Україні таким є, наприклад, резервний капітал), та ненормативні (створені на основі рішення власників підприємства, наприклад фонди соціального чи виробничого розвитку підприємства); резерви, які відображають коригування збереження капіталу (до них можуть належати суми дооцінок або сума емісійного доходу).

У П(С)БО не наводиться визначення резервного капіталу, таке визначення наведено в Методичних рекомендаціях щодо заповнення форм фінансової звітності [4] та в Інструкції про застосування Плану рахун-

ків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій [1].

Так, згідно з Методичними рекомендаціями щодо заповнення форм фінансової звітності [4] (пункт 2.43), у статті «Резервний капітал» наводиться сума резервів, створених відповідно до чинного законодавства або установчих документів за рахунок нерозподіленого прибутку підприємства. В Інструкції [1] наводиться аналогічне визначення резервного капіталу. Так, згідно з Інструкцією [1], рахунок 43 «Резервний капітал» призначено для узагальнення інформації про стан та рух резервного капіталу підприємства, створеного відповідно до чинного законодавства та установчих документів за рахунок нерозподіленого прибутку.

За кредитом рахунку 43 «Резервний капітал» відображається створення резервів, за дебетом – їх використання. Сальдо цього рахунку відображає залишок резервного капіталу на кінець звітного періоду. Аналітичний облік резервного капіталу ведеться за його видами та напрямками використання. Кореспонденція рахунку 43 «Резервний капітал» за Інструкцією [1] наведена в табл. 2.

Виходячи з вищенаведеної кореспонденції рахунку 43 «Резервний капітал», можемо сказати, що він створюється і збільшується за рахунок прибутку та додаткового капіталу, а використовується на поповнення зареєстрованого капіталу, покриття збитків та для розрахунків з учасниками.

Якщо дослівно перекласти слово «резерв» (з французької мови “reserve”, від латинської “reservo” – «зберігаю»), то це означає запас чогось на випадок необхідності; джерело, звідки беруться нові засоби, сили [10]. Звідси виникає питання про те, де беруться кошти для покриття збитків, збільшення зареєстрованого капіталу та виплати дивідендів акціонерам за привілейованими акціями в разі відсутності прибутку.

Щорічне відрахування прибутку до резервного капіталу здійснюється підприємствами суто у вигляді розрахунку, тобто має тео-

Таблиця 2

Кореспонденція рахунку 43 «Резервний капітал»

Кореспонденція рахунку			
за дебетом з кредитом рахунків		за кредитом з дебетом рахунків	
40	Зареєстрований (пайовий) капітал	42	Додатковий капітал
44	Нерозподілені прибутки (непокриті збитки)	44	Нерозподілені прибутки (непокриті збитки)
67	Розрахунки з учасниками		

ретичний характер, а не практичний [2]. Оскільки резервний капітал виконує роль внутрішнього страхового фонду підприємства, на нашу думку, він повинен бути підтверджений активами у вигляді грошових коштів або їх еквівалентів.

Існують пропозиції щодо розміщення коштів, спрямованих на створення резервного капіталу, на депозитних рахунках, як поточних, так і довгострокових [2], з відображенням цих операцій на рахунках 18 «Довгострокова дебіторська заборгованість та інші необоротні активи» та 313 «Інші рахунки в банках» в національній валюті. Таке розміщення коштів, спрямованих на формування резервного капіталу, буде приносити підприємству дохід у вигляді відсотків по депозитах. Також вважаємо доцільним розміщувати кошти, спрямовані на формування резервного капіталу у цінних паперах інших підприємств, що також буде приносити підприємству дохід у вигляді відсотків та позитивної різниці між вартістю їх придбання та реалізації.

Кореспонденція рахунків щодо формування резервного капіталу, розміщення коштів, спрямованих на його створення, а також їх використання наведена в табл. 3.

За наведеною кореспонденцією рахунків відображено формування резервного капіталу під час одержання позитивного фінансового результату (прибутку) та розміщення спрямованих на його створення грошових коштів на депозитних рахунках та в цінних паперах інших підприємств (операції № 1–5).

В господарських операціях № 6–12 наведено кореспонденцію рахунків з нарахування дивідендів за привілейованими акціями в разі одержання негативного фінансового результату (збитку). Використання резервного капіталу на покриття збитків та поповнення статутного капіталу за рахунок резервного капіталу наведено кореспонденції рахунків за господарськими операціями № 13–15.

Висновки з цього дослідження. Отже, резервний капітал є страховим фондом підприємства, оскільки призначений для покриття збитків підприємства, а в разі отримання збитку використовується для виплати дивідендів за привілейованими акціями. Тобто цей вид власного капіталу повинен мати грошове забезпечення. Сьогодні під час відображення інформації в бухгалтерському обліку щодо формування резервного капіталу така інформація має суто теоретичний характер. Тобто

Таблиця 3

Облік формування та використання резервного капіталу

№	Зміст господарської операції	Кореспонденція рахунків	
		Дт	Кт
1	Одержано прибуток	79	441
2	Спрямовано на формування резервного капіталу	443	43
3	З поточного рахунку в банку кошти, призначені для створення резервного капіталу, спрямовані на депозитний рахунок	184,313	311
4	Розміщені кошти, призначені для створення резервного капіталу, у цінних паперах інших підприємств	14,35	311
5	Нараховані відсотки по депозиту/цінних паперах	373	732
6	Одержано збиток	442	79
7	Нараховані дивіденди за привілейованими акціями за рахунок резервного капіталу	43	67
8	Перераховані грошові кошти з депозитного рахунку на поточний рахунок по закінченню строку дії договору	311	184,313
9	Викуплені у підприємства цінні папери емітентом	311	14,35
10	Реалізовані цінні папери іншому підприємству	311	741
11	Списана собівартість реалізованих цінних паперів	971	14,35
12	Виплачені дивіденди акціонерам за привілейованими акціями	67	311
13	Покриті збитки за рахунок резервного капіталу	43	442
14	Спрямована частина резервного капіталу на збільшення зареєстрованого капіталу	43	40
15	Кошти з депозитного рахунку перераховані на поточний рахунок по закінченню строку дії договору в сумі, необхідній для покриття збитків або поповнення зареєстрованого капіталу	311	184,313

шляхом математичних розрахунків визначається сума прибутку, яка буде спрямована на збільшення резервного капіталу, і відображається відповідною бухгалтерською проводкою. Вважаємо доцільним розміщувати кошти в межах визначеної суми прибутку, спрямованої на створення резервного капіталу, на депозитних рахунках та в цінних паперах інших підприємств. Це дасть підприємству можливість

заощадити грошові кошти на випадок покриття збитків та виплати дивідендів за привілейованими акціями за рахунок резервного капіталу. Крім того, підприємство отримує дохід у вигляді відсотків по депозитах та фінансових інвестиціях. Відповідно, такі господарські операції знайдуть відображення в бухгалтерському обліку та фінансовій звітності підприємства, що буде корисним для користувачів інформації.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій: затв. Наказом Міністерства фінансів України від 30 листопада 1999 р. № 291 (із змінами) // База даних «Законодавство України» / ВР України. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99>.
2. Коваль Л.В. Резервний капітал як внутрішній страховий фонд підприємства: формування та облік. Економічні науки. Сер.: Економіка та менеджмент. 2012. Вип. 9 (2). С. 193–198. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecnem_2012_9%282%29_30.
3. Концептуальна основа фінансової звітності // База даних «Законодавство України» / ВР України. URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/929_009.
4. Методичні рекомендації щодо заповнення форм фінансової звітності, затв. Наказом Міністерства фінансів України від 28 березня 2013 р. № 433. // База даних «Законодавство України» / ВР України. URL: <http://zakon.golovbukh.ua/regulations/1521/8199/8200/461791>.
5. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку // База даних «Законодавство України» / ВР України. URL: <http://www.minfin.gov.ua/file/link/364291/file/IFRS13.pdf>.
6. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затв. Наказом Міністерства фінансів України від 7 лютого 2013 р. № 73 (із змінами) // База даних «Законодавство України» / ВР України. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.
7. Про акціонерні товариства: Закон України від 17 вересня 2008 р. № 514-VI // База даних «Законодавство України» / ВР України. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/514-17>.
8. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16 липня 1999 р. № 996-XIV // База даних «Законодавство України» / ВР України. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/996-14>.
9. Про господарські товариства: Закон України від 19 вересня 1991 р. № 1576-XII // База даних «Законодавство України» / ВР України. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/1576-12>.
10. Словарь экономических терминов // Banks.md. URL: <http://glossary.banks.md>.
11. Цюцяк І.Л. Економіко-правовий аспект обліку резервного капіталу в системі управління. Облік і фінанси АПК: бухгалтерський портал. URL: <http://magazine.faaf.org.ua/ekonomiko-pravoviy-aspekt-obliku-rezervnogo-kapitalu-v-sistemi-upravlinnya.html>.

REFERENCES:

1. Instruktsiia pro zastosuvannia Planu rakhunkiv bukhgalterskoho obliku aktyviv, kapitalu, zoboviazan i hospodarskykh operatsii pidpriemstv i orhanizatsii: zatv. nakazom Ministerstva finansiv Ukrainy vid 30.11.99 № 291 (iz zminamy) // Baza danykh "Zakonodavstvo Ukrainy" / VR Ukrainy. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99>.
2. Koval L.V. Rezervnyi kapital yak vnutrishnii strakhovyi fond pidpriemstva: formuvannia ta oblik / L.V. Koval // Ekonomichni nauky. Ser.: Ekonomika ta menedzhment. – 2012. – Vyp. 9 (2). – S. 193–198. – URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecnem_2012_9%282%29_30.
3. Kontseptualna osnova finansovoi zvitnosti // Baza danykh "Zakonodavstvo Ukrainy" / VR Ukrainy. URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/929_009.
4. Metodychni rekomendatsii shchodo zapovnennia form finansovoi zvitnosti, zavt. nakazom Ministerstva finansiv Ukrainy vid 28.03.2013 r. № 433. // Baza danykh "Zakonodavstvo Ukrainy" / VR Ukrainy. URL: <http://zakon.golovbukh.ua/regulations/1521/8199/8200/461791>.
5. Mizhnarodni standarty bukhgalterskoho obliku // Baza danykh "Zakonodavstvo Ukrainy" / VR Ukrainy. URL: <http://www.minfin.gov.ua/file/link/364291/file/IFRS13.pdf>.

6. Natsionalne polozhennia (standart) bukhhalterskoho obliku 1 "Zahalni vymohy do finansovoi zvitnosti", zatv. Nakazom Ministerstva finansiv Ukrainy vid 07.02.2013 r. № 73 (iz zminamy) // Baza danykh "Zakonodavstvo Ukrainy" / VR Ukrainy. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.
7. Pro aktsionerni tovarystva: Zakon Ukrainy vid 17.09.2008 № 514-VI // Baza danykh "Zakonodavstvo Ukrainy" / VR Ukrainy. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/514-17>.
8. Pro bukhhalterskyi oblik ta finansovu zvitnist v Ukraini: Zakon Ukrainy vid 16.07.1999 № 996-XIV // Baza danykh "Zakonodavstvo Ukrainy" / VR Ukrainy. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/996-14>.
9. Pro hospodarski tovarystva: Zakon Ukrainy vid 19.09.1991 № 1576-XII // Baza danykh "Zakonodavstvo Ukrainy" / VR Ukrainy. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/1576-12>.
10. Slovar' ekonomycheskykh termynov // Banks.md. URL: <http://glossary.banks.md>.
11. Tsiutsiak I.L. Ekonomiko-pravovyi aspekt obliku rezervnogo kapitalu v systemi upravlinnia / I.L. Tsiutsiak. // Oblik i finansy APK: bukhhalterskyi portal. URL: <http://magazine.faaf.org.ua/ekonomiko-pravoviy-aspekt-obliku-rezervnogo-kapitalu-v-sistemi-upravlinnya.html>.

УДК 336.226.11

Уніфікована звітність з податку на доходи фізичних осіб та єдиного соціального внеску: застосування досвіду країн ЄС в Україні

Тимченко О.М.

доктор економічних наук, професор кафедри фінансів
ДВНЗ «Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана»

Сибірянська Ю.В.

кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів
ДВНЗ «Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана»

У статті узагальнено досвід країн ЄС з формування та подання звітності з індивідуального прибуткового податку та соціальних внесків. Для аналізу вибрано країни з груп ЄС-11 та ЄС-15, а також обґрунтовано критерії для порівняння. Виявлено спільні та відмінні риси у формах звітності щодо дизайну, структури, змісту та логічної послідовності відомостей, строків та способу подання. Зроблено висновки про ідентичність структури звітності, різну кількість показників, зручність для заповнення роботодавцем та найманим працівником, вичерпність інформації для контролю та пенсійного забезпечення. Обґрунтовано пропозицію щодо можливості розробки уніфікованої форми звітності з податку на доходи фізичних осіб і єдиного соціального внеску з урахуванням європейського досвіду в Україні, яка спростить процедуру заповнення, зекономить час, а зміст інформації сприятиме ефективному контролю за достовірністю та своєчасністю сплати ПДФО і ЄСВ.

Ключові слова: податок на доходи фізичних осіб, єдиний соціальний внесок, податкова звітність, уніфікована форма звітності з ПДФО та ЄСВ, фіскальні органи, органи пенсійного забезпечення.

Тимченко Е.Н., Сибірянская Ю.В. УНИФИЦИРОВАННАЯ ОТЧЁТНОСТЬ ПО НАЛОГУ НА ДОХОДЫ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ И ЕДИНОМУ СОЦИАЛЬНОМУ ВЗНОСУ: ПРИМЕНЕНИЕ ОПЫТА СТРАН ЕС В УКРАИНЕ

В статье обобщен опыт стран ЕС по формированию и предоставлению отчётности по индивидуальному подоходному налогу и социальным взносам. Для анализа выбраны страны из групп ЕС-11 и ЕС-15, а также обоснованы критерии для сравнения. Выявлены общие и отличительные черты в формах отчётности относительно дизайна, структуры, содержания и логической последовательности заполняемой информации, сроков и способа предоставления. Сделаны выводы об идентичности структуры отчётности, разном количестве показателей, удобстве заполнения работодателем и работником, полноте информации для контроля и пенсионного обеспечения. Обосновано предложение относительно возможности разработки унифицированной формы отчётности по налогу на доходы физических лиц и единого социального взноса с учётом европейского опыта в Украине, которая упростит процедуру заполнения, сэкономит время, а информационное наполнение будет содействовать эффективному контролю достоверности и своевременности уплаты НДФЛ и ЕСВ.

Ключевые слова: налог на доходы физических лиц, единый социальный взнос, налоговая отчётность, унифицированная форма отчётности по НДФЛ и ЕСВ, фискальные органы, органы пенсионного обеспечения.

Tymchenko O.M., Sybirians'ka Yu.V. UNIFIED STATEMENT ON THE PERSONAL INCOME TAX AND SINGLE SOCIAL CONTRIBUTION: IMPLEMENTATION OF EU COUNTRIES EXPERIENCE IN UKRAINE

The authors generalize the EU countries experience of forming and filing the personal income tax and social contributions statement. They chose some countries from groups of the EU-11 and EU-15 and substantiate the criteria for comparison. The scientists reveal the common and different issues in the form of statement, concerning the design, structure, content and logic of information, the terms and ways of filing. Compared the statement of different counties the authors make decisions that the structure of statement is identical, but the forms include different number of requisites. It is convenient to fill in them for the employers and employees. The final conclusion is that it is possible to design the unified form of statement on the personal income tax and single social contribution in Ukraine using the EU countries experience. New form will simplify procedures of filling in, economizes a time and the information included in it will encourage the effective PIT and SSC control.

Keywords: personal income tax, single social contribution, tax statement, unified PIT and SSC statement form, fiscal authorities, pension ensuring authorities.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Актуальними питаннями реформування системи адміністрування податків є уніфікація звітності, зменшення кількості її форм та оптимізація інформаційного наповнення звітних документів. Особливо гостро ці питання стоять щодо звітності з податку на доходи фізичних осіб (далі – ПДФО) та єдиного внеску на загальнообов'язкове державне пенсійне страхування (далі – ЄСВ). Як відомо, зараз звітність подається окремо по кожному із зазначених обов'язкових платежів. І якщо по ПДФО форма 1ДФ не викликає особливих нарікань, то звітність з ЄСВ є надто громіздкою та незручною для заповнення. Питання уніфікації постало ще у 2014 році, однак остаточного варіанта уніфікованої форми немає. Отже, актуальними є завершення процесу уніфікації і створення якісного продукту з урахуванням досвіду європейських країн.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Означена проблема не була предметом дослідження вітчизняних вчених. У фаховій літературі немає праць з розробки уніфікованої форми звітності з ПДФО і ЄСВ. Цим питанням займалися лише фахівці-практики без вивчення досвіду країн ЄС.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Відсутність узагальнень практики формування та подання звітності з індивідуального прибуткового податку і соціальних внесків у країнах ЄС з висновками щодо можливостей застосування зарубіжного досвіду в Україні гальмує процес розроблення уніфікованої форми звітності з ПДФО і ЄСВ. Головною метою роботи є публікація авторського доробку з вивчення форм звітності з індивідуального прибуткового податку та соціальних внесків, що подаються у країнах ЄС, систематизація відомостей, які включаються до звітності, обґрунтування пропозицій щодо можливостей імплементації зарубіжного досвіду в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для вивчення зарубіжного досвіду формування та подання звітності з індивідуального прибуткового податку та страхових внесків вибрано країни з групи ЄС-11 (Латвія, Естонія, Польща, Угорщина) та ЄС-15 (Фінляндія, Швеція, Італія, Великобританія, Франція, Німеччина). Цей вибір обумовлений такими факторами.

1) Країни з групи ЄС-11 – це постсоціалістичні та пострадянські країни, до яких відноситься й Україна. Вони мали певною мірою подібні умови на момент вступу в ЄС, що

мають місце в Україні зараз (незважаючи на певні спільні умови, слід відзначити різну ментальність і податкову культуру платників податків в зазначених країнах, що не може не впливати на процеси адміністрування податків, зокрема звітування з ПДФО та ЄСВ);

2) Країни з групи ЄС-15 різняться як за рівнем економічного розвитку, так і за рівнем ментальності та податкової культури. Крім того, вони базуються на різних економічних моделях:

– Німеччина, Франція – це економічно розвинуті країни з корпоративною моделлю економіки;

– Великобританія – економічно розвинута країна з ліберальною моделлю економіки;

– Фінляндія, Швеція – економічно розвинуті країни із соціальною моделлю економіки;

– Італія – країна Європейського Союзу з групи PIGS із середземноморською економічною моделлю.

Отже, варто окремо проаналізувати зміст звітності названих країн ЄС-15, систематизувавши їх за означеними вище критеріями.

Узагальнення зарубіжної практики звітування з індивідуального прибуткового податку та соціального страхового внеску проведено за такими критеріями:

1) форма звітування (уніфікована чи за кожним обов'язковим платежем (податком) окремо);

2) зовнішній дизайн форм звітності з огляду на простоту сприйняття та зручність заповнення платниками;

3) структура форм звітності;

4) зміст та логічна послідовність відомостей, що відображаються у звітності;

5) строки подання звітності та строки сплати податків;

6) форма декларування (електронна чи паперова);

7) органи, що адмініструють індивідуальний прибутковий податок та соціальні страхові внески.

За результатами узагальнення виявимо спільні та відмінні риси у формах звітності зазначених країн та порівняємо їх з відповідними відомостями і показниками форм звітності, що існують в Україні.

Почнемо з країн ЄС-11.

Щодо форм звітування, то Латвія та Естонія мають уніфіковану форму звітності, в якій відображаються індивідуальний прибутковий податок та соціальний страховий внесок, проте у Польщі звітність з кожного із зазначених платежів формується окремо.

Зовнішній дизайн форм абсолютно різний, навіть якщо порівнювати уніфіковані форми Латвії та Естонії [1–4]. Простішою та зручнішою для заповнення з точки зору візуального сприйняття є форма звітування, що розроблена в Латвії. Порівняємо структури й логіку заповнення відомостей та показників в зазначених уніфікованих формах (табл. 1).

За результатами порівняння структури можна зробити такі висновки. Загалом форми звітності в обох країнах ідентичні, проте послідовність розташування назви та реєстраційних й ідентифікаційних даних різняться. Крім того, звітність, що існує в Латвії, містить низку загальних показників про кількість осіб, на користь яких нараховують соціальні страхові внески, що можуть використовуватись під час аналітичних процедур.

Таблиці, які формують основну частину форми звітності, різняться за кількістю показників і послідовністю їх розташування. Порівняємо структури цих таблиць (табл. 2).

За результатами зіставлення змісту показників, що формують основну частину звіту, робимо такі висновки.

1) Кількість показників, які містить форма звітності в Латвії, є значно меншою, ніж форма звітності, що подається в Естонії (11 проти 49 відповідно). Це обумовлене різними видами податків та соціальних внесків, які сплачуються в цих країнах, зокрема в Естонії, крім індивідуального прибуткового податку та обов'язкових внесків до пенсійного фонду, сплачуються страхові внески на випадок безробіття та соціальний податок.

2) Незважаючи на різну кількість показників, їх послідовність у формах звітності є логічною та відображає механізм формування об'єкта для нарахування кожного виду платежу.

3) Серед спільних показників для обох форм звітності можна виділити наявність ідентифікаційних даних (ідентифікаційного коду та прізвища найманого працівника), суми нарахованого працівнику доходу й утриманих з нього соціальних внесків та індивідуального прибуткового податку. Також за змістом спільними є показники, що стосуються кількості відпрацьованого часу протягом звітного періоду.

4) Показники, що містяться у формах звітності обох досліджуваних країн, є об'єктом контролю з боку фіскальних органів. Крім показника відпрацьованого часу, обидві форми звітності не містять інших показників, які використовуються для нарахування пенсій та інших видів соціальних виплат. На цей факт слід звернути особливу увагу, оскільки під час уніфікації форм звітності з ПДФО та ЄСВ в Україні виникне така дилема вибору: або до форм звітності заносити лише показники, пов'язані з нарахуванням і сплатою ПДФО та ЄСВ, або додатково до зазначених показників фіксувати ще й відомості, необхідні для нарахування пенсій.

Зазначимо, що до уніфікованої форми звітності в Угорщині заносяться і відомості, подібні до зазначених у табл. 1, а саме реєстраційні та ідентифікаційні реквізити, дані про фізичних осіб, на користь яких здійснювались

Таблиця 1

Структура звітності з індивідуального прибуткового податку та соціального страхового внеску в Латвії та Естонії

Латвія	Естонія
Реєстраційні та ідентифікаційні відомості (код та назва податкового агента)	Назва форми звітності
Назва форми звітності	Реєстраційні та ідентифікаційні відомості (код та назва податкового агента)
Період, за який подається звіт	Період, за який подається звіт
Спеціальна інформація про найманих працівників, на користь яких сплачуються соціальні страхові внески (кількісні показники)	–
Таблиця, в якій персонально за кожним найманим працівником зазначаються дані про нараховані суми індивідуального прибуткового податку і соціального страхового внеску	Таблиця, в якій персонально за кожним найманим працівником зазначаються дані про нараховані суми індивідуального прибуткового податку і соціального страхового внеску
Відомості про особу, яка підписує звіт	Відомості про особу, яка підписує звіт
Примітки	–

Джерело: складено авторами за формами звітності Естонії та Латвії [1–4]

Структура таблиць, що формують основну частину звіту з індивідуального прибуткового податку та соціального страхового внеску в Латвії та Естонії

Латвія	Естонія	
Порядковий номер	–	
Персональний ідентифікаційний код працівників	Отримувач платежу (виплати)	Персональний ідентифікаційний код працівників
Прізвище, ім'я працівників		Прізвище, ім'я працівників
Дохід від трудової діяльності	Виплата від роботодавця	Тип платежу Сума виплати
Нарахований обов'язковий державний соціальний страховий внесок	Ставка робочого часу	
–	Тип випущеного страхового сертифіката	
–	Сума платежу, що є об'єктом нарахування соціального податку	
–	Суми, на які зменшується об'єкт нарахування соціального податку	Частина платежу з якого Фонд страхування на випадок безробіття має платити соціальний податок, якщо людина була визнана частково або повністю непрацездатною
–		Частина платежів, на які соціальний податок був заявлений у мінімальному місячному розмірі в попередні місяці
Скорегований дохід від трудової діяльності (збільшення (+) чи зменшення (-))	Збільшення виплат, оподатковуваних соціальним податком, по відношенню до мінімальної суми соціального податку	
Скорегована сума нарахуваного обов'язкового державного соціального страхового внеску	Соціальний податок	
–	Внески на обов'язкове пенсійне забезпечення, утримані	
–	Платежі, що є об'єктом нарахування страхових внесків на випадок безробіття	
–	Утримана сума внесків на випадок безробіття	
–	Сума внеску на випадок безробіття, сплачена роботодавцем	
–	Суми, на які знижується оподатковуваний дохід з метою оподаткування	Тип Сума
Утримана сума індивідуального прибуткового податку (в латах)	Утримана сума індивідуального прибуткового податку	
Державне мито від підприємницького ризику (в латах)	–	
Дата здійснення обов'язкових платежів		
Кількість відпрацьованих протягом місяця годин		

Джерело: складено авторами за формами звітності Естонії та Латвії [2; 3]

виплати; суми доходу та податків і внесків, що утримуються з нього.

Звітні періоди у досліджуваних країнах (Естонії, Латвії, Угорщині) є однаковими для роботодавців, а саме один місяць, а для самозайнятих осіб різняться: один рік в Естонії та один квартал в Латвії (по Угорщині інформація окремо для самозайнятих осіб в опрацьованих джерелах не зазначається).

Строки сплати різняться залежно від суб'єкта платежу (роботодавець чи самозайнята особа). Звернемо особливу увагу на те, що строки подання звітності та сплати платежу співпадають в часі, але конкретні дати різняться так: в Естонії до 10 числа місяця, наступного за звітним (для роботодавців), та до 1 жовтня (для самозайнятих осіб, які мають сплачувати щоквартальні авансові

платежі); в Латвії строки сплати вказуються в листі, що надходить від податкових органів (для роботодавців), а для самозайнятих осіб строк становить до 15 числа першого місяця кварталу; в Угорщині до 12 числа місяця, наступного за звітним.

Форма декларування в усіх досліджуваних країнах електронна. Акцентуємо увагу на тому, що, зокрема, в Латвії кожен взятий на роботу найманий працівник має бути зареєстрований у податкових органах не пізніше однієї години від початку роботи за електронного способу подання інформації і не пізніше одного дня за паперового. Адміністрування індивідуального прибуткового податку та соціальних страхових внесків здійснюється контролюючими органами.

Узагальнюючи досвід країн ЄС-11, робимо висновок, що уніфіковані форми мають різний ступінь складності, різну кількість показників, є різними за дизайном, проте подібними за структурою.

Щодо країн ЄС-15, то автори опрацювали досвід Данії, Швеції, Фінляндії (соціальна модель), Бельгії, Австрії, Німеччини, Франції, Нідерландів, Люксембургу (корпоративна модель), Ірландії, Британії (ліберальна модель) та держав групи PIGS (Греції, Іспанії, Італії). Однак можливості дослідження виявилися обмеженими, оскільки в більшості країн форми звітності заповнюються лише в електронному вигляді, а інструкції щодо їх заповнення у відкритому доступі відсутні.

Почнемо з країн із соціальною моделлю. Перше, що привертає до себе увагу, – це формат та обсяг звітності: одна сторінка, хоча кількість показників різна (82 пункти у Фінляндії, 88 показників у Швеції, подібно до Польщі, 15 показників у Данії (форма звітності для іноземних роботодавців), подібно до Латвії).

У досліджуваних країнах форми звітності уніфіковані та включають всі види нараховувань на зарплату. Дизайн форм абсолютно різний. Велика кількість показників ускладнює сприйняття форми звітності платником, якщо вона представлена на паперовому носії. Проте в аналізованих країнах існує практика заповнення та подання звітності в електронному вигляді. А це означає, що особа, яка заповнює форму, заповнює окремі блоки показників послідовно за ступенем появи на моніторі комп'ютера, тобто кожна порція є обмеженою та легко сприймається. Якщо форма заповнюється не вперше, то інформація, яка не змінюється, але має бути включена в звітність, автома-

тично з'являється у вікні відповідних інформаційних блоків.

Ми порівняли структуру й логіку заповнення відомостей та показників в уніфікованих формах звітності, які подаються у Фінляндії та Швеції [5–7].

За результатами зіставлення змісту показників, що формують основну частину звіту, робимо такі висновки.

1) Загальна кількість показників у формах звітності обох країн різниться несуттєво (82 проти 88). Однак слід звернути увагу на те, що більшість показників на паперовому носії не відображається, тому для аналізу доступною була лише частина відомостей, що заноситься до звітності.

2) У формах звітності обох досліджуваних країн є ідентичні показники та відомості, зокрема ідентифікаційні та реєстраційні дані, інформація про контактних та відповідальних за заповнення форм осіб, а також показники, що відображають базу для нарахування індивідуального прибуткового податку та соціальних внесків, вирахування з бази та суми нарахованих і утриманих податків та внесків. Послідовність відображення показників у формах звітності є логічною та розкриває механізм формування об'єкта для нарахування кожного виду платежу.

3) Показники, що містяться у формах, є необхідними для фіскальних органів з метою контролю та для органів соціального страхування. Відмінність між аналізованими формами полягає у ступені деталізації окремих показників, зокрема видів вирахувань, видів доходів, на які нараховуються внески та податки. З одного боку, це ускладнює візуальне сприйняття цих форм з метою заповнення роботодавцем, проте з іншого боку, ця інформація є корисною для аналітичних процедур і для результативного контролю. Однак складність сприйняття інформації на паперовому носії не означає, що під час електронного заповнення виникають труднощі, адже віконця для заповнення з'являються поступово, зміст кожного із них є абсолютно зрозумілим, оскільки варіанти відповідей часто стандартизовані, а розрахунки сум податків і внесків здійснюються автоматично.

На жаль, у нас не було інформації про форму звітності в Данії, яка передбачена для резидентів, однак ми можемо представити форму звітності для іноземних роботодавців згідно із законодавством Данії. Вона є дуже простою, схожою на звітність, що подається в Латвії, а також складається з таких двох

форм: форма I 57 «Місячний звіт про утримані податки № (8%LMS та 30%Tax) та I 58 «Деталізація заробітних плат і утриманих податків у розрізі найманих працівників в календарному місяці». Звернемо увагу на те, що з 11 видів показників, які відображаються у формі I 58, лише три мають фінансовий характер, а саме відображають базу оподаткування і суми двох утриманих податків. Решта – це персональна інформація про найманого працівника, включаючи дату народження, адреси (передбачено три види), поштовий код, місто та країну походження. У Формі I 57 відображаються суми двох податків за кожен місяць календарного року та деякі інструкції щодо строків і порядку подання звітності та сплати податків.

Щодо строків подання звітності, то ми можемо впевнено сказати, що вони становлять один місяць у Швеції і для іноземних роботодавців в Данії, у Фінляндії подається річний звіт. Чи є додаткова місячна звітність у цій країні, нам не відомо.

В *Ірландії* існує дещо інший підхід до формування звітності, а саме формується електронна картка для нарахування окремо податку із заробітної плати (PAYE) і страхових внесків (USC) для кожного працівника індивідуально. Інформація до податкових органів подається щотижня та щомісячно [8]. Крім того, існує форма P11D, яка подається за рік. У ній персоніфіковано зазначаються суми індивідуального прибуткового податку та соціального внеску, які не були утримані протягом року, а також інші не грошові види доходів, з яких індивідуальний прибутковий податок і соціальний внесок не були утримані. Отже, можна зробити висновок про комбінований спосіб формування звітності, тобто спочатку протягом року інформація надається окремо по видах платежів, а в кінці року узагальнено по всіх платежах, але тільки в частині суми, що підлягає доплаті працівником.

У *Великобританії* також окремо складається звітність по індивідуальному прибутковому податку і різних видах соціальних внесків. Кількість форм є значною [9; 10]. Частина з них – це форми, які заповнюються індивідуально по кожному найманому працівнику, інша ж частина – це зведені форми, які включають інформацію по всіх найманих працівниках, але інформацію персоніфіковану, а не лише загальну суму утриманих податків та внесків.

Слід звернути увагу на те, що в Великобританії до основної форми декларації по індивідуальному прибутковому податку (PAYE),

P11D, яку роботодавець зобов'язаний подати в кінці року в податкову по кожному працівнику, існує низка додатків, в яких надані працівнику додаткові блага (оплата вартості проживання, користування службовим автомобілем тощо) детально прописуються, а в автоматичному режимі розраховується їх грошовий еквівалент. Ці додатки пов'язані з основною формою декларації, тому показники автоматично переносяться в неї. Крім того, роботодавець має надіслати до фіскальних органів форму P11D(b), в якій зазначається інформація про нараховані доходи і утримані авансом індивідуальні прибуткові податки та страхові внески по всіх найманих працівниках (ця форма також заповнюється і подається в електронному режимі).

Для аналізу звітності, що подається в країнах з корпоративною моделлю економіки, була доступна інформація по *Австрії* [10]. Звітність подається щомісяця в електронній формі індивідуально по кожному працівнику. Форма звітності є простою для заповнення, вона містить вступну, загальну і заключну частини. У вступній частині зазначаються прізвище та ім'я найманого працівника, його страховий код та дата народження, а також період, за який подається звітність. Основна частина містить сім блоків інформації:

- 1) інформація про місце проживання найманого працівника;
- 2) інформація про роботодавця або особу, що сплачує страхові пенсійні внески за найманого працівника (найменування, адреса);
- 3) позначка про наявність утримань з доходу працівника на пенсійне забезпечення;
- 4) загальна сума заробітку з деталізацією за ознаками доходів;
- 5) інформація про утримані соціальні внески також з розбивкою за видами доходів;
- 6) загальна сума утриманого прибуткового податку;
- 7) неоподатковувані види доходів.

Заключна частина містить відомості про відповідальну особу, дату подання документу та підпис.

Загалом форма є простою, зрозумілою та явно не потребує багато часу для заповнення.

Висновки з цього дослідження. Узагальнюючи досвід кран світу з формування звітності за індивідуальним прибутковим податком та соціальними внесками робимо такі висновки.

- 1) Усі досліджені форми звітності містять різну кількість показників та відомостей і мають різний дизайн. Незважаючи на цей факт, в

усіх формах звітності проглядається єдина структура, яка охоплює три основні частини, а саме вступну, основну і заключну. У вступній частині в усіх формах звітності наводяться ідентифікаційні та реєстраційні відомості про платника, в основній зазначаються суми нарахованих доходів та утриманих податків і внесків, а в заключній – відомості про відповідальну особу, яка підтверджує достовірність даних, та її підпис. Подібну структуру мають чинні форми звітності з ПДФО та ЄСВ в Україні, що уможлиблює їх конвергенцію з формами звітності країн Європейського Союзу.

2) В проаналізованих країнах звіт про утриманий і сплачений індивідуальний прибутковий податок та соціальні страхові внески подається і роботодавцем за своїми найманими працівниками, і окремо кожним платником в кінці року. Це створює інформаційну базу для контролю за правильністю нарахування зазначених платежів, а також впливає на платіжну дисципліну платників. Доступ фіскальних органів в означених країнах до банківської інформації про суми коштів на рахунках громадян підсилює мотивацію дотримуватись податкового законодавства.

3) Форми звітності з великою кількістю показників у паперовому варіанті ускладнюють їх сприйняття з позицій заповнення, проте електронна форма звітування спрощує сприйняття, оскільки інформація подається невеликими порціями, послідовно, частина якої автоматично заповнюється з форм чи додатків до основних форм звітності. Високий ступінь автоматизації процедур з реєстрації роботодавців і найманих працівників у фіскальних органах, що передують звітуванню, створює базу для накопичення та оброблення інформації про виплачені доходи й утримані суми податків та внесків.

4) Змістовне наповнення форм звітності з індивідуального прибуткового податку та

соціальних внесків не залежить від економічної моделі країни (соціальна, корпоративна, ліберальна). Послідовність відображення даних у формах звітності є різною, проте загалом вона відображає особливості оподаткування, які мають місце у відповідній країні. Проте форми містять лише показники про нарахований дохід, вирахування з нього та суми індивідуального прибуткового податку і соціального внеску, фактично немає жодних показників (виняток складають кілька країн, де у формах зазначаються рік народження та стаж роботи), які стосуються майбутнього пенсійного забезпечення.

5) Форми звітності у більшості з досліджених країн є складнішими за своїм змістовним наповненням, ніж в Україні, отже, під час розроблення уніфікованої форми необхідні відповідні обґрунтування щодо доцільності використання зарубіжного досвіду.

6) Звітність формується на базі звітного періоду, що дорівнює одному місяцю, але по закінченню звітного року подаються річні декларації та звіти як окремими громадянами, так і роботодавцями, а також здійснюються остаточні розрахунки.

7) В досліджених країнах існують різні підходи до формування звітності з огляду на об'єднання різних видів нарахувань на зарплату. Подається звітність як окремо по кожному податку і збору, так і уніфіковано, де всі види платежів представлені разом.

За структурою та змістом інформації форми звітності з ПДФО і ЄСВ, що подаються в Україні, є подібними до форм звітності в країнах ЄС, але різняться за логікою розміщення даних та способом подання звітності. Ці розбіжності можуть бути усунуті під час розроблення уніфікованої форми звітності з ПДФО і ЄСВ в Україні. У перспективі обов'язковим має стати online-спосіб подання звітності.

ЛІТЕРАТУРА:

1. TSD declaration. Tax and Customs Board of Estonia // Офіційний сайт Податкової та митної ради Естонії. URL: <https://www.emta.ee/eng/business-client/income-expenses-supply-profit/tsd-2017>.
2. E-Tax. URL: <https://e-estonia.com/component/e-tax>.
3. TSD 2017. URL: <https://www.emta.ee/eng/business-client/income-expenses-supply-profit/tsd-2017>.
4. Налоги в Латвії (2015–2016). URL: <http://bizlaw.lv/nalogi-v-latvii>.
5. DÉCLARATION FISCALE À SOUSCRIRE PAR LES EMPLOYEURS. URL: https://www.impots.gouv.fr/portail/files/formulaires/2460/2017/2460_2002.pdf.
6. Tax Administration of Finland // Офіційний сайт Податкової адміністрації Фінляндії. URL: <https://www.vero.fi/en/individuals>.
7. The Swedish Tax Agency // Офіційний сайт податкової агенції Швеції. URL: <https://www.skatteverket.se/servicelankar/otherlanguages/inenglish.4.12815e4f14a62bc048f4edc.html>.

8. Employing people. Irish Tax and Customs official website // Офіційний сайт податкової та митної агенції Ірландії. URL: <http://www.revenue.ie/en/business/employers-pay.html>.

9. Taking on a new employee // Gov.uk: official website. URL: <https://www.gov.uk/government/collections/payee-forms#expenses-and-benefits---working-sheets>.

10. Income Tax forms. // Офіційний сайт Gov.uk. URL: <https://www.gov.uk/government/collections/income-tax-forms>.

REFERENCES:

1. Tax and Customs Board of Estonia Official website. TSD declaration. Retrieved from: <https://www.emta.ee/eng/business-client/income-expenses-supply-profit/tsd-2017>.

2. E-Tax. Retrieved from: <https://e-estonia.com/component/e-tax>

3. TSD 2017. Retrieved from: <https://www.emta.ee/eng/business-client/income-expenses-supply-profit/tsd-2017>.

4. Nalogi v Latvii: 2015–2016 [Taxes in Latvia 2015–2016]. <http://bizlaw.lv> Retrieved from: <http://bizlaw.lv/nalogi-v-latvii>.

5. DÉCLARATION FISCALE À SOUSCRIRE PAR LES EMPLOYEURS. Retrieved from: https://www.impots.gouv.fr/portail/files/formulaires/2460/2017/2460_2002.pdf.

6. Tax Administration of Finland official website. Retrieved from: <https://www.vero.fi/en/individuals>.

7. The Swedish Tax Agency official website. Retrieved from: <https://www.skatteverket.se/servicelankar/otherlanguages/inenglish.4.12815e4f14a62bc048f4edc.html>.

8. Employing people. Irish Tax and Customs official website. Retrieved from: <http://www.revenue.ie/en/business/employers-pay.html>.

9. Taking on a new employee. Gov.uk official website. Retrieved from: <https://www.gov.uk/government/collections/payee-forms#expenses-and-benefits---working-sheets>.

10. Income Tax forms. Gov.uk official website. Retrieved from: <https://www.gov.uk/government/collections/income-tax-forms>.

УДК 658.155.012.7

Система показників оцінювання ринкової активності підприємств

Тютюнник Ю.М.

кандидат економічних наук, доцент,
професор кафедри економічної теорії та економічних досліджень
Полтавської державної аграрної академії

Дорогань-Писаренко Л.О.

кандидат економічних наук, доцент,
професор кафедри економічної теорії та економічних досліджень
Полтавської державної аграрної академії

Тютюнник С.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри організації обліку та аудиту
Полтавської державної аграрної академії

Стаття присвячена актуальним питанням оцінювання ринкової активності підприємств. Запропоновано систему показників, що характеризують ефективність використання капіталу власників та відображають положення підприємства на фондовому ринку, розкрито їх значення та економічний зміст. Наведено методику розрахунку показників ринкової активності підприємств за інформацією фінансової звітності.

Ключові слова: ринкова активність, капітал власників, фондовий ринок, фінансова звітність, рентабельність власного капіталу, дохід акціонерів, дивіденди на одну акцію.

Тютюнник Ю.М., Дорогань-Писаренко Л.О., Тютюнник С.В. СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ ОЦЕНИВАНИЯ РЫНОЧНОЙ АКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Статья посвящена актуальным вопросам оценивания рыночной активности предприятий. Предложена система показателей, которые характеризуют эффективность использования капитала собственников и отображают место предприятия на фондовом рынке, раскрыто их значение и экономическое содержание. Приведена методика расчета показателей рыночной активности предприятий за информацией финансовой отчетности.

Ключевые слова: рыночная активность, капитал собственников, фондовый рынок, финансовая отчетность, рентабельность собственного капитала, доход акционеров, дивиденды на одну акцию.

Tyutyunnyk Y.M., Dorohan-Pysarenko L.O., Tyutyunnyk S.V. SYSTEM OF INDEXES OF EVALUATION OF MARKET ACTIVITY OF ENTERPRISES

The article is sanctified to the pressing questions of evaluation of market activity of enterprises. The system of indexes that characterize efficiency of the use of capital of proprietors and represent position of enterprise at the fund market is offered, their value and economic maintenance are exposed. Methodology over of calculation of indexes of market activity of enterprises is brought on information of the financial reporting.

Keywords: market activity, capital of proprietors, fund market, financial reporting, profitability of property asset, profit of shareholders, dividends is on one action.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Зростання ринкової активності є важливим завданням кожного суб'єкта підприємницької діяльності та його власників. Ринкова активність підприємства забезпечується надійними і стабільними прибутками для власників та нарощуванням величини власного капіталу. Головне, у чому зацікавлені власники, – це прибуток на вкладений ними капітал для забезпечення ефективної діяльності підприємства, а також те, яка частка прибутку спрямовується на виплату дивідендів і

яка – на реінвестування в активи. Власники підприємства також ураховують вплив, який результати господарської діяльності справляють на ринкову вартість інвестицій. Сукупна ринкова активність підприємства для власників – це сума дивідендів і зміна вартості його власного капіталу за звітний період.

Важливу роль у вирішенні проблем підвищення ринкової активності суб'єктів господарювання відіграє вдосконалення методики її оцінювання шляхом обґрунтування відповідної системи показників.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика аналізу ринкової активності підприємств знайшла досить широке відображення у наукових працях і навчальній літературі. Як зазначає М.М. Якуба, ринкова активність підприємства характеризує підприємство на ринку та його імідж для споживачів та конкурентів [10]. Ринкова активність підприємства – це економічна категорія, яка характеризує економічну діяльність підприємства, діє і оцінюється з позиції його взаємодії із зовнішнім середовищем і проявляється через зміну інтенсивності такого виду діяльності у часі [7, с. 82]. На думку К.В. Багацької, ринкова активність підприємства характеризується успішністю, ефективністю та інтенсивністю його діяльності на різних ринках, де воно функціонує [1, с. 42].

Н.П. Шморган і І.В. Головка підкреслюють, що аналіз ринкової активності актуальний для акціонерних компаній, що зареєстровані на фондових біржах і реалізують там свої акції. До показників, що характеризують положення підприємства на фондовому ринку, автори відносять: прибуток на акцію, цінність акції, дивідендна дохідність акції, дивідендний вихід, облікова ціна акції, коефіцієнт котирування акції та інші. Будь-яке підприємство, що має тимчасово вільні власні грошові кошти і бажає вкласти їх у цінні папери, також орієнтується на показники даної групи. Як зазначають автори, аналіз ринкової активності підприємства не може бути виконаний безпосередньо за даними фінансової звітності і потребує додаткової інформації [9, с. 63-64].

О.Я. Базилінська вказує на те, що показники ринкової активності виступають основним фокусом інтересів власників підприємства та його потенційних інвесторів. Такими показниками є: прибуток на акцію, капіталізована дохідність звичайних акцій, дивідендна дохідність акцій, загальна дохідність звичайних акцій, коефіцієнт дивідендних виплат, коефіцієнт покриття дивідендів, коефіцієнт «ціна / прибуток», коефіцієнт «ринкова / балансова вартість» [3, с. 189-192]. Л.С. Селіверстова і О.В. Скрипник подібні показники пропонують визначати в аналізі ефективності використання акціонерного капіталу [6, с. 57-58]. Г.В. Савицька в якості основного показника для оцінювання ефективності роботи акціонерних підприємств та їх інвестиційної привабливості пропонує використовувати показник чистого прибутку, що припадає на одну акцію. Водночас автор наводить методику детер-

мінованого багатофакторного аналізу цього показника [5, с. 553-558].

Слушною є пропозиція К.В. Багацької щодо комплексного оцінювання ринкової активності підприємства за допомогою матриці показників, створеної у формі шахової таблиці за двома класифікаційними ознаками: за типами ринку (по вертикалі) і за видами діяльності (по горизонталі). Кожний квадрант матриці містить показники ринкової активності по відповідній діяльності (операційній, інвестиційній, фінансовій) на певному типі ринку (ринку товарів і послуг, фінансовому ринку, інноваційному ринку, ринку факторів виробництва) [2, с. 119]. Наведена автором таблиця показників дозволяє оцінити ступінь активності підприємства як у кожній сфері функціонування (типи ринку), так і за центрами відповідальності (види діяльності).

На нашу думку, до кінця не вирішеними залишаються питання групування показників оцінювання ринкової активності підприємств та розроблення методики їх розрахунку за інформацією вітчизняної фінансової звітності.

Формулювання цілей статті. Метою дослідження є обґрунтування системи показників оцінювання ринкової активності підприємств та порядку їх розрахунку за інформацією фінансової звітності.

Виклад основного матеріалу дослідження. За змістом у системі показників оцінювання ринкової активності підприємств доцільно виділити дві групи:

- показники, що характеризують ефективність використання капіталу власників;
- показники, що відображають положення підприємства на фондовому ринку.

Залежно від поставленої мети і визначених завдань аналізу може використовуватися різна вихідна інформація для розрахунку показників оцінювання ринкової активності підприємств. У табл. 1 наведено запропоновану систему відповідних показників, розрахунок яких проводиться за інформацією трьох форм фінансової звітності: форми № 1 «Баланс (Звіт про фінансовий стан)», форми № 2 «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)», форми № 4 «Звіт про власний капітал» (додаток 1 до НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [4]).

Усі учасники економічної діяльності стежать за ринковою активністю підприємств на підставі абсолютних і відносних показників ефективності використання власного капіталу, відображеного в розділі I пасиву балансу. Насамперед досліджуються показ-

Таблиця 1

Показники оцінювання ринкової активності підприємств

Показник	Порядок розрахунку за даними форм № 1, 2, 4 (рядки)
Показники, що характеризують ефективність використання капіталу власників	
Зареєстрований (пайовий) капітал, тис. грн	$\Phi. \text{ № 1: } (1400, \text{ гр.3}+1400, \text{ гр.4})\div 2$
Додатковий капітал, тис. грн	$\Phi. \text{ № 1: } (1410, \text{ гр.3}+1410, \text{ гр.4})\div 2$
Резервний капітал, тис. грн	$\Phi. \text{ № 1: } (1415, \text{ гр.3}+1415, \text{ гр.4})\div 2$
Нерозподілений прибуток, тис. грн	$\Phi. \text{ № 1: } (1420, \text{ гр.3}+1420, \text{ гр.4})\div 2$
Рентабельність зареєстрованого (пайового) капіталу, %	$\frac{(\Phi. \text{ № 2: } 2350 (2355))\times 100}{\Phi. \text{ № 1: } (1400, \text{ гр.3}+1400, \text{ гр.4})\div 2}$
Вартість коштів зареєстрованого (пайового) капіталу (балансової вартості акцій), грн	$\frac{\Phi. \text{ № 1: } (1495, \text{ гр.3}+1495, \text{ гр.4})\div 2}{\Phi. \text{ № 1: } (1400, \text{ гр.3}+1400, \text{ гр.4})\div 2}$
Дивіденди, тис. грн	$\Phi. \text{ № 4: } 4200, \text{ гр.10}$
Рентабельність капіталу власників підприємства, %	$\frac{(\Phi. \text{ № 4: } 4200, \text{ гр.10})\times 100}{\Phi. \text{ № 1: } (1495, \text{ гр.3}+1495, \text{ гр.4})\div 2}$
Рентабельність внесків власників, %	$\frac{(\Phi. \text{ № 4: } 4200, \text{ гр.10})\times 100}{\Phi. \text{ № 1: } (1400, \text{ гр.3}+1400, \text{ гр.4})\div 2}$
Реінвестований прибуток, тис. грн	$\Phi. \text{ № 2: } 2350 - \Phi. \text{ № 4: } 4200, \text{ гр.10}$
Коефіцієнт реінвестування прибутку	$\frac{\Phi. \text{ № 2: } 2350 - \Phi. \text{ № 4: } 4200, \text{ гр.10}}{\Phi. \text{ № 2: } 2350}$
Рентабельність власного капіталу, %	$\frac{(\Phi. \text{ № 2: } 2350 (2355))\times 100}{\Phi. \text{ № 1: } (1495, \text{ гр.3}+1495, \text{ гр.4})\div 2}$
Коефіцієнт виплати дивідендів	$\frac{\Phi. \text{ № 4: } 4200, \text{ гр.10}}{\Phi. \text{ № 4: } 4100, \text{ гр.10}}$
Коефіцієнт податкових інвестицій	$\frac{\Phi. \text{ № 2: } 2300}{\Phi. \text{ № 2: } 2350 (2355)+2300}$
Коефіцієнт оподаткування зареєстрованого (пайового) капіталу	$\frac{\Phi. \text{ № 2: } 2300}{\Phi. \text{ № 1: } (1400, \text{ гр.3}+1400, \text{ гр.4})\div 2}$
Коефіцієнт оподаткування власного капіталу	$\frac{\Phi. \text{ № 2: } 2300}{\Phi. \text{ № 1: } (1495, \text{ гр.3}+1495, \text{ гр.4})\div 2}$
Коефіцієнт оподаткування активів підприємства	$\frac{\Phi. \text{ № 2: } 2300}{\Phi. \text{ № 1: } (1300, \text{ гр.3}+1300, \text{ гр.4})\div 2}$
Коефіцієнт формування резервного капіталу	$\frac{\Phi. \text{ № 4: } 4210, \text{ гр.6}}{\Phi. \text{ № 4: } 4100, \text{ гр.10}}$
Коефіцієнт формування зареєстрованого (пайового) капіталу	$\frac{\Phi. \text{ № 4: } 4205, \text{ гр.3}}{\Phi. \text{ № 4: } 4100, \text{ гр.10}}$
Показники, що відображають положення підприємства на фондовому ринку	
Номинальна вартість однієї акції, грн	$\frac{\Phi. \text{ № 1: } (1400, \text{ гр.3}+1400, \text{ гр.4})\div 2}{\Phi. \text{ № 2: } 2600}$
Балансова вартість однієї акції, грн	$\frac{\Phi. \text{ № 1: } (1495, \text{ гр.3}+1495, \text{ гр.4})\div 2}{\Phi. \text{ № 2: } 2600}$
Чистий фінансовий результат, який припадає на одну акцію, грн	$\frac{\Phi. \text{ № 2: } 2350 (2355)}{\Phi. \text{ № 2: } 2600}$
Дивіденди на одну акцію, грн	$\frac{\Phi. \text{ № 4: } 4200, \text{ гр.10}}{\Phi. \text{ № 2: } 2600}$

ники величини і структури власного капіталу за його видами: зареєстрований (пайовий) капітал, капітал у дооцінках, додатковий капітал, резервний капітал і нерозподілений прибуток.

Зареєстрований (пайовий) капітал характеризує суму активів, яку власники фіксують

в установчих документах під час здійснення внесків, реінвестуванні прибутку та інших змін майна підприємства. Наявність додаткового капіталу в акціонерних товариствах показує, що ціна реалізації випущених акцій перевищує їх номінальну вартість, а в інших підприємствах – що власники додатково

внесли власні кошти понад зареєстрований (пайовий) капітал, зафіксований в установчих документах, для розвитку підприємницької діяльності. Резервний капітал і нерозподілений прибуток показують, що у підприємства є вільні активи для забезпечення стабільності його діяльності.

Рентабельність зареєстрованого (пайового) капіталу характеризує прибутковість активів, вкладених власниками для забезпечення підприємницької діяльності. Цей показник відображає величину чистого прибутку, що створюється підприємством у розрахунку на 1 грн середньорічної вартості зареєстрованого (пайового) капіталу.

Вартість власних активів засновників і учасників підприємства змінюється у процесі господарської діяльності. Реальна вартість активів власників підприємства в розрахунку на 1 грн корпоративних прав (балансової вартості акцій) визначається шляхом ділення величини власного капіталу на величину внесків учасників. Корпоративні права – це право власності учасників на частку (пай) у зареєстрованому (пайовому) капіталі юридичної особи, включаючи права на управління, отримання відповідної частки прибутку такої юридичної особи, а також частки активів у разі її ліквідації.

Для власників (акціонерів) важливе значення має дивідендна політика як критерій спроможності підприємства приносити дохід. У свою чергу, підприємство має зберігати баланс між сплатою достатніх дивідендів власникам (щоб підтримувати їх прихильність) і реінвестуванням прибутку (щоб розвиватися надалі та максимізувати власний капітал і ціну підприємства).

Дивіденди – платіж, який провадиться юридичною особою на користь власників корпоративних прав, емітованих такою юридичною особою, у зв'язку з розподілом частини її прибутку. Для власників дивіденди – це дохід, який можна порівняти з іншими можливими доходами від використання майна. Дивідендна політика – це сукупність принципів, методів і процедур, які використовуються власниками підприємства для нарахування і виплати собі доходу за рахунок чистого прибутку. Метою дивідендної політики є оптимізація пропорцій щодо розподілу чистого прибутку між поточними виплатами дивідендів (споживанням прибутку власниками) та реінвестуванням його в господарську діяльність (виробничим споживанням прибутку з метою збільшення

активів, зростання балансової і ринкової вартості акцій) [8, с. 149].

Дохід акціонерів (D_a) складається з дивідендів (D), приросту фактичної вартості акцій (A_p) і збільшення курсової вартості акцій (A_k):

$$D_a = D + A_p + A_k. \quad (1)$$

Рентабельність активів учасників може розраховуватись як відношення суми дивідендів:

- до загальної вартості власного капіталу;
- внесків учасників у зареєстрований (пайовий) капітал.

Як зазначає Н. В. Харченко, підприємство здійснює фінансові обмеження рентабельності активів учасників з метою підтримання ліквідності та захисту кредиторів. Вирішення проблеми ліквідності повинно мати пріоритет перед проблемою виплати дивідендів. Реінвестування прибутку в активи підприємства максимізує розмір його власного капіталу, а власники не втрачають можливості в разі потреби одержати своє майно шляхом продажу акцій, паїв (внесків) з урахуванням їх реальної ціни [8, с. 151].

Ефективність дивідендної політики оцінюють на підставі аналізу коефіцієнта реінвестування прибутку, тобто співвідношення між величинами реінвестованого і чистого прибутку. Якщо враховувати, що всі підприємства намагаються досягти оптимальної структури капіталу за найнижчої його вартості, то їх дивідендна політика повинна базуватися на таких принципах: дивіденди мають бути сплачені лише після того, як використано всі можливості прибуткового реінвестування власного капіталу; будь-які кошти, що залишилися, можна використати для виплати дивідендів. За таких умов мета власників полягає в досягненні найнижчої вартості капіталу в балансі, що, у свою чергу, максимізує його вартість на ринку.

Рентабельність власного капіталу характеризує величину одержаного чистого прибутку в розрахунку на 1 грн середньорічної вартості власного капіталу. Рівень прибутковості капіталу власників має бути не нижчим, ніж дохідність можливих альтернативних вкладень з відповідним ступенем ризику.

Коефіцієнт виплати дивідендів – це один із найважливіших показників дивідендної політики підприємства, який залежить від величини частини чистого прибутку, що виплачується власникам у вигляді дивідендів. Нормативів для цього показника немає. Підприємства, що передбачають нарощування обсягів підприємницької діяльності, виплачують власникам невелику частку чистого

прибутку, а решту інвестують в активи. Стабільні за обсягами господарської діяльності та доходами підприємства можуть виплачувати високий відсоток дивідендів. Зміна коефіцієнта виплати дивідендів приводить до підвищення або зниження цін на акції. Дивіденди, що постійно зростають, підвищують довіру власників, зменшують невпевненість та допомагають підтримувати ціну акцій підприємства.

Коефіцієнт податкових інвестицій показує величину витрат із податку на прибуток у розрахунку на 1 грн загальної величини чистого прибутку і витрат із податку на прибуток. Про зростання ділової активності підприємства свідчить зниження цього показника в динаміці.

Коефіцієнти оподаткування зареєстрованого (пайового) капіталу, власного капіталу та активів підприємства характеризують величину витрат із податку на прибуток у розрахунку на 1 грн середньорічної вартості відповідних видів капіталу. Для зниження цих показників необхідно, щоб темпи приросту зареєстрованого (пайового) капіталу, власного капіталу та активів перевищували темп приросту витрат із податку на прибуток.

Коефіцієнти формування резервного капіталу і зареєстрованого (пайового) капіталу показують, скільки протягом звітного періоду було спрямовано прибутку відповідно до резервного і зареєстрованого (пайового) капіталу в розрахунку на 1 грн чистого прибутку.

Показники ринкової активності характеризують становище підприємства на фондовому ринку. Цей аналіз актуальний насамперед для акціонерних компаній, які зареєстровані на фондових біржах і реалізують там свої акції. Підприємство, що має тимчасово вільні гро-

шові кошти і бажає вкласти їх у цінні папери, також орієнтується на показники цієї групи.

Номінальна вартість однієї акції визначається відношенням зареєстрованого (пайового) капіталу до середньорічної кількості простих акцій. Балансова вартість однієї акції розраховується шляхом ділення власного капіталу на середньорічну кількість простих акцій. Показник балансової вартості акцій використовується як база для визначення ринкової вартості акцій. Разом із тим балансова вартість не тотожна ринковій вартості, тому що вона не відображає майновий стан підприємства та його гудвіл.

Ефективність діяльності акціонерного товариства характеризує показник чистого прибутку, що припадає на одну акцію. Про дивідендну політику підприємства свідчить показник суми сплачених дивідендів на одну акцію.

Висновки з цього дослідження. Отже, важливість показників оцінювання ринкової активності підприємств визначається тим, що вони сигналізують усім учасникам економічної діяльності про спроможність суб'єктів господарювання одержувати чистий прибуток, збільшувати доходи працівників, дивіденди власників, сплачені податки, а також величину своїх активів. Найвища ринкова активність підприємства – та, що приваблює інвесторів і максимізує вартість активів. На нашу думку, наведена система показників оцінювання ринкової активності підприємств, що визначаються за інформацією фінансової звітності, надасть змогу суб'єктам господарювання удосконалити управління операційною, інвестиційною та фінансовою діяльністю завдяки здійсненню своєчасного та об'єктивного моніторингу стану ринкової активності.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Багацька К. В. Особливості аналізу ринкової активності підприємств корпоративного сектору економіки / К. В. Багацька // Економіка: реалії часу і перспективи : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції, 20-21 лютого 2014 р. – Одеса : ОНПУ, 2014. – Т. 1. – С. 42-43.
2. Багацька К. В. Удосконалення діагностичних прийомів відповідно до потреб фінансового менеджменту / К. В. Багацька // Актуальні проблеми економічного та соціального розвитку підприємств харчової промисловості : матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції, 24-25 квітня 2014 р. – К. : НУХТ, 2014. – С. 117-120.
3. Базилінська О. Я. Фінансовий аналіз: теорія та практика : [навчальний посібник] / О. Я. Базилінська ; 2-ге вид. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 328 с.
4. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» / Затверджено наказом Міністерства фінансів України № 73 від 07.02.2013 р., із змінами [Електронний ресурс] / Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua>.
5. Савицька Г. В. Економічний аналіз діяльності підприємства : [навчальний посібник] / Г. В. Савицька ; 3-тє вид., випр. і доп. – К. : Знання, 2007. – 668 с.

6. Селіверстова Л. С. Фінансовий аналіз : [навч-метод. посіб.] / Л. С. Селіверстова, О. В. Скрипник ; за заг. ред. С. М. Безрутченка. – К. : Видавництво «Центр учбової літератури», 2012. – 274 с.
7. Турило А. М. Визначення критерію розмежування категорій «Ділова активність підприємства» і «Ринкова активність підприємства» / Турило А. М., Зінченко О. А., Вчерашня І. С. // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – № 1. – С. 82-85.
8. Харченко Н. В. Аналіз практики дивідендних виплат / Н. В. Харченко // Вісник Полтавської державної аграрної академії. – 2012. – № 1. – С. 148-153.
9. Шморгун Н. П. Фінансовий аналіз : [навч. посіб.] / Н. П. Шморгун, І. В. Головка. – К. : ЦНЛ, 2006. – 528 с.
10. Якуба М. М. Проблеми оцінки ринкової активності промислових підприємств у сучасних умовах / М. М. Якуба // Науковий вісник. – 2014. – вип. 14.2. – С. 4.

REFERENCES:

1. Bagats'ka K. V. Osoblivosti analizu rinkovoi aktivnosti pidpriemstv korporativnogo sektoru ekonomiki / K. V. Bagats'ka // Ekonomika: realiy chasu i perspektivi : materiali Mizhnarodnoy naukovopraktichnoi konferentsiy, 20-21 lyutogo 2014 r. – Odesa : ONPU, 2014. – Т. 1. – С. 42-43.
2. Bagats'ka K. V. Udoshkonalennya diagnostichnikh priyomiv vidpovidno do potreb finansovogo menedzhmentu / K. V. Bagats'ka // Aktual'ni problemi ekonomichnogo ta sotsial'nogo rozvitku pidpriemstv kharchovoi promislovosti : materiali Vseukrayns'koï naukovopraktichnoy konferentsiy, 24-25 kvitnya 2014 r. – K. : NUKhT, 2014. – С. 117-120.
3. Bazilins'ka O. Ya. Finansoviy analiz: teoriya ta praktika : [navchal'niy posibnik] / O. Ya. Bazilins'ka ; 2-ge vid. – K. : Tsentri uchbovoy literaturi, 2011. – 328 s.
4. Natsional'ne polozhennya (standart) bukhgalters'kogo obliku 1 «Zagal'ni vimogi do finansovoi zvitnosti» / Zatverdzheno nakazom Ministerstva finansiv Ukraïni № 73 vid 07.02.2013 r., iz zminami [Elektronniy resurs] / Rezhim dostupu : <http://www.minfin.gov.ua>.
5. Savits'ka G. V. Ekonomichniy analiz diyal'nosti pidpriemstva : [navchal'niy posibnik] / G. V. Savits'ka ; 3-te vid., vipr. i dop. – K. : Znannya, 2007. – 668 s.
6. Seliverstova L. S. Finansoviy analiz : [navch-metod. posib.] / L. S. Seliverstova, O. V. Skripnik ; za zag. red. S. M. Bezrutchenka. – K. : Vidavnitstvo «Tsentri uchbovoi literaturi», 2012. – 274 s.
7. Turilo A. M. Vznachennya kriteriyu rozmezhuвання kategoriï «Dilova aktivnist' pidpriemstva» i «Rinkova aktivnist' pidpriemstva» / Turilo A. M., Zinchenko O. A., Vcherashnya I. S. // Marketing i menedzhment innovatsiy. – 2011. – № 1. – С. 82-85.
8. Kharchenko N. V. Analiz praktiki dividendnikh viplat / N. V. Kharchenko // Visnik Poltavs'koï derzhavnoi agrarnoy akademiy. – 2012. – № 1. – С. 148-153.
9. Shmorgun N. P. Finansoviy analiz : [navch. posib.] / N. P. Shmorgun, I. V. Golovko. – K. : TsNL, 2006. – 528 s.
10. Yakuba M. M. Problemi otsinki rinkovoi aktivnosti promislovikh pidpriemstv u suchasnikh umovakh / M. M. Yakuba // Naukoviy visnik. – 2014. – vip. 14.2. – С. 4.

УДК 657.6

Управлінський облік як облігаторійний елемент системи менеджменту на підприємстві

Щирба М.Т.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри аудиту, ревізії та аналізу
Тернопільського національного економічного університету

Щирба І.М.

кандидат економічних наук, старший викладач
кафедри аудиту, ревізії та аналізу
Тернопільського національного економічного університету

Щирба М.М.

аспірант кафедри економіки підприємств і корпорацій
Тернопільського національного економічного університету

У статті виокремлено передумови формування менеджменту у ринкових умовах господарювання, досліджено етимологію менеджменту як різновиду управління та його теоретичні надбудови, а також проаналізовано взаємозв'язок управлінського обліку і менеджменту в площині забезпечення менеджерів інформацією, необхідною для планування, нормування, контролю і оцінки виробничо-комерційної діяльності підприємства і його структурних підрозділів.

Ключові слова: менеджмент, управлінський облік, управління.

Щирба М.Т., Щирба І.М., Щирба М.М. УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ КАК ОБЛИГАТОРИЙНЫЙ ЭЛЕМЕНТ СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА НА ПРЕДПРИЯТИИ

В статье выделены предпосылки формирования менеджмента в рыночных условиях хозяйствования, исследованы этимологию менеджмента как разновидности управления и его теоретические надстройки, а также проанализирована взаимосвязь управленческого учета и менеджмента в плоскости обеспечения менеджеров информацией, необходимой для планирования, нормирования, контроля и оценки производственно-комерческой деятельности предприятия и его структурных подразделений.

Ключевые слова: менеджмент, управленческий учет, управление.

Shchyrba M.T., Shchyrba I.M., Shchyrba M.M. MANAGEMENT ACCOUNTING AS AN ABSORPORATE ELEMENT OF THE MANAGEMENT SYSTEM OF THE ENTERPRISE

The article outlines the preconditions for the formation of management in the market economy, examines the management etymology as a kind of management and its theoretical superstructures, as well as analyzes the relationship between managerial accounting and management in the area of providing managers with the information necessary for planning, valuation, control and evaluation of production and commercial activity of the enterprise.

Keywords: management, management accounting, management.

Постановка проблеми. Функціонування ринку вимагає адекватної йому системи управління, як найважливішого фактора впливу на персонал з метою досягнення поставлених цілей. Ефективне управління в умовах ринкових відносин неможливо уявити без системи менеджменту, як наукової концепції відносин між людьми з приводу планування, організації, мотивації та контролю виробничо-комерційної та фінансової діяльності підприємства.

Розвиток економіки супроводжується постійним ускладненням економічних явищ і процесів, що зумовлює об'єктивну необхідність удосконалення менеджменту та використання зростаючого обсягу інформаційних ресурсів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Окремі питання теорії, методології та організації обліку в системі менеджменту знайшли своє відображення у працях провідних зарубіжних і вітчизняних вчених-економістів: Аверчева І.В., Апчерча А., Акінсона Е., Атріла П., Безруких П.С., Бородкіна О.С., Булгакова С.В., Бутинця Ф.Ф., Валуєва Б.І., Вандер Віла Р., Вахрушіної М.А., Гаріссона Д., Голова С.Ф., Гуцайлюка З.В., Друрі К., Ентоні Р., Єфіменка В.І., Задорожного З.В., Івашкевича Б.І., Каплана Р., Карпової Т.П., Керімова В.Е., Кіндрацької Л.М., Кірейцева Г.Г., Машковської О.А., Нападовської Л.В., Нідлза Р., Ніколаєвої С.О., Палія В.Ф., Пушкара М.С.,

Ріса Дж., Сатубалдіна С.С., Скоуна Т., Соколова Я.В., Сопка В.В., Стукова С.О., Ткача В.І., Ткача М.В., Фаріона І.Д., Фоміної О.В., Фостера Дж., Хонгрена Ч., Чумаченка М.Г., Шеремета А.Д., Яругової А. та ін.

Однак слід відмітити те, що у вітчизняній практиці не сформувалося розуміння в економістів і менеджерів прогнозованої інформації щодо траєкторії розвитку бізнесу, що важливо для формування конкурентних переваг і зміцнення позицій серед конкурентів. У зв'язку з цим, необхідні серйозні наукові дослідження з питань ролі управлінського обліку у системі менеджменту підприємства.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Постановка завдання. Метою статті є дослідження та обґрунтування інформаційної функції управлінського обліку в системі менеджменту підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Менеджмент в Україні перебуває на стадії формування і в цілому його можна охарактеризувати як неадекватний вимогам ринкового середовища. Функціонування та розвиток ринкового середовища в нашій країні вимагає докорінного удосконалення практики менеджменту, оскільки він як правило, знаходиться на другому із чотирьох рівнів, пов'язаного з використанням в управлінні «здорового глузду».

«За останні десятиліття менеджмент став науковим і застосовується у всіх промислово-розвинутих країнах світу, що надало змогу багатьом країнам, які ініціативно використовували різноманітні фактори розвитку виробництва, домагатися значних результатів у подоланні криз і відставання, а також швидкого економічного підйому» [15, с. 30].

Початком виникнення менеджменту вважають час виходу в 1911 році книги американського інженера Ф.У. Тейлора «Принципи наукового управління», в якій він запропонував розглядати управління підприємством не тільки як практичну діяльність, а й науку та своєрідне мистецтво господарювання. В той час, промисловий розвиток в країнах, зокрема в США, досяг такого рівня, коли управління виробництвом почали розглядати як особливу сферу діяльності та галузь знань під назвою «менеджмент».

Для формування менеджменту, що відповідає ринковим умовам, окремі економісти вважають необхідність таких передумов:

– існування різноманітних суспільних інституцій та виробничих структур, що функціонують на ринку і яким для досягнення цілей

потрібен менеджмент. Зі свого боку менеджмент не може існувати поза організаціями;

– концентрація в організаціях окремих працівників або їх груп, які виконують певну роботу, а завдяки менеджменту її координують і впорядковують;

– менеджмент вимагає для виконання будь-якої корисної роботи відповідних матеріальних, фінансових, кадрових, інформаційних та інших ресурсів, використання яких потребує організації та координації, особливо, коли вони обмежені або занадто дорогі;

– система менеджменту виконує роль цінового механізму, коли необхідно враховувати трансакційні витрати з метою підвищення ефективності роботи;

– баланс успіху (досягнення поставлених цілей) організації і продуктивність її діяльності (рівень використання ресурсів) ґрунтуються на якісному менеджменті, а тому важливим фактором у роботі організації називають формування команди на основі критерію знань і навичок [18, с. 14].

Поняття менеджмент в Україні почали використовувати на початку 90-х років ХХ ст., тобто після проголошення незалежності та переходу від адміністративно-командної системи управління до ринкових умов господарювання. Поряд з менеджментом в нашій практиці використовують термін «управління», однак між ними існують певні відмінності в трактуванні та застосуванні, тому їх не можна ототожнювати. Відмінність між поняттями «управління» і «менеджмент» полягає у змісті, формах та методах здійснення управлінського впливу суб'єкта управління на об'єкт. Управління виникло з появою людського суспільства і притаманне всім суспільно-економічним формаціям. «Термін «управління» набагато ширший, оскільки застосовується до різних видів людської діяльності (наприклад, управління автомобілем); до різних сфер діяльності (управління в неживій природі; у біологічних системах, управління державою); до органів управління (підрозділи в державних і громадських організаціях), а також на підприємствах і в об'єднаннях» [5, с. 9].

Менеджмент є різновидом управління, який пов'язує з ринковою економікою і суб'єктами господарювання, в яких центральною фігурою виступають люди, кадровий потенціал, хоча в останній час його почали застосовувати у сфері соціальних і політичних відносин. Сьогодні у світі існує багато дефініцій щодо поняття «менеджмент», але в його основі лежить англійське дієслово «to

manage», що в перекладі на українську мову означає «керувати, управляти, завідувати, стояти на чолі, бути здатним справитися з чимось, якоюсь проблемою». Отже, етимологічно менеджмент можна розглядати, як мистецтво управляти людьми.

Як новий вид діяльності менеджмент сформувався в 30-х роках ХХ-го століття, як економічна наука в найбільш розвинутих на той час країнах з ринковою економікою, в центрі якої стояли проблеми персоналу, види, форми та методи впливу на людей з метою підвищення ефективності їх роботи.

Усесвітньо відомому фундаментальному Оксфордському словнику англійської мови, вперше виданий ще в 1933 р., менеджмент характеризують як:

1) спосіб і манера спілкування з людьми. Способи спілкування формулює наука, їх можна вивчити і навіть натренуватися ефективно використовувати. Широко відомі, наприклад, правила ефективного проведення ділових нарад, переговорів, ведення телефонних бесід тощо. Щодо манери спілкування – то це частина мистецтва менеджменту, ним менеджер має оволодівати самостійно. Причому менеджер повинен враховувати індивідуальні риси свого характеру і стилю керівництва, особливо підлеглих, специфіку діяльності підприємства;

2) влада і мистецтво керівництва. Це авторитет посади, обов'язок підлеглих виконувати розпорядження керівника; авторитет особи керівника, якого слухаються тому, що він пропонує більш продумані рішення, які дають дохід фірмі та її працівникам;

3) особливого роду вміння і адміністративні навички, які дають можливість організувати ефективну роботу апарату управління, який складається з численних служб і кваліфікованих працівників;

4) органи управління, адміністративні одиниці.

Таке тлумачення менеджменту випробуване часом є сучасним і тепер, більш як через півстоліття, оскільки його складові залишаються такими ж [4, с. 5].

Разом з тим, у вітчизняній і зарубіжній економічній літературі можна зустріти різні трактування поняття «менеджмент», що є законним тому, що автори розглядають це явище і його сутність через свої позиції, різні аспекти, свій досвід, відношення до науки. А в цілому система поглядів і вчень наближаються до пізнання істини. Так Білорус О.Г. та Панченко Є.Г. розглядають менеджмент

як наукову систему управління та організації праці [4, с. 9]. Андрушків Б.М. і Кузьмін О.Є. під менеджментом розуміють цілеспрямовану дію на колектив працівників або окремих виконавців для досягнення поставлених завдань та визначеної мети [1, с. 6]. Дж. Дункан у праці «Основоположні ідеї в менеджменті» зазначає: «Менеджмент – це координація людських та інших ресурсів з метою розв'язання поставлених організацією завдань» [6]. Мочерний С.В. основним змістом менеджменту вважає «комплекс наукових принципів, методів стимулювання та організаційних важелів впливу на дії людей, використання різноманітних ресурсів з метою досягнення тактичних і стратегічних цілей організації» [7, с. 286]. Герчікова І.Н. розглядає менеджмент як управління в умовах ринку, ринкової економіки, точніше – організація управління фірмою, організація роботи людей, процес прийняття управлінських рішень [5, с. 9]. Мартиненко М.М. визначає менеджмент як сукупність видів управлінської діяльності (не праці) спрямованих на ефективність і результативне використання ресурсів для досягнення визначених спільних цілей [11, с. 9]. Кириченко О.А. і Міщенко В.І. розглядають менеджмент як «самостійний вид професійно здійснюваної діяльності, спрямованої на досягнення в ході будь-якої господарської діяльності комерційного підприємства, що діє в ринкових умовах, певних намічених цілей шляхом раціонального використання матеріальних і трудових ресурсів із застосуванням принципів, функцій та методів економічного механізму менеджменту. Інакше кажучи, менеджмент – це управління в умовах ринкової економіки» [2, с. 60]. Сердюк О.Д. під менеджментом розуміє «сукупність методів, принципів, форм і засобів управління для досягнення поставленої мети – успішної діяльності організації» [15, с. 12].

У вступній статті до фундаментальної книги М. Мескона, М. Альберта, Ф. Ходурі «Основи менеджменту» Л.І. Євенко дає таке визначення «Менеджмент – це вміння досягати поставленої мети, використовуючи працю, інтелект, мотиви поведінки інших людей. Менеджмент – функція, вид діяльності з керівництва людьми в найрізноманітніших організаціях». Або: «Менеджмент – це сукупність принципів, методів і засобів управління виробництвом з метою підвищення його ефективності та збільшення прибутку» [13, с. 5].

Аналіз наведених визначень свідчить про те, що в більшості випадків менеджмент розглядають з двох сторін: по-перше, як

науку про управління людьми в організаціях; по-друге, як сукупність принципів, методів і форм управління діяльністю з метою досягнення визначених тактичних і стратегічних цілей підприємства.

Основною метою менеджменту є забезпечення підвищення ефективності діяльності підприємства шляхом раціональної організації виробничого процесу, включаючи управління виробництвом і розвиток техніко-технологічної бази підприємства, а також досягнення намічених цілей.

Більш глибоко зміст менеджменту розкривають його принципи та функції. Принципи менеджменту – це об'єктивно обґрунтовані правила діяльності менеджерів під час управління підприємством. За допомогою принципів здійснюється реалізація методів управління підприємством. Якщо принципи менеджменту постійні і мають обов'язковий характер, то методи – можуть змінюватися залежно від умов діяльності підприємства.

Уперше термін «принципи управління» увів у теорію і практику управління Ф.У. Тейлор, який в 1911 році опублікував книгу «Принципи наукового управління».

Значний внесок у розвиток управління вніс американський інженер Г. Емерсон, який у 1912 р. в своїй роботі «Дванадцять принципів продуктивності» сформулював такі принципи: точно поставлені ідеали або цілі; здоровий глузд; компетентна консультація; дисципліна; справедливе ставлення до персоналу; швидкий, надійний, повний, точний і постійний облік; диспетчеризація; норми і розкладки; нормалізація умов; нормування операцій; писані стандартні інструкції; винагороди за продуктивність [21].

У 1916 році Анрі Файоль у праці «Загальне і промислове управління» сформулював 14 принципів адміністративного управління: розподіл праці; повноваження і відповідальність; дисципліна; єдиноначальність; єдність дій; підпорядкованість особистих інтересів спільним; винагорода персоналу; централізація; скалярний ланцюг; порядок; справедливість; стабільність робочого місця для персоналу; ініціатива; корпоративний дух [19].

Як свідчить практика, принципи Г. Емерсона і А. Файоля не втратили актуальності й досі, які успішно застосовуються багатьма вітчизняними підприємствами й установами.

Однак вивчення вітчизняної і зарубіжної економічної літератури свідчить про те, що серед економістів не має єдиної думки щодо принципів менеджменту. Так, М.М. Мартиненко

до принципів менеджменту відносить: принцип цілеспрямованості; принцип урахування інтересів; принцип ієрархічності; принцип взаємозалежності; принцип динамічної рівноваги; принцип економічності [11]. О.Є. Кузьмін і О.Г. Мельник крім вказаних, відносять ще й такі принципи, як активізації, системності і єдиновладдя [10, с. 19]. І.А. Герчикова виділяє принцип оптимального поєднання централізації і децентралізації в управлінні; принцип поєднання прав, обов'язків і відповідальності; принцип єдності команди і принцип демократизації управління [5, с. 131-132]. І.А. Стеценко вважає, що менеджмент ґрунтується на таких основних принципах:

1. Вироблення структурних завдань для працівників, згуртування їх навколо загальних цілей підприємства.

2. Розвиток персоналом (й організацією у цілому) відповідних потреб і можливостей їх задоволення.

3. Постійна підготовка і розвиток персоналу менеджерів на будь-якому рівні управління через їх постійне підвищення кваліфікації.

4. Вибір мети для консолідації дій працівників, цілеспрямованість їх зусиль та ефективного використання позитивних якостей персоналу щодо ідеалів підприємства.

5. Постійне підвищення культури і моральних цінностей в організації.

6. Забезпечення чіткої комунікації між працівниками підприємства та в зовнішньому середовищі.

7. Визначення ефективності менеджменту через технологічну, організаційну і матеріальну оснащеність підприємства, ріст обсягу випуску та реалізації продукції, підвищення продуктивності праці, а також рівня прибутковості та соціальні аспекти колективної заінтересованості в результатах праці) [18, с. 12-13].

В економічній літературі окремі автори наводять також інші принципи менеджменту. Зокрема, Сердюк О.Д. розрізняє головні й універсальні принципи менеджменту.

До головних принципів він відносить:

- орієнтація на попит і потреби ринку, конкретного споживача;
- постійне підвищення ефективності діяльності;
- свобода прийняття рішень;
- цілеспрямованість і коригування цілей у залежності від вимог ринку;
- досягнення істотних кінцевих результатів;
- наукова обґрунтованість і оптимальність рішень;
- гнучкість і широта маневру в діяльності;

- самооплатність та самофінансування;
 - матеріальне й моральне стимулювання праці;
 - спільність індивідуальних інтересів працівників з цілями організації;
 - контроль і відповідальність;
 - правильний підбір та раціональне розміщення кадрів;
 - обов'язковість зворотного зв'язку;
- До універсальних принципів він відносить:
- відповідність законодавству і правовим вимогам (створення організації; її діяльності; спілкування з клієнтами та державними органами);
 - правова регламентація функціонування і розвитку організації відповідно до статуту і положення про організацію;
 - єдність теорії і практики менеджменту, що забезпечують відповідність прийнятих рішень логіці, принципам, методам і системам менеджменту;
 - наймання чи вибори менеджерів;
 - колективна участь працівників в управлінні;
 - уніфікація й нормалізація об'єктів виробництва, технологій, структур, документів, методів, способів, процедур і операцій управління;
 - спеціалізація й універсалізація процесів управління;
 - цілісність суб'єкта й об'єкта управління, що забезпечує єдиний механізм досягнення мети;
 - багатоваріантність рішень;
 - стійкість організації стосовно зовнішнього середовища;
 - мобільність і гнучкість процесів управління й організаційної структури;
 - автоматизація управління;
 - прогнозування постійного розвитку [15, с. 48-49].

Однак ефективне управління в теорії менеджменту повинно ґрунтуватися на таких основних принципах: 1) в господарській діяльності основним елементом вважають людину як головне джерело підвищення продуктивності праці та ефективності виробництва; 2) здійснювати планування діяльності крупних компаній (щодо цього їх порівнюють з державою, з плановою економікою); 3) надавати підрозділам (відділам) та їх працівникам певну автономію, що стимулює їх підприємливість; 4) орієнтуватися на потреби споживачів, що досягаються раціональною маркетинговою діяльністю; 5) дотримуватися такої форми управління, адекватної специфіці фінансово-господарської діяльності; 6) концентрувати

зусилля компанії на прибутковості бізнесу; 7) здійснювати політику, спрямовану на формування у компанії не одного, а багатьох лідерів і новаторів, стимулювати у них виправданий ступінь ризику; 8) органічно поєднувати автономію, свободу окремих підрозділів, їх представників з рівнем примусу у випадках, коли йдеться про основні цінності компанії – стандарти якості, обслуговування та ін. [7, с. 289].

Сутність і зміст менеджменту розкривається через визначення його функцій. Слово «функція» в перекладі з латинської означає здійснювання, виконання [16, с. 1441]. Функція менеджменту являє собою вид діяльності, у процесі якого за допомогою певних способів здійснюється вплив на об'єкти управління з метою виконання ними поставлених оперативних завдань, тактичних і стратегічних цілей. Функції менеджменту постійно уточнюються виходячи з поділу і спеціалізації управлінської праці на тому чи іншому етапі розвитку економічної системи. Функції менеджменту історично виникають та розвиваються по мірі розвитку соціуму, поглиблення науково-технічного прогресу, науки і практики управління.

У вітчизняній і зарубіжній економічній літературі функції менеджменту розкриті досить повно, хоча й існують різні підходи авторів щодо їх тлумачення. Одні автори до функцій менеджменту відносять планування, організацію, координацію, мотивацію і контроль [3, с. 21-22; 7, с. 287; 20, с. 116]. Інші виділяють планування, організування, регулювання, облік, контролювання, аналізування і стимулювання [11, с. 150-151]. Однак найбільшого поширення набула точка зору, згідно з якою процес менеджменту поділяють на чотири взаємопов'язані функції – планування, організація, мотивація та контроль [15, с. 30; 13, с. 253].

Останній підхід є найбільш привабливим, оскільки як показують проведені нами дослідження, що саме ці функції беруть участь у здійсненні будь-якого управлінського процесу. Що стосується таких функцій як координація, регулювання, облік і аналіз, то ці важливі управлінські важелі фактично є складовими планування, організації, мотивації та контролю.

Крім цього доцільно зазначити, що кількість функцій можна розширити, що роблять, як правило, вітчизняні економісти, хоча вже понад чверть століття переважна більшість фахівців з менеджменту пропонують виділяти чотири функції загального циклу управління.

Функції менеджменту перебувають у діалектичному зв'язку, взаємозалежності та

єдності і вони притаманні менеджменту всіх рівнів будь-якого підприємства незалежно від його галузевих особливостей діяльності. У процесі управління вони, взаємодіючи, проникають одна в одну. Для ефективної реалізації функцій у практичній діяльності необхідно їх об'єднати в певну технологію менеджменту через різноманітні методи управлінського впливу на персонал, що використовуються у цьому технологічному процесі.

Серед функцій менеджменту особливу роль відіграє функція контролю, яка включає окремі підсистеми обліку (фінансовий, управлінський, стратегічний), контролінг, різні види аналізу, ревізію, аудит, перевірки тощо. Контроль здійснюється за допомогою зіставлення планових (прогнозованих, бюджетних) та фактичних даних про факти господарської діяльності, бізнес-процеси, доходи, витрати, фінансові результати та ін. Виявлення відхилень й аналіз їхніх причин дозволяє розробити заходи щодо усунення негативних та закріплення позитивних факторів впливу досягнення визначених тактичних і стратегічних цілей.

Контроль, як функція менеджменту, поєднує види управлінської діяльності, які пов'язані з формуванням даних про стан та функціонування об'єкта господарювання (облік), вивченням інформації про результати діяльності (аналіз), а також проводить діагностику та оцінку процесів розвитку і досягнення цілей, ефективності стратегії, успіхів і прорахунків у використанні засобів і методів управління [12, с. 168].

Система обліку займає важливе місце у системі управління підприємством. Як зазначає Г.Г. Кірейцев: «Підсистема обліку в управлінні виробництвом покликана шляхом реалізації інформаційної функції забезпечувати зворотній зв'язок між суб'єктами і об'єктами управління, взаємозв'язок між функціями управління і тим самим максимально сприяти розвитку інших підсистем, функцій і механізму управління в цілому, посилення його впливу на ефективність виробництва» [9, с. 8]. Без розвинутої системи обліку та отримання інформації про минулі, сучасні та майбутні події економічного життя підприємства неможливо приймати обґрунтовані управлінські рішення, що пов'язано з ризиком для бізнесу і втратою контролю за фінансово-господарською діяльністю. Система обліку призначена для відображення процесів виробництва, розподілу, обміну і споживання, повинна ґрунтуватися на вітчизняних і міжнародних стандартах, задовольняти

потреби внутрішніх і зовнішніх користувачів інформації, виявляти резерви підвищення ефективності виробництва і бути «мовою бізнесу». Будучи сервісним центром з генерування інформації для процесу управління система обліку дає важливу інформацію, яка дозволяє менеджерам контролювати поточну діяльність, планувати тактику і стратегію розвитку в майбутньому, раціонально використовувати обмежені виробничі ресурси і здійснювати оцінку результатів роботи підприємства і його структурних підрозділів. Керівництво і менеджери підприємства є основними внутрішніми користувачами облікової інформації, яка необхідна їм для планування, контролю, аналізу і оцінки усіх важливих сторін діяльності підприємства.

Функцію контролю в умовах діяльності вітчизняних підприємств можна оцінити як незадовільну, оскільки недооцінюються роль і значення системи обліку з боку керівників. Для нормального функціонування підприємств у ринковому середовищі нашої країни необхідно переорієнтувати систему обліку на задоволення внутрішніх потреб управління підприємством, необхідними інформаційними ресурсами на основі запровадження на вітчизняних підприємствах управлінського та стратегічного обліку. В Україні та країнах СНД, практично відсутній управлінський, а тим більше стратегічний облік як самостійні підсистеми господарського обліку. У той час, як за оцінками спеціалістів, в економічно розвинутих країнах фірми та компанії 90% робочого часу та ресурсів облікової служби витрачають на постановку та ведення управлінського і стратегічного обліку, а на традиційний фінансовий облік витрачають лише залишкову частину [8, с. 8]. Щось подібне за обсягом і складом виконання облікових робіт можна побачити на вітчизняних підприємствах, але з точністю до навпаки. Такий стан справ можна пояснити тим, що не всі керівники та менеджери підприємств усвідомлюють переваги ведення управлінського обліку в реальному часі, а бухгалтери байдужі до проблеми задоволення інформаційними ресурсами працівників управління. Відомо, що метою фінансового обліку є підготовка даних для формування показників фінансової звітності підприємства, що характеризують роботу підприємства за минулий період за стандартним обмеженим набором економічних показників. Управлінський облік генерує оригінальну інформацію в реальному часі для менеджерів різних рівнів, яка необхідна

їм для виконання поточної роботи (протягом зміни, доби, декади) та регулювання дій персоналу (окремих осіб, бригад, робочих змін тощо). Отже, управлінський облік обслуговує керівництво і менеджерів підприємства усіх рівнів управління, видаючи їм інформацію для планування, контролю, оцінки результатів діяльності і прийняття обґрунтованих управлінських рішень.

Відсутність на підприємствах України управлінського обліку пояснюється тим, що за короткий період ринкового середовища не сформувалося розуміння в економістів і менеджерів прогнозованої інформації щодо траєкторії розвитку бізнесу, що важливо для формування конкурентних переваг і зміцнення позицій серед конкурентів.

Глобалізація економіки, розвиток транснаціональних корпорацій, концентрація капіталу, інфляція, зовнішня і внутрішня конкуренція, ускладнення господарських зв'язків, поява нових інструментів ринку призвела до того, що менеджери не можуть виконувати свою роботу на основі інформації про минуле (фінансовий облік) тому для них необхідна додаткова інформація від управлінського обліку з метою підвищення рівня ефективності управління.

Облікова діяльність тісно пов'язана і переплітається з усіма функціями менеджменту в процесі управління. Жодна з функцій менеджменту не може бути виконана, якщо не буде забезпечений доступ до інформації менеджерів, які їх реалізують. Таку інформацію для менеджменту формує система управлінського обліку у реальному часі, яка характеризує внутрішнє середовище підприємства (відстежує, фіксує, вимірює окремі робочі операції, процеси, економічні явища не лише у грошовому, а й фізичних, технічних, організаційних вимірах).

Процес планування залежить від відповідного обліково-аналітичного забезпечення. Зв'язок між плануванням і управлінським обліком здійснюють на основі інформації про результати діяльності підприємства і його структурних підрозділів (центрів витрат) за минулі періоди з урахуванням перспектив розвитку в майбутньому. Обмін інформацією між системою управлінського обліку і плануванням здійснюють через внутрішню звітність (звіти матеріально-відповідальних осіб, звіти про використання техніки, робочого часу, сигнальна документація про відхилення від регламентів тощо), облікові реєстри і таблиці. Тому важливим є включення в сис-

тему внутрішньої звітності, облікові реєстри й таблиці планових і нормативних показників. При застосуванні нормативного методу обліку витрат визначають витрати на деталі, вузли, вироби в межах норм, а при відхиленнях від норм і змінах норм, які ініціюють менеджери фіксують причини, винних осіб, фактори впливу, що дає можливість щоденно оцінювати хід бізнес-процесів, технологічних процесів. Застосування нормативного методу покращує обліково-аналітичне забезпечення менеджменту і посилює прямі та зворотні зв'язки між управлінським обліком та плануванням.

Підвищення ефективності діяльності підприємства вимагає створення оптимальної організаційної структури управління. Управлінський облік формує інформацію в розрізі окремих виробничих підрозділів (центрів витрат – цехів, дільниць, змін тощо), а в середині центрів – у розрізі сфер відповідальності (майстрів, бригадирів, техніків, енергетиків, нормувальників тощо). Таким чином, ефективне управління здійснюється на основі виділення центрів витрат і сфер відповідальності в межах яких менеджери відповідають за результати роботи довіреного їм підрозділу, що створює можливість здійснювати облік витрат і результатів діяльності. Виділення в управлінському обліку центрів витрат вимагає децентралізації організаційної структури управління підприємством. Взаємозв'язок між функцією організація і управлінським обліком свідчить те, що у сфері організаційної структури вирішують питання розподілу повноважень, підпорядкування і спеціалізації, а в системі управлінського обліку визначають витрати на виробництво за окремими центрами та сферами відповідальності [14, с. 87].

Функція мотивації полягає в тому, що менеджери підприємства виконують роботу згідно з делегованими їм правами, обов'язками і відповідальності за виконання планів і бюджетів. Керівництво зводиться тут до визначення складної сукупності потреб і надання можливостей персоналу задовільнити їх шляхом виконання роботи. За добру роботу, менеджерів винагороджують на основі положень про стимулювання (моральне і матеріальне). Стимулювання здійснюють за результатами роботи (виконання чи перевиконання планів, бюджетів, економію ресурсів, енергії, високу продуктивність праці тощо).

Контроль є однією з функцій менеджменту без якої не можуть бути реалізовані

інші функції, оскільки вони взаємозалежні та взаємопов'язані. Дійсно, не може бути контролю без планування, а в свою чергу, планування є одним з елементів контролю якості планування. В обліку відображають показники плану, а планування враховує фактичну інформацію про виконання планів. Контроль здійснюють на всіх етапах і може бути попередній, поточний і наступний. Контроль забезпечує оцінку ефективності роботи як окремих структурних підрозділів (центрів витрат) так і підприємства в цілому. Здійснення функції контролю передбачає збір, обробку і аналіз інформації про фактичні результати діяльності всіх підрозділів підприємства, порівняння їх з планами або бюджетами, виявлення відхилень і аналіз їх причин, а також розробку заходів, необхідних для досягнення намічених цілей. Виконання функції контролю здійснює адміністрація і менеджери підприємства на основі звітів сформованих в системі управлінського обліку. Управлінський облік забезпечує інформацією кожного з рівнів управління виходячи з потреб менеджерів. Особливу цінність має контроль за роботою відповідних сфер відповідальності в умовах застосування нормативного методу обліку витрат, що, в свою чергу, вимагає відповідної організації управлінського обліку. Здій-

снення контролю ґрунтується на підсистемі управлінського обліку та внутрішній звітності (фінансові і виробничі показники) та їх аналізі. В системі менеджменту управлінський облік є не тільки джерелом інформації про об'єкти управління, а й елементом контролю за їх станом і змінами в часі та просторі.

Дані обліку служать для отримання інформації та виконання всіх функцій менеджментом і, як відзначає В.В. Сопко облік має не тільки наскрізний характер, але є необхідною умовою послідовного виконання всіх наступних функцій управління [17, с. 8].

Висновки. Управлінський облік, як складова системи підприємницької діяльності суб'єкта господарювання, забезпечує менеджера інформацією, необхідною для планування, нормування, контролю і оцінки виробничо-комерційної діяльності підприємства і його структурних підрозділів.

Проте систему обліку підприємницької діяльності не можна назвати завершеним і цілісним утворенням, оскільки бізнес розвивається історично і для менеджменту актуальним є не минуле чи сучасне (воно стає історією), а те, що буде в майбутньому, яке визначають на основі методів прогнозування. Саме в цьому напрямі повинні працювати менеджери і обліковці.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Андрушків Б.М., Кузьмін О.Є. Основи менеджменту / Б.М. Андрушків, О.Є. Кузьмін. – Львів: Світ, 1995. – 296 с.
2. Банківський менеджмент: [підручник] / за ред. О.А. Кириченка, В.І. Міщенко. – К.: Знання, 2005. – 831 с.
3. Белінський П.І. Менеджмент виробництва та операцій: [підручник] / П.І. Белінський. – Київ: Центр навчальної літератури, 2005. – 624 с.
4. Білорус О.Г., Панченко Є.Г. Менеджмент: конкурентноздатність і ефективність / О.Г. Білорус, Є.Г. Панченко. – К.: Т-во «Знання» України, 1992. – 40 с.
5. Герчикова І.Н. Менеджмент: [учебник] / І.Н. Герчикова. – [2-е изд., перераб. и доп.]. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1995. – 480 с.
6. Дункан Джек У. Основополагающие идеи в менеджменте: Уроки основоположников менеджмента и управленческой практики / Джек У. Дунканю – [пер. с англ.]. – М.: Дело, 1996. – 276 с.
7. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т.2 / Ред. кол.: ... С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Видавничий центр «Академія», 2001. – 848 с.
8. Керимов В.Э. Управленческий учет: [учебник] – [2-е изд., изм. и доп.] / В.Э. Керимов – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко» 2003. – 416 с.
9. Кирейцев Г.Г. Функции учета в механизме управления сельскохозяйственным производством / Г.Г. Кирейцев. – Киев: Изд-во УСХА, 1992. – 240 с.
10. Кузьмін О.Є., Мельник О.Г. Основи менеджменту: [підручник] / О.Є. Кузьмін, О.Г. Мельник. – К.: «Академвидав», 2003. – 416 с.
11. Мартиненко М.М. Основи менеджменту: [підручник] / М.М. Мартиненко. – К.: Каравела, 2005. – 496 с.
12. Менеджмент (Современный российский менеджмент) : [учебник] / под ред. Ф.М. Русинова и М.Л. Разу. – М.: ФБК-Пресс, 1998. – 504 с.
13. Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента / М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури – [пер. с англ.] – М.: «Дело», 1992. – 702 с.

14. Нападівська Л.В. Управлінський облік: [монографія] / Л.В. Нападівська. -Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2000. – 450 с.
15. Сердюк О.Д. Теорія та практика менеджменту: [навчальний посібник] / О.Д. Сердюк. – К.: Професіонал, 2004. – 432 с.
16. Советский энциклопедический словарь/ гл. ред. А.М. Прохоров. – [4-е изд.]. – М.: Сов. энциклопедия, 1988. – 1600 с.
17. Сопко В.В. Бухгалтерський облік в менеджменті: [посібник для підприємців] / В.В. Сопко. – К.: Редакція газети «Соборна Україна», 1992. – 128 с.
18. Стеценко І.Т. Основи менеджменту. Хто такий менеджер: [навч. посіб.] / І.Т. Стеценко – К.: А.С.К., 2005. – 224 с.
19. Файоль А. Общее и промышленное управление / А. Файоль. – М.: Экономика, 1992. – 128 с.
20. Шегда А.В. Менеджмент: [навч. посіб.] / А.В. Шегда. – К.: Т-во «Знання», КОО, 2002. – 583 с.
21. Эмерсон Г. Двенадцать принципов производительности / Г. Эмерсон. – [пер. с англ.]. М. М., «Экономика», 1972. – 223 с.

REFERENCES:

1. Andrushkiv B.M., Kuz'min O.Ye. Osnovy menedzhmentu / B.M. Andrushkiv, O.Ye. Kuz'min. – L'viv: Svit, 1995. – 296 s.
2. Bankiv's'kyi menedzhment: [pidruchnyk] / za red. O.A. Kyrychenka, V.I. Mishchenka. – K.: Znannya, 2005. – 831 s.
3. Belins'kyi P.I. Menedzhment vyrobnytstva ta operatsiy: [pidruchnyk] / P.I. Belins'kyi. – Kyiv: Tsentri navchal'noyi literatury, 2005. – 624 s.
4. Bilorus O.H., Panchenko Ye.H. Menedzhment: konkurentnozdatnist' i efektyvnist' / O.H. Bilorus, Ye.H. Panchenko. – K.: T-vo «Znannya» Ukrayiny, 1992. – 40 s.
5. Herchykova Y.N. Menedzhment: [uchebnyk] / Y.N. Herchykova. – [2-e yzd., pererab. y dop.]. – M.: Banky i birzhi, YuNYTY, 1995. – 480 s.
6. Duncan Dzhek U. Osnovopolahayushchye idei v menedzhmente: Uroky osnovopolozhnykov menedzhmenta y upravlencheskoy praktyky / Dzhek U. Dunkanyu – [per. s anhl.]. – M.: Delo, 1996. – 276s.
7. Ekonomichna entsyklopediya: U tr'okh tomakh. T.2 / Red. kol.: ... S.V. Mochernyy (vidp. red.) ta in. – K.: Vydavnychyy tsentr «Akademiya», 2001. – 848 s.
8. Kerymov V.Э. Upravlencheskyi uchët: [uchebnyk] – [2-e yzd., yzm. y dop.] / V.E. Kerymov – M.: Yzdatel'sko-torhovaya korporatsyya «Dashkov y Ko» 2003. – 416 s.
9. Kyreytsev H.H. Funktsyy ucheta v mekhanyzme upravlenyya sel'skokhozyaystvennim proyzvodstvom / H.H. Kyreytsev. – Kyev: Yzd-vo USKhA, 1992. – 240s.
10. Kuz'min O.Ye., Mel'nyk O.H. Osnovy menedzhmentu: [pidruchnyk] / O.Ye. Kuz'min, O.H. Mel'nyk. – K.: «Akademydav», 2003. – 416 s.
11. Martynenko M.M. Osnovy menedzhmentu: [pidruchnyk] / M.M. Martynenko. – K.: Karavela, 2005. – 496 s.
12. Menedzhment (Sovremennyy rossyysky menedzhment) : [uchebnyk] / pod red. F.M. Rusynova y M.L. Razu. – M.: FBK-Press, 1998. – 504 s.
13. Meskon M.Kh., Al'bert M., Khedoury F. Osnovy menedzhmenta / M.Kh. Meskon, M. Al'bert, F. Khedoury – [per. s anhl.] – M.: «Delo», 1992. – 702 s.
14. Napadovs'ka L.V. Upravlins'kyi oblik: [monohrafiya] / L.V. Napadovs'ka. -Dnipropetrovs'k: Nauka i osvita, 2000. – 450 s.
15. Serdyuk O.D. Teoriya ta praktyka menedzhmentu: [navchal'nyy posibnyk] / O.D. Serdyuk. – K.: Profesional, 2004. – 432 s.
16. Sovetskyi entsyklopedycheskyi slovar' / hl. red. A.M. Prokhorov. – [4-e yzd.]. – M.: Sov. entsyklopedyya, 1988. – 1600 s.
17. Sopko V.V. Bukhgalters'kyi oblik v menedzhmenti: [posibnyk dlya pidpryyemtsiv] / V.V. Sopko. – K.: Redaktsiya hazety «Soborna Ukrayina», 1992. – 128 s.
18. Stetsenko I.T. Osnovy menedzhmentu. Khto takyy menedzher: [navch. posib.] / I.T. Stetsenko – K.: A.S.K., 2005. – 224 s.
19. Fayol' A. Obshchee y promyshlennoe upravlenye / A. Fayol'. – M.: Ekonomika, 1992. – 128 s.
20. Shehda A.V. Menedzhment: [navch. posib.] / A.V. Shehda. – K.: T-vo «Znannya», KOO, 2002. – 583 s.
21. Emerson H. Dvenadtsat' pryntsypov proyzvoditel'nosti / H. Emerson. – [per. s anhl.]. М. М., «Экономика», 1972. – 223 с.

СТАТИСТИКА

УДК 311.21:368

Аналіз функціонування ринку страхових послуг**Назарова О.Ю.**кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри статистики, обліку та аудиту
Харківського національного університету
імені В.Н. Каразіна

У роботі надано характеристику ринку страхових послуг як окремому економічному феномену. Здійснено аналіз функціонування ринку страхових послуг в світі та Україні за 2015-2016 рр. Розглянуто певні сучасні тенденції розвитку світового страхового ринку, які склалися під дією загальних глобальних соціально-економічних процесів. Проведено дослідження рейтингів страхових компаній України.

Ключові слова: страхування, ринок страхових послуг, страховик, страхувальник, страховий ризик, рейтинг страхових компаній.

Назарова А.Ю. АНАЛИЗ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЫНКА СТРАХОВЫХ УСЛУГ

В работе дана характеристика рынка страховых услуг как отдельному экономическому феномену. Осуществлен анализ функционирования рынка страховых услуг в мире и Украине за 2015-2016 гг. Рассмотрены определенные современные тенденции развития мирового страхового рынка, которые сложились под действием общих глобальных социально-экономических процессов. Проведено исследование рейтингов страховых компаний Украины.

Ключевые слова: страхование, рынок страховых услуг, страховик, страхователь, страховой риск, рейтинг страховых компаний.

Nazarova O.U. ANALYSIS OF INSURANCE SERVICES MARKET FUNCTIONING

The paper presents the characteristics of the insurance services market as a separate economic phenomenon. The analysis of the functioning of the market in the world and Ukraine in 2015-2016 is carried out. Some modern tendencies of development of the world insurance market which have developed under the influence of general global socio-economic processes are considered. The research of ratings of insurance companies of Ukraine has been conducted.

Keywords: insurance, insurance services market, insurer, insured, insurance risk, rating of insurance companies.

Постановка проблеми. Світовій економіці на сучасному етапі розвитку притаманна глобалізація страхового ринку. Всі великі страхові компанії світу працюють в тісному взаємозв'язку і залучені до спільного страхування та перестраховування. Багато країн дозволяють вільний доступ іноземних страхових компаній на національні ринки. Так, єдиний страховий простір в країнах ЄС був сформований згідно Маастрихтському договору 1992 р.; а страхові ринки США, Канади та Мексики об'єдналися завдяки Північноамериканській угоді про вільну торгівлю; протягом останнього десятиліття скасовані обмеження доступу іноземних страховиків і перестраховальників на національні страхові ринки країн Латинської Америки, Індії, Китаю, Центральної та Східної Європи.

Також водночас з цим спостерігається, що традиційне страхування погано перетворюється в складну організаційну структуру, яка, у свою чергу, буде спеціалізуватися на визначенні заходів безпеки та попередження податкових втрат клієнтів.

Аналіз публікацій. Вивченням ринку страхових послуг займається чимало дослідників у цій сфері. Достатньо вагомий внесок у розвиток як теорії страхування, так і страхового ринку зробили В. Базилевич [10], Л. Нечипорук [11], С. Осадець [12, 13], В. Фурман [14], Т. Яворська [5] та ін.

У світі існують рейтинги та аналіз показників страхових ринків країн, які відображаються в звітах таких міжнародних страхових компаній, як SwissRe, EY, McKinsey&Company, Insurance information institute, MunichRe, Capgemini, EMFA.

Мета роботи: здійснити аналіз функціонування ринку страхових послуг в Україні та світі, а також виявити вплив окремих факторів на рівень розвитку страхових послуг.

Виклад основного матеріалу. Згідно Закону «Про страхування» визначається, що «страхування – це вид цивільно-правових відносин щодо захисту майнових інтересів громадян та юридичних осіб у разі настання певних подій (страхових випадків), визначених договором страхування або чинним законодавством, за рахунок грошових фондів, що формуються шляхом сплати громадянами та юридичними особами страхових платежів (страхових внесків, страхових премій) та доходів від розміщення коштів цих фондів» [1].

Ринок страхових послуг – «це особлива сфера грошових відносин, де об'єктом купівлі-продажу виступає специфічна послуга – страховий захист, формується пропозиція і попит на неї» [2, с. 314].

Одночасно з цим ринок страхових послуг можна розглядати як одну з форм організації грошових відносин по формуванню та розподілу страхового фонду для забезпечення захисту суспільства.

Страховим продуктом або послугою є страховий захист. Об'єктом ринку страхових послуг є страховий продукт. Суб'єктами цього ринку виступають: страховик; страхувальник; посередник і держава.

Задачами статистики ринку страхових послуг є вивчення тенденцій розвитку страхових продуктів та попиту на них, дослідження складу застрахованих об'єктів, оцінка диференційованих ризиків та пов'язаних із ними збитків, аналіз ефективності інвестиційної діяльності страхової компанії.

Статистична оцінка страхового ринку визначає, що він поділяється на ряд галузей страхування (див. рис. 1).

В процесі страхової діяльності виникає поняття ризику.

Страховий ризик – «певна подія, на випадок якої проводиться страхування і яка має ознаки ймовірності та випадковості настання» [4, с. 156].

Слід зазначити, що страхові ризики завдають суспільству достатньо відчутної матеріальної шкоди, яка потребує відповідного відшкодування.

Страховий ринок має свою «внутрішню структурну будову та зовнішнє оточення. Його внутрішня будова, з одного боку, представлена суб'єктами страхового ринку, з іншого – страховими продуктами, що реалізуються. Зовнішнє оточення представлено ланками фінансової системи держави та сферою міжнародних фінансів, зв'язок з якими визначається за напрямками руху грошових потоків» [5, с. 184].

Внутрішня структурна будова страхового ринку за суб'єктами страхових відносин

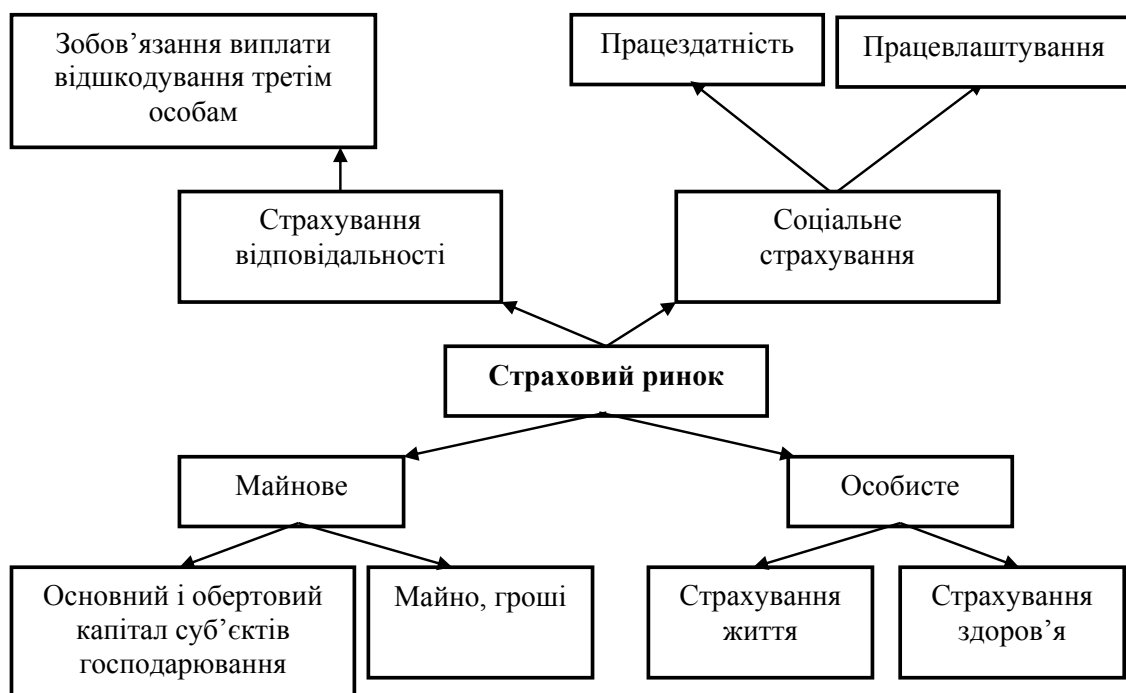


Рис. 1. Основні напрямки поділу страхового ринку за видами страхування

Джерело: складено автором за [3, с. 393]

представлена трьома основними секторами (рис. 2).

Сучасному суспільству притаманний розвиток світового страхового ринку, який існує як окремий економічний феномен, а також створюється як сукупність національних і регіональних страхових ринків.

Світовий ринок страхових послуг характеризується:

- «сукупністю національних страхових ринків, які входять як складові частини в різні регіональні страхові ринки, наприклад, ринок країн ЄврАзЕС, ринок країн АТЕС, ринок країн Євросоюзу і т.д.;

- міжнародними операціями страховиків зі страхування ризиків зовнішньоекономічної діяльності підприємств;

- міжнародними операціями страховиків зі страхування ризиків великих міжнародних інвестиційних проектів;

- спільною діяльністю страхових компаній, що мають різну національну приналежність, у міжнародних страхових пулах;

- світовим ринком перестраховування, основними операторами якого виступають великі міжнародні перестраховальні компанії, що надають послуги перестраховування ризиків прямим страховикам;

- інвестиційною діяльністю страховиків по всьому світу як колективних інвесторів» [6, с. 112].

Взаємозв'язки між національними страховими ринками, в межах світового страхового ринку, реалізуються через міжнародні торгівлю товарами і послугами, міжнародний рух капіталу і робочої сили, а також інформа-

ційний обмін. З цього випливає, в широкому сенсі світовий страховий ринок існує як єдиний ринковий простір в межі загальної сукупності держав сучасного світу.

Світовий ринок страхових послуг при глобалізації виявляє собою процес стирання законодавчих та економічних бар'єрів між національними страховими системами, що проходить під впливом змін у світовій економіці, і має за якість кінцевої мети формування глобального страхового простору.

За даними дослідження Swiss Re глобальний ринок страхування в 2015 р. виріс на 3,8 % і склав приблизно 4,6 трлн. \$, в т.ч. зі страхування життя отримано 2,534 трлн. \$ премій (+ 4 %), з ризикового страхування – 2,02 трлн. \$ премій (+ 3,6 %). [7] Слід відзначити, що це відбувається у час помірною економічного зростання і не зважаючи на те, що існують відмінні показники зросту в різних регіонах.

Загальні показники страхового ринку після 3,5 % зростання прямих премій, підписаних за 2014 рік, незначно зросли, що стало можливо тільки завдяки глобальному економічному зростанню (2,5 %), який є ключовим драйвером зростання попиту на страхові послуги.

Як показує аналіз структури ринків, то на розвинені страхові ринки припало 2,09 трлн. \$ премій зі страхування життя (+ 2,5 %) і 1,614 трлн. \$ премій з ризикового страхування (+ 2,6 %), на ринки, що розвиваються – 444 млрд. \$ премій зі страхування життя (+ 11,7 %) і 406 млрд. \$ премій з ризикового страхування (+ 7,8 %). (Табл. 1)

У зв'язку з тим, що в сьогочасних умовах звичайному страхувальникові досить складно

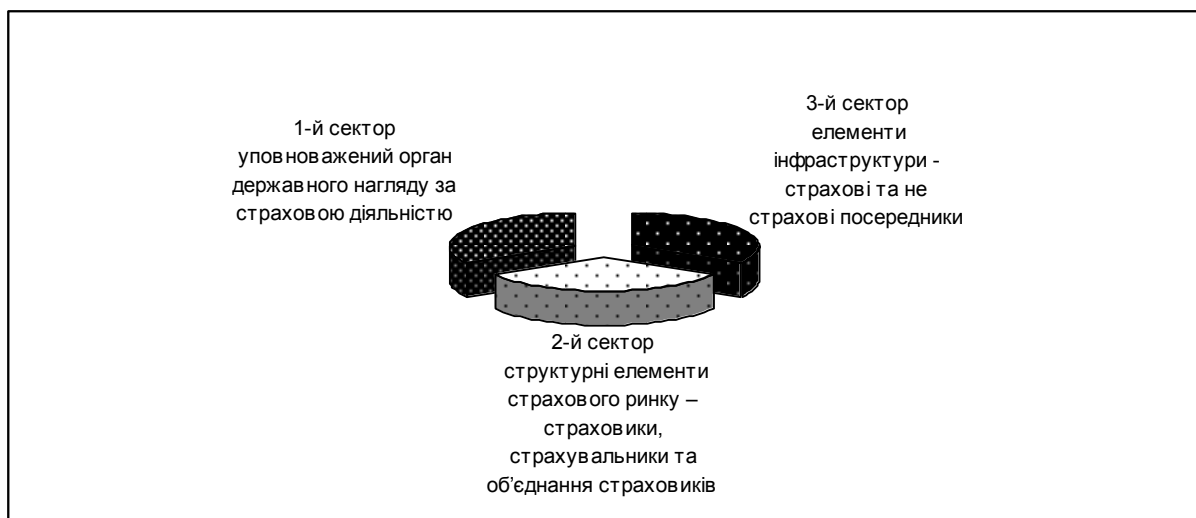


Рис. 2. Структура страхового ринку за суб'єктами страхових відносин

Джерело: складено автором за [5, с. 185]

Таблиця 1

Розвиток найбільших страхових ринків світу в 2015 році [7]

	Місце за преміями 2015	Премії life		Премії non-life		Премії всього		Премія на людину 2015, \$	Проникнення страхування 2015, %
		Млрд.\$ 2015	Темп приросту, %	Млрд.\$ 2015	Темп приросту, %	Млрд.\$ 2015	Темп приросту, %		
Розвинені страхові ринки		2090	2,5	1614	2,6	3704	2,5	3440	8,1
США	1	553	3,9	764	3,1	1316	3,5	4096	7,3
Японія	2	344	2,8	106	3,1	450	2,9	3554	10,8
Великобританія	4	214	2,4	106	1,5	320	2,1	4359	10,0
Франція	5	150	2,9	80	1,5	231	2,4	3392	9,3
Німеччина	6	97	-2,5	117	2,0	213	-0,1	2562	6,2
Італія	7	126	2,9	40	-2,7	165	1,5	2580	8,7
Південна Корея	8	98	6,2	55	4,0	154	4,8	3034	11,4
Страхові ринки, що розвиваються		444	11,7	406	7,8	850	9,8	135	2,9
Південна Америка та Океанія		66	7,5	92	2,3	158	4,6	251	3,1
Бразилія	14	37	6,7	32	-2,6	69	2,2	332	3,9
Мексика	26	11	4,7	14	7,9	25	6,4	198	2,2
Центральна та східна Європа		15	-3,5	38	-4,9	54	-4,5	166	1,9
Росія	31	2	3,4	15	-12,0	17	-10,3	117	1,4
Південна і Південно-Східна Азія		312	15,6	212	14,6	524	15,2	140	3,3
Китай	3	211	19,7	176	16,6	387	18,3	281	3,6
Індія	12	57	7,8	15	8,1	72	7,9	55	3,4
Близький Схід і Центральна Азія		13	8,0	41	9,0	54	8,9	152	1,9
ОАЕ	39	2	9,3	8	8,6	10	8,7	1102	2,3
Африка		44	2,8	20	1,3	64	2,4	55	2,9
Всього у світі		2534	4,0	2020	3,6	4554	3,8	621	6,2

зорієнтуватися у великій кількості пропозицій на страховому ринку й найти оптимальне співвідношення між надійністю СК й вартістю її послуг, існують страхові рейтинги. Вони вперше з'явилися за кордоном в середині ХХ ст. для того, щоб допомагати потенційному інвестору вибрати об'єкти інвестування.

Мета рейтингів страхових компаній – це забезпечення прозорості результатів їх діяльності, а також якості послуг, які вони пропонують. Відносно довгострокової перспективи, то рейтинг повинен стати сертифікатом надійності страхових компаній, що буде свідчить про якість діяльності її на ринку страхових послуг.

Рейтинг страхових компаній – це комплексна оцінка функціонування страхової організації, що визначає її здатність своєчасно і повно виконувати свої зобов'язання перед клієнтами. Ранжування страхових компаній

здійснюють на основі рейтингу, інакше кажучи, присвоєння певного класу надійності.

Присвоєння рейтингів надійності страховим організаціям необхідно у зв'язку з тим, що існують потреби і страхувальників та інших контрагентів страхових компаній, і самих страховиків. Зацікавленість страхувальників виражається в їх бажанні отримувати надійний та якісний страховий захист, а інвесторів – в безпеці капіталовкладень в акції страховиків. Достатньо високий рейтинг страхової компанії може забезпечити їй певні конкурентні прерогативи на страховому ринку.

З іншого боку процедура рейтингування дає право доречно виявити ознаки можливої неспроможності страхових компаній та вжити заходи щодо її запобігання.

Статистика страхування безпосередньо займається розробленням методології роз-

рахунку рейтингу надійності страхових компаній.

Рейтинги страхових компаній України включають такі показники:

- боргове навантаження (співвідношення позикових і власних коштів);
- ліквідність (як швидко здатна компанія виплатити кошти клієнту);
- рівень виплат (яка сума коштів виплачена в результаті настання страхового випадку);
- приріст валових премій (кількість полісів, які були продані);
- приріст капіталу (залежить від співвідношення рівня виплат і приросту валових премій);
- входження до МГФ (наявність іноземних інвесторів);
- рівень перестраховування (скільки клієнтів уклали повторні договори);
- коефіцієнт фінансової стійкості.

До найбільш популярних сегментів страхування в Україні відносяться:

- КАСКО – страхування наземного транспорту;
- ОСЦПВ – страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів за внутрішніми договорами;
- «Зелена картка» – за міжнародними договорами.

На рис. 3 наведено, які зміни відбувалися за основними показниками страхування автотранспорту в Україні за 2015–2016 рр.

Зазначимо, що автомобільне страхування в Україні є одним з найбільш популярних

сегментів страхового ринку. Завдяки саме КАСКО покриваються всі ризики, які можуть виникнути.

Рейтинг ТОП-10 страхових компаній за страхуванням КАСКО в Україні за 2016 р. демонструє, що першу і другу позиції посіли СК «АХА СТРАХУВАННЯ» та «УНИКА». Частки їх виплат виявилися однаковими – 47,5 %. Третє і четверте місце поділили «Українська страхова група» і «Арсенал Страхування». Для цих страхових компаній притаманно достатньо високий відсоток виплат, але сума їх нижче. Сьома і восьма позиція – це «Універсальна» та «ТАС СГ». У другій висока частка виплат, але загальна сума менше. Так відбився відтік клієнтської бази через внутрішню політику керівництва, яке своєрідно відреагувало на зміни в законодавстві. Дев'ятий і десятий рядки – це «Провідна» та «ЕКСПРЕС СТРАХУВАННЯ». Обидві мають непогані показники, але відсутність широкої регіональної мережі по Україні не дала обійти конкурентів за кількістю клієнтів і показниками також.

Не зважаючи на те, що одні й ті ж компанії пропонують своїм клієнтам пакетні пропозиції, рейтинг ТОП-10 страхових компаній за ОСЦПВ значно відрізняється від вище згаданого. Одні учасники вибули зовсім з ТОП-10, а інші змінили позиції ті, що лідирували на нижні рядки і навпаки. Рейтинг страхових компаній України ОСЦПВ менш стабільний, ніж КАСКО, але все ж прогнозуємо.

Слід відзначити, що в цьому рейтингу існує двійка лідерів – це «Оранта» і «Про-

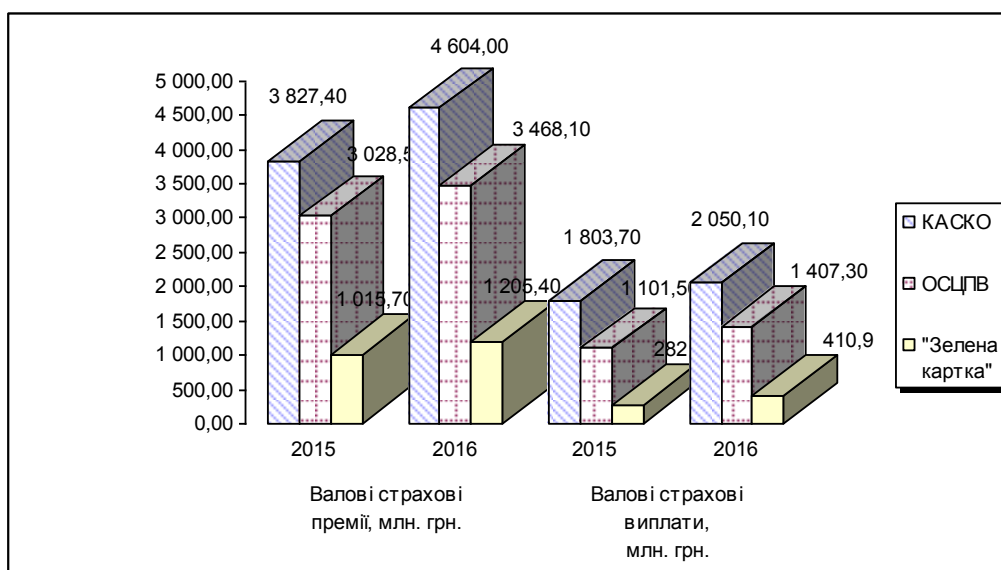


Рис. 3. Основні показники автострахування в Україні за 2015–2016 рр.

Джерело: складено автором за [8]

відна». Рівень виплат не відрізняється високими показниками: позиції взяті за рахунок кількості клієнтів, які приходять до широкої мережі регіональних представництв. Важливу роль в цьому зіграв довготривалий успішний брендинг; «ТАС СГ» і «UPSK» зайняли третю і четверту позицію відповідно, їх вивів на ці місця показник клієнтська виплата премій; п'яте і шосте місце рейтинг СК ОСЦПВ віддав «УНІКА» і «Княжна», що пояснюється обсягами клієнтської бази (кількісний показник премій); сьома і восьма позиції – «АХА СТРАХУВАННЯ» і «PZU Україна»: більш низькі суми страхових виплат компенсовані відсотком виплат. Це дозволило їм піднятися в ОСЦПВ рейтингу страхових компаній; дев'яте і десяте місце зайняли «ЮНІВЕС» і «Домінанта СО». Перша організація увійшла в рейтингові рядки фінансовими показниками. Позицію знизили невтішні відгуки про сервіс. Друга організація піднялася в порівнянні з минулими роками.

Особливу увагу необхідно приділити стану медичного страхування в Україні. Це пов'язано з тим, що воно отримало достатньо широкий розвиток та ефективну діяльність в країнах Європи і в США.

На сьогодні в Україні охоплено добровільним медичним страхуванням близько 1,2 млн. осіб. Подібна послуга набувається підприємствами у страховиків через надання соціальних пакетів своїм співробітникам. Таких підприємств нараховується вже понад 1000. Зареєстровано більше ніж 500 лікувальних установ, які співпрацюють зі страховими компаніями, що надають медичні послуги застрахованому населенню. Все це забезпечують близько 50 страхових компаній, які беруть участь в добровільному медичному страхуванні. Звичайно, кожна з таких компаній буде мати свої особливості в роботі та свій унікальний досвід.

Програми добровільного медичного страхування не є стандартними (якщо це не корпоративне страхування співробітників) – вони розробляються індивідуально і можуть формуватися як конструктор в залежності від потреб і запитів клієнтів. Страховики неохоче страхують здоров'я фізичних осіб, оскільки індивідуальні договори добровільного медичного страхування збиткові (середній рівень збитковості по фізичним особам може перевищувати 100%), тому вони стоять на 20% дорожче, ніж корпоративні програми медичного страхування. Такий дисбаланс був спровокований різними курсовими коливаннями, які спричинили підвищення цін на медичні послуги та меди-

каменти. Все це природним чином призвело до збільшення виплат страховиків. До того ж деякі з них вважали за краще не поспішати з підвищенням вартості своїх послуг, побоюючись втратити клієнтів, що в підсумку призвело до ще більшого зростання збитковості добровільного медичного страхування.

Зазначимо, що в країні з 2017 р. МОЗ України планується запровадити обов'язкове медичне страхування.

«Пропонується запровадження загальнообов'язкового державного соціального медичного страхування як окремого виду соціального страхування, оскільки медичне страхування, на відміну від всіх інших видів соціального страхування, охоплюватиме практично все населення, а не лише працюючих або пенсіонерів, та передбачає організацію надання кваліфікованої медичної допомоги, а не здійснення грошових виплат, як за іншими видами соціального страхування» [9].

Висновки. Дослідження функціонування ринку страхових послуг продемонструвало, що аналіз слід проводити у двох напрямках: розглядати основні макроекономічні показники ринку страхових послуг та аналізувати діяльність безпосередньо страхових компаній.

Сучасному суспільству притаманний розвиток світового страхового ринку, який існує як окремий економічний феномен, а також створюється як сукупність національних і регіональних страхових ринків.

Необхідно відзначити, що в 2016 р. збільшилася кількість компаній, які цікавляться цифровими трендами. Вони виділяють бюджети на автоматизацію, маркетинг в Інтернеті, розвиток нових продуктів і платіжних сервісів. Поки не варто говорити про серйозний вплив цифрових технологій на весь бізнес. Частка цифрового бізнесу становить не більше 2% від обороту страховиків.

При цьому очікується не великий фактичний ріст ринку в більшості сегментів, з урахуванням рівня інфляції, тобто класичний ринок може вирости на 12-15 %.

Також слід зазначити, що регулярні публікації страховими компаніями показників статистичної та бухгалтерської звітності мають давати здатність робитиме правильні та об'єктивні висновки про фінансовий стан і стабільність учасників ринку страхових послуг. Без такої інформації страхові компанії працюватиме наосліп. На сьогодні рівень невизначеності при прийнятті певних рішень у страховому бізнесі, а також виборі партнерів залишається досить високим.

Виходячи з вищесказаного, можна зробити висновок, що вдосконалення інформаційної бази як на макро-, так і макрорівнях є вагомим запорукою правильного й обґрунтованого ста-

тистичного регулювання та прогнозування економічних параметрів страхової діяльності та напрямів стратегій розвитку ринку страхових послуг в цілому.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Закон України «Про страхування» № 86/96-ВР від 07.03.96 Редакція від 01.01.2017 <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/85/96-вр>
2. Підгорний А. З., Самоєнкова О. В. Статистика ринків: Навчальний посібник. – Одеса: ОДЕУ, 2014. – 408 с.
3. Щурик М. В. Статистика: навч. посібн. – 2-ге видання, оновлене і доповнене. – Львів: «Магнолія-2006», 2011. – 545 с.
4. Страхова справа: підручник / О.Д. Вовчак. – К.: Знання, 2011. – 391 с.
5. Яворська Т. В. Страхові послуги [Текст] : навчальний посібник / Т. В. Яворська; Львівський національний ун-т ім. Івана Франка. Економічний факультет. – К. : Знання, 2008. – 350 с.
6. Патица Н. І., Міжнародні валютно-кредитні відносини [Текст] : навчальний посібник / Н.І. Патица. – К.: Знання, 2012. – 566 с.
7. S&P [Електронний ресурс] Режим доступу: -http://www.standardandpoors.com/en_US/web/guest/home
8. Комісія з регулювання фінансових ринків [Електронний ресурс] – Режим доступу : <https://nfp.gov.ua/content/informaciya-pro-stan-i-rozvitok.html>
9. Міністерства охорони здоров'я України [Електронний ресурс] : – Режим доступу : <http://www.moz.gov.ua/ua/portal/>
10. Базилевич В. Д. Страхова справа : монографія / В. Базилевич, К. Базилевич. – 6-те вид., стереотипне. – К. : Знання, 2008. – 351 с.
11. Страховий ринок: закономірності становлення та розвитку в умовах глобалізації [Текст] : монографія / Л. В. Нечипорук. – Х. : Право, 2010. – 278 с.
12. Страхові послуги: [Текст] : підручник / С. С. Осадець [та ін.] ; керівник авт. кол. й наук. ред. С. С. Осадець, Т. М. Артюх; Державний вищий навчальний заклад «Київський національний економічний ун-т ім. Вадима Гетьмана». – К. : КНЕУ, 2007. – 464 с.
13. Страхування: Підручник / Керівник авт. колективу і наук. ред. С. С. Осадець. – Вид. 2-ге, перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2002. – 599 с.
14. Фурман В. М. Страхування: теоретичні засади та стратегія розвитку. – К.: КНЕУ, 2005. – 295 с.

REFERENCES:

1. The Law of Ukraine "On Insurance" № 86/96-VR (1996, March, 7), Version 01.01.2017. Retrieved from <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/85/96-VR>
2. Pidgorny A., Samotoenkova O. (2014). Market of Statistics. Odesa: ODEU (in Ukr.).
3. Schurik M. (2011). Statistics. Lviv: Magnolia-2006 (in Ukr.)
4. Vovchak O. (2011). The business insurance. Kyiv: Znanniya (in Ukr.)
5. Yavorska T. (2008). Insurance services. Kyiv: Znanniya (in Ukr.)
6. Patyka N. (2012). International Monetary and Credit Relations. Kyiv: Znanniya (in Ukr.).
7. S & P. Retrieved from http://www.standardandpoors.com/en_US/web/guest/home
8. Commission on Regulation of Financial Markets. Retrieved from <https://nfp.gov.ua/content/informaciya-pro-stan-i-rozvitok.html>
9. Ministry of Health of Ukraine. Retrieved from <http://www.moz.gov.ua/ua/portal/>
10. Bazilevich V. (2008). Insurance case. Kyiv: Znanniya (in Ukr.)
11. Nechiporuk L. (2010). Insurance market: patterns of formation and development in the conditions of globalization. Kherson: Pravo (in Ukr.).
12. Osadets S. (2007). Insurance services. Kyiv: KNEU (in Ukr.).
13. Osadets S. (2002). Insurance. Kyiv: KNEU (in Ukr.).
14. Furman V. (2005). Insurance: The Strategy of theoretical Foundations and Development. Kyiv: KNEU (in Ukr.).

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

УДК 331.1

Інформаційна система оцінки кадрового потенціалу підприємства: концепція і реалізація

Бандоріна Л.М.

кандидат економічних наук, доцент,
завідувач кафедри економічної інформатики
Національної металургійної академії України

Підгорна К.Д.

кандидат технічних наук,
доцент кафедри економічної інформатики
Національної металургійної академії України

Бандоріна О.О.

магістр
Національної металургійної академії України

Запропоновано концепцію оцінки кадрового потенціалу, яка базується на теоретичних положеннях поведінкової економічної теорії, комплексному використанні методу управління за цілями і методу багатокритеріальної оцінки. Представлено можливості реалізації запропонованої системи на основі загальноприйнятих у світовій практиці підходів, методів і моделей до процесу оцінювання, які застосовуються у різних прикладних сферах і можуть бути використані при розробці системи оцінки кадрового потенціалу на прикладі туристичної компанії «Новий Світ».

Ключові слова: інформаційна система, концепція, кадровий потенціал, туристичне підприємство, система оцінки, метод управління за цілями, інтегральна оцінка, критерії, згортка, моделювання, програмна реалізація.

Бандорина Л.М., Подгорная Е.Д., Бандорина Е.А. ИНФОРМАЦИОННАЯ СИСТЕМА ОЦЕНКИ КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ: КОНЦЕПЦИЯ И РЕАЛИЗАЦИЯ

Предложена концепция оценки кадрового потенциала, которая базируется на теоретических положениях экономической теории, комплексном использовании метода управления по целям и метода многокритериальной оценки. Представлены возможности реализации предложенной системы на основе общепринятых в мировой практике подходов, методов и моделей в процессе оценивания, которые применяются в различных прикладных областях и могут быть использованы при разработке системы оценки кадрового потенциала на примере туристической компании «Новый Мир».

Ключевые слова: информационная система, концепция, кадровый потенциал, туристическое предприятие, система оценки, метод управления по целям, интегральная оценка, критерии, свертка, моделирование, программная реализация.

Bandorina L.M., Pidhorna K.D., Bandorina O.O. INFORMATION SYSTEM FOR ASSESSING THE PERSONNEL POTENTIAL OF THE ENTERPRISE: THE CONCEPT AND IMPLEMENTATION

The concept of personnel potential assessment is proposed, which is based on the theoretical positions of economic theory, the integrated use of the management method by objectives and the method of multicriteria evaluation. The possibilities of implementing the proposed system on the basis of generally accepted in the world practice approaches, methods and models in the assessment process, which are applied in various applied fields and can be used in the development of the personnel capacity assessment system by the example of the travel company New World.

Keywords: information system, concept, personnel potential, tourist enterprise, evaluation system, management method by objectives, integral estimation, criteria, convolution, modeling, software implementation.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Перед керівниками багатьох туристичних підприємств стоять першочергові

завдання оптимізації взаємин з клієнтами і партнерами компанії, підвищення рівня їх обслуговування та інтенсивності спілкування,

своєчасного і повного забезпечення споживачів туристичними продуктами (послугами) відповідно договірних зобов'язань. Реалізація цих завдань безпосередньо пов'язана з підвищенням ефективності управління персоналом та визначенням рівня кадрового потенціалу. В свою чергу, проблеми оцінки кадрового потенціалу висувають нові вимоги до існуючих систем оцінки професійно-кваліфікаційного рівня персоналу з урахуванням якості виконуваних завдань, зростання професіоналізму, мотивації на високопродуктивну роботу. Тому удосконалення системи оцінки кадрового потенціалу «Туристичної компанії «Новий Світ» (ТК) є актуальною проблемою системи управління цим підприємством.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Кадровий потенціал, як один з видів ресурсів, може визначатися «можливостями працівників, якістю їх професійно-кваліфікаційної підготовки, трудовими, особистісними, психологічними і фізіологічними якостями, а також, що найбільш важливо, творчими здібностями» [1, с. 66]. Складність, що характерна для процесів оцінки кадрового потенціалу обумовлює необхідність використання комп'ютерних програм підтримки даного процесу. Концептуальною основою створення таких програм можуть бути наукові праці учених-економістів, зокрема таких як О.С. Федонін [2, с. 218], Т.В. Білорус [3, с. 34], Н.С. Краснокутська [4, с. 300], О.В. Березін [5, с. 230], В.С. Пономаренко, В.М. Гриньова, [6, с. 312], Б.Є. Бачевський, І.В. Заблудська [7, с. 22], М.І. Магура [8, с. 44], Є.М. Фріман [9, с. 5] та інших, де пропонуються різні системи показників та методи оцінювання економічного, у тому числі і кадрового, потенціалу підприємства.

Сьогодні існуючі методи і напрямки моделювання [10, с. 121-129] відкривають широкі можливості для формалізації, конструктивного розвитку і підвищення ефективності методів управління кадровим потенціалом. Їх комплексне використання покликано виконувати завдання з поточної періодичної оцінки кадрів; професійної адаптації; оцінки кандидатів на вакантну посаду; навчання, перепідготовки та підвищення кваліфікації персоналу; організації винахідницької та раціоналізаторської роботи; планування ділової кар'єри; роботи з кадровим резервом тощо.

Аналіз робіт з теорії управління кадрами [2, с. 197; 3, с. 34; 4, с. 300; 5, с. 230; 8, с. 44] і застосування на практиці експертних методів і технологій [11, с. 117] виявив підходи і мето-

дики, які можуть слугувати в якості бази при створенні інструменту оцінювання кадрового потенціалу, необхідного в сучасних умовах кожному підприємству, оскільки роль людини в організації істотно змінюється, що пов'язано із впровадженням інновацій, нових інформаційних технологій, зростанням освітнього та культурного рівня, зміною пріоритетів у системі цінностей персоналу.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проблема оцінки ефективності кадрового потенціалу виступала і раніше предметом спеціального вивчення, але деякі питання у цьому спрямуванні все ще залишаються відкритими і вимагають подальшого опрацювання. Сьогодні ринком програмних продуктів пропонуються системи, які передбачають облік продуктивного і непродуктивного використання робочого часу, розрахунки ефективності роботи працівників, визначення рейтингу співробітників і таке інше. Програми такого рівня повністю фіксують діяльність кожного співробітника і формують зібрану інформацію в звіти, дозволяють в режимі реального часу ставити завдання співробітникам, контролювати їх виконання, оцінювати ефективність роботи, наочно відслідковувати взаємозв'язок між поставленими та виконаними завданнями. Але відсутність в них системи показників оцінювання особистісних, психологічних якостей працівників та їх можливостей, яка властива саме для оцінки кадрового потенціалу, робить актуальним питання удосконалення оцінки кадрового потенціалу з позицій компетентнісного підходу, що дозволить визначати та розвивати ключові компетенції співробітників, розкривати їх додаткові переваги.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Основна мета статті – представити концепцію розробки інформаційної системи оцінки кадрового потенціалу туристичної компанії «Новий Світ» і експериментальні варіанти її реалізації, які продемонструють можливість комп'ютерної підтримки прийняття рішень з питань ефективного використання кадрових ресурсів, виявлення можливостей їх мотивації і розвитку; оцінювання рівня готовності персоналу до ефективної роботи з реалізації цілей і завдань підприємства.

Методологічною основою проведеного дослідження виступають: методи порівняльного аналізу і теоретичного узагальнення – при дослідженні поняття «кадровий потенціал» і формуванні концепції розробки

інформаційної системи оцінювання; теоретичні положення системного аналізу – при декомпозиції характеристик кадрового потенціалу на рівні і групи показників; наукові праці вітчизняних і закордонних учених з питань управління економічним потенціалом підприємств – при обґрунтуванні та описі обраних методів і моделей для реалізації експерименту; теоретичні положення експертного оцінювання – при визначенні, оцінюванні та ранжуванні вхідних параметрів системи оцінки кадрового потенціалу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Існування великої кількості чинників у структурі кадрового потенціалу обумовлює необхідність розробки такої системи його оцінки, яка б створила можливість всебічного аналізу кадрового потенціалу компанії з метою його ефективного використання та розвитку.

Відповіді на питання «Які творчі здібності має працівник?», «Чи відповідають певні особистісні і психологічні здібності кандидата на посаду необхідним?», «Чи є у нього здібності до умоглядного моделювання?» і багато інших дають можливість знаходити важелі мотивації та розвитку кадрового потенціалу, виправляти недоліки, відточувати якість послуг, а, отже, залучати більше число клієнтів, забезпечувати якісне формування, використання і удосконалення відповідних резервів працівника. Можливість оцінити такі інтелектуально-кваліфікаційні компетенції менеджерів, як навички персонального продажу і управління взаємовідносинами, навички пошуку потенційних

клієнтів і після продажне обслуговування, аналітичне мислення, здатність до продукування рішень, інноваційність, активність визначення цільових клієнтів компанії, якість аналізу використовуваних каналів розповсюдження, рівень технічної підтримки продажів, тощо, дозволить ефективно використовувати високопродуктивних фахівців, а також своєчасно виявляти «вузькі місця» у системі управління кадрами підприємства.

Загальна концепція розробки інформаційної системи оцінки кадрового потенціалу туристичної компанії може бути представлена в наступній послідовності етапів (рис. 1).

Етап 1. Формування критеріїв (компетенцій) оцінювання інтелектуально-кваліфікаційного потенціалу менеджера і матриці коефіцієнтів відносної значущості груп критеріїв (груп компетенцій) і самих критеріїв (компетенцій) відносної значущості (рис. 2).

Критерій – це ключовий елемент оцінювання і, обираючи його, необхідно бути впевненими у тому, що даний показник точно відобразить вимоги до суб'єкта оцінювання і зумовить об'єктивну оцінку його кадрового потенціалу. Під критерієм будемо розуміти ознаку, яка при оцінці суб'єктів приймається в якості найбільш важливої, істотної.

Критерії формують в системі базис для процесу оцінки і можуть приймати різні форми, включаючи:

- числові міри в природному діапазоні значень, наприклад, середня тривалість очікування пропозицій, виражена у секундах;
- числові міри у відносному діапазоні значень, наприклад, рівень обслуговування, виражений у балах від 0 до 100;

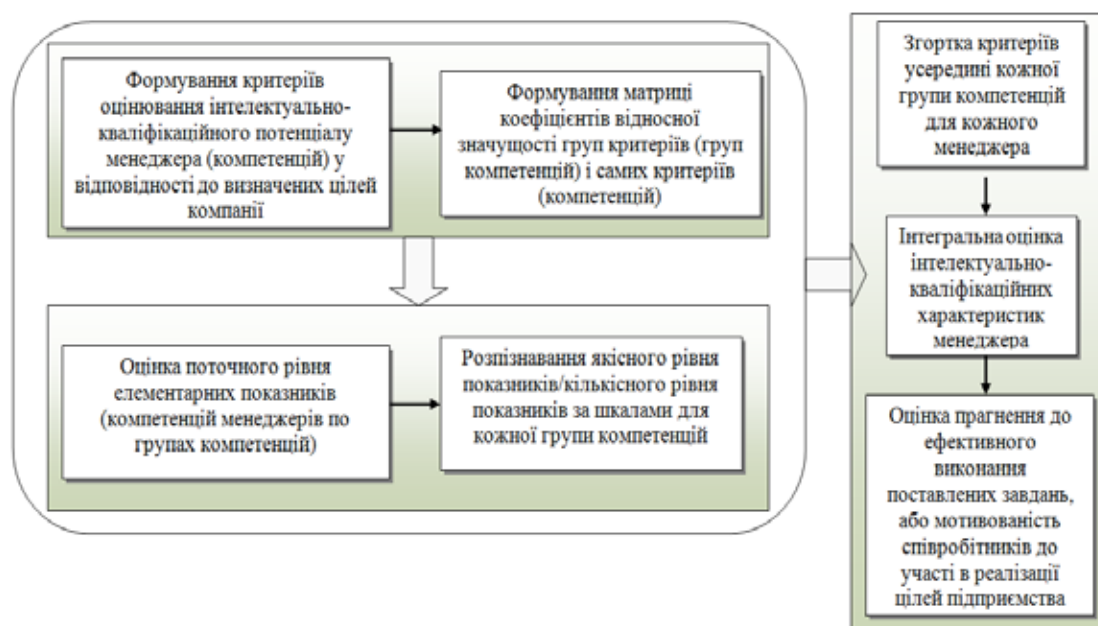


Рис. 1. Концепція розробки інформаційної системи оцінки кадрового потенціалу

– дискретні, зокрема двійкові міри (присутнє/відсутнє, так/ні), наприклад, здатність до генерування продуктивних ідей в заданому режимі роботи.

У цілому можна констатувати, що різні показники з різних сторін характеризують кадровий потенціал і ні однією з характеристик не слід зневажати, тому що кожна з них несе свій обсяг інформації, і тільки всі вони в сукупності можуть дати реальне уявлення про наявність управлінських, професійних, мотиваційних або психологічних проблем у кадровому складі компанії.

Етап 2. Оцінка поточного рівня елементарних показників (компетенцій менеджерів по групах компетенцій) і розпізнавання якісного/кількісного рівня показників. Оцінка компетенції визначається методами тестування, анкетного опитування, моніторингу діяльності. При розпізнаванні якісного рівня показників за шкалами для кожної групи компетенцій особа, яка виконує оцінку, відходить від точкових числових оцінок, замінюючи їх якісними характеристиками ситуації, вираженими природною мовою (наприклад, «високий – низький рівень навичок персональних продажів», «великий – малий – незначний рівень активності», «незначний – прийнятний – високий рівень обслуговування клієнтів» і т. ін.). Таким термінам природної мови буде відповідати кількісна оцінка, при чому в якості шкали використовується стандартний п'ятирівневий класифікатор функцій приналежності.

Етап 3. Проводиться власне інтегральна оцінка [9, с. 7] інтелектуально-кваліфікаційних характеристик менеджерів і визначення рейтингу працівників (табл. 1), на підставі яких формується оцінка прагнення до ефективного виконання поставлених завдань, або мотивованість співробітників до участі в реалізації цілей підприємства.

На цьому етапі реалізації оціночної процедури можуть бути використані різні методи згортки критеріїв. Результати дають можливість оцінити зміни рівня професіоналізму менеджера (накопичення досвіду, підвищення кваліфікації) та якість управління і продукування рішень.

Запропонована концепція розробки системи оцінки кадрового потенціалу туристичної компанії спирається на метод управління за цілями – встановлення цілей підприємства, визначення та обговорення індивідуальних цілей (конкретних, специфічних, вимірюваних цілей, які повинні бути досягнуті за певний період часу – місяць, квартал, рік – кожним працівником), вимірювання та оцінка резуль-

татів праці, доведення оцінки результатів праці до виконавців [12, с. 2]. Кожній з цілей встановлюється вага і критерій.

Розробка системи оцінки кадрового потенціалу туристичної компанії з використанням методу управління за цілями та методів інтегральної оцінки, як оціночної процедури, дозволить підвищити рівень мотивації, особистої відповідальності працівників компанії, і, як слідство, сприятиме підвищенню ефективності їх цілеспрямованої діяльності.

Для програмної реалізації експерименту роботи системи оцінки кадрового потенціалу сформулюємо ціль компанії на місяць, яка буде вважатися індивідуальною ціллю кожного менеджера – «Підвищити власний рівень продуктивності роботи на 5%». Кожний відсоток відхилення – 20% результату. Відповідно до поставленої цілі із сформованої бази показників оберемо для оцінювання групи критеріїв, які достатньо повно характеризують рівень менеджерів компанії з питань продуктивності їх роботи (рис. 3).

Це може бути, наприклад, частота порушення трудової дисципліни; рівень обслуговування клієнтів компанії; середня тривалість очікування пропозиції клієнтом; результати щомісячного тестування; відсоток відпочинку відносно відпрацьованого часу; кількість обґрунтованих скарг та ін. Визначимо одиниці виміру кожного критерію, діапазони оцінювання і важливість (див. рис. 3).

Проаналізуємо статистичну інформацію за результатами роботи менеджерів протягом місяця при встановленій цілі «Підвищити власний рівень продуктивності роботи на 5%» (рис. 4).

Згідно з методикою та відповідно до діапазонів оцінювання формується матриця оцінок критеріїв, які характеризують рівень менеджерів компанії з питань професіоналізму і дисципліни для досягнення поставленої цілі – підвищення власного рівня продуктивності роботи на 5% (рис. 5).

Програма на підставі зіставлення реальних результатів роботи та потенціальних результатів роботи, отриманих після визначення цілі підприємства, дозволяє визначити ступінь прагнення працівників до ефективного виконання поставлених завдань, тобто вмотивованість співробітників до участі в реалізації цілей підприємства (рис. 6).

Висновки з цього дослідження. Практичне значення отриманих результатів полягає у вирішенні нового важливого для туристичної компанії «Новий Світ» завдання розробки

Таблиця 1

**Послідовність визначення інтегральної оцінки
інтелектуально-кваліфікаційних характеристик менеджерів**

Матриця коефіцієнтів відносної значущості критеріїв оцінювання залежно від встановлених цілей, де $j = \overline{1, m}$ – індекс компетенції; $p = \overline{1, P}$ – індекс цілі/проекту ТК; λ_{jp} – відносний коефіцієнт значущості j -ї компетенції для реалізації p -ої цілі/проекту;	$\Lambda = \ \lambda_{jp}\ = \begin{pmatrix} \lambda_{11} & \lambda_{12} \dots & \lambda_{1P} \\ \lambda_{21} & \lambda_{22} \dots & \lambda_{2P} \\ \dots & \dots & \dots \\ \lambda_{m1} & \lambda_{m2} \dots & \lambda_{mP} \end{pmatrix}, \sum_{j=1}^m \lambda_{jp} = 1.$
Операція нормалізації, де I_1 – підмножина критеріїв, які мають позитивний інгредієнт; I_2 – підмножина показників, які мають негативний інгредієнт	$x_{ij} \rightarrow \max; x_{ij} = \frac{a_{ij} - a_i^{\min}}{a_i^{\max} - a_i^{\min}}, i \in I_1; j = \overline{1, \dots, m},$ $x_{ij} \rightarrow \min; x_{ij} = \frac{a_i^{\max} - a_{ij}}{a_i^{\max} - a_i^{\min}}, i \in I_2; j = \overline{1, \dots, m},$
Матриця оцінок компетенції, де $i = \overline{1, n}$ – індекс менеджера; $j = \overline{1, m}$ – індекс компетенції; x_{ij} – оцінка i -го менеджера по j -й компетенції в нормалізованому вигляді	$X = \ x_{ij}\ = \begin{pmatrix} x_{11} & x_{12} \dots & x_{1m} \\ x_{21} & x_{22} \dots & x_{2m} \\ \dots & \dots & \dots \\ x_{n1} & x_{n2} \dots & x_{nm} \end{pmatrix}$
Матриця оцінок кадрового потенціалу через операцію композиції матриць X і Λ :	$F = X \circ \Lambda, f_{ip} = \sum_{j=1}^m \lambda_{jp} x_{ij}, \phi_{1i} = \sum_{p=1}^P f_{ip}$
Рівень особистого внеску i -го менеджера в реалізацію цілі/проекту	$V = \ v_{ip}\ _{n,P}$
Матриця особистої результативності менеджерів у реалізації цілі/проекту	$r_{ip} = v_{ip} \times f_{ip}; i = \overline{1, n}; p = \overline{1, P}.$
Визначення відносної особистої результативності менеджерів, де $r_{ip} \in [0, 1]$ – відносна особиста результативність i -го менеджера в реалізації p -ої цілі/проекту	$\hat{r}_{ip} = \frac{r_{ip}}{\sum_{i=1}^n r_{ip}};$
Матриця участі менеджерів у прибутковості реалізованої цілі/проекту ТК	$Sum_{ip} = \hat{r}_{ip} \times Sum_p; i = \overline{1, n}; p = \overline{1, P}.$
Загальна оцінка прибутковості для кожного менеджера	$\phi_{2i} = \sum_{p=1}^P Sum_{ip}.$
Інтегральна оцінка менеджерів компанії	$\phi_i = \gamma_1 \times \phi_{1i} + \gamma_2 \times \phi_{2i}.$
Рейтинг менеджерів компанії	$R_i : R_1 \succ R_2 \succ R_3 \succ \dots \succ R_n \Leftrightarrow \phi_1 \succ \phi_2 \succ \phi_3 \succ \dots \succ \phi_n.$

інформаційної системи оцінки кадрового потенціалу, яка позитивно позначається на мотивації співробітників на високопродуктивну роботу, їх професійному розвитку і зростанні.

Концепція інформаційної системи оцінки кадрового потенціалу і її програмна реалізація передбачають самостійне формування користувачем переліку критеріїв оцінювання відповідно до конкретних короткострокових цілей компанії і ув'язування ряду окремих показників різних компетенцій менеджерів в єдиний комплексний показник.

Проведені експерименти програмної реалізації дозволяють стверджувати, що запропонована система базується на принципах дієвості (забезпечує високий рівень мотивації

працівників), практичності (зручна у застосуванні на практиці як для оцінюючих, так і для тих, хто оцінюється) та зрозумілості, добре апроксимує фактичні дані, тобто вона цілком відображає тенденції, що визначають можливість досягнення високих робочих результатів, і є передумовою для отримання достовірних оцінок. Дана розробка може бути використана у вирішенні адміністративних, інформаційних та мотиваційних завдань компанії, що сприятиме підвищенню ефективності її функціонування та забезпеченню цілеспрямованої діяльності, орієнтованої на якісне обслуговування клієнтів, «перетворення» потенційних клієнтів у реальних та підтримку оптимальних взаємин з партнерами.

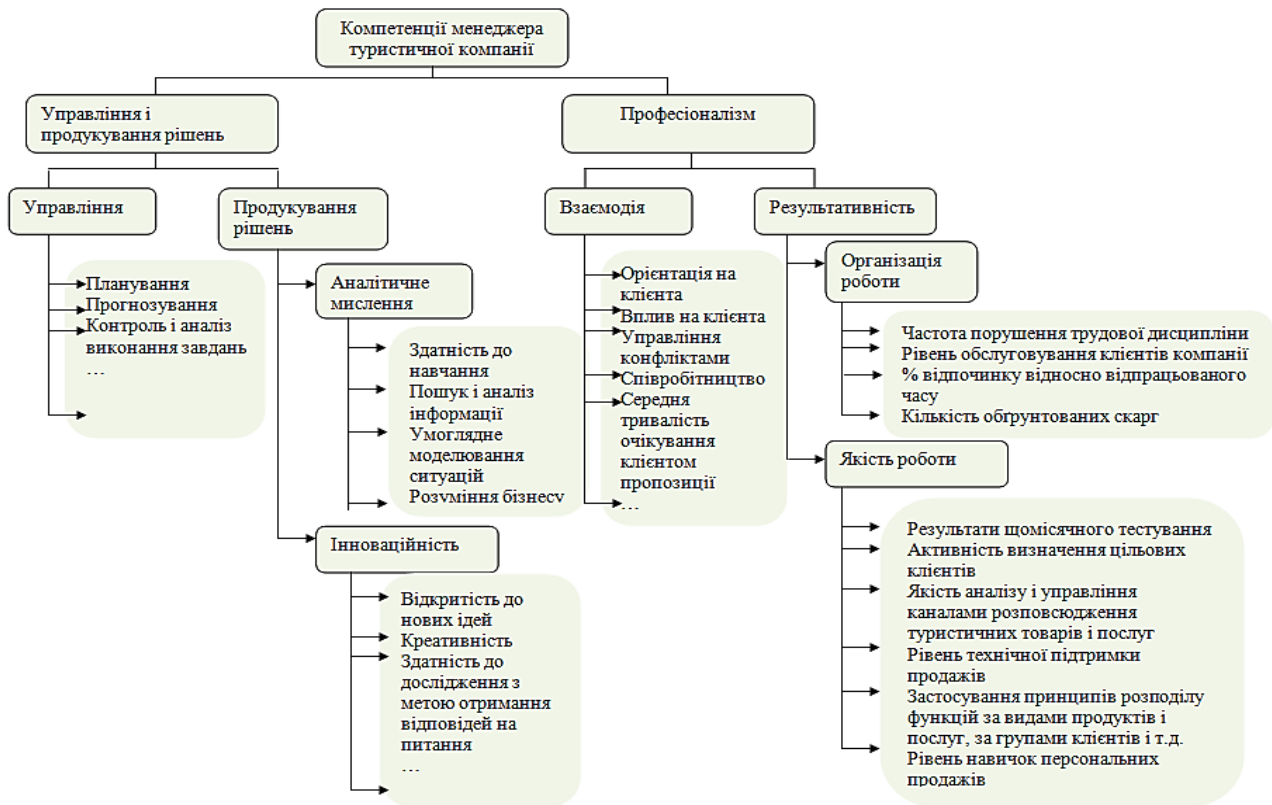


Рис. 2. Компетенції менеджера для системи оцінки кадрового потенціалу туристичної компанії

Система оцінки кадрового потенціалу

Критерії оцінювання роботи | Результати роботи менеджерів | Оцінка ефективності роботи | Розробник виконання планових показників

КРИТЕРІЇ ОЦІНКИ ПРОФЕСІОНАЛІЗМУ І ДИСЦИПЛІНИ

КРИТЕРІЙ	Важливість критерію	Одиниці виміру	Норма	1	2	3	4	5	Оцінка критерію	Зважена оцінка
Порушення дисципліни	5	дні	0	>4	1,5-4	1,00	0,50	0	5	0,25
Оцінка обслуговування	30	бали	80	<74	75-79	80-89	90-95	96-100	3	1,5
Середня тривалість очікування пропозиції	10	секунди	215	>=236,51	236,50 - 215,11	215,10 - 206,41	206,40 - 203,11	<=203,10	3	0,9
Результати тестування	5	бали	80	<74	75-79	80-85	86-95	96-100	3	0,3
% відпочинку відносно відпрацьованого часу	50	%	11	>=14	11,6-14	11-11,5	10,5-10,9	<=10,4	3	0,15
Коефіцієнт оцінки обслуговування клієнтів									Зважена оцінка цілі	3,1
Кількість обґрунтованих скарг	1			0,5		0,3				

РОЗРАХУНКИ ВИХІД

Рис. 3. Результати формування критеріїв оцінки компетенцій менеджера відповідно до поставленої цілі

Система оцінки кадрового потенціалу

Критерії оцінювання роботи | Результати роботи менеджерів | Оцінка ефективності роботи | Розрахунок виконання планових показників

Результати роботи менеджерів

ПІБ менеджера	Порушення дисципліни	Оцінка обслуговування	Середня тривалість очікування пропозиції	Результати тестування	% Виконання відносно відпрацьованого часу	Кількість обґрунтованих скарг
	Результати	Результати	Результати	Результати	Результати	Результати
Ганна Іваненко	0	96	204,58	100	8,5	1
Святослав Федорчук	0,5	88	210,32	90	11	0
Валентин Фомін	0	97	206,50	95	14	0
Юлія Сешак	1	93	185,69	50	11,2	0
Станіслав Мішгород	0,5	100	178,20	100	5	1
Вадим Григорович	0,5	85	310,25	95	8,9	2
Максим Сопіляк	2	78	285,36	95	10,1	0
Олександр Булав	3,5	69	189,25	90	9,9	0
Дарина Загородня	4	86	175,65	95	5,6	3
Олеся Лобода	1,5	97	210,65	90	3,2	1
Анастасія Вітарава	3,5	99	203,56	85	11,5	1
Ганна Каменська	0	100	204,50	10	9,8	0
Евгеній Добров	0	86	199,62	90	11	4
Денис Волков	4,5	92	185,69	85	9	1
Денис Поспелов	0	91	189,99	95	7,5	0
Олексій Дворов	0,5	90	200,36	90	8,6	0
Максим Крапчук	1	76	201,56	100	5,5	0
Оксана Котилевська	2	86	289,25	100	9,5	1
Валентина Козак	2,5	87	265,24	100	8,9	1
Ольга Півчук	0	97	235,25	95	6,8	0

РОЗРАХУНКИ | ВИХІД

Рис. 4. Результати роботи менеджерів протягом місяця при встановленій цілі

Критерії оцінювання роботи | Результати роботи менеджерів | Оцінка ефективності роботи | Розрахунок виконання планових показників

Оцінка професіоналізму і дисципліни менеджерів

ПІБ менеджера	Порушення дисц.	Оцінка обслуговування	АСНТ	Результати тестування	% АИХ	Коефіцієнт обслуговування	Зважена оц.
Ганна Іваненко	5	5	1	5	5	0,5	2,55
Святослав Федорчук	4	3	3	4	3	1	3,15
Валентин Фомін	5	5	3	4	2	1	4,15
Юлія Сешак	3	4	5	1	3	1	3,9
Станіслав Мішгород	4	5	5	5	5	0,5	3,7
Вадим Григорович	4	3	1	4	5	0,3	1,6
Максим Сопіляк	2	2	1	4	5	1	2,05
Олександр Булав	2	1	5	4	5	1	2,75
Дарина Загородня	1	3	5	4	5	0,3	2,65
Олеся Лобода	2	5	3	4	5	0,5	2,9
Анастасія Вітарава	2	5	4	3	3	0,5	3
Ганна Каменська	5	5	4	1	5	1	4,3
Евгеній Добров	5	3	5	4	3	0,3	2,75
Денис Волков	1	4	5	3	5	0,5	3,1
Денис Поспелов	5	4	5	4	5	1	4,4
Олексій Дворов	4	4	5	4	5	1	4,35
Максим Крапчук	3	2	5	5	5	1	3,4
Оксана Котилевська	2	3	1	5	5	0,5	1,9
Валентина Козак	2	3	1	5	5	0,5	1,9
* Ольга Півчук	5	5	2	4	5	1	4

РОЗРАХУНКИ | ВИХІД

Рис. 5. Матриця оцінок компетенцій, які характеризують потенціал менеджерів компанії

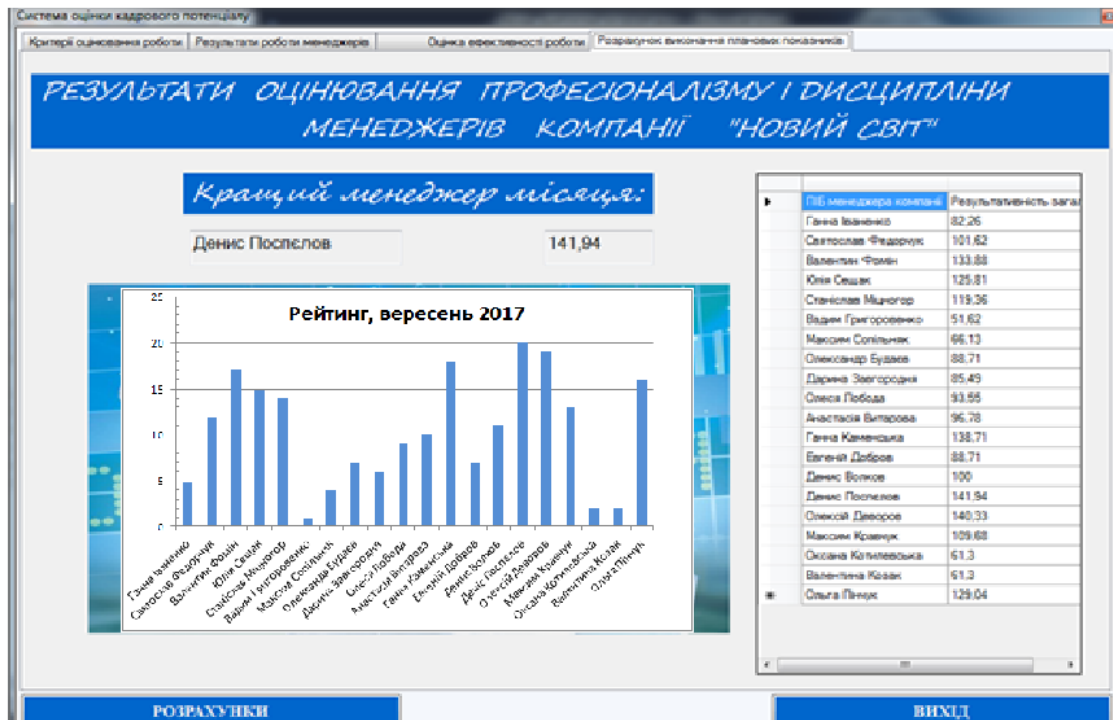


Рис. 6. Результати оцінки кадрового потенціалу, які характеризують мотивованість співробітників до участі в реалізації цілей підприємства

ЛІТЕРАТУРА:

1. Дашко І.М. Кадровий потенціал: сутність та фактори його розвитку // Економіка та держава. – № 1. – 2017. – С. 65-68. [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://www.economy.in.ua/pdf/1_2017/16.pdf
2. Федонін О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка / Федонін О.С., Рєпіна І.М., Олексюк О.І. – К.: КНЕУ, 2006. – 316 с.
3. Білорус Т.В. Стратегічне управління кадровим потенціалом підприємства: [монографія] / Т.В. Білорус. – Ірпінь, 2007. – 174 с.
4. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка / Краснокутська Н.С. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 352 с.
5. Березін О.В. Управління потенціалом підприємства / Березін О.В., Дуда С.Т., Міценко Н.Г. – Львів: Магнолія, 2011. – 308 с.
6. Управління трудовим потенціалом. Наукове видання [Текст] / В.С. Пономаренко, В.М. Гриньова, М.М. Салун, М.М. Новикова, А.Г. Гольдфарб, І.А. Грузіна, О.М. Красносова, С.М. Самойленко, С.І. Струк. – Харків: Вид. ХНЕУ, 2006. – 348 с.
7. Бачевський Б.Є., Заблудська І.В., Решетняк О.О. Потенціал і розвиток підприємства: Навч. пос. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 400 с.
8. Магура М.И. Оценка работы персонала / М.И. Магура, М.Б. Курбатова. – М.: Бизнес-школа Интел-Синтез, 2010. – 275 с.
9. Фриман Є.М. Інтегральна оцінка управлінського персоналу для прийняття кадрових рішень на підприємстві. Автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня кан. ек. н. 2008. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://nadoest.com/integralna-ocinka-upravlinsekogo-personalu-dlya-prijnyattya-k> – Загол. з екрану.
10. Азарнова Т.В., Степин В.В., Щепина І.Н. Повышение эффективности методов управления развитием персонала на основе нейросетевых моделей и нечетких экспертных технологий. Вестник ВГУ. Серия: Экономика и управление. 2014. № 3. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.vestnik.vsu.ru/pdf/econ/2014/03/2014-03-19.pdf>
11. Крючковский В.В. Интроспективный анализ. Методы и средства экспертного оценивания: монография / В.В. Крючковский, Э.Г. Петров, Н.А. Соколова, В.Е. Ходаков; под ред. Э.Г. Петрова. – Херсон: Гринь Д.С., 2011. – 168 с.
12. Нарейко В. Management by Objectives (Управление по целям). [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://management.com.ua/hrm/hrm054.html> – Загол. з екрану.

REFERENCES:

1. Dashko I.M. (2017) «Personnel potential: the essence and factors of its development» *Ekonomika ta derzhava* № 1. pp. 65-68, available at: http://www.economy.in.ua/pdf/1_2017/16.pdf (access date February 7, 2018)
2. Fedonin O.S., Riepina I.M., Oleksiuk O.I. (2006) *Potentsial pidpriemstva: formuvannia ta otsinka* [Enterprise Potential: Formation and Evaluation], KNEU, Ukraine, 316 p.
3. Bilorus T.V. (2007) *Stratehichne upravlinnia kadrovym potentsialom pidpriemstva* [Strategic management of personnel potential of the enterprise], monograph, Irpin, Ukraine, 174 p.
4. Krasnokutska N.S. (2005) *Potentsial pidpriemstva: formuvannia ta otsinka* [Enterprise Potential: Formation and Evaluation], Tsentri navchalnoi literatury, Kyiv, Ukraine, 352 p.
5. Berezin O.V., Duda S.T., Mitsenko N.H. (2011) *Upravlinnia potentsialom pidpriemstva* [Enterprise Potential Management], Mahnoliia, Lviv, Ukraine, 308 p.
6. Ponomarenko V.S., Hrynova V.M., Salun M.M., Novykova M.M., Holdfarb A.H., Hruzina I.A., Krasnonosova O.M., Samoilenko S.M., Struk S.I. (2006) *Upravlinnia trudovym potentsialom* [Management of labor potential]. Naukove vydannia, KhNEU, Kharkiv, Ukraine, 348 p.
7. Bachevskiy B.Ie., Zablotska I.V., Reshetniak O.O. (2009) *Potentsial i rozvytok pidpriemstva* [Potential and development of the enterprise], tutorial, Tsentri uchbovoi literatury, Kyiv, Ukraine, 400 p.
8. Magura M.I., Kurbatova M.B. (2010) *Otsenka raboty personala* [Staff assessment], Intel-Sintez, Biznes-shkola, Russia, Moscow, 275p.
9. Friman Ie.M. (2008) «Integral assessment of management personnel for the adoption of personnel decisions at the enterprise». Thesis abstract of Cand. Sc. (Econ.), available at: <http://nadoest.com/integralena-ocinka-upravlinsekogo-personalu-dlya-prijnyattya-k> (access date February 7, 2018).
10. Azarnova T.V., Stepin V.V., Shchepina I.N. (2014) «Improvement of the efficiency of the methods of managing the development of personnel based on neural network models and fuzzy expert technologies», *Vestnik VGU. Seriya: Ekonomika i upravleniye*, № 3, available at: <http://www.vestnik.vsu.ru/pdf/econ/2014/03/2014-03-19.pdf> (access date February 6, 2018).
11. Kryuchkovskiy V.V., Petrov E.G., Sokolova N.A., Khodakov V.Ye. (2011) *Introspektivnyy analiz. Metody i sredstva ekspertnogo otsenivaniya* [Introspective analysis. Methods and means of expert appraisal], monograph, Kherson, Ukraine, 168 p.
12. Nareyko V. (2003) «Management by Objectives» available at: <http://management.com.ua/hrm/hrm054.html> (access date February 7, 2018).

Розробка та реалізація моделі інформаційної системи підтримки електронної комерції

Гадецька З.М.

кандидат технічних наук,
доцент кафедри моделювання економіки і бізнесу
Черкаського національного університету імені Богдана Хмельницького

Стаття присвячена актуальним питанням розробки і реалізації інформаційної системи підтримки електронної комерції. Досліджено та систематизовано принципи та методи побудови інформаційних систем електронної комерції. Побудована функціональна модель інформаційної системи підтримки електронної комерції, розглянуто її функціонал та структуру. На основі розробленої моделі розроблено блок-схему та програмно реалізовано систему електронної торгівлі.

Ключові слова: модель, електронна комерція, інформаційна система підтримки електронної комерції.

Гадецькая З.М. РАЗРАБОТКА И РЕАЛИЗАЦИЯ МОДЕЛИ ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ

Статья посвящена актуальным вопросам разработки и реализации информационной системы электронной коммерции. Исследованы и систематизированы принципы и методы построения информационных систем электронной коммерции. Построена функциональная модель информационной системы электронной коммерции, рассмотрены ее функционал и структура. На основе разработанной модели разработана блок-схема и программно реализована система электронной торговли.

Ключевые слова: модель, электронная коммерция, информационная система электронной коммерции.

Gadetska Z.M. INVESTMENT AND INNOVATION FOR SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF THE DOMINANT UNITS

The article is devoted to the actual issues of the development and implementation of the information system of electronic commerce. The principles and methods of constructing e-commerce information systems are explored and systematized. The function model of an information system of electronic commerce is created, its functional and structure is described. Based on the developed model, a block diagram was developed and an e-commerce system programmed.

Keywords: model, e-commerce, e-commerce information system.

Постановка проблеми. Стрімкий розвиток Internet-технологій відкриває користувачам нові способи ведення справ, створює безпрецедентні можливості підтримки ділових відносин у віртуальному інформаційному просторі на різноманітних рівнях. Завдяки широкому та недорогому доступу, глобальності та стандартизованості, мережа Інтернет стає одним з найбільш зручних середовищ для ведення бізнесу, налагодження комунікаційних каналів та збільшення клієнтських аудиторій.

Сьогодні за допомогою інструменту електронної торгівлі торгові відносини між суб'єктами підприємницької діяльності набувають зовсім нових рис. Але сучасний етап інформаційної революції ставить за мету не тільки впровадження новітніх технологій взаємодії між суб'єктами соціально-економічних відносин, а й розробку єдиних рішень з організації економічних механізмів реалізації глобальних інформаційних бізнес-структур, які стали широко відомими під назвою «систем електронної торгівлі».

Розвиток електронної торгівлі сприяв трансформації світової економічної системи, що супроводжується глобалізацією ринків збуту, усуненням торговельних бар'єрів, появою нових видів товарів та послуг та ін. Електронна торгівля кардинально змінює ділові процеси на підприємствах та формує нові бізнес-моделі, що сприяє підвищенню ефективності бізнесу.

Саме тому проблеми розробки інформаційних систем підтримки електронної комерції стають все більш актуальними та практично значущими в управлінні суб'єктами здійснення електронної торгівлі.

Аналіз останніх досліджень. Протягом останніх десятиліть проблемами дослідження питань розробки інформаційних систем підтримки електронної комерції займаються як вітчизняні, так і зарубіжні фахівці. Серед них – Царьов В.В., Свидрук І.І. [1], Руденька Н.А. [2], Крутова А.С. [3], Ховрак І. В., Соколов В.О., Нельзіна О.Г., Патраманська Л.Ю., Скрінік І.О.

та ін. Аналіз літературних джерел показав, що знайдено невелику кількість посилань на описання процесу побудови моделі інформаційної системи підтримки електронної торгівлі, її функціоналу та структури. Тому на наш погляд саме питання удосконалення моделі інформаційної системи підтримки електронної комерції є досить актуальними та потребують подальшої розробки.

Формулювання цілей статті. У стані стрімкого розвитку інформаційних технологій і систем та розповсюдженню в Україні мережі Інтернет, питання електронної комерції стає дедалі актуальнішим, адже в сучасних реаліях її популярність стрімко зростає. Електронна комерція дає змогу максимально ефективно здійснювати комерційні операції, оперативно реагувати на зміни ринку товарів та послуг, розширювати сфери впливу комерційних суб'єктів та посилювати їх конкурентні переваги. Це потребує нових, раніше не використовуваних елементів інформаційного забезпечення управління суб'єктами електронної торгівлі. Тому в статті вирішуються актуальні питання побудови моделі інформаційної системи підтримки електронної комерції та її реалізація на прикладі комп'ютерної фірми.

Виклад основного матеріалу. Електронна комерція представляє собою комерційну взаємодію суб'єктів бізнесу з приводу купівлі-продажу товарів та послуг (матеріальних та інформаційних) з використанням інформаційних мереж (Інтернет, мережа стільникового зв'язку, внутрішні локальні мережі фірм) [4]. Електронна комерція дозволяє компаніям більш ефективно та гнучко здійснювати внутрішні операції, щільніше взаємодіяти з поставальниками та швидше реагувати на запити і очікування клієнтів.

Виходячи з цього можна стверджувати, що інформаційна система підтримки електронної торгівлі це – комплекс програмно-апаратних і мережних засобів, що дозволяють організувати взаємодію між суб'єктами бізнес-процесів з допомогою електронних засобів обміну інформацією (у тому числі з використанням інтернет-технологій).

Узагальнюючи результати дослідження літературних джерел, можна зробити висновок про те, що модель інформаційної системи електронної торгівлі складається з функціональних структурних модулів та включає також додатковий модуль бухгалтерського обліку, який обробляє дані, отримані з інформаційних ресурсів та призначена для управ-

ління іншими модулями системи електронної комерції.

В роботі автора [5, с. 10] доведено, що існує залежність між рівнями моделювання та функціями інформаційних систем електронної комерції і ступенем узагальнення завдань управління, що надало підстави розглядати моделювання інформаційних систем підтримки електронній торгівлі як трирівневий процес (системний, комунікативний, процедурний рівні).

В роботі запропоновано модель інформаційної системи підтримки електронної комерції (рис. 1), яка складається з таких функціональних модулів: Web-вітрина, оформлення замовлення, оплата замовлення, доставка замовлення, обслуговування покупців, після продажна підтримка, збір даних та ін.

Рисунок 1 відображає взаємодію між собою функціональних модулів інформаційної системи підтримки електронної комерції та зовнішнього середовища. Модуль Web-вітрина – це модуль представлення продукції системою електронної комерції. Система підтримки електронної комерції дозволяє переглядати: опис товару, його основні характеристики, переглянути зовнішній вигляд. Цей модуль пов'язаний з електронним каталогом, що є електронним архівом даних, та блоком контролю запасів товару.

Модуль оформлення замовлення дозволяє покупцю сформувати своє замовлення на сайті системи електронної торгівлі. На основі сформованого замовлення формується електронний кошик покупця. Під час цієї транзакції в системі формується база даних замовлень, що обробляються системою електронного продажу. Крім того цей модуль має доступ до бази даних покупців для оновлення даних про клієнта.

Модуль оплата замовлення забезпечує покупцеві можливість сплатити за замовлені товари і, таким чином, завершити покупку товару. Модуль дозволяє здійснити вибір форми оплати замовлення. Найважливішою вимогою до модуля електронних платежів є його захищеність. Тобто цей модуль має забезпечити високий рівень безпеки, завдяки використанню спеціальних засобів та протоколів захисту даних.

Наступним модулем запропонованої моделі інформаційної системи електронної комерції є модуль доставки замовлення, який відповідає за доставку товарів покупцям. Після продажу товару дуже важливою складовою системи є модуль післяпродаж-

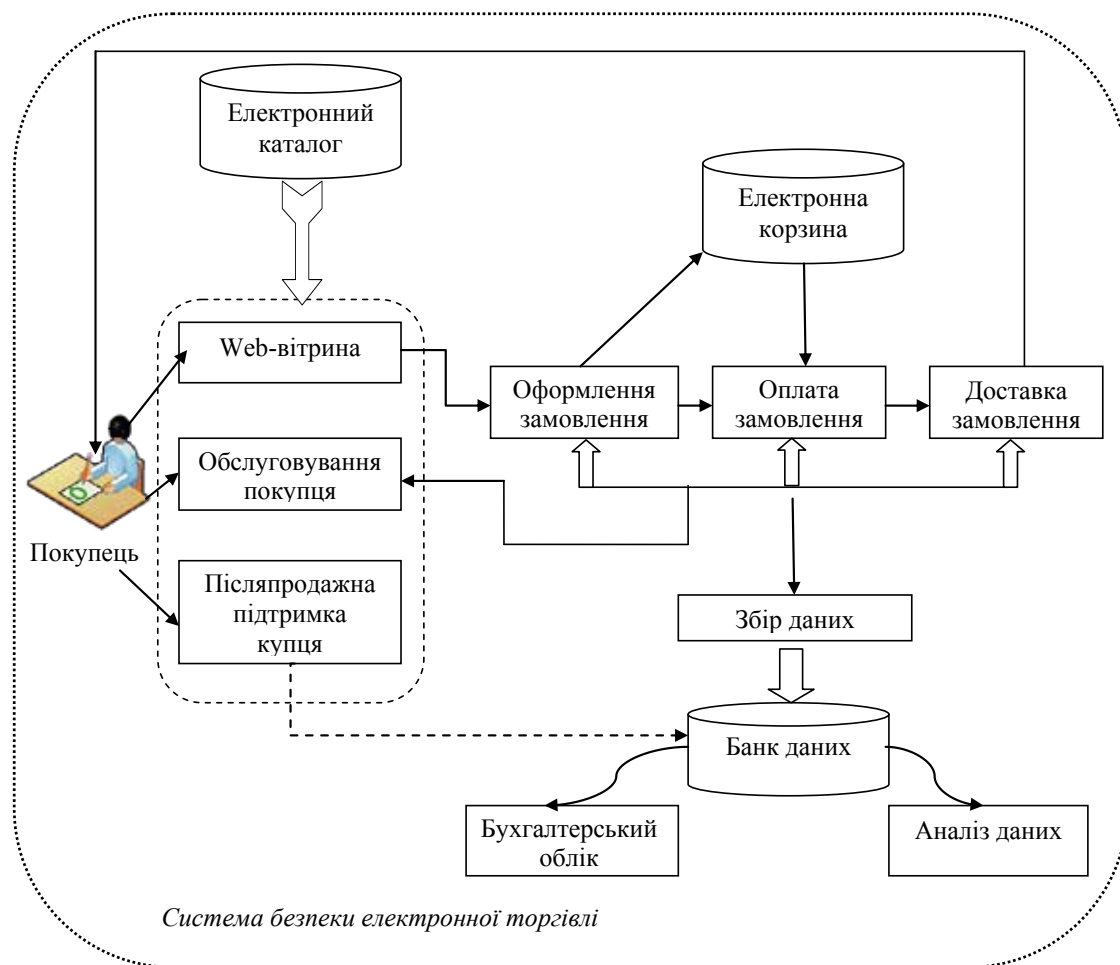


Рис. 1. Модель інформаційної системи підтримки електронної комерції

Джерело: [власна розробка]

ного обслуговування, який вирішує проблеми покупців після придбання товарів.

Наступний модуль збору даних відповідає за формування інформаційних ресурсів при взаємодії покупця з системою електронної торгівлі. Він взаємодіє з банком даних підприємства, модулем бухгалтерського обліку, в який надходять дані із модулів формування, оплати та виконання замовлення.

Інформаційна система підтримки електронної комерції - це автоматизована система управління, яка об'єднує персонал, склад та порядок взаємодії якого орієнтований на інформаційне Інтернет-забезпечення, програмно-технічний інструментарій, який забезпечує ефективне виконання управлінських функцій, в тому числі і бухгалтерського обліку.

Для побудови систем електронної торгівлі реалізовано багатоцільовий підхід, згідно якого структура інформаційної системи електронної торгівлі будується за двома контурами. На зовнішньому контурі діяльність системи визначається в соціальному, ринковому,

нормативно-правовому, фінансовому та технологічному середовищах. На внутрішньому – в системі бізнес-додатків та технологічній інфраструктурі, що реалізує бізнес-завдання, використовуючи систему інформаційно-облікового забезпечення.

Для функціонування інформаційної системи електронної торгівлі необхідно мати як мінімум такі програмно-апаратні компоненти: інтернет-вітрину (фронт-офіс) на Web-сервері, електронні каталоги, електронну платіжну систему, інформаційну облікову систему, інтегровану у фронт-офіс, тобто бектофіс (склад, бухгалтерія, відділ доставки та ін.).

На основі розроблених в роботі моделей програмно реалізована інформаційна система підтримки електронної комерції для комп'ютерної фірми, яка має великий досвід збуту комп'ютерної техніки та обладнання, надання послуг в області інформаційних технологій, ремонту оргтехніки та обслуговування комп'ютерів. Комп'ютерна фірма вже має свій Веб-ресурс, але він не задо-

вольняє її потребам. З метою розширення реклами комп'ютерних послуг, збільшення збуту комп'ютерної техніки та обладнання, було запропоновано розробити систему підтримки електронної торгівлі для даної фірми. Блок-схема інформаційної системи підтримки електронної комерції представлена на рисунку 2.

Вітрина інформаційної системи підтримки електронної комерції розташовується на інтернет-сервері, це веб-сайт з активним вмістом, що повинний мати постійний зв'язок з інформаційною системою обліку та системою управління компанією. Тому вітрину, як правило, розміщують або на корпоративному сервері в локальній мережі підприємства,

або на віддаленому сервері з постійно діючим каналом зв'язку.

Для функціонування інформаційної системи підтримки електронної комерції, у загальному випадку, в необхідний мінімальний набір програмно-апаратних компонентів, в який входять: Web-сервер (розподіляє запити з Інтернету, що надходять, виконує розмежування доступу до інформації); сервер додатків (управляє роботою торгової системи), СУБД-сервер (забезпечує зберігання і обробку даних про товари, клієнтів, рахунки тощо). До цього комплексу під'єднуються платіжні системи, системи доставки та інформаційні системи обліку та управління підприємством.

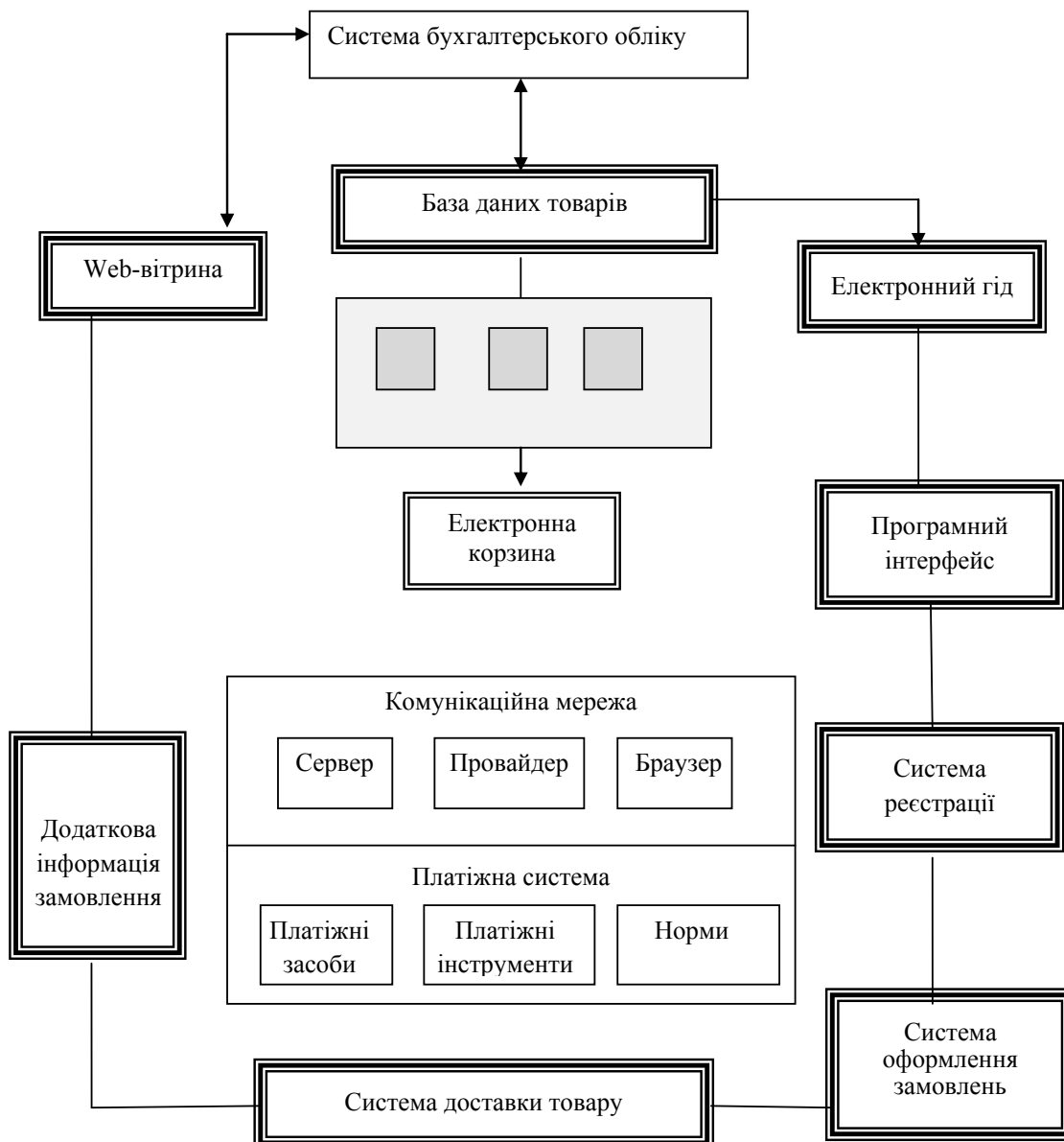


Рис. 2. Блок-схема інформаційної системи підтримки електронної комерції

Джерело: [власна розробка]

Структура веб-сайта системи підтримки електронної торгівлі має дві робочі частини: адміністративна та клієнтська. Адміністративна частина дає змогу адміністратору системи (після входження в систему адміністрування) здійснювати редагування бази даних та внесення додаткових елементів (товарів) у базу даних. Клієнтська частина доступна всім користувачам і відвідувачам системи підтримки електронної торгівлі. Дає змогу клієнтам здійснювати перегляд, пошук, вибір потрібного товару, який розміщений в різних групах. Це значно полегшує роботу користувача під час пошуку певної інформації. Клієнт має змогу оформити замовлення товару, вибрати тип оплати та доставки товару.

Основними етапами розробки системи підтримки електронної торгівлі, в ході реалізації яких ключову роль відіграє обране програмне забезпечення є веб-дизайн, верстання сторінок, програмування, а також конфігурування веб-сервера. Для створення, редагування та керування вмістом сайту системи використовувалась спеціальна система керування контентом – CMS. Під час аналізу та порівняння [6] був обраний програмний продукт WordPress.

Для надійної і безперебійної роботи розробленої системи потрібно забезпечити також її комплексну безпеку. Для цього в комплексі повинні працювати WebApplicationFirewall (WAF) або проактивний захист, контроль цілісності файлової системи, просунута система резервного копіювання, багатофакторна аутентифікація для адмін-панелі і багато інших технологій, які виконують моніторинг і захищають її від компрометації, обмежуючи доступ до інформації і панелі управління неавторизованим користувачам.

Висновки. Електронна комерція розвивається дуже стрімкими темпами та привертає до себе все більше охочих випробувати свої сили саме у веденні бізнесу в мережі Інтернет, оскільки це необмежені можливості, відносно невеликі витрати і загальна доступність. Але для цього необхідний сучасний і зручний інструмент ведення електронної торгівлі, а саме системи підтримки електронної комерції. Розробці таких систем присвячена дана стаття і її результати можуть бути використані при створенні інформаційних систем підтримки електронної торгівлі комерційних структур будь-якої сфери діяльності.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Свидрук І.І. Особливості формування сучасної моделі електронної торгівлі / І.І. Свидрук // Вісник Львівської комерційної академії – серія економічна, випуск 26. – Львів, видавництво Львівської комерційної академії, 2007 р. – С. 172-178.
2. Руденька, Н.А. Організаційні питання бухгалтерського обліку електронної торгівлі / Н.А. Руденька, І.О. Скірні // Вісник СНУ ім. В. Даля – 2006. – № 5. – С. 86–90.
3. Крутова, А.С. Моделювання інформаційної системи електронної торгівлі / А.С. Крутова // Науковий вісник Ужгородського університету. Економіка. – 2010. – Вип. 29, Ч. 1 : Удосконалення обліку, аналізу, аудиту і звітності в сучасних умовах глобалізаційних процесів у світовій економіці. – С. 233-238.
4. Організація електронної комерції [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://um.co.ua/12/12-7/12-70627.html>.
5. Крутова А.С. Методологія та організація бухгалтерського обліку в сфері електронної торгівлі : автореф. дис. д-ра екон. наук : 08.00.09 / А.С. Крутова; В.о. Київ. нац. торг.-економ. ун-т.– К. : [Б.в.], 2011. – 37 с.
6. Рейтинг CMS (систем управління сайтами). [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://gs.seo-auditor.com.ru/cms>.

REFERENCES:

1. Svidruk, I.I. (2007) "Features of the formation of a modern e-commerce model", *Visnyk L'vivs'koi komertsijnoi akademii – serii ekonomichna*, no. 26, pp. 172-178.
2. Rudenka, N.A. Skirni, I.O. (2005) "Organizational issues of e-commerce accounting", *Visnyk SNU im. V. Dalia*, no. 5. pp. 86–90.
3. Krutova, A.S. (2010) "Modeling of electronic trading information system", *Naukovyj visnyk Uzhhorods'koho universytetu. Ekonomika*, no. 29, pp. 233-238.
4. Organization of e-commerce (2018), available at: <http://um.co.ua/12/12-7/12-70627.html> (Accessed 05 February 2018).
5. Krutova, A. S. (2010) "Methodology and organization of accounting in the field of e-commerce", Ph.D. Thesis, Accounting, analysis and audit, Kiev. nats trading.-economy. un, Kyiv, Ukraine.
6. CMS Rating (Site Management Systems) (2018), available at: <http://gs.seo-auditor.com.ru/cms> (Accessed 05 February 2018).

УДК 339.004

Інформаційна система підтримки електронних платежів через Інтернет

Геселева Н.В.

кандидат технічних наук,
доцент кафедри економічної кібернети та маркетингу
Київського національного університету технологій та дизайну

Пронюк Г.В.

кандидат технічних наук,
доцент кафедри охорони праці
Харківського національного університету радіоелектроніки

Добровольський В.В.

магістр
Київського національного університету технологій та дизайну

Стаття присвячена розробці шляхів впровадження системи дистанційного банківського обслуговування «Інтернет-банкінг». Автоматизація системи електронних платежів через Інтернет дозволить банку зменшити трудовитрати, прискорити обробку платіжних документів, розширити види послуг, надати можливість клієнту дистанційно управляти своїм рахунком, отримувати оперативну інформацію.

Ключові слова: банківський ринок, інформаційна система, електронні платежі, Інтернет-банкінг, розрахункове обслуговування, дистанційне банківське обслуговування, грошовий обіг, платіжні системи, інтернет-економіка.

Геселева Н.В., Пронюк А.В., Добровольський В.В. ИНФОРМАЦИОННАЯ СИСТЕМА ПОДДЕРЖКИ ЭЛЕКТРОННЫХ ПЛАТЕЖЕЙ ЧЕРЕЗ ИНТЕРНЕТ

Стаття посвячена разработке путей внедрения системы дистанционного банковского обслуживания «Интернет-банкінг». Автоматизация системы электронных платежей через Интернет позволит банку уменьшить трудовозатраты, ускорить обработку платежных документов, расширить виды услуг, дать возможность клиенту дистанционно управлять своим счетом, получать оперативную информацию.

Ключевые слова: банковский рынок, информационная система, электронные платежи, Интернет-банкінг, расчетное обслуживание, дистанционное банковское обслуживание, денежный оборот, платежные системы, интернет-экономика.

Гeselyeva N.V., Proniuk G.V., Dobrovolsky V.V. INFORMATION SYSTEM OF SUPPORT OF ELECTRONIC PAYMENTS THROUGH INTERNET

The article is devoted to the development of ways to introduce the system of remote banking services "Internet banking". Automation of the electronic payment system through the Internet will allow the bank to reduce labor costs, speed up the processing of payment documents, expand the types of services, enable the client to remotely manage his account, and receive operational information.

Keywords: banking market, information system, electronic payments, Internet banking, settlement services, remote banking services, money circulation, payment systems, Internet economy.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сучасний банківський ринок на Україні набирає все більше ознак цивілізованого ринку високорозвинутих країн Західної Європи та США. До керівництва банками почали приходити висококваліфіковані кадри, багато з яких пройшли стажування за кордоном.

В операціях українських банків все частіше застосовуються новітні банківські технології. На сьогоднішній день клієнтів банків вже не дивують електронні картки, банкомати і т.д.

Особливе місце в розвитку електронних банківських технологій посідає система «Інтернет-банкінг». Швидко увірвавшись до світової банківської системи, дана технологія і по цей день залишається найпоширенішою системою віддаленого доступу клієнтів до своїх банківських рахунків.

Тема розрахунків через систему Інтернет-банкінг по особливому актуальна, адже на світовому ринку відбувається постійне зрушення акцентів торгівлі і все більше угод та розрахунків здійснюється через комп'ютерні

мережі та всесвітню мережу Інтернет зокрема. Комп'ютерні мережі привнесли значні полегшення в розрахунках та значно їх прискорили. При використанні системи «Інтернет-банкінг» створюється, певною мірою, своєрідна комп'ютерна мережа, що об'єднує клієнтську частину та банківську. Обмін інформацією через таку мережу дозволяє здійснювати контроль клієнта за своїми банківськими рахунками, проводити платежі з них, отримувати виписки тощо. Захист інформації забезпечують сучасні методи криптографії.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Інтернет-банкінг є найперспективнішим і швидкозростаючим сегментом банківської діяльності та стає невід'ємною частиною обслуговування в банках, насамперед, для жителів великих міст. Ця послуга користується попитом переважно у фізичних осіб, хоча і для багатьох невеликих компаній вона є корисною [4]. Сьогодні з'являється молоде покоління, для якого мережа Інтернет – невід'ємна складова повсякденного життя, збільшується число користувачів Інтернету та поліпшується якість доступу в регіонах [9]. Подальший розвиток інтернет-банкінгу в Україні дасть можливість запропонувати клієнту низку додаткових послуг і, як правило, збільшити доходність роздрібного бізнесу та прибутки банку загалом [1]. Науково-теоретичному обґрунтуванню напрямів, тенденцій та перспектив розвитку сучасного банківського обслуговування, пошуку ефективних шляхів впровадження різних дистанційних форм здійснення банківських операцій приділяється немало уваги. Окремі аспекти банківської діяльності у напрямі інтернет-банкінгу викладені в працях Д.С. Баркалової [1], Н. Богути [2], І.С. Борисової [3], А. Висящева [4], М.Є. Горчакової [5], Л. Долінського [6], Ю.Н. Юденкова [7], В.Г. Костогриза [8], Є.В. Трофимової [9], П. Харламова [10], О.О. Чуба [11] та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Здебільшого наявні публікації з проблем електронної комерції містять систематизацію теоретичних та практичних аспектів організації дистанційного банківського обслуговування, аналіз перспектив розвитку інтернет-банкінгу в Україні з урахуванням притаманних йому недоліків та переваг, можливостей та загроз, пропозиції щодо напрямів та шляхів подолання існуючих перешкод щодо ефективного використання цієї форми надання банківських послуг. Але незважаючи на достатню кількість робіт, в науковій літературі недостатньо практичних

рекомендацій щодо автоматизації системи електронних платежів через Інтернет.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є розробка підходів щодо зменшення навантаження на операціоністів банку шляхом впровадження системи дистанційного банківського обслуговування «Інтернет-банкінг». Вона дозволить зі сторони банку зменшити трудовитрати, прискорити обробку платіжних документів, розширити види послуг, надати можливість клієнту дистанційно управляти своїм рахунком, отримувати оперативну інформацію. Для цього потрібно запропонувати проектне рішення системи «Інтернет-банкінгу» під потреби якомога більшого кола клієнтів банку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Особливе місце в платіжних системах посідають банки. Вони не тільки беруть участь у них як звичайні платники та одержувачі коштів, а й як посередники в платежах, покликані якнайшвидше, в режимі реального часу доставити грошові кошти від платника до одержувача [12]. Цю свою роль у платіжній системі банки виконують через сукупність розрахункових операцій, які, по суті, є ключовим елементом платіжної системи, і забезпечують функціонування всього грошового обігу.

Розрахункове обслуговування за своїм характером є послугою, за яку банки стягують плату з клієнтів у вигляді комісійної винагороди. Одержання таких доходів обходиться банкам відносно дешево і без значних ризиків для їх фінансового стану. Тому зростання обсягів розрахункових операцій є надійним і вигідним способом збільшення доходів і підвищення рентабельності банківської діяльності.

Для клієнтів банків розрахункові операції забезпечують одержання грошового еквіваленту за реалізовану продукцію або надані послуги, оплату необхідних ресурсів, виплату заробітної плати працівникам, оплату інших зобов'язань, накопичення та використання заощаджень тощо. Тому чим швидше та надійніше банки здійснюватимуть розрахункове обслуговування своїх клієнтів, тим кращі умови створюватимуться в останніх для відтворувального процесу, зміцнення платіжної дисципліни, оздоровлення фінансового стану. Визначальне місце у забезпеченні оперативності та надійності проведення платежів посідає система «клієнт-банк». Засоби електронної доставки платіжних доручень дозволяють скоротити до мінімуму процес пересилки документу та його обробку опе-

раціоністом банку перед відправленням на наступні стадії проведення операцій.

На сьогоднішній день у світовому масштабі найбільшої популярності набирають електронні платіжні системи, що дозволяють оперативно проводити розрахунки, а отже й прискорювати економічний розвиток компанії, держави, та економіки в цілому. Система «Інтернет-банкінг» є засобом обміну інформацією в електронній платіжній системі країни, виконуючи функцію постачальника платіжних документів в електронному вигляді від клієнта банку до самої установи банку, а також зворотній зв'язок з доставкою інформативних та підтверджуючих матеріалів.

На рисунку 1 зображена документальна сфера застосування системи «Інтернет-банкінг». Видно, що система «Клієнт банк», а саме її підсистема «Інтернет-банкінг» охоплює невеликий сегмент документів, що використовуються при розрахунках – лише платіжні доручення та платіжні вимоги та комбінований документ платіжна вимога-доручення. Однак, статистичні дослідження визнають, що саме платіжні доручення забезпечують більше 90% руху грошових коштів у платіжній системі. Близько 70% цього руху забезпечують системи «клієнт-банк» комерційних банків. Зважаючи на такі цифри можна відмітити велику роль системи «клієнт-банк» у розрахункових операціях банку.

Інтернет-економіка неможлива без розвитку ефективних платіжних систем, що охоплюють максимальну кількість учасників ринку. Найбільш прогресивні банки вже заявили про свою присутність в Інтернет, пропо-

нуючи своїм клієнтам (від пересічних громадян до великих корпорацій) керувати своїми банківськими рахунками у реальному масштабі часу та з будь-якого куточка планети, що має доступ до Мережі. Так народився новий термін – e-banking.

Під електронним банкінгом (Інтернет-банкінгом) розуміють надання послуг банками з дистанційного керування рахунком через Інтернет

На сьогоднішній день такий онлайн-сервіс є невід'ємною частиною Інтернет-бізнесу, що інтегрує системи B2C – business-to-consumer ("компанія-споживач"), B2B – business-to-business ("компанія-компанія"), e-trading (електронна торгівля на біржах) та інші категорії.

Інтернет-банкінг є логічним продовженням таких різновидів віддаленого банкінгу, як PC banking (доступ до рахунка за допомогою персонального комп'ютера, який здійснюється завдяки прямому модемному з'єднанню з банківською мережею), telephone banking (обслуговування рахунків за телефоном) та video banking (система інтерактивного спілкування клієнта з персоналом банку).

Електронний банкінг найбільш розповсюджений у США, де практично кожний великий банк і безліч середніх та дрібних банків надають своїм клієнтам послуги з дистанційного керування рахунком через Інтернет. За даними маркетингової служби Qualisteam (www.qualisteam.com) розподіл інтернет-банків по регіонах має наступний вигляд: Африка – 23, Північна Америка (Канада – 32, США – 1383), Латинська Америка – 258, Азія – 174, Європа – 1205: (Німеччина – 355,

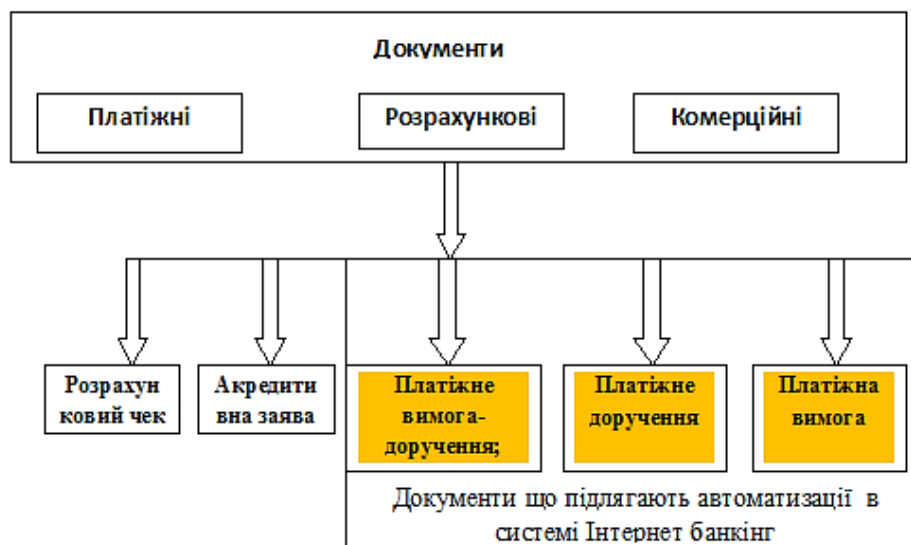


Рис. 1. Документальна сфера застосування системи «Інтернет-банкінг»

Франція – 172, Італія – 228, інші європейські країни – 450), Азіатсько-Тихоокеанський регіон – 32. Усього, за власними оцінками Qualisteam, тут охоплено приблизно 95% інтернет-банків у світі (3107 сайтів).

В ПАТ «Райффайзен банк Аваль» задача дистанційного банківського обслуговування через Інтернет розв'язується за допомогою програмного продукту від компанії «БІФІТ Україна» який називається iBank 2 UA. Система «iBank 2 UA» побудована в сучасній триланковій архітектурі та повністю реалізована на Java. Представницька компонента розташована у клієнта, бізнес-логіка і СУБД – у банку.

Основні модулі системи та принцип взаємодії вказано на рис. 2.

Схема взаємодії системи iBank 2 UA з АБС банку зображена на рисунку 3.

Для оцінки ефективності капітальних вкладень в технології системи iBank2UA для дистанційного банківського обслуговування (ДБО) в ПАТ «Райффайзен банк Аваль» було використано показники оцінки інвестиційних проєктів: повернення на інвестиції, чиста приведена вартість, індекс рентабельності інвестицій. Результати розрахунку наведених показників за рік реалізації інноваційного проєкту наведені в таблиці 1:

Це дозволило зробити наступні висновки:

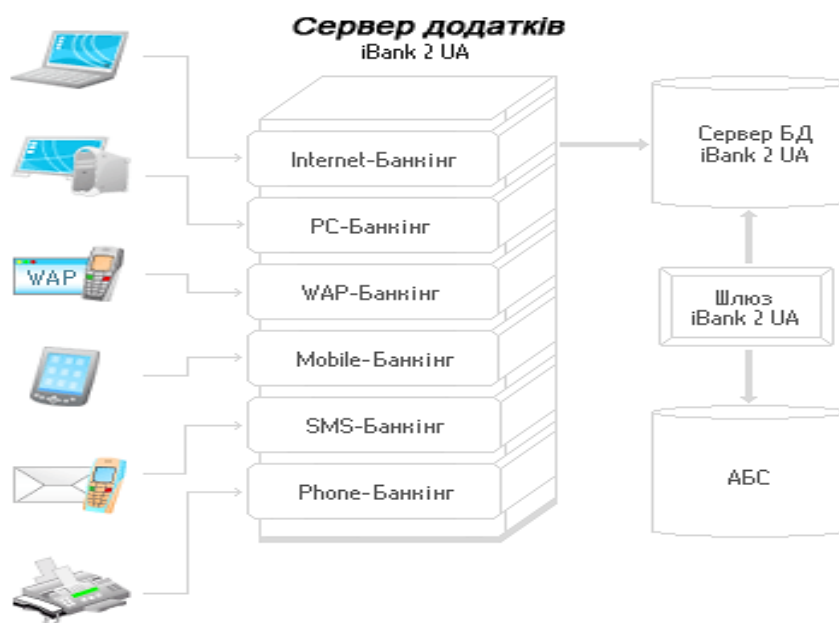


Рис. 2. Основні модулі системи iBank 2 UA

Таблиця 1

Показники економічної ефективності технологій системи ДБО iBank2UA

Методика розрахунку	Сукупні витрати на впровадження, грн.	Повернення на інвестиції	Чиста приведена вартість, грн.	Індекс прибутковості інвестицій
На основі прогнозування максимальних річних надходжень абонентської плати клієнтів за дистанційне обслуговування	29 000 000	1,056	10784000	1,054
На основі прогнозування величини підвищення продуктивності обслуговування з використанням показника конкурентної привабливості	34 000 800	1,174	50750400	1,172

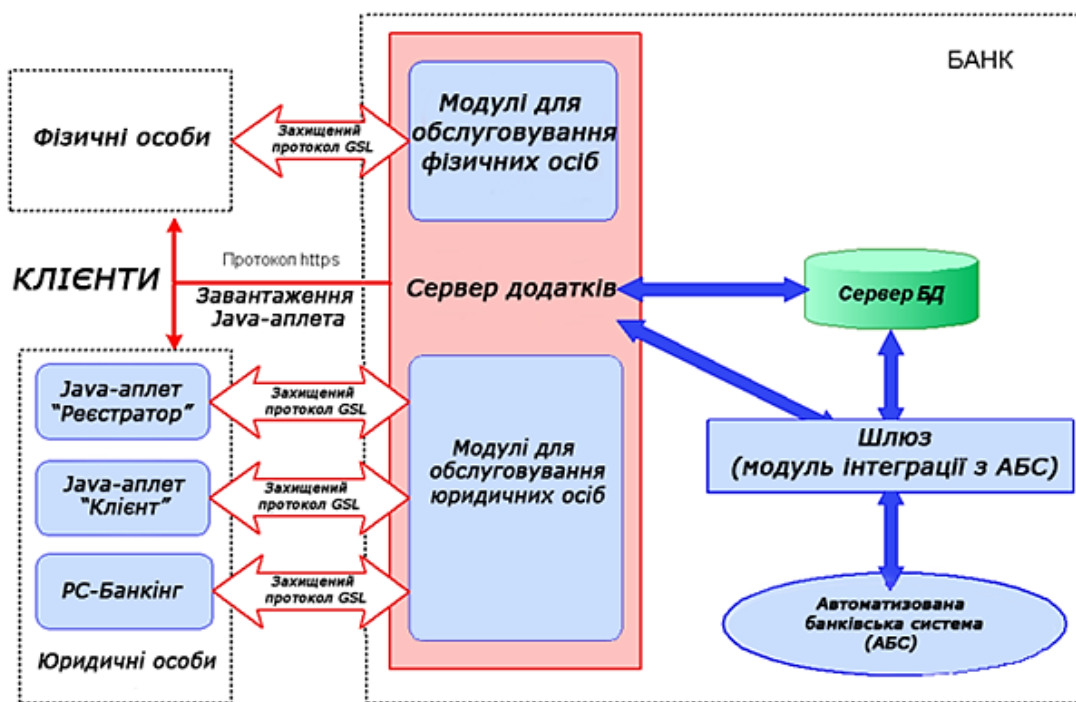


Рис. 3. Схема взаємодії системи iBank 2 UA з АБС банку

- досягнення значного економічного ефекту від інноваційної діяльності в банківській сфері неможливе при незмінному дотриманні єдиного сценарію використання технологій, що впроваджуються;

- для максимального використання переваг інноваційних технологій у банківській сфері потрібне апріорне визначення показників економічної ефективності проекту з урахуванням показників споживчої та технологічної привабливості, що стимулює пошук додаткових варіантів застосування впроваджених технологій для досягнення прогнозованих значень;

- існуюча наразі в українських банках політика встановлення цін на інтерактивні фінансові послуги не є досконалою і вимагає змін.

Висновки. На сучасному етапі розвитку банківської системи України, яка характеризується наявністю з сукупності банків найбільш стійких до впливів чинників макросередовища структур, появою нетрадиційних видів їх діяльності, впровадженням в практику функціонування прогресивних технологій, виникає

необхідність розвитку нових напрямів у банківському обслуговуванні.

Дистанційне банківське обслуговування є одним із пріоритетних напрямів розвитку як світової так і вітчизняної банківської системи. Це зумовлене все більшою потребою у гнучкому, мобільному здійсненні фінансових операцій з боку фізичних та юридичних осіб, які мають справу із фінансовими інструментами.

Саме за допомогою дистанційних послуг на базі Internet-банкінгу забезпечується залучення додаткових грошових коштів до банку та оперативне доведення оптових та роздрібних послуг до клієнтів банку. Стратегічною ціллю дистанційного обслуговування на базі Internet-банкінгу є забезпечення надання фізичним та юридичним особам права/можливості скористатись фінансовими послугами на місці свого проживання чи професійної діяльності. Дана форма обслуговування прогресивна для усіх категорій суспільства та спеціалістів різних галузей, які не мають змоги скористатись банківськими послугами в системі особистого продажу.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Баркалова, Д.С. Перспективы использования Интернет в банковском деле // Управління розвитком: зб. наук. роб. – Х.: ХНЕУ. – 2011. – № 6 (103). – С. 147-149.
2. Богута Н. Деньги, которые ходят по Сети / Н. Богута // Эксперт Украина. – 2009. – № 39.
3. Борисова І. С. Интернет-банкінг як перспективний напрям розвитку ринку банківських послуг [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/.3/49.pdf>

4. Висящев А. Вытеснит ли Интернет-банкинг филиальные сети / А. Висящев // Банковское дело в Москве. – 2010. – № 8. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.bdm.ru
5. Горчакова М. Е. Дистанционное банковское обслуживание. – Иркутск : Изд-во БУЭП, 2009. – 63 с.
6. Долінський Л. Побудова інтегрального кредитного рейтингу банківської системи України // Вісник Національного банку України. – 2012. – № 6. – С. 28.
7. Интернет-технологии в банковском бизнесе: перспективы и риски / Ю.Н. Юденков, С.А. Ермаков, Н.А. Тысячникова, И.В. Сандалов. – М. : КноРус, 2010. – 320 с.
8. Костогриз В. Г. Дистанційне обслуговування як перспективна складова системи дистрибуції банківських продуктів // Фінансовий простір. – 2011. – № 1. – С. 33.
9. Трофимова Е. В. Концептуальная модель формирования системы Интернет-банкинга [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://tvvlibrary.narod.ru/papers/2011/2011_2/2-14.pdf
10. Харламов, П. Убийца очередей: [Интернет-банкинг] // Деньги. – 2010. – № 15. – С. 28-30.
11. Чуб, О.О. Розвиток Інтернет-банкінгу в глобальному середовищі // Вісник Укр. акад. банків. справи. – 2009. – № 1. – С. 62-67.
12. Чубукова О.Ю., Рубан В.Я., Геселева Н.В. Стратегії регулювання банківської діяльності в екстремальних умовах. – Наукові записки Інституту законодавства Верховної Ради України, № 3(6), 2011. – С. 190-195

REFERENCES:

1. Barkalova, D.S. Perspektivy ispol'zovaniya Internet v bankovskom dele // Upravlinnya rozvitkom: zb. nauk. rob. – Kh.: KhNEU. – 2011. – № 6 (103). – S. 147-149.
2. Boguta N. Den'gi, kotorye khodyat po Seti / N. Boguta // Ekspert Ukraina. – 2009. – № 39.
3. Borisova I. S. Internet-banking yak perspektivniy napryam rozvitku rinku bankivs'kikh poslug [Elektronniy resurs] – Rezhim dostupu: <http://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/3/49.pdf>
4. Visyashchev A. Vytesnit li Internet-banking filial'nye seti / A. Visyashchev // Bankovskoe delo v Moskve. – 2010. – № 8. – [Elektronniy resurs]. – Rezhim dostupu: www.bdm.ru
5. Gorchakova M. E. Distantsionnoe bankovskoe obsluzhivanie. – Irkutsk : Izd-vo BUEP, 2009. – 63 s.
6. Dolins'kiy L. Pobudova integral'nogo kreditnogo reytingu bankivs'koi sistemi Ukraïni // Visnik Natsional'nogo banku Ukraïni. – 2012. – № 6. – S. 28.
7. Internet-tehnologii v bankovskom biznese: perspektivy i riski / Yu.N. Yudenkov, S.A. Ermakov, N.A. Tsyachnikova, I.V. Sandalov. – M. : KnoRus, 2010. – 320 s.
8. Kostogriz V. G. Distantsiynе obslugovuvannya yak perspektivna skladova sistemi distributsii bankivs'kikh produktiv // Finansoviy prostir. – 2011. – № 1. – S. 33.
9. Trofimova E. V. Kontseptual'naya model' formirovaniya sistemy Internet-bankinga [Elektronniy resurs] – Rezhim dostupu: http://tvvlibrary.narod.ru/papers/2011/2011_2/2-14.pdf
10. Kharlamov, P. Ubiytса ocheredey: [Internet-banking] // Den'gi. – 2010. – № 15. – S. 28-30.
11. Chub, O.O. Rozvitok Internet-bankingu v global'nomu seredovishchi // Visnik Ukr. akad. bankiv. справи. – 2009. – № 1. – S. 62-67.
12. Chubukova O.Yu., Ruban V.Ya., Geseleva N.V. Strategii regulyuvannya bankivs'koi diyal'nosti v ekstremal'nikh umovakh. – Naukovi zapiski Institutu zakonodavstva Verkhovnoi Radi Ukraïni, № 3(6), 2011. – S. 190-195.

УДК 658.89:339.13

Основні тенденції розвитку ринку електронної комерції в Україні

Марусей Т.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри інформаційних технологій
Подільського державного аграрно-технічного університету

Проаналізовано розвиток електронної комерції, розкриті економічні наслідки виникнення електронної комерції, проаналізовано кількісні статистичні показники, які характеризують ступінь розвитку електронної комерції. Досліджено основні тенденції ринку електронної комерції України. Розглянуто види і особливості Інтернет-майданчиків для здійснення електронної торгівлі. Відображено найпоширеніші спеціалізовані агро-торгівельні сайти.

Ключові слова: інформаційні технології, електронний маркетинг, електронна комерція, електронна торгівля, Інтернет, електронний бізнес.

Марусей Т.В. ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЫНКА ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ В УКРАИНЕ

Проанализировано развитие электронной коммерции, раскрыты экономические последствия возникновения электронной коммерции, проанализированы количественные статистические показатели, характеризующие степень развития электронной коммерции. Исследованы основные тенденции рынка электронной коммерции Украины. Рассмотрены виды и особенности Интернет-площадок для осуществления электронной торговли. Отражено распространенные специализированные агроторговые сайты.

Ключевые слова: информационные технологии, электронный маркетинг, электронная коммерция, электронная торговля, Интернет, электронный бизнес.

Marusey T.V. TRENDS OF ELECTRONIC COMMERCE IN UKRAINE

The paper aims to outline the development of electronic commerce. The economic impact of e-commerce is explored, statistical estimation on e-commerce degree of development is considered. The key tendencies in Ukrainian e-commerce market are analyzed. In particular, we examined the types and special features of e-commerce online markets, and described the most popular specialized agrarian sites.

Keywords: information technology, e-marketing, e-commerce, Internet, e-business.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Використання інформаційних технологій призвело до кардинальних змін традиційних способів ведення бізнесу та виникнення нового виду економічної діяльності – електронного бізнесу. Активний розвиток мережі Інтернет сприяє формуванню мережевих формувань, які суттєво впливають на сферу товарного обігу, тому Інтернет є не тільки місцем обміну інформацією, а й майданчиком для здійснення операцій купівлі-продажу як електронного контенту, так і матеріальних благ. E-commerce стала нині чи не найперспективнішим напрямком бізнесу в Україні. Вона активно залучає в країну сучасні технології та позитивно впливає на інші галузі.

За результатами конференції Організації Об'єднаних Націй з торгівлі та розвитку у 2015 році Україна посіла 58-е місце серед 130 країн світу за наявністю умов для розвитку електронного бізнесу. Станом на 2016 рік в Україні більше 36% інтернет-користувачів

регулярно здійснювали покупки в мережі, а 91% споживачів хоча б один раз робили покупки в Інтернеті. Загальна кількість інтернет-покупців в тому ж році склала 3,7 млн. чоловік. Це об'єктивно призводить до формування комерційних структур, які функціонують в мережі Інтернет і відкривають нові можливості для суб'єктів сфери обігу, формуючи нове бізнес-середовище [3].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню електронної комерції та її особливостей на вітчизняному ринку займалися такі науковці, як Кислюк Л.В., Легеза Д.Г., Маловичко С.В., Шалева О. І., Н.Т. Гринів, Л.І. Третьякова, С.Й. Чучмарьова, серед зарубіжних авторів можна виділити Ф. Котлера, Р. Уілсона, А. Хартмана, У. Хенсона, В. Холмогорова, Є. Голубкова, І. Успенського, Т. Кеглера, М. Ліндстрома тощо.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак у працях вітчизняних учених питання аналізу ринкових тенденцій електронного ринку розглядаються

недостатньо глибоко. Ця проблема потребує дослідження та впливає на розвиток відносин на українському ринку електронної торгівлі.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є аналіз сучасних тенденцій, що спостерігаються на ринку електронної комерції України, а також основних трендів, за якими можна очікувати розвиток електронної комерції в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Дослідження основних напрямів та стратегій розвитку електронної комерції, розгляд проблем допоможе вивести вітчизняні компанії на міжнародний рівень, підвищити їх конкурентоспроможність, що є актуальним питанням в умовах глобалізації.

В останні роки проникнення Інтернету у життя та бізнес по всьому світу відбувається стрімкими темпами. Інформаційні технології, електронний бізнес, електронна комерція, інтернет-маркетинг та інші поняття стали синонімами процесів комунікації, стратегічного управління та ділової практики підприємств. Конкурентоздатність сучасними підприємствами досягається в результаті широкого запровадження інновацій на базі Інтернет, зокрема, у формах організації бізнесу, співпраці з партнерами, клієнтами, постачальниками.

Високий розвиток на сьогоднішній день комп'ютерних інформаційних систем і телекомунікаційних технологій привело до формування нового виду економічної діяльності – електронного бізнесу. Електронний бізнес – це будь-яка ділова активність, що використовує можливості глобальних інформаційних мереж для перетворення внутрішніх і зовнішніх зв'язків з метою створення прибутку. Одним з важливих складових елементів електронного бізнесу є електронна комерція.

Відзначимо, що під електронною комерцією (від англ. e-commerce) розуміють комерційну взаємодію суб'єктів бізнесу з приводу купівлі-продажу товарів та послуг (матеріальних та інформаційних) з використанням інформаційних мереж (Internet, мережа стільникового зв'язку, внутрішньої локальної мережі фірм) [8].

До електронної комерції відносять:

- електронний обмін інформацією (англ. Electronic Data Interchange, EDI);
- електронний рух капіталу (англ. Electronic Funds Transfer, EFT);
- електронну торгівлю (англ. E-Trade);
- електронні гроші (E-Cash);
- електронний маркетинг (англ. E-Marketing);

- електронний банкінг (англ. E-Banking);
- електронні страхові послуги (англ. E-Insurance) [8].

Перші системи електронної комерції у своїй найпростішій формі з'явилися у 1960-х роках в США та використовувались головним чином у транспортних компаніях для замовлення білетів та обміну інформацією між транспортними службами перед підготовкою до рейсів. Компанія American Airlines впровадила систему автоматизації процедури резервування місць на авіарейс. Сумісна з IBM розробка отримала назву SABRE (Semi-Automatic Business Research Environment, Sabre) та почала працювати повною мірою у 1964 році.

З розвитком Інтернету у 1990-х роках виникла відповідна форма електронної комерції у формі Інтернет-магазинів, де користувачі могли замовляти товари та послуги з оплатою за допомогою банківських карток. Розвиток Інтернету став чинником значного зниження витрат використання електронної комерції завдяки низькій вартості обміну інформацією. Це також стимулювало подальший розвиток електронної комерції, серед якої сьогодні розрізняють такі рівні її призначення: бізнес-до-бізнесу (B2B); бізнес-до-споживача (B2C), споживач-до-споживача (C2C), мобільна торгівля (m-commerce), бізнес для уряду (B2G), уряд для споживача (G2C) [7].

Незважаючи на широке коло законодавчих актів, що регулюють діяльність підприємств ринку інформаційних послуг, на думку експертів, сьогоднішнє законодавство в цій сфері має розсіяний, фрагментарний, несистематичний характер. Істотним проривом у питанні щодо врегулювання діяльності підприємств на ринку Інтернет-послуг є прийняття закону «Про електронну комерцію». Закон визначає організаційно-правові засади діяльності у сфері електронної комерції в Україні, встановлює порядок здійснення електронних угод з використанням інформаційно-телекомунікаційних систем, визначає права та обов'язки учасників відносин у сфері електронної комерції та декларує чимало новацій: розширення понятійного апарату та законодавче закріплення таких термінів як «електронна комерція», «електронне повідомлення», «інтернет-магазин», за новим законом «електронні угоди» прирівнюються до офлайн-ових та інші новації [1]. Згідно даного закону, електронна комерція – це суспільні відносини, що виникають при укладенні та / або виконанні угоди з постачання електронних товарів

та / або продажу / поставки товарів, виконанні робіт, наданні послуг / електронних послуг та / або здійсненні інших дій, спрямованих на отримання прибутку, створення зобов'язань з використанням інформаційно-телекомунікаційних систем, якщо в результаті зазначених дій в учасників таких відносин виникають зобов'язання майнового характеру.

Закон «Про електронну комерцію» регламентує порядок укладання угод у сфері електронної комерції – умови; форма; обов'язкова інформація, яка повинна бути надана споживачам до укладання угоди; платежі; норми про захист персональних даних та про зберігання електронних документів; час і місце відправлення та отримання електронного повідомлення (документа). Встановлюються і правила вирішення спорів, відповідальність у сфері електронної комерції [1].

Динаміка розвитку е-commerce та ступінь її інтегрованості в економіку призводить до того, що все більше держав прагнуть на законодавчому рівні регламентувати процеси, що відбуваються в е-commerce. Саме це багато в чому сприяє розвитку е-commerce в багатьох країнах. Коли алгоритм ведення інтернет-бізнесу стає прозорим, то всім від цього має ставати вигідно: держава отримує гроші в бюджет; власники ставляться серйозно до свого бізнесу, відповідно підвищується якість продукту та послуг; клієнти відчують більше довіри до продукту, тому йде постійний ріст продажів, це призводить до збільшення прибутку, і відповідно до збільшення відрахувань до державного бюджету.

Темпи росту е-комерції у країн, що розвиваються, набагато вищі, ніж у розвинених. Це пов'язано, по-перше, з більш швидким розвитком економіки в цілому і роздрібною торгівлі зокрема, і, по-друге, рівень проникнення Інтернету у країни, що розвиваються, набагато нижчий, проте він швидко збільшується. Ріст проникнення Інтернету в країні є головним фактором, який спонукає продавців і споживачів йти у мережу.

Україна сьогодні знаходиться на початковому етапі розвитку е-комерції B2B-сегменту і має можливості для швидкого її росту, урізноманітнення сфер та категорій електронних продажів. Сприятливими тенденціями для цього, як зазначено вище, є темпи зростання е-комерції, рівень проникнення Інтернету, ріст кількості інтернет-покупців.

В Україні торгівля в Інтернеті є галуззю, яка демонструє досить швидкі темпи зростання серед усіх галузей економіки. Визначено, що е-commerce в нашій країні тільки недавно пережила етап зародження і перемістилася на етап зростання. Обсяги торгівлі в Інтернеті щодо роздрібною торгівлі в цілому порівняно малі.

«Український е-commerce» у 2016 році розвивався досить непогано. Перш за все українці стали частіше купувати і більше витратити в мережі Інтернет. Зокрема на маркетплейсах групи компаній EVO (Prom.ua, Bigl.ua, Crafta.ua, Kabanchik.ua, Goodini.ua) у 2016 році було придбано на 73% більше товарів ніж торік – на суму 8,5 млрд грн. При цьому кількість замовлень за рік зросла на 61%, але середній чек

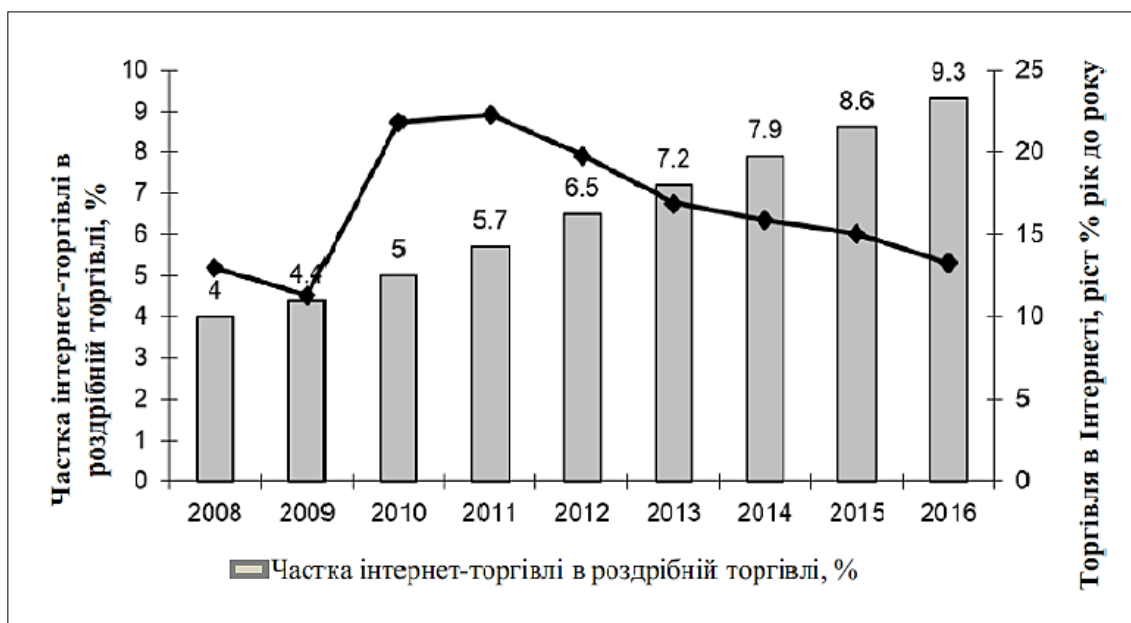


Рис. 1. Ріст обсягів е-комерції у світі, % до року [5]

Динаміка розвитку електронної комерції в Україні

Показники	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Обсяг інтернет-торгівлі в Україні, млрд. дол.	0,6	0,55	0,73	1,1	1,59	2,37	3,24	4,44	5,65
Зростання, %	50	8	33	51	45	49	37	37	27
Проникнення інтернет-торгівлі в Україні, %	0,7	1	1,1	1,3	1,6	2,3	2,9	3,8	4,6
Обсяг роздрібно́ї торгівлі в Україні, млрд. грн.	449	443	530	675	801	902	967	1025	1087
Обсяг роздрібно́ї торгівлі в Україні, млрд. дол.	85,2	56,9	66,8	84,7	99,5	105,5	111,8	118,5	125,6
Зростання, %	35	33	17	27	17	6	6	6	6

збільшився несуттєво – лише на 7%, і зараз становить 885 грн. [5].

Найчастіше у 2016 році українці купували на маркетплейсах взуття, одяг, аксесуари, мобільні телефони, техніку й електроніку, товари для дому та саду. Ці категорії були драйверами розвитку електронної комерції впродовж останніх років, але що цікаво, темпи зростання більшості з них вже повільніші за темпи зростання самих маркетплейсів. Натомість, за даними Prom.ua найшвидше ростуть такі категорії товарів, як продукти харчування/напої, інструменти, товари для хобі (здебільшого рукоділля), книжки, товари для краси (здебільшого косметика) і здоров'я. Це означає, що невдовзі істотно зросте попит саме на товари в цих категоріях, і вони стануть майбутніми драйверами e-commerce.

У 2016-му році зросла кількість підприємців, які почали продавати в мережі Інтернет. Тільки на майданчик Prom.ua за цей рік прийшло 111 тисяч новачків. І кількість тих, хто займається електронною комерцією більше трьох років, також зростає – сьогодні цей показник на 45 тисяч більше, ніж у 2015-му. Отже, на щастя, українські представники малого та середнього бізнесу не втрачають ентузіазму і продовжують розвивати свій бізнес в Україні [5].

Онлайн-торгівля є одним з найбільш динамічних ринків і входить в невелике число тих сегментів економіки, які продовжують рости та розвиватися, незважаючи на кризу, коливання валюти та інші проблеми, з якими країна зіткнулася в останні роки. На електронну комерцію в контексті ведення бізнесу починають звертати увагу навіть досить консервативні підприємці. Адже для багатьох вона до сих пір є практично неосвоєним джерелом залучення клієнтів, з великими перспективами зростання. Більшість покупців – молоді люди з вищою освітою, які проживають в

містах. Більше половини інтернет-покупців України – люди у віці від 14 до 34 років. Трохи більше 36% з них – жителі міст з населенням понад 500 000 чоловік, 20,5% – проживають в сільській місцевості. Важливим фактором, який позитивно впливає на зростання аудиторії онлайн-покупців, є поширення доступу до 3G. Особливо помітно це стане протягом найближчих років. Уже зараз темпи поширення мобільного Інтернету вражають – всього протягом року після того як стала доступною послуга 3G, до неї підключилися понад 10 мільйонів українців. У 2016 році 44% користувачів використовували мобільні пристрої для виходу в Інтернет. З них 9% назвали свої смартфони та планшети основним пристроєм для цієї мети.

Стрімко зростає проникнення Інтернету в сільській місцевості. Років 5-7 тому різниця між проникненням доступу до Мережі в селі і місті була дуже великою. Зараз же, більше 60% людей, які проживають в сільській місцевості, мають доступ до онлайну. Більше половини користувачів як і раніше користуються мережею Інтернет з домашнього комп'ютера. Частка тих, хто використовує мобільні пристрої, продовжує зростати, і зараз вже наблизилася до показника 44%.

Однією з важливих складових портрета інтернет-користувача є його дохід. Тут явно позначається негативний вплив поточної економічної ситуації – тільки 9% користувачів мають дохід вище середнього, а у кожного третього він нижче середнього [5].

Електронні закупівлі у системі ProZorro обов'язковими для усіх держзамовників і досягли значних успіхів. За принципом прозорості у 2016-му було створено подібні ProZorro-системи: для комерційних закупівель – RIALTO, для продажу держмайна – ProZorro.Продажі. Завдяки системі ProZorro бізнес цього року заробив майже 60 млрд грн,

а бюджет отримав понад 8 млрд грн. Zakurki.Prom.ua зробили вагомий внесок у ці результати, оскільки 33% держзамовників працюють на цій платформі і кожен третій тендер оголошується на Zakurki.Prom.ua. Крім того, 2016-ий став роком, коли групі компаній EVO вдалося запустити два нові проекти – участь у ProZorro.Продажі та RIALTO. В обох цих системах за перший місяць роботи було встановлено своєрідні рекорди, зокрема, по кількості учасників торгів та по максимальному зростанню ціни лота (для ProZorro.Продажі) і максимальній економії (для комерційних закупівель у RIALTO) [3].

Недорозвиненість системи електронних розрахунків, низький рівень доходів населення, втручання державних органів, безумовно, негативно впливають на розвиток он-лайн торгівлі в нашій країні. Ринок розвивається швидшими темпами, незважаючи

на всі можливі труднощі. Основна причина цього зростання одна – зручність для споживача. Відчувши всі переваги придбання товарів в мережі Інтернет, український споживач буде все частіше користуватися даною послугою.

Висновки з цього дослідження. Отже, спостерігаємо, що електронний ринок набирає значних обертів. Вітчизняна електронна комерція знаходиться на початку інтернет-еволюції та демонструє високі темпи зростання. Бар'єри для входу на інтернет-ринок порівняно невисокі, а переваги електронної торгівлі для користувачів і підприємців відчутні. Проте на сучасному етапі вітчизняний ринок е-комерції має багато невирішених питань, що стримує його розвиток. За умови ефективного вирішення найважливіших проблем, розвиток електронної комерції в Україні матиме майбутнє.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Закон України «Про електронну комерцію» від 02.09.2015 р. за № 675-VIII. <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/675-19>
2. Електронная коммерция. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://e-commerce.com.ua/category>
3. Електронна комерція в Україні 2016: цифри і факти: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://webexpert.com.ua/ua/elektronna-komertsiya-v-ukrayini-2016>.
4. Кислюк Л.В. Аналіз електронної агроторгівлі в Україні / Л.В. Кислюк // Молодий вчений. Серія «Економічні науки». – 2016. – № 11 (38). – С. 606-610.
5. Ключка А. Исследование рынка электронной коммерции в Украине [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ain.ua/2013/04/11/120835>
6. Легеза Д.Г. Електронна комерція та конкурентоспроможність сільськогосподарської продукції / Д.Г. Легеза. Механізм регулювання економіки. – 2009. – № 3. – Т. 2. – С. 98-103.
7. Маловичко С.В. Аналіз сучасних тенденцій та динаміки розвитку електронної торгівлі на підприємствах України / С.В. Маловичко // Проблеми економіки. – 2015. – № 2. – С. 71-77.
8. Шалева О. І. Електронна комерція / Шалева О. І. Навч. посіб. – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 216 с.

REFERENCES:

1. Zakon Ukrainy «Pro elektronnu komertsiiu» vid 02.09.2015 r. za # 675-VIII. <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/675-19>
2. Elektronnaia komertsyia. [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://e-commerce.com.ua/category>
3. Elektronna komertsyia v Ukraini 2016: tsyfry i fakty: [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <https://webexpert.com.ua/ua/elektronna-komertsiya-v-ukrayini-2016>.
4. Kysliuk L.V. Analiz elektronnoi ahrotorhivli v Ukraini / L.V. Kysliuk // Molodyi vchenyi. Seriiia «Ekonomichni nauky». – 2016. – #11 (38) – S. 606-610.
5. Kliuka A. Yssledovanye rynka elektronnoi komertsyy v Ukrayne [Elektronnyi resurs] // <http://ain.ua/2013/04/11/120835>
6. Leheza D.H. Elektronna komertsyia ta konkurentospromozhnist silskohospodarskoi produktsii / D.H. Leheza. Mekhanizm rehuliuвання ekonomiky. – 2009. – #3. – Т. 2. – С. 98-103.
7. Malovychko S.V. Analiz suchasnykh tendentsii ta dynamiky rozvytku elektronnoi torhivli na pidpriemstvakh Ukrainy / S.V. Malovychko // Problemy ekonomiky. – 2015. – #2. – С. 71-77.
8. Shaleva O.I. Elektronna komertsyia / Shaleva O.I. Navch. posib. – K.: Tsentр uchbovoi literatury, 2011. – 216 s.

Сучасні тенденції розвитку телекомунікаційних технологій

Олійник В.М.

доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри економічної кібернетики
Сумського державного університету
Навчально-науковий інститут бізнес-технологій «УАБС»

Речембей В.В.

студентка
Сумського державного університету
Навчально-науковий інститут бізнес-технологій «УАБС»

У статті проведено аналіз застосування технологій мереж мобільного зв'язку у світі та Україні, досліджена популярність даних технологій, архітектура мереж та принципи роботи технологій, перспективи подальшого розвитку і, як наслідок, запропонований оптимальний для України шлях розвитку мереж мобільного зв'язку.

Ключові слова: мережі мобільного зв'язку, GSM, UMTS, HSDPA, LTE, CDMA2000.

Олейник В.М., Речембей В.В. СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ТЕЛЕКОМУНИКАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

В статье проведен анализ применения технологий сетей мобильной связи в мире и Украине, исследована популярность данных технологий, архитектура сетей и принципы работы технологий, перспективы дальнейшего развития и, как следствие, предложенный оптимальный для Украины путь развития сетей мобильной связи.

Ключевые слова: сети мобильной связи, GSM, UMTS, HSDPA, LTE, CDMA2000.

Oliynyk V.M., Rechembei V.V. DEVELOPMENT TRENDS OF TELECOMMUNICATION TECHNOLOGIES

The article analyzes the application of technologies of mobile communication networks in the world and Ukraine, investigates the popularity of these technologies, architecture of networks and principles of technology work, prospects for further development and, as a consequence, proposed the optimal way for Ukraine to develop mobile communication networks.

Keywords: mobile networks, GSM, UMTS, HSDPA, LTE, CDMA2000.

Постановка проблеми у загальному вигляді. На сьогоднішній день значного розповсюдження набули мережі мобільного зв'язку. З кожним роком зростає чисельність користувачів Інтернету, а також зростає конкуренція між різноманітними технологіями мереж мобільного зв'язку. Необхідно порівнювати технології та надавати перевагу або вже зарекомендованій часом технології, або розвивати інноваційні підходи та методи побудови мереж мобільного зв'язку. Тому актуальним питанням залишається вибір оптимальної технології мереж мобільного зв'язку, що задовольнить потреби користувачів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням аналізу ринку мобільного зв'язку займається значна кількість науковців як в Україні, так і у світі в цілому. Можна виділити наступних науковців, що займалися вивчення даного питання: В.І. Андріанов [1], І.В. Булах [2], С.П. Воробієнко [3], С.П. Усика

[4], Е.А. Голубицьку [5], В.М. Гранатуров [6], О.А. Степаненко [7], А.В. Соколов [8] та ін.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є визначення головних особливостей мереж мобільного зв'язку 2G – 4G стандартів та аналіз застосування даних технологій у світі, а також визначення перспектив розвитку для України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Історія виникнення мереж мобільного зв'язку починається у 1980-х роках з появою декількох інноваційних мережевих технологій AMPS в Сполучених Штатах Америки та TACS, NMT у Європі. Абсолютно усі перші системи мережевого зв'язку були аналоговими. Стандарт AMPS набув значного розповсюдження у США, що спричинило унеможливлення заміни даного стандарту цифровим. Тому була розроблена дво-режимна аналогово-цифрова система, яка поєднувала роботу аналогової та цифрової

систем в одному діапазоні. Таким чином виник стандарт D-AMPS або IS (Interim Standard – «проміжний стандарт») та відбувся перехід до другого покоління мереж мобільного зв'язку у США [8].

В цей же час у Європі розробили стандарт GSM (Groupe Special Mobile, пізніше перейменований у Global System for Mobile Communications), що також відноситься до систем другого покоління (2G) та підтримує чотири різні діапазони: 850,900,1800 та 1900 МГц [9].

Наступне покоління мереж мобільного зв'язку 3G являє собою абсолютно інший підхід доступу до інформації, що базується на основі пакетної передачі інформації.

На сьогоднішній день існує два види 3G стандарту:

– UMTS чи W-CDMA (Wideband Code Division Multiple Access) – революційний підхід;

– CDMA2000 – еволюційний підхід, що включає в себе різновиди: CDMA2000, CDMA2000 1X, CDMA2000 1X EV-DO.

Наступними поколіннями мереж мобільного зв'язку стали 3.5G та 4G технології. Технологію HSDPA (High – Speed Downlink Packet Access) розглядаються як один із перехідних до четвертого покоління мереж. Стандарт базується на високошвидкісній пакетній передачі даних від базової станції до мобільного телефону. 4G покоління мереж мобільного зв'язку представлене наступними технологіями: LTE, mobile WiMAX, UMB.

На сьогоднішній день вже йде мова про появу 5G покоління мереж мобільного зв'язку.

Компанія Samsung Electronics вже провела перші успішні експерименти з запуску даної технології. На даний момент зафіксована передача даних зі швидкістю 1,056 Гбіт/с на відстань до 2 км в частотному діапазоні 28 ГГц. Комерційну версія обладнання слід чекати не раніше 2020 року.

Розглянемо детально структуру кожного покоління мереж мобільного зв'язку. Стандарт GSM представлений чотирма діапазонами робіт, що наведені у таблиці 1 та структуру мережі, зображеної на рис. 1. Стандарти GSM – 900 та GSM -1800 використовуються у Європі та Азії, а GSM-850 та GSM-1900 набули популярності у США, Канаді та окремих країнах Латинської Америки та Африки.

Система базових станцій BSS виконує функції управління радіоінтерфейсом між мобільними і базовими станціями. До її складу входять: BTS (Base Transceiver Station) – базова приєднана станція та BSC (Base Station Controller) – контролер базової станції. Система базових станцій через транскодери TCE передає інформацію в систему комутації SS, що у свою чергу складається з MSC, HLR, VLR, EIR, AUC. MSC (Mobile Switching Centre) являє собою центр комутації рухомого зв'язку, HLR (Home Location Register) – «домашній» реєстр положення; VLR (Visit Location Register) – «гостьовий» реєстр положення; EIR (Equipment Identify Register) – реєстри ідентифікації обладнання; AUC (Authentication Centre) – центр аутентифікації [11].

Таблиця 1

Основні характеристики поколінь мереж мобільного зв'язку

Покоління	1G	2G	2.5G	3G	3.5G	4G
Швидкість передачі даних	1,9 Кбіт/с	14,4 Кбіт/с	384 Кбіт/с	2 Мбіт/с	3-14 Мбіт/с	1 Гбіт/с
Стандарти	NMT, TACS	CDMA, GSM	GPRS, EDGE, 1xRTT	CDMA2000, UTMS (W-CDMA)	HSDPA	WiMAX, LTE

Джерело: побудовано автором на основі [9; 10; 11]

Таблиця 2

Розподіл діапазону частот GSM стандартів

Характеристика	GSM – 900	GSM -1800	GSM-850	GSM-1900
Частоти передачі MS та прийому BTS, МГц	890-915	1710-1785	824-849	1850-1910
Частоти прийому MS та передачі BTS, МГц	935-960	1805-1880	869-896	1930-1990
Дуплексний рознос частот прийому та передачі, МГц	45	95	45	80

Джерело: побудовано автором на основі [9; 10; 11]

До складу GSM мереж іноді входять вузол обслуговування абонентів GPRS (SGSN) та шлюзний вузол GPRS(GGSN), детальніше рис. 1.

На відміну від структури GSM мережі, у 3G архітектурі з'являються RNC та MGW, а базова

станція змінюється з BTS на NodeB (рис. 2). MGW є комутаційне поле, підлегле MSC-Server, який у свою чергу відповідає за встановлення з'єднань, тарифікацію та виконує деякі функції аутентифікації. RNC (Radio Network Controller) – контролер мережі радіодоступу системи UMTS–

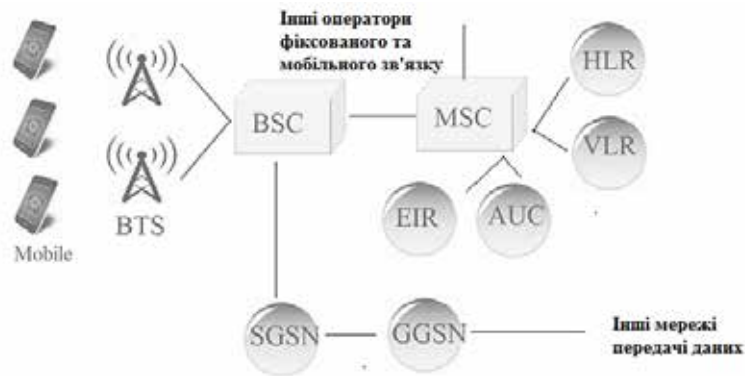


Рис. 1. Структура 2G мережі

Джерело: побудовано автором на основі [9]

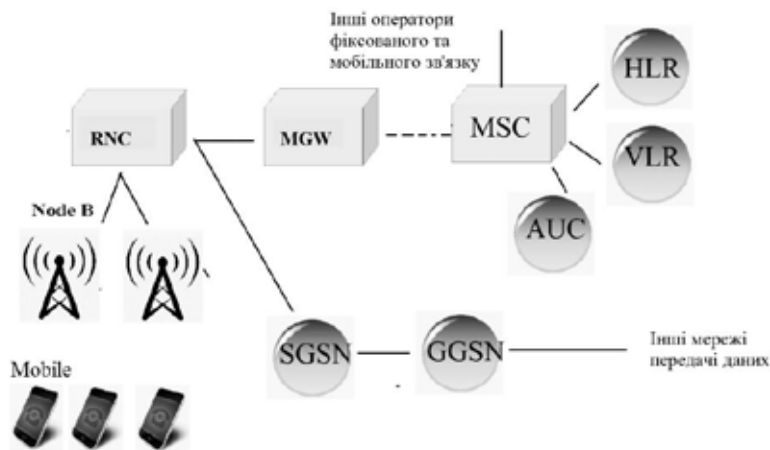


Рис. 2. Структура 3G мережі

Джерело: побудовано автором на основі [9; 11]

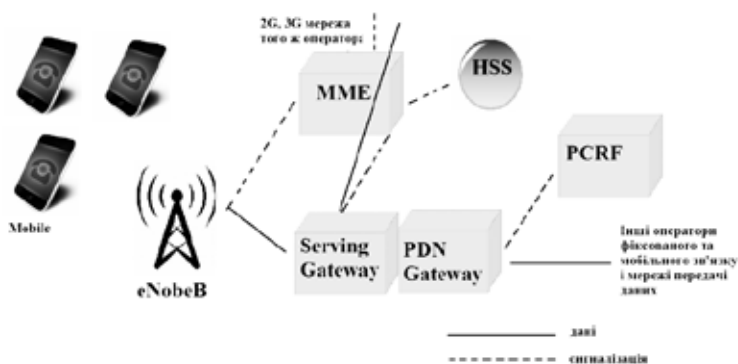


Рис. 3. Структура 4G LTE мережі

Джерело: побудовано автором на основі [9; 11]

є центральним елементом підсистеми базових станцій. NodeB – базова станція системи стільникового зв'язку стандарту UMTS, основною функцією якої є перетворення сигналу, отриманого від RNC в широкосмуговий радіосигнал і передача його до телефону.

Структура мережі LTE сильно відрізняється від мереж стандартів 2G і 3G. Істотні зміни зазнала і підсистема базових станцій, і підсистема комутації (змінена технологія передачі даних між обладнанням користувача та базовою станцією, змінилися протоколи передачі даних між мережевими елементами), детальніше рис. 3.

Проаналізуємо світові тенденції застосування вище описаних технологій. На сьогоднішній день 3G технологія є лідером у світовій тенденції. Але протягом наступних 10-ти років ситуація зміниться і найбільшого розповсюдження набуде 4G технологія. А з 2021 року поступово набудатиме розповсюдження 5G технологія (рис. 4).

З кожним роком відбуваються зростання загальної кількості користувачів різноманітних пристроїв (рис. 5). Навіть у 2015 році 516 млн. людей користувалося інтернетом [13]. У 2020 році загальна кількість пристроїв

перевищить 20 млрд, а найбільшого розповсюдження набудуть IoT системи. Значно зросте кількість смартфонів і у 2020 році перевищить 5 млрд пристроїв. За прогнозами, у 2020 році майже 1 млрд людей почне використовувати свої мобільні телефони для доступу до Інтернету. З загальної кількості більше ніж половину зростання складатиме Азіатсько-Тихоокеанський регіон, зокрема Китай та Індія. Проте, з огляду частки населення, в Африці спостерігатиметься стрімкіше зростання [12].

Технологія 4G за технічними характеристиками є потужнішою ніж 3G. Проте, технологія 3G продовжує розвиватися і, на сьогоднішній день, майже не поступається швидкостям 4G технології. Слід враховувати, що створення 4G мереж вимагає значного фінансування, а 3G технологія вже набула широкого розповсюдження і компаніям необхідно лише модифікувати вже створенні мережі, а не проектувати нові. Ще доволі довгий час 3G технологія зможе конкурувати з LTE мережами.

Значного розповсюдження 4G технологія набуде протягом наступних 10 років та поступово перейде у 5G технологія. Більш детальна схема еволюції 4G у 5G зображена на рис. 8.

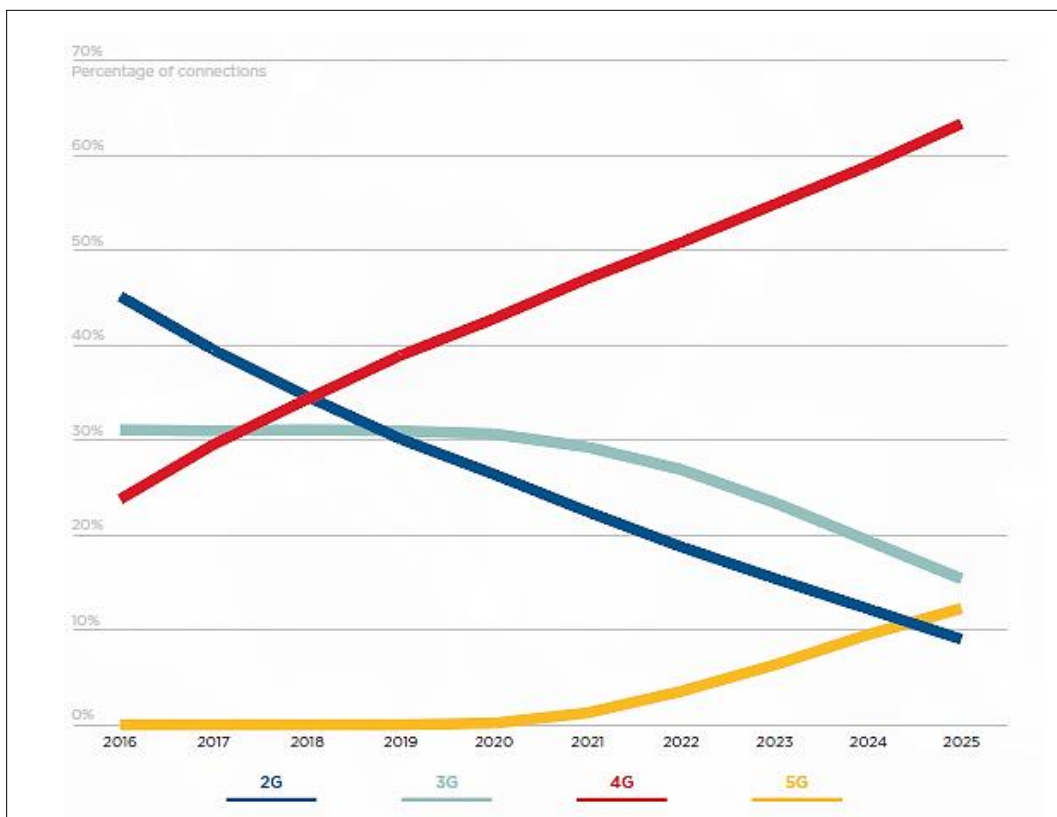


Рис. 4. Розподілення технологій світової мобільної бази користувачів
Джерело: GSMA Intelligence, звіт «Глобальні тенденції мобільного зв'язку 2017 року» [12]

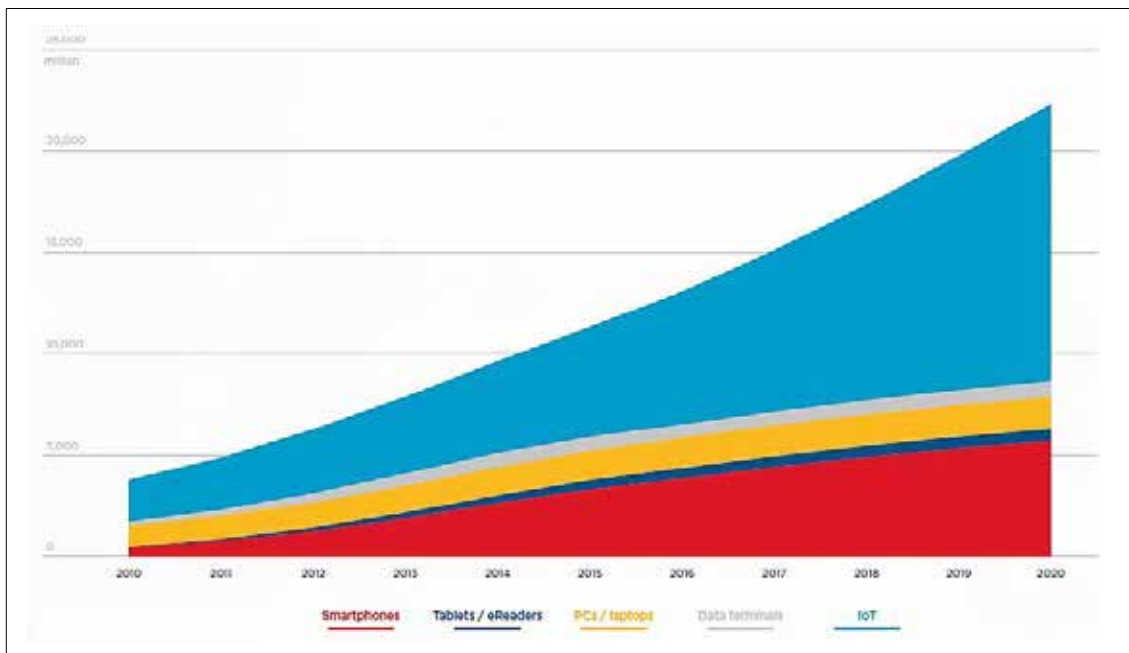


Рис. 5. Розподілення пристроїв

Джерело: GSMA Intelligence, звіт «Глобальні тенденції мобільного зв'язку 2017 року» [12]

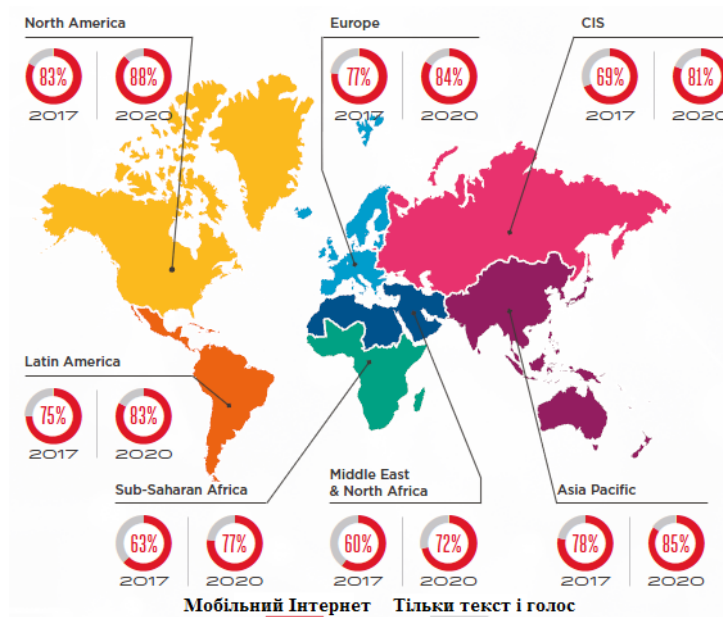


Рис. 6. Частка власників мобільних телефонів, які мають доступ до Інтернету

Джерело: GSMA Intelligence, звіт «Глобальні тенденції мобільного зв'язку 2017 року» [12]

На сьогоднішній день, в Україні не має 4G мереж, але широкого розповсюдження протягом останніх років набула 3.5G технологія стандарту HSDPA. Кількість людей, що мають доступ до Інтернету в Україні постійно зростає. Якщо в 2012 році лише 47% людей мали

доступ до Інтернету, то у 2017 році показник виріс до 66% [14] (рис. 8).

Висновки з цього дослідження. З огляду на світові тенденції та прогнози, Україні слід орієнтуватися на розвинення 3,5G технології та вже на проектування 5G мереж. Більш

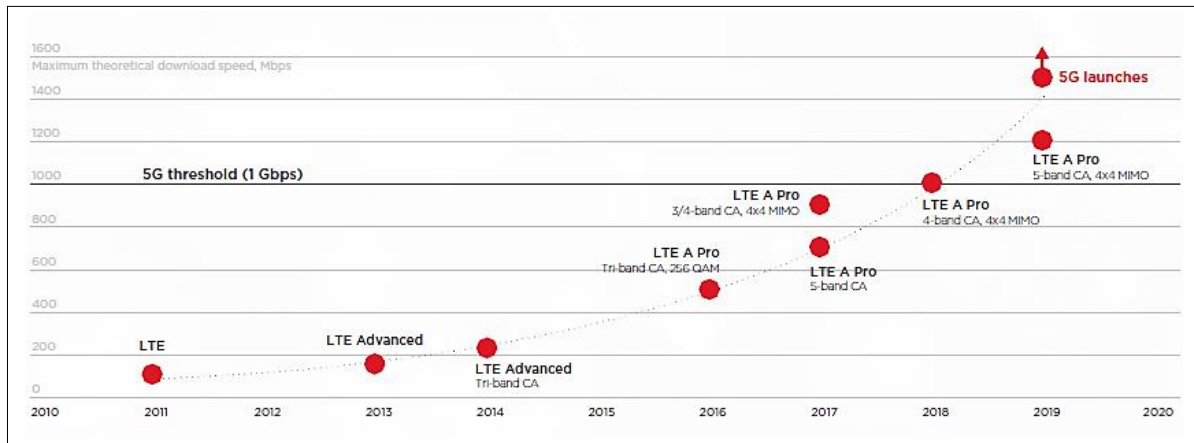


Рис. 7. Перехід від 4G технології до 5G

Джерело: GSMA Intelligence, звіт «Глобальні тенденції мобільного зв'язку 2017 року» [12]

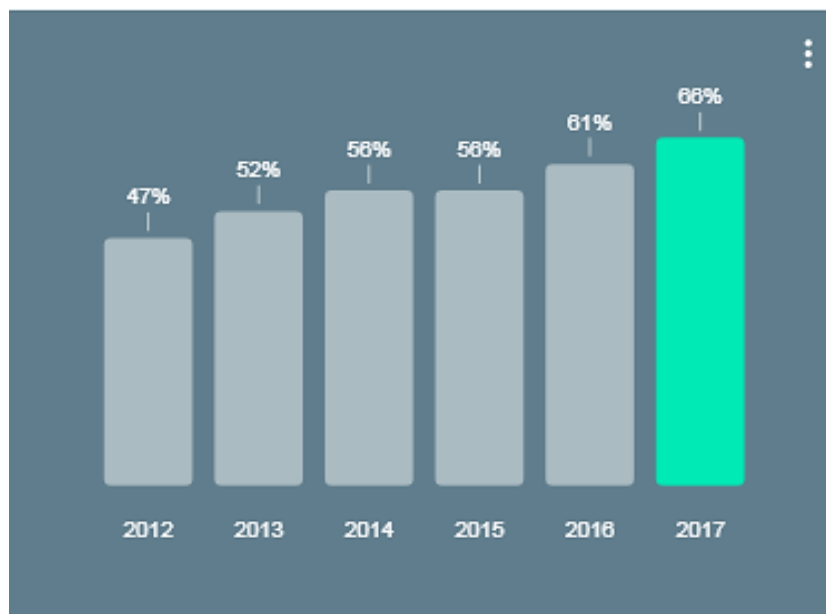


Рис. 8. Відсоток людей, які мають доступ до Інтернету в Україні

Джерело: The Connected Consumer Survey 2017 Google [14]

раціонально проектувати саме 5G мережі, бо по – перше, 4G мережі потребують значних фінансових вкладень. По – друге на поширення даних мереж знадобиться тривалий час. По – третє, коли ми все ж таки спроектуємо та поширимо 4G мережі в Україні, вия-

виться, що у світі популярності набуватиме 5G технологія. До того ж розвинуті технології 3G мереж не надто сильно поступаються технічними характеристиками 4G технології. Тому слід вже зараз орієнтуватися на більш сучасну технологію.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Андрианов В. И. Сотовые, пейджинговые и спутниковые средства связи / Андрианов В. И., Соколов А. В. – СПб.: 2010. – 160 с.
2. Булах, І. В. Оцінка конкурентоспроможності підприємства сфери телекомунікацій [Текст]: монографія / І. В. Булах, Т. Д. Надтока; ДВНЗ «Донець. нац. техн. ун-т». – Донецьк: ДВНЗ «ДонНТУ», 2010. – 583 с.
3. Воробієнко, С. П. Оцінка конкурентоспроможності телекомунікаційних послуг / Воробієнко С. П. // Зб. наук. пр. ОНАЗ ім. О. С. Попова. – Одеса: 2008. – С. 119–122.

4. Усик С. П. Аналіз послуг мобільного зв'язку на ринку України / С. П. Усик, С. А. Пономаренко // Сталий розвиток економіки. – 2013. – №.3 (20). – С. 341–346.
5. Голубицкая Е. А. Маркетинг в телекоммуникациях. / Е. А. Голубицкая, Е. Г. Кухаренко. – М.: 2005 – 145 с.
6. Гранатуров В. М. Аналіз конкурентоспроможності телекомунікаційних послуг: монографія / В. М. Гранатуров, С. П. Воробієнко. – К.: Освіта України, 2009. – 254 с.
7. Степаненко О. А. Моделювання як метод аналізу та прогнозування конкуренції фірми на ринку мобільного зв'язку / О. А. Степаненко, С. М. Таракановський, М. О. Постолатій // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2012. – № 1. – С. 281-287.
8. Соколов А. В. Общая теория социальной коммуникации / А. В. Соколов. – СПб. : Изд-во Михайлова В. А., 2002. – 461 с
9. Інформаційні технології в економіці та управлінні: Підручник проф. В. В. Трофимова. М.:Видавництво «Юрат», 2011. – 475 с.
10. Інноваційні технології в комерції та бізнесі : підручник для бакалаврів / Л. П. Гаврилов. – М. : Видавництво Юрайт, 2013. – 372 с. – Серія : Бакалавр. Базовий курс
11. Сучасні телекомунікації: Мережі, технології, безпека, економіка, регулювання. – Видання друге (доповнене). / За загальною ред. Довгого С. О. – К.: «Азимут – Україна». – 2013 – 608 с.
12. Звіт «Глобальні тенденції мобільного зв'язку 2017 року» GSMA Intelligence за вересень 2017 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.gsmainelligence.com/research/?file=3df1b7d57b1e63a0cbc3d585feb82dc2&download>
13. Звіт «Global B2C E-commerce Report 2016» Ecommerce Foundation Raadhuisstraat 22 1016 DE Amsterdam, the Netherlands [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.ecommercewiki.org/wikis/www.ecommercewiki.org/images/5/56/Global_B2C_Ecommerce_Report_2016.pdf
14. Consumer Barometer Survey [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.consumerbarometer.com/en>

REFERENCES:

1. Andrianov V. I. Sotovyie (2010), Peydzhingovyie i sputnikovyye sredstva svyazi [Paging and satellite communication facilities].SPb. (in Russian)
2. Bulakh, I. V. Otsinka (2010) Konkurentospromozhnosti pidpriemstva sfery telekomunikatsii [Estimation of competitiveness of the enterprise in the field of telecommunications].Donetsk: DVNZ «DonNTU». (in Ukrainian)
3. Vorobiienko, S. P. Otsinka (2008) Konkurentospromozhnosti telekomunikatsiinykh posluh [Assessment of the competitiveness of telecommunication services]. Odesa. (in Ukrainian)
4. Usyk S. P. (2013) Analiz posluh mobilnoho zviazku na rynku Ukrainy [Analysis of mobile communication services in the Ukrainian market]. (in Ukrainian)
5. Golubitskaya E.A. (2005) Marketing v telekommunikatsiyakh [Marketing in telecommunications.]. M. (in Russian)
6. Hranaturov V.M. (2009) Analiz konkurentospromozhnosti telekomunikatsiinykh posluh [Analysis of the competitiveness of telecommunication services]. K: Osvita Ukrainy.(in Ukrainian)
7. Stepanenko O. A. (2012) Modeliuvannia yak metod analizu ta prohnozuvannia konkurentsii firmy na rynku mobilnoho zviazku [Modeling as a method of analysis and forecasting of firm competition in the mobile communication market]. Visnyk sotsialno- ekonomichnykh doslidzhen [Journal of socio-economic research] (electronic journal), vol. 1, no. 44, pp. 281- 287. Available at: <http://vsed.oneu.edu.ua/archive.php> (accessed 04 February 2018).
8. Sokolov A. V. (2002) Obshchaya teoriya sotsial'noy kommunikatsii [The General Theory of Social Communication].SPb.:Izd-vo Mikhaylova.(in Russian)
9. Trofymova V.V. (2011) Informatsiini tekhnolohii v ekonomitsi ta upravlinnia[Information Technologies in Economics and Management]. M.: Yurat.(in Ukrainian)
10. Havrylov L. P. (2013) Innovatsiini tekhnolohii v komertsii ta biznesi [Innovative Technologies in Commerce and Business].M.: Yurait. (in Ukrainian)
11. Za zahalnoiu red. Dovhoho S.O (2013) Suchasni telekomunikatsii: Merezhi, tekhnolohii, bezpeka, ekonomika, rehuliuвання [Modern telecommunications: Networks, technology, security, economy, regulation].K.: Azymut – Ukraina.(in Ukrainian)
12. Global Mobile Trends in 2017 GSMA Intelligence [Electronic resource]. – Available at: <https://www.gsmainelligence.com/research/?file=3df1b7d57b1e63a0cbc3d585feb82dc2&download>
13. Global B2C E-commerce Report 2016 Ecommerce Foundation Raadhuisstraat 22 1016 DE Amsterdam, the Netherlands [Electronic resource]. – Available at: https://www.ecommercewiki.org/wikis/www.ecommercewiki.org/images/5/56/Global_B2C_Ecommerce_Report_2016.pdf
14. Consumer Barometer Survey [Electronic resource]. – Available at: <https://www.consumerbarometer.com/en>

ЗМІСТ

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ
ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Даниліна С.О. Розвиток світового ринку M&A в умовах глобалізації.	3
Задорожна О.Г. Стратегія духовно-ноосферно-сталого господарського антикризового розвитку як вектор переходу до ціннісної раціональності.	13
Краус Н.М., Краус К.М., Криворучко О.С. Віртуальна реальність національного інформаційно-інноваційного простору.	22
Новікова О.С. Аналіз трансформації національної економічної системи.	36
Раку О.О. Облікова ставка як інструмент збалансування цілей монетарної політики НБУ.	41
Юрчик Г.М., Самолюк Н.М. Теоретичні аспекти формування, розподілу та перерозподілу доданої вартості.	49

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО
І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Бестужева С.В., Решетняк Д.О. Аналіз методичних підходів щодо оцінювання міжнародної конкурентоспроможності підприємства.	60
Биба В.В., Міняйленко І.В. Особливості фінансування енергозберігаючих заходів: співпраця з ЄС.	69
Біла С.О., Левченко О.Т. Шляхи погашення зовнішньої заборгованості та ризики дефолту: світовий досвід.	76
Боднарук І.Л. Еколого-економічний механізм раціонального використання, відтворення та охорони земельних ресурсів.	87
Вареник І.В., Прожого І.В. Застосування СНР як реєстру макроекономічного обліку операцій господарського механізму України в умовах європейської інтеграції.	92
Ільчук О.О., Городня Т.А., Сириця Ю.М. Теоретико-методичні засади здійснення оцінки міжнародної туристичної діяльності.	96
Малащук Д.В., Гринчак Н.А. Міжнародна конкурентоспроможність сектору інформаційно-комунікаційних технологій країн-ключових інноваторів.	103
Пальчук О.І. Розвиток людських ресурсів як умова сталого розвитку суспільства.	112
Пригара О.Ю., Ярош-Дмитренко Л.О. Міжнародна ринкова стратегія діяльності підприємств української машинобудівної галузі на ринках Центральної та Східної Європи.	120
Пробоїв О.А., Гуменяк Л.В. Корупція і високий рівень тіньової економіки як визначальні фактори впливу на інвестиційну привабливість України та її інтеграційні прагнення.	127
Проскура В.Ф., Фозекош М.Л. Проблеми та перспективи реалізації транскордонного співробітництва на місцевому рівні.	139
Родак О.Ф. Міжнародні інвестиції в економіку України: стан та перспективи.	147
Холодницька А.В. Актуальні тенденції розвитку креативних індустрій в Україні в умовах глобалізації.	151
Шуба Т.П., Шкумат А.В., Крятова А.С. Проблеми та перспективи безвізового режиму в Україні.	158

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Алексеева К.А. Удосконалення інституційного середовища як чинник збільшення обсягів іноземних інвестицій в сучасних умовах в Україні.	163
Васюник Т.І. Інновації в системі інвестиційного кредитування відтворення основного капіталу.	169
Горбачова І.В. Механізми формування та розвитку трудового потенціалу сільських територій.	175
Загарій В.К., Синільник В.В. Особливості інноваційного потенціалу підприємств паливно-енергетичної галузі України.	182
Іванюк О.В., Плотнікова М.Ф., Ходаківський Є.І. Публічне управління в умовах інтелектуальної економіки.	188
Кіржецький Ю.І., Кіржецька М.С. Методичні засади оцінювання економічної безпеки підсистем реального сектору економіки.	195
Мамчин М.М. Ринок кормів для домашніх тварин в Україні: маркетингові аспекти.	202
Пішенін І.К. Операційне управління транспортними перевезеннями в АПК.	208
Потравка Л.О., Карташова О.Г. Теоретичні засади трансформації соціально-економічної системи України в умовах Четвертої промислової революції.	213
Проскуріна М.О. Відображення культурних індустрій у класифікаторах видів економічної діяльності.	218
Томілін О.О. Регіональний аспект маркетингової стратегії екологізації аграрного виробництва.	224
Яшкіна О.І., Наумова І.Ф. Маркетингове дослідження перспектив розвитку зеленого туризму в Україні.	231

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Балановська Т.І., Гоголя О.П. Вплив чинників на формування підприємницького середовища у сільській місцевості України.	237
Башилова В.П., Марченко В.М. Аналіз асортиментної політики машинобудівного підприємства з метою підвищення попиту на продукцію.	248
Бегма П.О. Методика дослідження факторів руху трудових ресурсів підприємства.	253
Бінерт О.В. Аналіз організаційно-економічних умов функціонування виробників молока у Львівській області.	259
Болотна О.В., Бушля Д.І. Управління маркетинговою діяльністю в умовах розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємства.	268
Бондаренко С.М., Бондаренко Б.С., Соколовська К.В. Корпоративна культура організації у системі загального управління якістю TQM.	273
Буняк Н.М. Тайм-менеджмент як інструмент підвищення ефективності діяльності підприємства.	279
Бурбело О.А., Носкова С.А. Оцінка економічної стійкості підприємства.	284
Васильківський Д.М. Система корпоративного управління промисловими холдингами.	292
Довбенко В.І. Проблеми формування сприятливого середовища для інноваційного розвитку підприємств.	301
Довбня С.Б., Письменна О.О., Чабанець Т.М. Удосконалення стратегічного аналізу: інтегральний підхід.	312

Дорошкевич Є.С., Могилова А.Ю. Ретроспективний аналіз інтернет-реклами в структурі рекламного ринку України.	321
Дружиніна В.В., Кривонос Н.Ю. Комплексна діагностика економічного потенціалу готельних підприємств.	327
Дун Сін'їн Класифікація поняття ефективності та її оцінки в розрізі інноваційної діяльності підприємств.	335
Ерфан Є.А., Мушка Д.В. Інформаційні технології в закупівельній діяльності.	349
Єпіфанова І.Ю., Гладка Д.О. Інноваційний потенціал підприємства: сутність, складові та фактори впливу.	354
Захарчин Г.М., Любомудрова Н.П. Розвиток креативності персоналу на засадах інноваційної культури.	361
Звонар Й.П., Фецинець В.В. Особливості застосування методів прогнозування для оцінки потенційних обсягів збуту.	366
Квасній З.В., Сисин Г.І., Щербан О.Я. Економіко-правові проблеми функціонування та розвитку малого підприємництва в Україні.	371
Кліпкова О.І. Взаємозв'язок понять «емоційний інтелект» та «креативність»: аспект формування.	377
Коручак В.В. The national dimension of cooperation of business with youth non-governmental organizations.	381
Косар Н.С., Кузьо Н.Є., Мастеляк Л.В. Протиріччя використання концепції холістичного маркетингу в діяльності маркетингових агентств.	386
Костюк О.С., Степанишин І.І., Читайло М.Б. Соціально-етичний маркетинг як стратегія ведення бізнесу.	395
Котикова О.І., Олійник Т.Г., Кічук Д.В. Економічна ефективність виробництва продукції зернової галузі в сільськогосподарських підприємствах в умовах євроінтеграції.	402
Кривобок К.В. Обґрунтування сучасного підходу щодо адаптації підприємства до нестійкого зовнішнього середовища.	412
Ладунка І.С., Буркова М.С. Підвищення ефективності використання трудового потенціалу підприємств.	421
Ладунка І.С., Шутов І.В. Антикризова політика в умовах сучасного підприємництва.	426
Легкий О.А. Організація відділу маркетингу в умовах четвертої промислової революції.	431
Лизанець А.Г., Чекан К.В. Структурування факторів формування та управління трудовим потенціалом підприємства.	440
Лизунова О.М., Іщенко Я.Г., Кондрашова Г.В. Використання інноваційних методів управління персоналом підприємства.	448
Малюга Л.М., Загороднюк О.В. Система прийняття і реалізації управлінських рішень в управлінні змінами.	457
Матвієнко-Біляєва Г.Л. Соціальне підприємництво: ефективний гібридний бізнес феномен.	461
Матковський П.Є. Методика визначення рівня і темпів модернізації сільськогосподарських підприємств.	467
Мицак О.В., Власюк Н.І., Кулик Х.Р. Концептуальні основи фінансового управління матеріальними активами торговельного підприємства.	473
Kovalchuk N.O., Pavlyuk A.O. Current trends of bankruptcy Ukraine and measures insolvency to prevent domestic enterprises.	478
Пакуліна А.А., Козлова М.І., Пакуліна Г.С. Забезпечення міцних конкурентних позицій підприємства.	484
Радіонова Н.Й. Варіативний підхід до вибору моделі управління затратами підприємств легкої промисловості.	492

Розумей С.Б., Голь А.О. Сутність та етапи комерційної діяльності підприємства	498
Romanovsky I. Assessment and application of seasonal models with additive trends to predict sales of a wholesaling company.	505
Самойленко І.О. Оцінка ефективності енергоощадних заходів підприємства: методологічний підхід	515
Стеценко В.А., Рябко О.І., Ткачук С.В. Методи підвищення ефективності роботи роздрібного торговельного підприємства.	522
Тарасюк Г.М., Горшкова Л.О. Удосконалення системи управління збутовою діяльністю підприємства целюлозно-паперової галузі	528
Терлецька Ю.О., Бачинська Ю.О., Марчук В.І. Шляхи підвищення конкурентоспроможності підприємств олійно-жирового комплексу в умовах невизначеності зовнішнього середовища	533
Ткаченко І.П. Трансформація сучасної системи фінансового менеджменту підприємств.	539
Туболець І.І. Інноваційна діяльність як важливий фактор підвищення конкурентоспроможності країни.	550
Хмарська І.А. Етапізація процесу формування маркетингових комунікацій.	554
Чаюн І.О. Актуальні проблеми бюджетного управління діяльністю підприємства	564
Шеленко Д.І. Економічна сутність організаційно-правових форм сільськогосподарських підприємств	569
Шкурупська І.О. Деякі підходи щодо просування наукових розробок українських виробників.	574

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Борщевський В.В., Бабій Г.Я. Опортуністична поведінка та її вплив на інвестиційно-інноваційні процеси в українсько-польському транскордонному регіоні: механізми, тенденції, засоби подолання деструкцій	582
Гріднєв М.А. Характерні риси кластероутворення в регіонах України.	588
Івашина Л.Л. Перспективи розвитку ресторанного бізнесу як складника індустрії гостинності.	597
Корж Н.В., Стасюк О.В. Revenue-менеджмент: особливості групових продаж та бронювань у готелі.	601
Крупіца І.В., Коверга А.В. Формування національної мережі туристичних інформаційних центрів в Україні.	606
Лінтур І.В., Кампов Н.С., Касинець О.В. Інвестиційні проекти розвитку туристичного комплексу України.	613
Папп В.В., Бошота Н.В. Роль соціальних та бізнес-мереж у діяльності туристичних підприємств.	619
Радіонова О.М., Тімакова Г.В. Аналіз сучасного стану готельного бізнесу в Харківському регіоні.	626
Семененко І.С., Супруненко О.В., Семененко В.І. Проблема побутових відходів у гірських районах Закарпаття та напрями її вирішення.	632
Хаустова К.М., Архангельська А.-М.І. Потенціал адаптивності промислового сектору регіону.	638
Чубарь О.Г., Матьовка Т.В. Інноваційна діяльність на гірських територіях Закарпатської області: сучасний стан і перспективи розвитку.	644

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Лобанова О.П. Комплексна оцінка земель населених пунктів як основна умова їх ефективного використання. 652
Матюха В.В., Сухіна О.М. Інститут громадянської власності на природні ресурси як інструмент соціального захисту Українського народу (на прикладі гнучкого механізму вилучення й розподілу екологічної ренти). 657
Чичкалюк Т.О., Волчецький Р.В. Планування розвитку заповідних територій і об'єктів як вимога євроінтегрування. 673
Ясінецька І.А., Петрище О.І., Ковтуняк І.П. Державний земельний кадастр як інформаційна база. 680

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Доброва Т.Г. Бідність працюючого населення як індикатор соціально-економічного стану суспільства. 686
Єрмаченко В.Є., Литовченко І.В., Ачкасова О.В. Основні напрями урегулювання нормативно-правової бази у сфері розвитку наукової діяльності. 695
Карковська В.Я., Перхач О.Л. Дослідження структури кількісного складу державних службовців в Україні. 704
Лисак В.Ю., Олійник О.С. Актуальні проблеми та передумови формування поняття «кадровий потенціал». 709
Литвин О.Ю., Дорогань-Писаренко Л.О., Чіп Л.О. Автоматизоване управління освітленням багатоквартирного будинку та енергомодернізація: труднощі впровадження. 716
Малюкіна А.О. Теоретичні основи ринку знань та класифікація знань. 720
Нагаївська Д.Ю. Методичний підхід до забезпечення соціальної відповідальності бізнесу на ринку продовольчих товарів. 725
Сталінська О.В. Особливості управління персоналом на багатонаціональному підприємстві. 735
Стройко Т.В., Єремєєва А. Рівень гендерної рівності в умовах євроінтеграційних прагнень України. 740
Тарасова К.І. Статистичне дослідження проблем безробіття в Україні в регіональному розрізі. 745
Томілін О.О., Маслак М.М. Сутність адаптації персоналу підприємств агропромислового виробництва в сучасних умовах. 753

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Безкровний О.В. Історична ретроспектива розвитку податкових відносин в Україні та світі. 759
Болгар Т.М., Кальченко А.О. Шляхи підвищення ефективності управління активами підприємства. 765
Бондаренко А.Ф., Гребінь В.В. Сучасні підходи до визначення конкурентоспроможності банку. 772
Бражник Л.В. Фінансові ресурси підприємства: їх формування та використання. 778
Гуменюк О.Г. Еволюція системи митно-тарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності. 784
Доценко І.О. Сучасні тенденції розвитку банківського споживчого кредитування в Україні. 792

Юргачова М.І., Коцюрубенко Г.М., Ковальова О.М. Платоспроможність суб'єкта господарювання: напрями її підвищення.	799
Карп Є.В. Структурні зміни видатків державного бюджету України на оборону.	804
Кітченко М.Ю. Систематизація поняття «управління фінансовою безпекою підприємства».	811
Ковальчук К.Ф., Петрова Л.В. Стимулювання розвитку страхової діяльності через механізм оподаткування доходів страхових компаній.	815
Копылова О.В., Пичугина Ю.В. Офшорные финансовые центры: скрытые угрозы и преимущества.	821
Петленко Ю.В., Проценко К.О. Проблеми та перспективи перевірки фінансової інформації українських компаній на достовірність.	828
Проценко Ю.М. Особливості діяльності територіальних громад в Україні.	838
Роледерс В.В. Підвищення ефективності управління кредитоспроможністю підприємства на основі теорії регулювання та системного аналізу.	843
Слатвінська М.О. Стратегічні імперативи податкової системи України в контексті її реформування.	850
Смагло О.В. Стан та перспективи розвитку співпраці між Україною та міжнародними інституціями.	856
Стащук О.В. Рентабельність як індикатор стану фінансової безпеки акціонерних товариств машинобудування в Україні.	862
Чмутова І.М., Ткачова Є.О. Фінансова стійкість банку як індикатор ризику відмивання коштів та фінансування тероризму.	867
Юдіна (Каламбет) С.В., Іванов С.В. Вплив української євроінтеграції на фінансову національну модель.	876

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Вигівська І.М., Гордієнко Л.П. Оцінка незавершеного виробництва пивоварних підприємств: облікові аспекти.	885
Єршова Н.Ю. Удосконалення обліково-аналітичного забезпечення управління основними засобами підприємств: стратегічний аспект.	894
Живко З.Б., Горалько О.В., Сиротюк О.В. Діагностика рівня економічної безпеки ПАТ КБ «Приватбанк».	905
Карченкова О.Л., Шендригоренко М.Т. Типові помилки в обліку фінансових результатів підприємства: виявлення і запобігання.	912
Клюс Ю.І. Економічний аналіз критеріїв розвитку корпоративного управління інноваціями на промислових підприємствах.	916
Король Г.О., Ізвекова І.М., Акімова Т.В. Методичний підхід до застосування інформації управлінського обліку для забезпечення аналізу ефективності діяльності суб'єктів господарювання.	922
Пасенко Н.С. Методичні підходи до обліково-інформаційного забезпечення управління необоротними активами під час складання приміток до фінансової звітності.	928
Плікус І.Й., Ганус І.С., Новак К.С. Визначення справедливої вартості методом теперішньої вартості.	939
Стендер С.В. Невиробничі основні засоби в бухгалтерському та податковому обліку.	948

Тесленко Т.І. Відображення в обліку формування та використання резервного капіталу.	954
Тимченко О.М., Сибірянська Ю.В. Уніфікована звітність з податку на доходи фізичних осіб та єдиного соціального внеску: застосування досвіду країн ЄС в Україні.	961
Тютюнник Ю.М., Дорогань-Писаренко Л.О., Тютюнник С.В. Система показників оцінювання ринкової активності підприємств.	969
Щирба М.Т., Щирба І.М., Щирба М.М. Управлінський облік як облігаторійний елемент системи менеджменту на підприємстві.	975

СТАТИСТИКА

Назарова О.Ю. Аналіз функціонування ринку страхових послуг.	984
---	------------

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Бандоріна Л.М., Підгорна К.Д., Бандоріна О.О. Інформаційна система оцінки кадрового потенціалу підприємства: концепція і реалізація.	991
Гадецька З.М. Розробка та реалізація моделі інформаційної системи підтримки електронної комерції.	1000
Геселева Н.В., Пронюк Г.В., Добровольський В.В. Інформаційна система підтримки електронних платежів через Інтернет.	1005
Марусей Т.В. Основні тенденції розвитку ринку електронної комерції в Україні.	1011
Олійник В.М., Речембей В.В. Сучасні тенденції розвитку телекомунікаційних технологій.	1016

Електронне наукове фахове видання

ЕКОНОМІКА ТА СУСПІЛЬСТВО

Випуск 14

Коректура • *В.М. Бабич*

Комп'ютерна верстка • *Н.М. Ковальчук*

Засновник видання:

Мукачівський державний університет

Адреса редакції: 89600, Україна, Закарпатська область,

м. Мукачево, вул. Ужгородська, 26

Тел./факс: +38 (068) 813 59 09

Веб-сайт журналу: www.economyandsociety.in.ua

E-mail редакції: journal@economyandsociety.in.ua