

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
МУКАЧІВСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

ЕКОНОМІКА ТА СУСПІЛЬСТВО

Електронне наукове фахове видання
Випуск 17

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. trx.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 №1 від 30.08.2018 р.)**

Журнал включено до міжнародної наукометричної бази
Index Copernicus

Сайт видання: www.economyandsociety.in.ua

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2018-17-1>

УДК 330.101.8: 334.012.46

Неприбуткові економічні організації у структурі громадянського суспільства

Мокерова Н.В.

здобувач кафедри туристичного та готельного бізнесу
ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»

Стаття присвячена актуальним проблемам щодо ролі неприбуткових економічних організацій у формуванні громадянського суспільства. Проаналізовано сутність поняття громадянського суспільства та етапи його становлення, вивчено погляди вчених різних суспільно-політичних формацій на шляхи формування громадянського суспільства. Досліджено роль неприбуткових економічних організацій у формуванні громадянського суспільства.

Ключові слова: громадянське суспільство, неприбуткові економічні організації, розвиток, структура, взаємозв'язок, держава.

Мокерова Н.В. НЕПРИБЫЛЬНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОРГАНИЗАЦИИ В СТРУКТУРЕ ГРАЖДАНСКОГО ОБЩЕСТВА

Статья посвящена актуальным проблемам роли неприбыльных экономических организаций в формировании гражданского общества. Проанализирована сущность понятия гражданского общества и этапы его становления, изучены взгляды ученых различных общественно-политических формаций на пути формирования гражданского общества. Исследована роль неприбыльных экономических организаций в формировании гражданского общества.

Ключевые слова: гражданское общество, неприбыльные экономические организации, развитие, структура, взаимосвязь, государство.

Mokerova N.V. NON-PROFIT ECONOMIC ORGANIZATIONS IN THE STRUCTURE OF CIVIL SOCIETY

The article deals with the role of nonprofit economic organizations for civil society development. The study defines the term civil society and highlights the periods of its development. The author studies different approaches of scholars on the social and political formations and the ways of civil society development. The role of nonprofit organizations for building civil society was explained.

Keywords: civil society, nonprofit economic organizations, development, interconnection, state.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Зрілість громадянського суспільства визначається ставленням до найвищих моральних цінностей усіх його структур. Актуальною є першочергова необхідність вироблення на державному рівні відповідних інституцій, критеріїв та механізмів поширення загальнолюдських цінностей і громадянської солідарності. Важливу роль при цьому відіграють неприбуткові економічні організації, які створюються для досягнення благодійних, культурних, наукових, соціальних, освітніх цілей, захисту прав громадян тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. До сьогодні проблематика ролі неприбуткових економічних організацій у системі фор-

мування громадянського суспільства є досить актуальною. Тема активно розглядається представниками різних наукових напрямів: юристами, філософами, соціологами, політологами. Методологічні проблеми розвитку відносин державної влади та громадянського суспільства, формування та функціонування системи неприбуткових економічних організацій та їхня роль у формуванні громадянського суспільства у контексті наявної державно-управлінської парадигми висвітлені у працях В. Бакуменка, В. Князева, В. Мартиненка, Н. Нижника, Ю. Сурміна, А. Колодія, М. Требіна тощо.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Питання, що пов'язані

із визначенням ролі та ефективності діяльності неприбуткових економічних організацій у формуванні громадянського суспільства, не набули достатнього висвітлення і потребують подальшого дослідження.

Формулювання цілей статті. Метою статті є дослідження шляхів формування громадянського суспільства та ролі неприбуткових економічних організацій у структурі громадянського суспільства.

Відповідно до поставленої мети у статті передбачається вирішити такі завдання: проаналізувати шляхи формування громадянського суспільства, дослідити роль неприбуткових економічних організацій у структурі громадянського суспільства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Громадянське суспільство – це сукупність недержавних організацій, які представляють волю та інтереси громадян. Воно включає в себе сім'ю і приватну сферу, тобто «третьій сектор» суспільства паралельно з державою та бізнесом. Елементами громадянського суспільства є різні об'єднання (професійні, творчі, спортивні, конфесійні тощо), що охоплюють усі сфери суспільного життя.

Поняття «громадянське суспільство» виникло ще в античні часи, у період формування республік і становлення інституту громадянства.

До числа перших мислителів, які звернули увагу на громадянське суспільство як самостійну субстанцію, належить давньогрецький філософ Платон. Його роздуми про природні соціальні потреби, які властиві людям від народження, про такі чесноти, як мудрість, просвітлений емоційний стан, ідеальне людське суспільство, критика державної влади є основою розуміння форм життєдіяльності суспільства. Ідеї щодо розподілу держави і громадянського суспільства характерні для стародавнього філософа Арістотеля. Він розглядав державу не лише як сукупність громадян, що зобов'язані жити і діяти відповідно до чинних законів, а й аналізував життя громадян в економічній, духовній, шлюбно-сімейній та інших сферах суспільства, де втручання держави не буде потрібне.

У контексті діалектичної єдності та суперечності законів громадянського суспільства і держави вивчав питання функціонування громадянського суспільства Шарль Луї Монтеск'є. На його думку, громадянське суспільство є найважливішою гарантією від сваволі та диктатури. Значний внесок у дослідження проблем громадянського суспільства

зробив німецький філософ І. Кант, який підкреслював важливість таких принципів, як свобода, рівність та самостійність громадянина як суб'єкта суспільних відносин. Вчений також зазначав, що індивіди – це рівні істоти. Суть їх рівності полягає в тому, що «інші не можуть змусити будь-кого до більшого, ніж те, до чого він зі свого боку може змусити» [1, с. 147].

Вчені та мислителі епохи Відродження та Нового часу приділили значну увагу дослідженню проблем громадянськості та відносин людини зі владою. Значний внесок у вирішення цих проблем зробили: Т. Гоббс, Дж. Локк, Н. Макіавеллі, Т. Мор, Е. Роттердамський, А. Сен-Сімон.

Т. Гоббс писав, що первісне положення людини «за межами громадянського суспільства, яке можна назвати природним станом, не може бути нічим іншим, як війною всіх проти всіх» [2].

Г. Гегель звернув увагу на той факт, що природним станом є стан некультурності, насилля та несправедливості. Саме тому обов'язковим є вступ людей у громадянське суспільство, оскільки лише у ньому правове відношення володіє дійсністю [3].

На думку Г. Гегеля, необхідно розмежувати поняття «громадянське суспільство» і «державна». Громадянське суспільство розглядається вченим як «об'єднання членів як самостійних, одиничних у формальній і, таким чином, загальній спільноті на основі їхніх потреб і через правовий устрій (як засіб забезпечення безпеки осіб і власності), і через зовнішній порядок для їх особистих та загальних інтересів» [4, с. 208].

Гегель також вважав, що громадянське суспільство являє собою деполітизовану масу, де домінують економічні інтереси та є перманентний конфлікт інтересів. Саме зіткнення інтересів, на його думку, може привести до вибухової ситуації. Щоб уникнути цього, необхідним є існування правової держави, основою ознакою якої він вважав верховенство закону. Крім того, у відносинах, які виникають між громадянським суспільством і правовою державою, Гегель надавав перевагу не громадянському суспільству, а конституційній державі, яка за певних умов може втручатися в життя громадянського суспільства. Таке втручання є необхідним у ситуаціях усунення соціальної несправедливості і нерівності всередині громадянського суспільства. Гегель також зазначав, що право на втручання держави в життя громадянського суспільства є

виправданим, коли виникає необхідність реалізації загального інтересу.

Саме погляди І. Канта та Г. Гегеля щодо громадянського суспільства та правової держави покладено в основу дослідження форм взаємозв'язку між ними. Особливу увагу вони також приділяли розвитку ідеї верховенства права, необхідності підпорядкованості держави як об'єднання багатьох людей, правовим законам, реалізації принципу розподілу державної влади.

На думку шотландського філософа Адама Фергюсона, «великою метою громадянського суспільства є щастя індивідів: бо як може благоденствувати суспільство, якщо кожен із складових його членів є нещасним?» [5, с. 107].

У сучасних умовах інтерес до проблем розвитку громадянського суспільства і його взаємозв'язку з правовою державою також не втрачає своєї актуальності.

У сучасних поглядах на громадянське суспільство можна виділити такі моменти:

– по-перше, воно характеризується тим, що у ньому є місце як для консервативних, так і для радикальних сил, які виступають його необхідними компонентами;

– по-друге, відносним соціальним консенсусом за системою базових соціальних цінностей (права людини, демократія, плюралізм, правова держава, верховенство закону, власність, соціальна захищеність тощо);

– по-третє, діалогом різних політичних сил, спрямованих на підтримку, постійне відновлення, відтворення соціального консенсусу згідно із соціальними умовами, які змінюються.

Одне із завдань громадянського суспільства полягає в регулюванні горизонтальних зв'язків, що повинно робитися з позиції доцільності [6].

Однак взаємозв'язок громадянського суспільства і правової держави виражається в поєднанні їх багатьох цілей та завдань. Метою формування громадянського суспільства і розбудови правової держави є соціальні інститути, які покликані служити людині та захищати її права та інтереси. Цей процес взаємодії має відбуватися на основі принципу верховенства права, побудови системи економічних відносин на правових засадах. Взаємозв'язок громадянського суспільства та правової держави проявляється в тому, що процес їх формування здійснюється одночасно. З огляду на те, що громадянське суспільство поєднує в собі багатогранні інтереси,

правова держава виступає в якості виразника загальної волі, волі більшості громадян. Правова держава не допускає ситуації вирішення наявних конфліктів недемократичним шляхом, що знаходить своє відображення в цивілізованих способах та методах здійснення державної влади і наданні громадянам можливості активної участі в усіх сферах життя суспільства.

За своєю сутністю громадянське суспільство зовсім не заперечує державу чи наявність та необхідність державної влади: перше може активно формуватися та діяти лише тоді, коли цьому сприятимуть відповідні державні засади, державна організаційна діяльність, яка прокладатиме шлях для втілення у практику суспільного життя найефективніших чинників його розвитку. Фактично правова держава постає політичним інструментом формування громадянського суспільства, оскільки лише вона здатна вжити всіх необхідних заходів щодо його становлення та розвитку. І навіть більше, вона виступає гарантом громадянського суспільства [7, с. 8].

Держава і громадянське суспільство в межах демократичного устрою зацікавлені в діалозі та партнерстві, підвищенні ефективності взаємодії. Без розвиненого громадянського суспільства, зокрема без створення належних умов для забезпечення свободи думки і слова, вільного вираження поглядів і переконань, свободи об'єднань, свободи зборів, участі громадян в управлінні державними справами та місцевому самоврядуванні, держава не створить можливостей для забезпечення функціонування різних моделей демократії, що у поєднанні з безпосередньою та представницькою демократією є умовою успішної модернізації, європейської інтеграції та сталого розвитку [8, с. 139].

Громадянське суспільство як носій цінностей може вимагати відповідного до цих цінностей функціонування владної системи. Це виглядає як тиск громадськості (громадянського суспільства) на виконавчу владу. Сила цього тиску може бути дуже різною, а також зворотною. Адміністративна система може також здійснювати тиск на громадянське суспільство заради свого збереження. У демократичних системах, однак, цей процес відбувається здебільшого «знизу догори», принаймні такий напрям тиску помітніший [9, с. 111].

Згідно з міжнародними оцінками, громадянське суспільство в Україні залишається неконсолідованим та значно відстає у своєму розвитку від громадянського суспільства

європейських країн загалом та постсоціалістичних країн Центральної та Східної Європи зокрема.

Поряд із внутрішніми факторами, як то низький рівень громадянської активності та організаційної спроможності організацій громадянського суспільства, зовнішнім обмеженням для розвитку громадянського суспільства є недостатньо сприятливе законодавче середовище.

А. Колодій під громадянським суспільством розуміє автономну від держави сферу спілкування та взаємодії спонтанно самоорганізованих і самоврядних вільних індивідів, чії права захищені конституцією та законами [10]. Тобто спонтанна самоорганізація є тим індикатором, за яким можна дійти висновку про посилення ролі громадськості у справах управління державою. Так, в Україні становлення громадянського суспільства відбувалося складним еволюційним шляхом, а одним з етапів розвитку його стала Помаранчева революція, яку трактували насамперед як революцію громадянського суспільства [11].

Аналізуючи структуру громадянського суспільства в Україні, ми визначаємо її досить складну і багаторівневу систему, яка включає: міжособові відносини без втручання держави; відносини між незалежними від держави суспільними інститутами, що реалізують повсякденні індивідуальні і колективні потреби.

На внутрішніх людських потребах наголошують українські вчені, визначаючи їх соціокультурний і духовний складники. Так, соціокультурний простір, утворюваний громадянським суспільством, будується на трьох принципах: загальнозначущі, егалітарне право, що передбачає деякий мінімум зовнішніх свобод і гідності для кожної людини, припускаючи формальну рівність прав і обов'язків; захищена правом власність громадян; визнана суспільством внутрішня свобода людини [12].

Сучасна практика державного регулювання доводить, що ігнорування владою суспільно корисних ініціатив, відсутність механізмів участі громадськості та об'єднань громадян у процесі ухвалення рішень приводять до стагнації суспільства, зростання корупції, створюють загрозу демократичному розвитку країни. Тому, на думку О. Корнієвського, актуалізуються дослідження проблеми забезпечення національної безпеки на рівні її недержавної (суспільної) системи за активної участі громадських об'єднань, зокрема неурядових громадських організацій, а також проведення

аналізу можливостей України адекватно протидіяти небезпечним тенденціям глобалізації, які посилюють конфліктоформуючі чинники внутрішнього походження [13].

Аналізуючи етапи становлення громадянського суспільства в Україні, вітчизняні вчені визначають, що тривалий час громадянська ініціатива характеризувалася певною практичною невизначеністю. Для країни, що звільнилася від тоталітаризму, проблема полягала в тому, що збудоване громадянське суспільство регулювалося законом, однак залишалося відокремленим від держави. Прийшло розуміння, що «громадянський» стан суспільства приречує всіх і кожного до вибору власної соціальної долі, до ризику постійного самовизначення і відповідальності. Науковці зазначають, що більшість населення була не готова до так званого «марафонського забігу», яким є процес розбудови активного громадянського суспільства західного зразка. Як наслідок, українське суспільство залишилося пасивним і негромадським [14].

Забезпечення стратегічної мети – входу України до Європейського Союзу – спричинило революційні зміни, що призвели до демократичних змін в країні, тим самим збудивши громадянську позицію.

Європейська перспектива, на яку зорієнтована Україна, на думку українських дослідників, дасть перспективу для розвитку демократичних традицій, а також свободу руху ідей, товарів, фінансів і новий рівень відповідальності за дотримання високих стандартів у різних галузях, за спільне майбутнє в одному домі, за можливість органічного співіснування різних культур. Оновлена політична культура повинна стати культурою соціальної злагоди, взаємоповаги, справедливості, толерантності, громадянського миру, забезпечення основоположних прав і свобод людини і громадянина [15].

На думку українського політолога Ф. Рудича, «держава після прийняття Конституції України й становлення владних структур повинна довести, що вона спроможна здійснювати результативну соціальну політику, створити відповідні умови розвитку громадянського суспільства» [16, с. 147]. При цьому Ф. Рудич вважає, що громадянське суспільство є основою держави, а його становлення відбувається в тісному зв'язку зі становленням правової, соціальної, демократичної держави. «Громадянське суспільство – суспільство зрілих громадян із високим рівнем економічної, соціальної, духовної, політичної культури, яке

спільно з державою утворює розвинені правові відносини. Це суспільство вільних громадян, яке вільне від держави, але взаємодіє з нею заради спільного блага. Сутність громадянського суспільства полягає в забезпеченні законних прав людини» [17, с. 14]. Виходячи з цього розуміння, можна констатувати, що функціонування Європейського Союзу на основі принципів громадянського суспільства забезпечене на законодавчому рівні.

Соціолог В. Тарасенко, аналізуючи ЗМІ, зазначає, що нині домінують дві думки, які стосуються розвитку громадянського суспільства: перша – в Україні, хоча й вельми повільно, але все ж формується громадянське суспільство на основі посилення індивідуальної та групової активності громадян; друга – заперечує попередню, мовляв, посилюється не так громадянська активність, як пряма боротьба за владу, власність, землю, багатство, комфорт [18]. То що ж реально відбувається в українському суспільстві: активізація громадянської свідомості чи боротьба за владу і чи можна об'єктивно оцінити стан розвитку громадянського суспільства?

Цілком слушною є позиція Л. Томаша, що у реальному житті спостерігаємо три діалектично суперечливі варіанти взаємовідносин громадянського суспільства і держави:

1) громадянське суспільство придушується державою, як наслідок, виникає тоталітарний режим;

2) існує хитка рівновага між громадянським суспільством і державою, а тоді виникають авторитарні режими різного ступеня жорсткості;

3) держава виконує волю громадянського суспільства, діє у межах права як правова держава [19, с. 369–370].

Зрозуміло, що третій варіант відносин найприйнятніший для забезпечення благ населення, тому завдання інститутів громадянського суспільства, зокрема правозахисних організацій, – забезпечити його належну реалізацію.

Якщо ж зупинитися на таких інституціях громадянського суспільства, як засоби масової інформації (преса, радіо, телебачення, Інтернет-ресурси тощо), які виступають осередком поширення інформації в суспільстві, зокрема здійснюють безпосередній вплив на правову обізнаність населення, то не буде помилковим стверджувати, що саме вони є одним із головних джерел поширення правової інформації серед більшості членів суспільства, оскільки не кожний громадянин

відстежує новоприйняті акти законодавства безпосередньо з офіційних видань їх оприлюднення, а, як правило, дізнається про їх появу з телебачення, радіоефіру чи зі шпальт неспеціалізованої преси.

Ефективність будь-якого дослідження суттєво залежить від загальних та конкретно наукових принципів і підходів, які становлять зміст загальнонаукової та спеціальної методологій. Це те підґрунтя, на якому має базуватися кожен дослідник. У методологічному знанні особливо важливу роль відіграють принципи дослідницької діяльності, які об'єднують у собі основи теорії та практики. Пізнання повинно бути абсолютно безпристрасним і адекватним. На його виконання не повинні впливати загальні враження про суть досліджуваного, симпатії або, навпаки, антипатії, власний настрій чи стан. Виділяють такі два аспекти об'єктивності наукового знання. По-перше, об'єктивність розуміють як адекватність знання зовнішнього світу – це розуміння пов'язано з положенням про те, що на кожному етапі людського пізнання присутній момент відносної істини. По-друге, об'єктивність розглядають як відсторонення вченого від тих чи інших суб'єктивних переваг, його неупередженість стосовно оцінки результату наукового дослідження, свободу від групових та інших інтересів [20].

Стосовно дослідження стану розвитку громадянського суспільства в Україні маємо амбівалентну ситуацію: за кількісними показниками (кількість партій, громадських організацій, асоціацій тощо) наша країна нібито має розвинене громадянське суспільство, а за якісними (рівень впливу партій і громадських організацій на суспільні процеси, їх структурно-функціональні показники) значно поступається центральноєвропейським постсоціалістичним країнам [21].

Важливу роль у формуванні громадянського суспільства відіграють неприбуткові економічні організації, що створюються на добровільній основі і забезпечують реалізацію важливих соціально-економічних, культурних, освітніх потреб населення, не переслідуючи отримання прибутку від своєї діяльності.

Беззаперечно, активна участь громадян у діяльності таких організацій сприяє формуванню громадянського суспільства, забезпечуючи пріоритетність соціального розвитку, вирішення важливих проблем суспільного розвитку, унеможливаючи антисоціальну діяльність влади, корупцію, надмірне втручання до приватного бізнесу, регулювання

державної політики щодо надання освітніх послуг відповідно до сучасних національних інтересів та глобальних викликів тощо.

Неприбуткові організації часто виявляються ефективнішими за комерційні підприємства та органи влади завдяки відсутності орієнтації на отримання прибутку, гнучкому управлінню організацією, швидкому реагуванню на запити суспільства, індивідуальному підходу. У розвинених країнах держава все частіше передає неприбутковим організаціям частину своїх функцій.

Громадянське суспільство може містити у собі такі групи неприбуткових економічних організацій, як: некомерційні організації, які мають організовану структуру та, як правило, є юридично зареєстрованими; онлайн-групи та соціальні спільноти, що можуть бути відносно «організованими», але не обов'язково мати фізичні, юридичні чи фінансові субструктури; соціальні колективні рухи, які можуть мати реальну або онлайн-форму; релігійні громади; профспілки й інші трудові організації; масові асоціації та рухи на місцевих рівнях; кооперативи тощо.

Висновки. Попри складний історичний період становлення громадянського суспіль-

ства в Україні, зокрема, останнє виявилось здатним піднятися на захист державного суверенітету, цілісності та недоторканності території держави, прав і свобод людини і громадянина. Саме в цьому вбачається його прогресивна роль і домінуюче становище щодо держави. Важлива роль при цьому відводиться формуванню та функціонуванню неприбуткових економічних організацій. Сьогодні в Україні буквально з усіх боків чути заклики до підвищення громадянської активності і самоорганізації населення, розвитку правової культури і громадянського суспільства.

Функціонування неприбуткових економічних організацій у структурі громадянського суспільства дасть змогу сформувати демократичне суспільство, основою якого має стати національна ідея і національний інтерес. Ті країни, де громадянське суспільство є пасивним до процесів життєдіяльності країни, приречені на існування в умовах авторитарного режиму, який характеризується обмеженням повноважень суб'єктів громадянського суспільства, ігноруванням принципів поділу влади, порушенням реалізації і відстоювання громадянських прав і свобод.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Кант И. Сочинения / И. Кант. – М.: Мысль, 1965. Т. 4. Ч. II. С. 147.
2. Гоббс Т. Избранные произведения / Т. Гоббс. М., 1989. Т. 1. С. 280.
3. Гегель Г.В.Ф. Работы разных лет / Г.В.Ф. Гегель. М., 1971. Т. 2. С. 51.
4. Гегель Г.В.Ф. Философия права / Г.В.Ф. Гегель. М.: Мысль, 1990. С. 208.
5. Фергюсон А. Опыт истории гражданского общества / А. Фергюсон. М.: РОССПЭН, 2000. С. 107.
6. Риттер М. Публичная сфера как идеал политической культуры / М. Риттер // Граждане и власть: проблемы и подходы / под ред. Г. М. Михалевой, С. И. Рыженкова. М. ; СПб. : Летний сад, 2001.
7. Гарасимів Т.З. Інституції громадянського суспільства та правової держави: проблеми взаємодії / Т.З. Гарасимів // Державотворення та право творення в Україні: проблеми та перспективи розвитку: матеріали II заочної наук.-практ. конф. (Львів, 16 квітня 2015 р.). Львів: ННІПП НУ «Львівська політехніка», 2015. С. 8–10.
8. Сосновський М. В. Проблеми та перспективи розвитку громадянського суспільства в Україні / М. В. Сосновський, В. В. Шишко // Державотворення та правотворення в Україні: проблеми та перспективи розвитку: матеріали учасників II заочної наук.-практ. конф. (Львів, 16 квітня 2015 р.). Львів: ННІПП НУ «Львівська політехніка», 2015. С. 138–141
9. Бунік М. З. Концептуальні засади взаємодії політики і управління [Текст]: навч. посіб. / М. З. Бунік. Вид. 2-ге, випр. Львів : ЛРІДУ НАДУ, 2012. – 136 с.
10. Колодій А. Перешкоди на шляху інституціалізації громадянського суспільства в Україні / А. Колодій. URL: <http://political-studies.com/> p=161.
11. Громадянське суспільство в Україні та «політика ідентичності» [Текст] / Ю. Тищенко, С. Горобчишина; Укр. незалеж. Центр політ. дослідж. К.: Агентство «Україна», 2010. С. 58.
12. Цветков В. В. Суспільна трансформація і державне управління в Україні: політико-правові детермінанти: Монографія / Цветков В.В., Кресіна І.О., Коваленко А. А. – К.: Концерн Видавничий Дім «Ін Юре», 2003. 496 с.
13. Корнієвський О.А. Громадські об'єднання у системі національної безпеки держави // Корнієвський Олександр. Монографія. – К.: Альтерпрес, 2010. 396 с.
14. Цветков В.В. Суспільна трансформація і державне управління в Україні: політико-правові детермінанти: Монографія / Цветков В.В., Кресіна І.О., Коваленко А.А. К.: Концерн Видавничий Дім «Ін Юре», 2003. С. 143.

15. Цветков В.В., Горбатенко В.П. Демократія – Управління – Бюрократія: в контексті модернізації українського суспільства: Монографія / Цветков В.В., Горбатенко В.П. К.: Інститут держави і права ім. В.М. Корецького НАН України, 2001. 248 с.
16. Рудич Ф. М. Політологія: підручник / Ф. М. Рудич. К.: Либідь, 2009. 480 с.
17. Громадянське суспільство в сучасній Україні: специфіка становлення, тенденції розвитку: [монографія] / за заг. ред. Ф.М. Рудича. К.: Парламентське видавництво, 2006. 412 с.
18. Тарасенко В. Про стан громадянськості українського суспільства / В. Тарасенко // Українське суспільство 1992–2013. Стан та динаміка змін. [Текст]: соц. монітор. / за ред. д. е. н. В. Ворони, д. соц. н. М. Шульги. – К.: Інститут соціології НАН України, 2013. С. 69.
19. Томаш Л.В. Громадянське суспільство як система забезпечення життєдіяльності політичної, економічної, соціальної та духовної сфер [Електронний ресурс] / Л.В. Томаш // Часопис Київського університету права. 2012. № 2. С. 366–371. URL: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Chkur_2012_2_89.pdf.
20. Мамчур Е.А. Объективность науки и релятивизм: (К дискуссиям в современной эпистемологии) [Текст] / Е.А. Мамчур. М. ИФ РАН, 2004. С. 10, 11.
21. Держава і громадянське суспільство: партнерські комунікації у глобальному світі [Текст]: навч.-метод. посіб. / В. Бебик, В. Бортніков, Л. Дегтярьова [та ін.]; за заг. ред. В. Бебика. К.: ІКЦ «Леста», 2006. С. 80.

REFERENCES:

1. Kant I. (1965) Sochineniya [Writing]. Moscow: Mysl. (in Russian).
2. Gobbs T. (1989) Izbrannye proizvedeniya [Selected works]. Moscow (in Russian).
3. Gegel' G.V.F. (1971) Raboty raznykh let [Work of different years]. Moscow: Mysl. (in Russian).
4. Gegel' G.V.F. (1990) Filosofiya prava [The philosophy of law]. Moscow: Mysl. (in Russian).
5. Ferguyson A. (2000) Opyt istorii grazhdans'kogo obshchestva [Experience of the history of civil society]. Moscow:ROSSPEN. (in Russian).
6. Ritter M. (2001) Publichnaya sfera kak ideal politicheskoy kul'tury [Public sphere as an ideal of political culture]. Grazhdane i vlast': problemy i podkhody [Citizens and Power: Problems and Approaches]. Moscow: SPb.: Letniy sad. (in Russian).
7. Harasymiv T. Z. (2015) Instytutsii hromadianskoho suspilstva ta pravovoi derzhavy: problemy vzaiemodii [Institutions of Civil Society and the Rule of Law: Problems of Interaction]. Proceedings of the Derzhavotvorennia ta pravo tvorennia v Ukraini: problemy ta perspektyvy rozvytku: materialy II zaochnoi nauk. (Ukraine, Lviv, April 16, 2015). Lviv: NNIPP NU "Lvivska politekhnik", pp. 8–10.
8. Sosnovskiy M. V., Shyshko V. V. (2015) Problemy ta perspektyvy rozvytku hromadianskoho suspilstva v Ukraini [Problems and prospects of civil society development in Ukraine]. Derzhavotvorennia ta pravotvorennia v Ukraini: problemy ta perspektyvy rozvytku: materialy uchasnykiv II zaochnoi nauk. (Ukraine, Lviv, April 16, 2015). Lviv: NNIPP NU "Lvivska politekhnik", pp. 138–141.
9. Bunyk M. Z. (2012) Kontseptualni zasady vzaiemodii polityky i upravlinnia [Conceptual framework for policy and governance interaction]. Lviv: LRIDU NADU (in Ukraine).
10. Kolodii A. (2016) Pereshkody na shliakhu instytutsializatsii hromadianskoho suspilstva v Ukraini [Obstacles to the institutionalization of civil society in Ukraine]. Available at: <http://political-studies.com/p=161> (accessed 10 June 2018)
11. Tyshchenko Y., Horobchyshyna S. (2010) Hromadianske suspilstvo v Ukraini ta "polityka identychnosti" [Civil society in Ukraine and "politics of identity"]. Kiyiv: Ahentstvo "Ukraina". (in Ukraine).
12. Tsvietkov V. V. Kresina I.O., Kovalenko A. A. (2003) Suspilna transformatsiia i derzhavne upravlinnia v Ukraini: polityko-pravovi determinanty [Public Transformation and Public Administration in Ukraine: Political and Legal Determinants]. Kiyiv: Kontsern "Vydavnychi Dim "In Yure". (in Ukraine).
13. Kornievskiy O.A. (2010) Hromadski obiednannia u systemi natsionalnoi bezpeky derzhavy [Public associations in the system of national security of the state]. Kiyiv: Alterpres. (in Ukraine).
14. Tsvietkov V.V., Horbatenko V.P. (2001) Demokratiia – Upravlinnia – Biurokratiia: v konteksti modernizatsii ukrainskoho suspilstva [Democracy – Governance – Bureaucracy: in the context of the modernization of Ukrainian society]. Kiyiv: Instytut derzhavy i prava im. V.M. Koretskoho NAN Ukrainy. (in Ukraine).
15. Rudych F. M. (2009) Politolohiia [Politicalology]. Kiyiv: Lybid. (in Ukraine).
17. Rudych F.M. (2006) Hromadianske suspilstvo v suchasni Ukraini: spetsyfyka stanovlennia, tendentsii rozvytku [Civil society in modern Ukraine: specificity of formation, trends of development]. Kiyiv: Parlamentske vydavnytstvo. (in Ukraine).

18. Tarasenko V. (2013) Pro stan hromadianskosti ukrainskoho suspilstva [About the state of citizenship of Ukrainian society]. *Ukrainske suspilstvo 1992 – 2013. Stan ta dynamika zmin*. Kiyiv: Instytut sotsiologii NAN Ukrainy. (in Ukraine).

19. Tomash L. V. (2012) Hromadianske suspilstvo yak systema zabezpechennia zhyttiediialnosti politychnoi, ekonomichnoi, sotsialnoi ta dukhovnoi sfer [Civil society as a system of vital functions of the political, economic, social and spiritual spheres]. *Chasopys Kyivskoho universytetu prava*. Vol. 2. – S. 366-371. Available at: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Chkup_2012_2_89.pdf. (accessed 17 June 2018).

20. Mamchur E. A. (2004) *Объективность науки у релятивизм: (К дискуссиям в современной эпистемологии)* [The Objectivity of Science and Relativism: (To Discussions in Modern Epistemology)]. Moscow: YF RAN. (in Russian).

21. Bebyk V., Bortnikov V., Dehtiarova L. (2006) *Derzhava i hromadianske suspilstvo: partnerski komunikatsii u hlobalnomu sviti* [State and Civil Society: Partnerships in a Global World]. Kiyiv: IKTs "Lesta". (in Ukraine).

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2018-17-2>

УДК 339.976

Домінанти розвитку торгово-промислових палат у світі

Аббасов М.Н.

магістр міжнародної економіки
ДВНЗ «Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана»

Солодковська Г.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародної торгівлі та маркетингу
ДВНЗ «Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана»

У статті розглянуто торгово-промислові палати та бізнес-асоціації не тільки як представників інтересів приватних організацій, а й як каталізаторів економічного та ділового розвитку в різних країнах. Досліджено світовий досвід формування та функціонування системи торгово-промислових палат. Ідентифіковано різні організаційно-правові форми та режими управління торговими палатами у світі: керований урядом режим, ринковий режим і співпраця з режимом уряду. На основі дослідження виявлено, що домінуючою спільною рисою нового формату в переважній більшості торгово-промислових палат світу є акцентування на необхідності врахування питань корпоративної соціальної відповідальності в діяльності компаній-членів.

Ключові слова: торгово-промислова палата, комерційна дипломатія, бізнес-асоціація, державно-приватне партнерство, корпоративна соціальна відповідальність.

Аббасов М.Н., Солодковская А.В. ДОМИНАНТЫ РАЗВИТИЯ ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННЫХ ПАЛАТ В МИРЕ

В статье рассмотрены торгово-промышленные палаты и бизнес-ассоциации не только как представители интересов частных организаций, но и в качестве катализаторов экономического и делового развития в различных странах. Исследован мировой опыт формирования и функционирования системы торгово-промышленных палат. Идентифицированы различные организационно-правовые формы и режимы управления торговыми палатами в мире: управляемый правительством режим, рыночный режим и сотрудничество с режимом правительства. На основе исследования выявлено, что доминирующей общей чертой нового формата в подавляющем большинстве торгово-промышленных палат мира является акцентирование на необходимости учета вопросов корпоративной социальной ответственности в деятельности компаний-членов.

Ключевые слова: торгово-промышленная палата, коммерческая дипломатия, бизнес-ассоциация, государственно-частное партнерство, корпоративная социальная ответственность.

Abbasov M.N., Solodkovska G.V. DOMINANTS OF DEVELOPMENT OF COMMERCIAL CHAMBERS IN THE WORLD

The article examines chambers of commerce and business associations not only as representatives of the interests of private organizations, but also as catalysts for economic and business development in various countries. The world experience in the formation and functioning of the system of chambers of commerce has been studied. Different organizational and legal forms and management regimes of the chambers of commerce in the world have been identified: a government-run regime, a market regime and cooperation with the government regime. Based on the research, it was revealed that the dominant common feature of the new format in the overwhelming majority of the chambers of commerce is the emphasis on the need to take into account the issues of corporate social responsibility in the activities of member companies.

Keywords: Chamber of Commerce and Industry, commercial diplomacy, business association, public-private partnership, corporate social responsibility.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В умовах бажання держави щодо посилення зовнішньоекономічних зв'язків, зна-

чно зросла роль торгово-промислових палат, які в усьому світі визнані важливим міжнародним інститутом. Виступаючи посередником у діалозі

між владою і бізнесом, торгові палати та бізнес-асоціації служать каналом передачі даних, по якому підприємці доводять інформацію та рекомендації до влади, допомагають розвитку сприятливої ділової атмосфери у своїх країнах. Як важливий учасник комерційної дипломатії держави ТПП у своїй діяльності використовують комплекс прийомів, методів і практичних дій, що застосовуються для вирішення завдань, що стоять перед державою під час формування та реалізації зовнішньоторговельної політики, що актуалізує дане дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Визначний внесок у дослідження зазначеної проблеми зробили такі вітчизняні науковці, як: Т. Циганкова, І. Безверха, С. Шувалов, Г. Болдир, Г. Чижиков, Б. Александрова, В. Остроумова, І. Гурняк, О. Мамалига та ін. Дослідженню питань розвитку систем комерційної дипломатії у світі та місця ТПП у ній присвячено роботи таких закордонних учених, як: О. Нарей, М. Костецькі, А.Х. Раддарі, Е.М. Сатоу, К.Д. Керрієр. Проте нині відсутні узагальнені дані щодо міжкраїнових особливостей торгово-промислових палат на світовій арені.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Завданням даної роботи виступає ідентифікація домінант розвитку торгово-промислових палат у світі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Торгово-промислові палати та бізнес-асоціації є не тільки представниками інтересів приватних організацій, а й є каталізаторами економічного та ділового розвитку в різних країнах. Торгово-промислові палати, зокрема, дають поради та допомагають організаціям процвітати та залишатися конкурентоспроможними. У рамках цієї місії торгові палати сприяють відповідальній діловій практиці серед своїх членів.

Торговельні асоціації приймають різні форми, включаючи торговельні палати, організації роботодавців та інші види ділових мереж та асоціацій. Торгово-промислові палати є, мабуть, найпоширенішою формою приватної бізнес-асоціації у світі для захисту та підтримки інтересів бізнесу.

Місцеві бізнес-асоціації відрізняються від галузевих організацій, оскільки вони пропонують певні послуги для своїх членів, а не колективні переваги [1]. Вони забезпечують підтримкою своїх членів на міжнародному, національному та місцевому рівнях, можливостями для просування тих чи інших послуг, реєстром приміщень, загальними порадами, порадами для стартапів і надають послуги як

бізнес-довідник [2]. Унаслідок побудови та підтримки соціальних зв'язків та мереж місцеві бізнес-асоціації можуть створювати соціальний капітал, а отже, інноваційне середовище [3]. Організаційні форми торгових палат у різних країнах відрізняються. Ми виділяємо три різних режими управління торговими палатами у світі: керований урядом режим, ринковий режим і співпраця з режимом уряду.

Що стосується торгово-промислових палат, які очолюють уряд (Німеччина – представник), то вони створюються на основі керівництва та фінансування уряду. Членство є обов'язковим у цій моделі. Джерело доходу – це переважно державне фінансування за винятком членських внесків та платних послуг [4]. Інша характеристика полягає у тому, що уряд надає певні настанови та нагляд для торгової палати. Існує принцип ексклюзивності, який означає, що в одній зоні можна створювати лише одну торговельну палату одного типу.

Державний контроль над торговими палатами в країнах, що діють у рамках англо-американської правової системи (ринкової), досить послаблений. Торгово-промислові палати – юридичні особи, створені на підставі приватного права. Торгові палати, як правило, є автономними, коли компанії можуть добровільно вибирати приєднання до певної торгової палати. Палата фінансується за рахунок членських внесків та платних послуг. Роль уряду в цілому полягає не в тому, щоб перешкоджати внутрішнім справам торгових палат, він узагалі не приймає спеціальних законів, що регулюють торгові палати.

Торгово-промислові палати, побудовані за співпрацею з державним режимом, настільки різні, як вони були встановлені після вивчення та поглинання переваг та успішного досвіду двох інших режимів. Деякі із цих торгових палат приймають обов'язкову систему членства, фінансуються з членства та платних послуг плюс певне державне фінансування. Ці палати мають автономію для вирішення внутрішніх справ під керівництвом держави [5].

Розглянемо детальніше приклади та коротку характеристику окремо вибраних торгових палат або бізнес-асоціацій у світі.

Конфедерація індійської промисловості (КІП). КІП є провідною бізнес-асоціацією Індії та має понад 7 200 членів із приватного, а також державного сектору, включаючи малі та середні підприємства, а також непряме членство понад 100 тис. підприємств із близько 242 національних та регіональних галузевих

організацій. Це недержавна неприбуткова організація, керована промисловістю, що відіграє активну роль у процесі розвитку Індії та заснована в 1895 р. Розширюючи свою програму поза бізнесом, КІП допомагає галузі визначити та виконувати корпоративні програми громадянства. Партнерство з організаціями громадянського суспільства продовжує впроваджувати корпоративні ініціативи для інтегрованого та всеохоплюючого розвитку в різних сферах, включаючи позитивні дії, охорону здоров'я, освіту, засоби до існування, управління різноманіттям, розвиток навичок, розширення можливостей жінок та відповідальне використання природних ресурсів.

Досліджуючи особливості мережі німецьких бізнес-асоціацій, треба перш за все відзначити особливу вагу питань корпоративної соціальної відповідальності (КСВ), які виступають наріжним каменем у всіх без винятку торгових палатах країни. Ініціатива КСВ у Німеччині була розроблена Федеральним міністерством праці та соціальних питань (BMAS) і підтримується системою торгово-промислових палат Німеччини, що включає у себе Федеральну асоціацію німецьких роботодавців (Bundesvereinigung der Deutschen Arbeitgeberverbände – BDA), Федеральне об'єднання німецької промисловості (Bundesverband der Deutschen Industrie – BDI), Німецьку торгово-промисловою палату (Deutscher Industrie und Handelskammertag – DIHK) та Центральну асоціацію німецьких ремесл (Zentralverband des Deutschen Handwerks – ZDH). Розглянемо кожну із цих організацій детальніше.

Німецька торгово-промислова палата (Deutscher Industrie und Handelskammertag – DIHK) визначається як головна організація 80 німецьких торгово-промислових палат. DIHK захищає інтереси німецького бізнесу від можливостей надмірного впливу політиків у німецькому політичному світі та європейських інститутах і представляє загальні бізнес-інтереси на основі широкого кола підприємців та ділових людей. Близько 3,6 млн. комерційних підприємств є статутними членами палат. Це означає, що торгова палата не залежить від індивідуальних інтересів та має особливу вагу щодо політичних органів.

Федеральне об'єднання німецької промисловості (Bundesverband der Deutschen Industrie – BDI) є провідною організацією німецької промисловості та промислових послуг, що представляють 37 галузевих конфедерацій і більше 100 тис. компаній, що налічують понад 8 млн. працівників. Це голос

німецької промисловості проти політичних установ на національному, європейському та міжнародному рівнях [5].

Федеральна асоціація німецьких роботодавців (Bundesvereinigung der Deutschen Arbeitgeberverbände – BDA) є провідною організацією соціальної політики у німецькій бізнес-спільноті. Вона представляє інтереси малих, середніх та великих компаній з усіх секторів із різних питань, пов'язаних із соціальною та економічною політикою щодо взаємодії політиків, профспілок та громадської думки. Це голос бізнесу, що пропонує широкий спектр послуг для своїх членів. BDA захищає інтереси 1 млн. підприємств, на яких працюють 20 млн. працівників і які пов'язані з BDA через добровільне членство в більш ніж 6 500 федераціях роботодавців.

Центральна асоціація німецьких ремесл (Zentralverband des Deutschen Handwerks – ZDH) об'єднує 53 палати кваліфікованих ремісників, 36 центральних конфедерацій майстерності, а також важливі ділові та наукові інститути у Німеччині. ZDH – це форум для розроблення узгоджених позицій з усіх основних питань, пов'язаних із політикою ремесл [5]. Він представляє загальні інтереси кваліфікованих фахівців у парламенті Німеччини, уряді Німеччини та інших центральних органах влади, ЄС та міжнародних організацій. Структуру мережі німецьких бізнес-асоціацій представлено на рис. 1.

Розглядаючи практику торгово-промислових палат у неєвропейських країнах, треба відзначити діяльність Дубайської торгово-промислової палати (DCCI – Dubai's Chamber of Commerce and Industry). Заснована в 1965 р., DCCI є приватною некомерційною організацією, метою якої є підтримка ділової спільноти в Дубаї та сприяння розвитку емірату як міжнародного бізнес-центру. У 2008 р. DCCI створила центр відповідального ділового товариства для підтримки та сприяння належній практиці корпоративної соціальної відповідальності, сталого розвитку та корпоративного управління. Мета центру полягає у тому, щоб зробити бізнес-спільноту Дубаю більш відповідальною щодо виконання соціальних та екологічних потреб. Палата також просуває емірат Дубай як регіональний хаб для глобальної торгівлі, пропонуючи глобальним діловим партнерам середовище прозорості та верховенства права. Послуги DCCI включають, але не обмежуються, юридичними послугами, арбітражем та посередництвом; організацію навчальних програм, а також торгових ярмар-



Рис. 1. Мережа німецьких бізнес-асоціацій

Джерело: складено на основі [5]

ків та економічних форумів, послуг із надання кредитних рейтингів та надання доступу до оновленого дослідження та численних звітів.

Розглядаючи характерні особливості австралійської системи ТТП, слід звернути увагу на Австралійську торгово-промислову палату (ACCI – Australian Chamber of Commerce and Industry) [5]. Австралія характеризується активною діяльністю декількох великих корпорацій, які контролюють велику частку ринку та об'єднані в могутні промислові асоціації, з одного боку, і великою кількістю дезорганізованих малих і мікропідприємств із меншими бізнес-асоціаціями на місцевому рівні – з іншого [6]. Вона поєднує у собі сили бренду міжнародної, національної та місцевої торгової палати з можливістю австралійських бізнес-асоціацій фахівців. Торгово-промислова палата держав і територій об'єднана як Австралійська торгово-промислова палата (ACCI), до якої приєднуються галузеві асоціації, які є національною мережею ACCI. Ця мережа налічує понад 300 тис. приватних підприємств, у яких працюють більше 3 млн. працівників, більшість з яких – малі та середні підприємства. Представництво та розроблення політики на національному рівні є частиною місії ACCI. Це включає у себе численні традиції ділової адвокатури – від торгівлі до економіки та оподаткування, працевлаштування, питань охорони праці та соціальної політики.

Однією з найпотужніших та найвпливовіших у світі є Торгово-промислова палата США (USCC – US Chamber of Commerce). Торгова палата Сполучених Штатів (USCC) – американська лобістська група, орієнтована на бізнес. Вона не є урядовим агентством Сполучених Штатів. Місія USCC – зміцнити конкурентоспроможність економіки США. Вона визначає себе як найбільша у світі федерація бізнесу, що представляє більше 3 млн. підприємств та організацій будь-якого масштабу, сектору та регіону.

Характерною особливістю Торгово-промислової палати США є її активна лобістська діяльність, яка є досить прозорою. Щорічно Палата звітує перед своїми членами, скільки коштів було витрачено на питання просування інтересів її членів. Динаміку щорічних витрат Торгово-промислової палати США можна розглянути у рис 2.

Палата США відрізняється від місцевих та державних торговельних палат, розташованих у багатьох містах та штатах по всій країні. Місцеві та державні торговельні палати створюються та діють незалежно, хоча вони можуть бути пов'язаними з Торговельною палатою США. Станом на 2015 р. у Палати була всесвітня мережа зі 116 партнерів Американської торговельної палати, розташованих у 106 країнах.

Федерація торгово-промислових палат Пакистану (FPCCI – Pakistan's Federation of Chambers of Commerce and Industry) заснована в 1950 р. і виступає за висловлювання колективної думки, занепокоєння та прагнення приватного сектору та надання корисних рекомендацій і стійку допомогу пакистанському уряду в її зусиллях щодо сприяння експорту, заохочення іноземних інвестицій та стимулювання економічної активності в країні. FPCCI представляє 44 торгово-промислові палати, дев'ять жіночих торгово-промислових палат, п'ять палат малих торговельних палат, 103 пакистанські асоціації, що представляють галузі промисловості, торгівлі та послуг. FPCCI створила постійні комітети з корпоративної соціальної відповідальності для заохочення відповідальної ділової практики. У 2014 р. було 14 комітетів. Постійний комітет із КСВ буде створено для підвищення продуктивності та конкурентоспроможності місцевих підприємств шляхом переосмислення меж їхніх учасників: упровадження стратегій, спрямованих на забезпечення довіри не лише акціонерів, а й

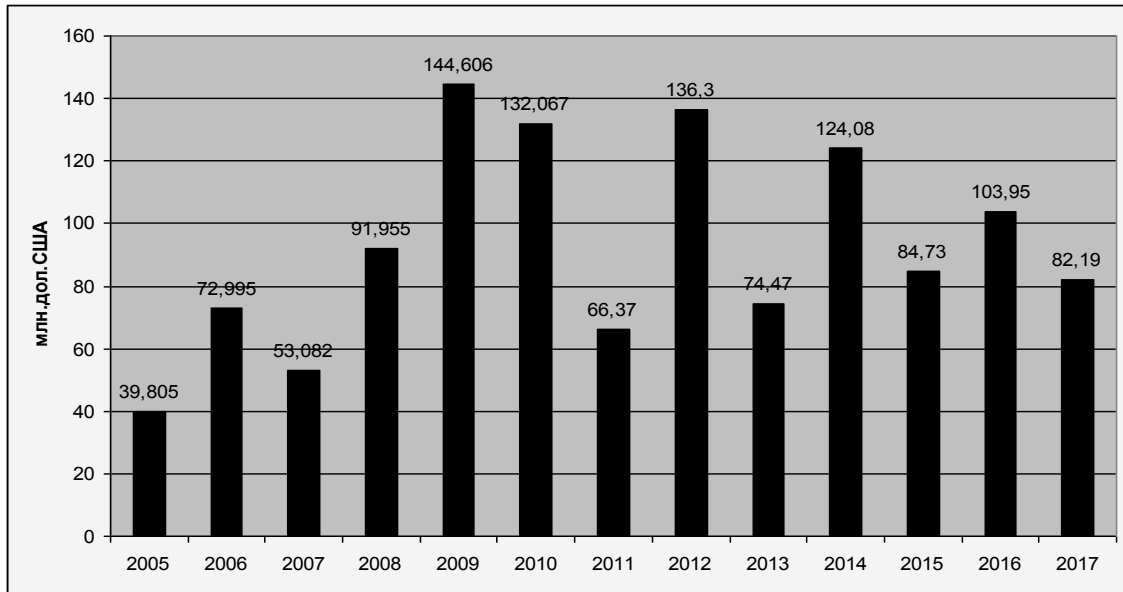


Рис. 2 Витрати Торгово-промислової палати США на лобіювання, 2005–2017 рр., млн. дол. США

Джерело: складено на основі [10]

усіх залучених елементів і суб'єктів господарювання. Це спричинило прагнення постійної комісії FPCCI з КСВ до інтеграції КСВ в основні ділові практики та в рамках організаційної місії та бачення у письмовій політиці, дії та дусі.

Торгова палата Великобританії (ВСС – British Chambers of Commerce) – це ділова мережа з акредитованими палатами в регіонах Великобританії та на ринках по всьому світу. ВСС потрапляє до структури палат, орієнтованих на ринок, описаних вище. Основними функціями є: представництво та лобіювання; надання послуг, включаючи навчання; громадська підтримка; колективний маркетинг; аспекти соціальної/гендерної підтримки [7; 8]. Дослідження показали, що доступ до мереж послуг є найважливішими мотивами членства в Палаті, хоча вони тісно пов'язані з іншими перевагами, такими як представництво, і сприймається як результат діяльності палат [8]. У добровільній системі керівництво кожної палати реагує на місцеві потреби та вимоги своїх членів. Через Асоціацію британських торговельних палат (АВСС) – добровільного органу, до складу якого входять усі середні та великі британські палати – основні послуги такі: представництво, ділова інформація та міжнародна торгівля. Крім того, багато палат беруть участь у великому бізнес-тренінгу, а значна кількість – у бізнес-консультуванні та інших послугах [9].

Ми провели порівняльну характеристику досліджуваних бізнес-асоціацій світу (табл. 1)

На основі дослідження виявлено, що домінуючою спільною рисою нового формату в переважній більшості торгово-промислових палат світу є акцентування на необхідності врахування питань корпоративної соціальної відповідальності в діяльності компаній-членів. Також усе більше уваги у діяльності ТПП приділяється екологічним та гендерним питанням та елементам сталого розвитку. Також виявлено тренди, які спостерігаються у всіх названих країнах: посилення ролі державних органів, особливо МЗС, упровадження нових форм взаємодії з приватними агентами економічної дипломатії, головним чином, через механізми державно-приватного партнерства (зовнішньоторговельна палата/торгово-промислові палати, експортно-кредитні і страхові агентства), конвергенція аж до злиття агентств із просування експорту та залучення інвестицій; підвищення автономності субнаціональних регіонів та їхня зовнішньоекономічна діяльність для залучення прямих іноземних інвестицій, «економізація» дипломатичних служб (загальні підходи, персонал), поширення візитів на найвищому та високому рівні як дієвий інструмент економічної дипломатії.

Висновки з цього дослідження. Варто розглядати торгово-промислові палати та бізнес-асоціації не тільки як представників інтересів приватних організацій, а й як каталізаторів економічного та ділового розвитку в різних країнах. Організаційні форми торгових палат у різних країнах відрізняються. Ми виділя-

Порівняльна характеристика торгово-промислових палат світу

Назва організації	Рік заснування	Кількість членів	Особливості
Конфедерація індійської промисловості	1895	100000	Недержавна неприбуткова організація. Відіграє активну роль у процесі розвитку Індії. Впроваджує корпоративні ініціативи в різних сферах, у тому числі розширення прав жінок.
Мережа німецьких бізнес-асоціацій	1861	3600000	Особлива увага приділяється питанням корпоративної соціальної відповідальності. Захист інтересів німецького бізнесу від можливостей надмірного впливу політиків.
Дубайська торгово-промислової палати	1965	201000	Приватна некомерційна організація. Сприяння належній практиці корпоративної соціальної відповідальності. Просуває емірат Дубай як регіональний хаб для глобальної торгівлі.
Австралійська торгово-промислова палата	1826	300000	Характеризується активною діяльністю декількох великих корпорацій, які контролюють велику частку ринку, і великою кількістю дезорганізованих малих і мікропідприємств. Представництво та розроблення політики на національному рівні.
Торгово-промислова палата США	1912	30000000	Одна з найпотужніших та найвпливовіших палат у світі. Лобістська група, орієнтована на бізнес, що не є урядовим агентством. Всесвітня мережа зі 116 партнерів розташованих у 106 країнах світу.
Федерація торгово-промислових палат Пакистану	1950	Точні дані відсутні	Виступає за висловлювання колективної думки, приватного сектору. Допомога уряду щодо сприяння експорту та залучення інвестицій. Заохочення відповідальної ділової практики. Розділ на чоловічі та жіночі торгові палати.
Британські торговельні палати	1860	104000	Ділова мережа з акредитованими палатами в регіонах Великобританії та на ринках у всьому світі. Основними функціями є представництво та лобіювання, аспекти соціальної/гендерної підтримки.

Джерело: складено авторами

емо три різних режими управління торговими палатами у світі: керований урядом режим, ринковий режим і співпраця з режимом уряду.

Торгово-промислові палати, які підпорядковуються уряду (Німеччина – представник), створюються на основі керівництва та фінансування уряду. Членство є обов'язковим у цій моделі. Джерело доходу, головним чином, – державне фінансування за винятком членських внесків та платних послуг. Державний контроль над торговими палатами в країнах, що діють у рамках англо-американської правової системи (ринкової), досить послаблений. Палата фінансується за рахунок членських внесків та платних послуг. Палати, побудовані за співпрацею з державним режимом, дуже різні. Ці палати мають автономію для вирішення внутрішніх справ під керівни-

цтвом держави. Деякі із цих торгових палат приймають обов'язкову систему членства, фінансуються з членства та платних послуг плюс певне державне фінансування.

Досліджуючи особливості торгових палат світу можна відзначити, що найбільші торгові палати світу витрачають багато коштів на лобіювання інтересів бізнес-структур. Зокрема, Американська та Європейська торгові палати використовують цей інструмент дуже часто.

На основі дослідження виявлено, що домінуючою спільною рисою нового формату в переважній більшості торгово-промислових палат світу є акцентування на необхідності врахування питань корпоративної соціальної відповідальності в діяльності компаній-членів.

Місія Європейської палати полягає у створенні сприятливого для бізнесу та конкурен-

ції економічного середовища в Європі та за її межами. У Європейській торговій палаті членами є майже 93% підприємств малого та середнього бізнесу. Європейська палата має за ціль розвиток партнерства Європейського Союзу, який гарантує умови, ринки та ресурси, необхідні для зростання бізнесу.

Розглянувши основні особливості торгових палат ЄС, ми зробили такі висновки: незалежно

від організаційно-правової моделі палати основну частину доходів отримується від членських внесків; в англосаксонській моделі ТПП має більш тісний контакт із бізнесом через те, що палата підпорядковується не державним установам, а функціонує відповідно до приватно-правового акту. Але надходження до бюджету палати менше ніж у континентальній моделі через добровільне членство.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Bennett R.J. The Logic of Local Business Associations: An Analysis of Voluntary Chambers of Commerce. *Journal of Public Policy*. 1996. № 15(3). P. 251–279.
2. Bennett R.J., Krebs G. Local Economic Development Partnerships: An Analysis of Policy Networks in EC-LDA Local Development Strategies. *Regional Studies*. 1994. № 28(2). P. 119–140.
3. Maennig W. and Ölschläger M. Innovative Milieux and Regional Competitiveness: The Role of Associations and Chambers of Commerce and Industry in Germany. *Regional Studies*. 2011. № 45(4). P. 441–452.
4. Maennig W., Ölschläger M., Schmidt-Trenz H.-J. Organisations and regional innovative capability: the case of the chambers of commerce and industry in Germany, *Environment and Planning C. Government and Policy*. 2015. № 33. P. 811–827.
5. Promoting Responsible Business Practices: A Case of Chambers of Commerce / U. Braendle, A. Rahdari, H. Dehkordi, 2016.
6. Bennett R.J. Business Associations And Their Potential To Contribute To Economic Development: Re-exploring An Interface Between The State And Market. *Environment and Planning*. 1998. № 30(8). P. 1367–1387.
7. Grant W. Business and Politics in Britain (2nd ed.), London: Macmillan. Husted, B. and Allen, D. (2006). Corporate Social Responsibility in the Multinational Enterprise: Strategic and Institutional Approaches. *Journal of International Business Studies*. 1993. № 37(6). P. 838–849.
8. Bennett R.J. Local Business Voice: The History of Chambers of Commerce in Britain, Ireland, and Revolutionary America 1760–2011. Oxford: Oxford University Press, 2011.
9. Офіційний сайт Європалати. URL: <http://www.eurochambres.eu/Content/Default.asp>.
10. World Chambers Congress Sydney 2017 International Chamber of Commerce. Report. URL: <https://www.worldchamberscongress.org/>.

REFERENCES:

1. Bennett, R. J. (1996). "The Logic of Local Business Associations: An Analysis of Voluntary Chambers of Commerce". *Journal of Public Policy*, 15(3): 251-279.
2. Bennett, R. J., and Krebs, G. (1994). "Local Economic Development Partnerships: An Analysis of Policy Networks in EC-LDA Local Development Strategies". *Regional Studies*, 28 (2): 119-140.
3. Maennig, W., and Ölschläger, M. (2011). "Innovative Milieux and Regional Competitiveness: The Role of Associations and Chambers of Commerce and Industry in Germany". *Regional Studies*, 45(4): 441-452.
4. Maennig, W.; Ölschläger, M., and Schmidt-Trenz, H.-J. (2015). "Organisations and regional innovative capability: the case of the chambers of commerce and industry in Germany, Environment and Planning C". *Government and Policy*, 33: 811-827
5. Braendle U. Promoting Responsible Business Practices: A Case of Chambers of Commerce / U. Braendle, A. Rahdari, H. Dehkordi., 2016.
6. Bennett, R. J. (1998). "Business Associations And Their Potential To Contribute To Economic Development: Re-exploring An Interface Between The State And Market". *Environment and Planning*, 30(8): 1367-1387
7. Grant, W. (1993). Business and Politics in Britain (2nd ed.), London: Macmillan. Husted, B. and Allen, D. (2006). "Corporate Social Responsibility in the Multinational Enterprise: Strategic and Institutional Approaches". *Journal of International Business Studies*, 37(6): 838-849.
8. Bennett R. J. (2011). Local Business Voice: The History of Chambers of Commerce in Britain, Ireland, and Revolutionary America 1760–2011. Oxford: Oxford University Press
9. EuroChamber. About. (n.d.). Retrieved August 2, 2018, from <http://www.eurochambres.eu/Content/Default.asp>
10. World Chambers Congress Sydney 2017 International Chamber of Commerce. Report. (2017). Retrieved August 2, 2018, from <https://www.worldchamberscongress.org/>.

Внесок міжнародного туризму у світову економіку

Антоненко К.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин і бізнесу
Навчально-наукового інституту міжнародних відносин
Національного авіаційного університету

Ерденебаяр Е.

студент
Навчально-наукового інституту міжнародних відносин
Національного авіаційного університету

Статтю присвячено актуальним питанням ролі міжнародного туризму у світовій економіці. Проаналізовано динаміку прибуттів іноземних туристів у світі. Розглянуто території, які найбільше заробляють на туризмі. Виявлено країни з найбільшими міжнародними туристичними витратами. Досліджено роль туризму у розв'язанні проблеми зайнятості та створенні робочих місць.

Ключові слова: міжнародний туризм, в'їзний туризм, валовий внутрішній продукт, експорт послуг, туристична інфраструктура.

Антоненко Е.В., Ерденебаяр Э. ВКЛАД МЕЖДУНАРОДНОГО ТУРИЗМА В МИРОВУЮ ЭКОНОМИКУ

Статья посвящена актуальным вопросам роли международного туризма в мировой экономике. Проанализирована динамика прибытий иностранных туристов в мире. Рассмотрены территории, которые больше всего зарабатывают на туризме. Выявлены страны с крупнейшими международными туристическими затратами. Исследована роль туризма в решении проблемы занятости и создании рабочих мест.

Ключевые слова: международный туризм, въездной туризм, валовый внутренний продукт, экспорт услуг, туристическая инфраструктура.

Antonenko K.V., Erdenebayar E. CONTRIBUTION OF INTERNATIONAL TOURISM IN THE WORLD ECONOMY

The article is devoted to topical issues of the role of international tourism in the world economy. The dynamics of arrivals of foreign tourists in the world is analyzed. Territories that earn the most from tourism are considered. Countries with the largest international tourist costs have been identified. The role of tourism in solving the problem of employment and creating jobs was explored.

Keywords: international tourism, inbound tourism, gross domestic product, export of services, tourist infrastructure.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Функціонування світового ринку в умовах глобалізації та інтеграції світового господарства характеризується інтенсивним розвитком усіх його складників. Одним із найважливіших і динамічно зростаючих напрямів, що входять до його структури, є сфера послуг. Її значення у світовому масштабі постійно зростає. Це пов'язано з підвищенням впливу останньої на розвиток міжнародних зв'язків, поживавлення економічного стану країн та окремих регіонів, поповнення валютних надходжень. Суттєвим складником системи послуг виступає міжнародний туристичний ринок.

Туризм є одним із головних стратегічних економічних секторів, який здійснює важливий

внесок у ВВП і експорт країни і, таким чином, може відігравати ключову роль у наданні підтримки процесу відновлення в післякризовий період. Для багатьох країн міжнародний туризм став найприбутковішою галуззю економіки, а доходи від нього – важливим складником національних бюджетів. Це явище, яке увійшло в повсякденне життя більшої частини населення планети.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням проблем розвитку світового ринку туристичних послуг та окремих його аспектів послідовно і глибоко займаються такі вчені, як Ю.О. Барзикін, О.Ю. Александров, М.М. Амірханов, М.Б. Біржаков, Є.Л. Писаревський, Г.П. Карпова та ін. Разом із тим залишається багато неоднозначних питань,

зокрема визначення напрямів розвитку міжнародного туризму.

Міжнародна економічна інтеграція, будучи закономірним результатом подальшого розвитку процесу інтернаціоналізації виробництва, визначила як регіональні, так і глобальні проблеми і протиріччя розвитку міжнародних економічних зв'язків. Міжнародний туризм визначається як один із перспективних напрямів розвитку світових господарських відносин, зростання рівня ефективності функціонування цієї сфери набуває особливої актуальності, враховуючи її значний вплив на прибутковість та розвиток різних сфер суспільного виробництва, розв'язання широкого спектра соціально-економічних проблем країн.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою публікації є визначення внеску міжнародного туризму у світову економіку.

Виклад основного матеріалу дослідження. В'їзний туризм став однією з основних категорій торгівлі. Загальний дохід від експорту подорожей в'їзним туризмом, у тому числі за рахунок перевезення пасажирів, перевищив 1,225 трлн. дол. США в 2017 р.

Порівняно з 2000 р., в якому кількість іноземних туристів становила 680 млн. осіб, у 2017 р. їхня кількість у світі зросла вдвічі і становить близько 1,323 млрд. осіб (рис. 1). Ця цифра свідчить про те, що кількість міжнародних прибуттів порівняно з тим же періодом минулого року збільшилася майже на 7%, або на 84 млн. осіб. Високий попит на міжнародний туризм у регіонах світу служить віддзеркаленням глобального економічного підйому.

Міжнародна туристична діяльність для багатьох країн стала базовою галуззю економіки [1].

Високий попит на туризм, який відзначався у перші місяці 2017 р., включаючи високий літній сезон у Північній півкулі, зберігався до кінця жовтня. Ці результати були зумовлені безперервним зростанням у багатьох туристичних напрямках і стійким відновленням тих турнапрямків, які в минулому році пережили спад.

Зокрема, особливо активне зростання спостерігалось у Південній і Середземноморській Європі, Північній Африці і на Близькому Сході. Швидко відновлення спостерігалось в Туреччині, а в більшості інших туристичних напрямків цифри зростання досягали двозначних величин. У Північній Африці і на Близькому Сході, у таких країнах, як Єгипет, Туніс і Палестина, зазначалося активне відновлення зростання порівняно з попередніми роками, які характеризувалися спадом, тоді як Марокко, Бахрейн, Ліван, Оман та Об'єднані Арабські Емірати знову представили дані про стійке зростання.

За ростом числа міжнародних прибуттів протягом 2017 р. лідирувала Європа (+ 8%). Це пояснювалося видатними результатами, досягнутими в Південній і Середземноморській Європі (+ 13%). Результати в Західній Європі (+ 7%) свідчили про відновлення порівняно з менш удалим минулим роком, тоді як у Північній Європі (+ 6%) відзначалося безперервне стійке зростання. Кількість прибуттів до Центральної і Східної Європи збільшилася на 4%.

Друге місце серед регіонів за темпами зростання посіла Африка (+ 8%) завдяки впевне-

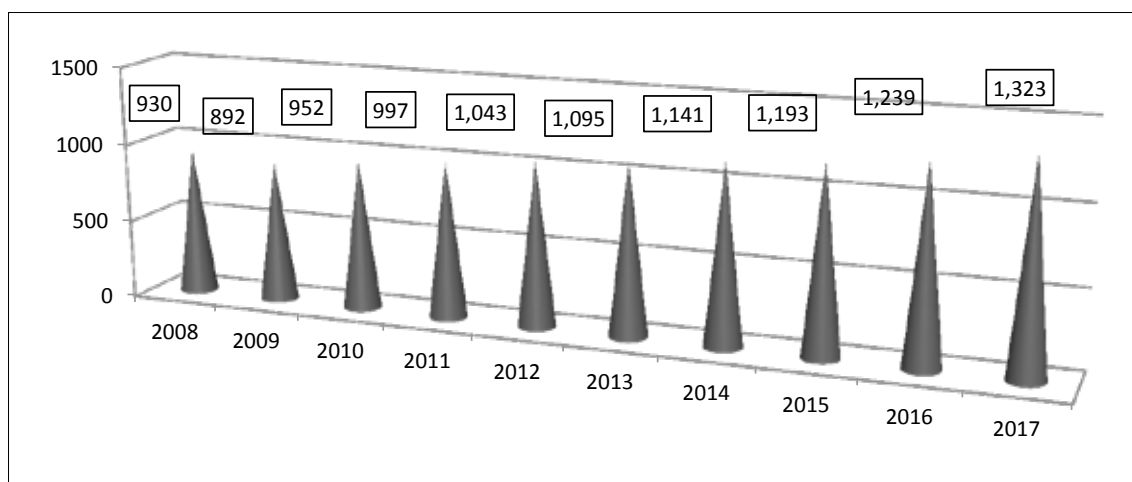


Рис. 1. Динаміка прибуттів іноземних туристів у світі, млн. осіб

Джерело: побудовано за даними [2]

ному підйому в Північній Африці (+ 13%) і переконливим результатам у країнах Африки на південь від Сахари (+ 5%).

Зростання в Азії і Тихоокеанському регіоні (+ 6%) очолила Південна Азія (+ 10%), значне збільшення прибуттів спостерігалось також у Південно-Східній Азії (+ 8%) та Океанії (+ 7%). Результати Північно-Східної Азії (+ 3%) носили змішаний характер: деякі туристичні напрямки показали двозначні цифри зростання, тоді як в інших відзначався спад.

За темпами зростання в Американському регіоні, де число прибуттів у цілому збільшилося на 3%, продовжує лідирувати Південна Америка (+ 7%). Зростання у Центральній Америці і Карибському регіоні становило 4%, причому в останньому регіоні в жовтні спостерігалися безперечні ознаки відновлення після ураганів «Ірма» і «Марія». У Північній Америці (+ 2%) значні результати досягнуті в Мексиці та Канаді, вони контрастували зі спадом у Сполучених Штатах Америки, які є найбільшим туристичним напрямком у цьому регіоні.

Результати, що відзначалися на Близькому Сході (+ 5%), носили змішаний характер: деякі напрямки впевнено відновлювалися, інші продовжували повідомляти про стійке зростання, однак у середньому показники зростання в регіоні погіршилися, що частково пояснюється спадом у деяких країнах (рис. 2).

Відповідно до рис. 3, можемо прослідкувати помісячну динаміку прибуттів іноземних туристів у світі та відзначити, що найвищого

піку поїздки досягають у липні та серпні в 2015–2017 рр. Також користуються попитом у туристів червень та вересень, що пов'язано із сезоном відпусток та літніми канікулами.

У 2017 р. традиційним лідером Старого світу залишилася Франція. Значні темпи зростання демонструють Китай, Малайзія та Мексика. У рейтингу перших десяти туристичних напрямків за кількістю міжнародних туристських прибуттів істотних змін не відбулося. Лише Туреччина випередила Великобританію, зайнявши шосте місце (табл. 1).

Таблиця 1

10 країн-лідерів за міжнародними туристичними прибуттями в 2017 р.

Місце	Країна	Прибуття (млн. осіб)
1	Франція	88,9
2	США	82,2
3	Китай	72,9
4	Іспанія	59,3
5	Італія	57,8
6	Туреччина	39,9
7	Великобританія	39,3
8	Німеччина	38,7
9	Малайзія	37,6
10	Мексика	34,7

Джерело: побудовано за даними [3]

Зазвичай тренд показників обсягу надходжень від туризму майже не відрізняється

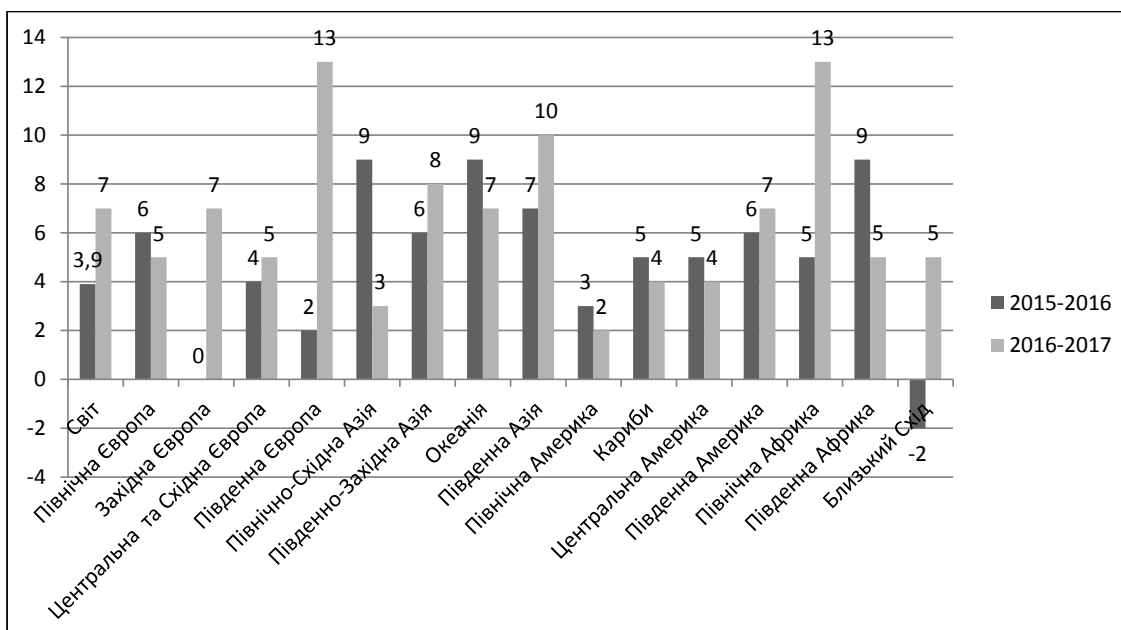


Рис. 2. Динаміка міжнародних прибуттів у регіонах світу за 2015–2017 рр., %

Джерело: побудовано за даними [2]

від тренду показників прибуттів, навіть якщо показники обсягу надходжень і можуть бути трохи більш низькими у важкі часи.

На міжнародний туризм (подорожі та пасажирські перевезення) припадає 30% від світового експорту послуг і 6% від загального обсягу експорту товарів та послуг.

П'ятірка країн-лідерів за міжнародними туристичними надходженнями в 2017 р. практично не змінилися: США – 206 млрд. дол. США, Іспанія – 60 млрд. дол. США, Таїланд – 50 млрд. дол. США, Китай – 44 млрд. дол. США та Франція – 42 млрд. дол. США.

У табл. 2 представлений рейтинг країн, економіки яких майже повністю базуються на доходах від туризму.

Найбільш залежними від грошей туристів є невеликі острівні держави з екзотичною природою. Так, Віргінські Острови (Британія) з населенням усього 24 тис. осіб, заробляють на туризмі чи не найбільше у світі [4].

Видно, що для багатьох країн міжнародний туризм став найприбутковішою галуззю економіки, а доходи від нього – важливим складником національних бюджетів. Так, Британські Віргінські Острови, Макао, Аруба, Американські Віргінські Острови мають надходження від туризму на душу населення від 17 до 12 тис. дол. США, що є надзвичайно високим показником.

До 2020 р. прогнозується зростання обсягів надходжень від міжнародного туризму до

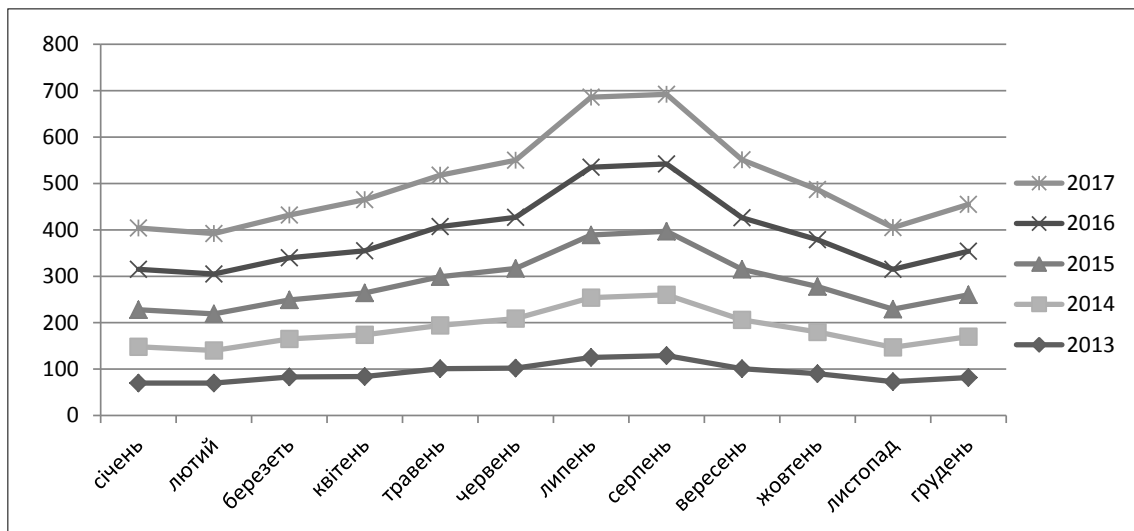


Рис. 3. Помісячна динаміка прибуттів іноземних туристів у світі з 2013 по 2017 р., млн. осіб

Джерело: побудовано за даними [2]

Таблиця 2

ТОП-20 територій, які найбільше заробляють на туризмі

Місце	Країна	% від ВВП країни	Місце	Країна	% від ВВП країни
1	Мальдіви	39,6	11	Сент-Люсія	15
2	Британські Віргінські Острови	35,4	12	Бейліз	15
3	Макао	29,3	13	Фіджі	14,4
4	Аруба	28,1	14	Мальта	14,2
5	Сейшели	26,4	15	Камбоджа	14,1
6	Куракао	23,4	16	Американські Віргінські Острови	13,3
7	Ангілья	21,1	17	Антигуа і Барбуда	13
8	Багами	19	18	Барбадос	13
9	Вануату	18,2	19	Домінікана	12,4
10	Капе-Верде	17,8	20	Чорногорія	11

Джерело: побудовано за даними [4]

2,0 трлн. дол. США, що перевищить значення 2017 р. майже у два рази [5]. Такі оптимістичні прогнози ЮНВТО позитивно впливають на сталість міжнародного туризму, передбачаючи нові можливості для залучення ресурсів для розв'язання проблем сучасності.

Останні представлені ЮНВТО дані говорять про те, що туризм є одним із найбільш перспективних секторів, який може сприяти подоланню проблеми безробіття з огляду на ту тенденцію, що за кількістю створення робочих місць туризм може випередити інші сектори.

Незважаючи на те що внесок туризму у зростання економіки доведений, зростає спокуса ввести і збільшувати податки на подорожі, особливо у сфері повітряного транспорту. Ці перешкоди суттєво впливають на здатність ЮНВТО створювати робочі місця і стимулювати економічне зростання, а саме за допомогою надходжень від експорту, що мають дуже велике значення для стабільного відновлення економіки.

Більша половина туристів у 2017 р. подорожувала повітряним транспортом (55%). Наземним транспортом користувалися 45% туристів – автомобільним (39%), залізницею (2%) та морським транспортом (4%).

Швидкими темпами зростає попит на повітряний транспорт, чим і пояснюється його показник (рис. 4).

У 2017 р. відбулася зміна в десятці країн-лідерів за міжнародними туристськими витратами. Китай обігнав США та Німеччину і тим самим перемістився у цьому рейтингу на перше місце. За останнє десятиліття темпи зростання цього показника в Китаї були найвищими, враховуючи, що в 2005 р. він знаходився тільки на сьомому місці. Навіть

під час кризи туристські витрати в Китаї збільшилися на 21% [6].

У 2017 р. Китай консолідував своє лідерство з міжнародними туристськими витратами – 258 млрд. дол. США (+ 5% у національній валюті). Інші три економіки БРІК значно збільшили витрати в 2017 р. Російська Федерація (+13%) відновилася після декількох років зниження, досягши 31 млрд. дол. США, піднявшись на три місця, щоб знову увійти до першої десятки (8-е місце). Бразилія (+ 20%) також сильно відновилася і збільшила свої позиції на вісім пунктів, до 16-того місця, та витрати на 19 млрд. дол. США. Індія продовжувала зростати (+ 9%) до 18 млрд. доларів США витрат і піднялася на чотири пункти в рейтингу, до 17-го місця.

Країни з розвинутою економікою також активно працювали в 2017 р. на чолі зі США (+ 9%), другим за величиною туристичних витрат ринком у світі. Витрати в Німеччині та Великобританії зросли на 3%, а у Франції – на 1% (табл. 3).

Значне зростання видатків також спостерігалось у таких важливих розвинених економіках, як Австрія, Бельгія, Швейцарія і Норвегія. Серед зростаючих економік двозначні показники зростання туристських витрат, окрім Росії, мають Польща, Малайзія, Аргентина, Філіппіни, Індія та Індонезія.

Висновки з цього дослідження. Економічні вигоди, які дає туризм, є основною рушійною силою його розвитку. За рахунок податків, які можуть бути непрямими (збільшення заробітної плати робітників зумовлює збільшення суми прибуткового податку, що сплачується в бюджет) та прямими (плата за митний збір, візу), він сприяє збільшенню доходної частини бюджету. Також туризм сприяє розвитку

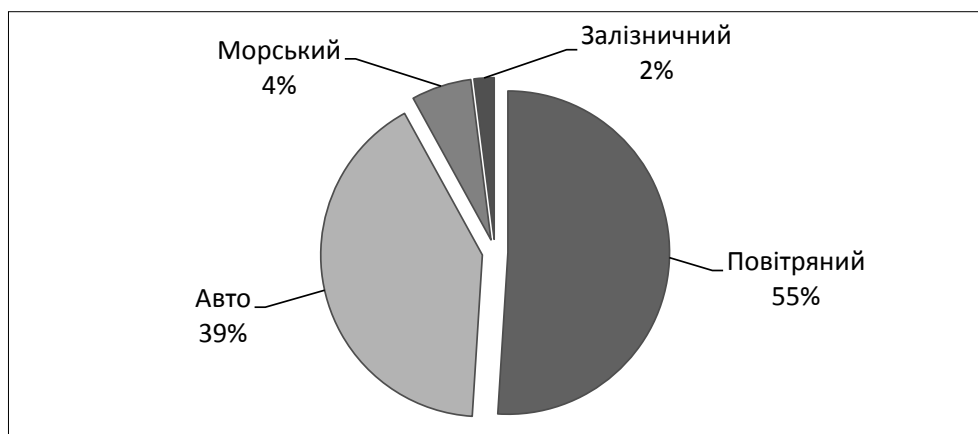


Рис. 4. Туризм за видами транспорту в 2017 р., %

Джерело: побудовано за даними [6]

Таблиця 3

Топ-5 країн із найбільшими міжнародними туристичними витратами в 2017 р.

№	Країна	Міжнародні туристичні витрати, млрд. дол. США	Зміна витрат порівняно з 2016 р., %
1	Китай	258	+5%
2	США	135	+9%
3	Німеччина	84	+3%
4	Великобританія	63	+3%
5	Франція	41	+1%

Джерело: побудовано за даними [4]

елементів інфраструктури: ресторанів, готелів та підприємств торгівлі. Він надає можливості залученню інвестицій та іноземної валюти.

Туризму відводиться важливе місце у розв'язанні проблеми зайнятості та створенні робочих місць. Оскільки туризм охоплює різні сектори економіки, важко оцінити кількість зайнятих у цій сфері. Характер праці (тимчасова робота, робота за сумісництвом, сезонність) також ускладнює вирішення про-

блем щодо реальної оцінки. Незважаючи на це, у туристичній галузі кількість зайнятих постійно збільшується.

Отже, значення туризму у світі постійно зростає, що пов'язано з його впливом на економіку країни: туризм забезпечує зайнятість населення, розширює внески в платіжний баланс країни, сприяє диверсифікації економіки, а також раціональному використанню рекреаційних ресурсів.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Statistics and Market Data on Travel, Tourism & Hospitality. URL: <http://www.statista.com> (дата звернення: 01.08.2018).
2. UNWTO Tourists Highlights. URL: <http://www.cf.cdn.unwto.org> (дата звернення: 04.08.2018).
3. UNWTO Annual Report. URL: <http://www2.unwto.org> (дата звернення: 04.08.2018).
4. Travel & Tourism Economic impact world. URL: <http://www.wttc.org> (дата звернення: 06.08.2018).
5. Tourism Towards 2030: Global Overview. URL: <https://www.e-unwto.org> (дата звернення: 06.08.2018).
6. The Travel & Tourism Competitiveness Report. URL: <http://www3.weforum.org> (дата звернення: 08.08.2018).

REFERENCES:

1. Statistics and Market Data on Travel, Tourism & Hospitality [Electronic resource]. Available at: <http://www.statista.com> (accessed 1 August 2018).
2. UNWTO Tourists Highlights [Electronic resource]. Available at: <http://www.cf.cdn.unwto.org> (accessed 4 August 2018).
3. UNWTO Annual Report [Electronic resource]. Available at: <http://www2.unwto.org> (accessed 4 August 2018).
4. Travel & Tourism Economic impact world [Electronic resource]. Available at: <http://www.wttc.org> (accessed 6 August 2018).
5. Tourism Towards 2030: Global Overview [Electronic resource]. Available at: <https://www.e-unwto.org> (accessed 6 August 2018).
6. The Travel & Tourism Competitiveness Report [Electronic resource]. Available at: <http://www3.weforum.org> (accessed 8 August 2018).

Національні моделі соціальної відповідальності бізнесу: особливості та механізм формування

Ворончак І.О.

кандидат економічних наук,
викладач кафедри економіки та менеджменту
Дрогобицького державного педагогічного університету
імені Івана Франка

У статті проаналізовано передумови розвитку національних моделей соціальної відповідальності бізнесу. Здійснено порівняльну характеристику основних моделей соціальної відповідальності бізнесу: американської, європейської, британської, азійської (японської), пострадянської (російської). Досліджено механізм формування національних моделей соціальної відповідальності бізнесу, що відображає чинники та процес її розвитку. Визначено пріоритетні способи впливу на формування національної моделі соціальної відповідальності бізнесу.

Ключові слова: соціальна відповідальність бізнесу, національна модель соціальної відповідальності бізнесу, механізм формування моделей соціальної відповідальності бізнесу.

Ворончак И.О. НАЦИОНАЛЬНЫЕ МОДЕЛИ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ БИЗНЕСА: ОСОБЕННОСТИ И МЕХАНИЗМ ФОРМИРОВАНИЯ

В статье проанализированы предпосылки развития национальных моделей социальной ответственности бизнеса. Осуществлена сравнительная характеристика основных моделей социальной ответственности бизнеса: американской, европейской, британской, азиатской (японской), постсоветской (российской). Исследован механизм формирования национальных моделей социальной ответственности бизнеса, что отражает факторы и процесс ее развития. Определены приоритетные направления влияния на формирование национальной модели социальной ответственности бизнеса.

Ключевые слова: социальная ответственность бизнеса, национальная модель социальной ответственности бизнеса, механизм формирования моделей социальной ответственности бизнеса.

Voronchak I.O. NATIONAL MODELS OF CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY: CHARACTERISTICS AND FORMATION MECHANISM

In this article the preconditions for development of corporate social responsibility national models have been analyzed. A comparative description of the main corporate social responsibility models (American, European, British, Asian (Japanese), post-Soviet (Russian)) has been made. The formation mechanism of corporate social responsibility national models, which reflects the factors and the process of its development, has been explored. The priority directions of influence on the formation of corporate social responsibility national models have been determined.

Keywords: corporate social responsibility, national model of corporate social responsibility, formation mechanism of corporate social responsibility national models.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сучасне розуміння суспільного значення бізнесу суттєво виходить за межі традиційного трактування його як роботодавця та платника податків. Предметом науково-практичного аналізу соціальної ролі компаній є комплексна оцінка всіх аспектів впливу підприємницької діяльності на економічний, соціальний та екологічний розвиток суспільства в регіональному, національному та глобальному масштабах. Мета такого аналізу – розроблення як державної політики щодо бізнесу, так і корпоративних стратегій, зорієнтованих

на максимізацію вигід та зменшення негативних ефектів господарської діяльності як для самих підприємницьких структур, так і для широкого кола їхніх «зацікавлених сторін» (стейкхолдерів) – осіб чи груп, що є «об'єктом або суб'єктом діяльності організації через, її продукцію, політику або виробничі процеси» (Р. Фрімен) [1].

Необхідність адекватної реакції на мінливі потреби численних груп впливу зумовила актуальність реалізації реактивної та проактивної корпоративної політики, спрямованої на врахування їхніх інтересів та збалансу-

вання з потребами самого підприємства, що отримала назву «соціальна відповідальність бізнесу» (СВБ). Сучасна теорія СВБ пропонує підприємству широкий вибір способів взаємодії зі стейкхолдерами (комунікація, співпраця, управління ними) через використання адміністративних, економічних та соціально-психологічних методів впливу. Проте попри значну різноманітність підходів до побудови відносин бізнесу із соціумом вплив низки загальних для певної країни умов розвитку СВБ (історія, менталітет, державна політика тощо) зумовив стандартизацію моделей соціально відповідальної діяльності, також посилену необхідністю реагувати на «усереднені» очікування, сформовані в рамках національної/регіональної господарської системи. Це призвело до формування відносно стійких «національних моделей СВБ» як типових, очікуваних алгоритмів поведінки бізнесу щодо суспільства, його реакції на соціальні та екологічні проблеми, адекватних конкретним умовам. Дослідження таких моделей є ключем до максимально ефективного використання потенціалу СВБ.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження сутності моделей соціальної відповідальності бізнесу та їх класифікацію проведено А.Г. Зінченко, М.А. Саснус, М.А. Саприкіною та ін. Детальна характеристика основних моделей соціальної відповідальності зарубіжних країн здійснена А.А. Шулуком, Ю.Н. Половим та ін. Перспективи використання міжнародного досвіду у становленні національної моделі соціальної відповідальності бізнесу в Україні розглядаються у працях М.І. Мурашка, О.Р. Олійника та ін. Водночас поглибленої уваги заслуговує порівняльний аналіз національних моделей соціальної відповідальності бізнесу. Недостатньо дослідженим залишається також механізм формування моделей соціальної відповідальності бізнесу.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті – за результатами аналізу особливостей національних моделей СВБ визначити механізм та чинники їх формування, а також можливості впливу на цей процес.

Виклад основного матеріалу дослідження. Слід констатувати відсутність у фахових дослідженнях консенсусу щодо причин появи феномену СВБ. Серед передумов, що виділяються найчастіше, варто відзначити загальну тенденцію до гуманізації праці, розвиток профспілкового та консьюмерського рухів,

особисту ініціативу таких видатних підприємців, як Ендрю Карнегі, Джон Д. Рокфеллер, Натан Ротшильд та ін. Проте безсумнівно, що безпосереднім рушієм розвитку СВБ була концентрація капіталу, яка забезпечила бізнесу достатню кількість матеріальних, фінансових, інтелектуальних ресурсів, а також суспільно-політичну вагу для впливу на соціально-економічні процеси у відповідній країні. Водночас це призвело до збільшення ризиків втрати капіталу в умовах зростання популярності «лівих» ідей (20–30-мі та 50–60-ті роки ХХ ст.) і, як наслідок, необхідності обґрунтування «суспільної легітимності» та «корисності» приватного бізнесу (передусім великого).

Рівень гостроти проблем такого типу, а також нерівномірність економічного розвитку окремих країн та регіонів зумовили відсутність синхронізації та ускладнили обмін досвідом СВБ, що призвело до появи достатньо різноманітних підходів до трактування ролі бізнесу в суспільному розвитку – національних моделей СВБ.

Предметом дискусії є як часові рамки формування окремих моделей СВБ, так і власне кількість «оригінальних» національних моделей, що у дослідженнях вітчизняних та зарубіжних науковців варіюється від трьох (американська, європейська, азійська) [2] до семи: американська (США), європейська (континентальна), британська, скандинавська, азійська (японська), африканська, модель країн БРІКС [3, с. 58–65] чи більшої кількості.

Але безумовною є першість «американської моделі» СВБ, що сформувалася у специфічних умовах «вільного ринку», протестантської етики та «американської мрії». Орієнтація підприємницької моделі США на свободу суб'єктів господарювання зумовила максимальну добровільність і самостійність бізнесу у визначенні власного внеску у суспільний добробут. Основні характеристики американської моделі: сфокусованість на конкретних проблемах, орієнтація на філантропію і волонтерство, партнерські відносини з некомерційними організаціями і лідерами місцевих громад [4, с. 136]. Важливий елемент американської моделі СВБ – розвинена інфраструктура участі бізнесу у соціальній підтримці суспільства: значна кількість корпоративних фондів, орієнтованих на вирішення соціальних проблем за рахунок бізнесу (освіта, медицина, екологічні проекти). Роль держави зводиться до заохочення соціальних ініціатив підприємств через систему податкових пільг.

Європейська модель СВБ може бути охарактеризована як механізм досягнення підприємствами власних бізнес-цілей у жорстких умовах державного/суспільного регулювання і контролю. Типові об'єкти соціальних інвестицій: людський капітал, соціальне страхування, права людини, розвиток науки й освіти, природоохоронна діяльність [5, с. 119]. Ключовою особливістю практики СВБ є її відпрацьоване інституційне забезпечення, як на рівні окремих країн, так і ЄС загалом. Державне регулювання здійснюється постійно діючими урядовими структурами на основі спеціального законодавства. Поширеними є соціальна звітність, сертифікація за міжнародними стандартами СВБ, договірні відносини з профспілками та державними/муніципальними інституціями.

Британська модель СВБ переважно характеризується як симбіоз американського та континентального (європейського) підходів, що поєднує ініціативність бізнесу у виборі сфер СВБ з активною участю держави та інститутів громадянського суспільства у здійсненні корпоративних соціальних інвестицій. Її особливості: увага фінансового сектору до СВБ (розвиток соціально відповідальних інвестиційних фондів), значна роль ЗМІ, поширення навчальних курсів із СВБ у системі бізнес-

освіти, розвинена система співпраці зі стейкхолдерами [3, с. 60].

СВБ в Японії ґрунтується на специфічних трудових відносинах та традиціях країни, де підприємство сприймається як «виробнича сім'я», практикується зайнятість на умовах «довічного найму», а метою бізнесу постулюється забезпечення гармонії інтересів власників, працівників та суспільства. Основні напрями СВБ в азійській моделі: екологія (зміни клімату, збереження екосистем) та трудові відносини (оплата житла для співробітників, їх навчання, допомога при народженні дітей, корпоративні пенсії), що забезпечує стабільність людських ресурсів, формуючи атмосферу участі та спільної відповідальності [4, с. 141–142]. Активна роль держави у стратегічному плануванні і нормуванні СВБ доповнюється діяльністю національних та галузевих бізнес-асоціацій, що формують власні соціальні та екологічні стандарти.

Достатньо неоднозначним є досвід СВБ у РФ, що еволюціонувала від ПР-проектів (філантропія, меценатство, спонсорство), побудованих за західними зразками (90-ті роки ХХ ст.) через планування та реалізацію програм соціальних інвестицій у регіонах діяльності великих (переважно сировинних) компаній (2000-ті роки), у механізм нефор-

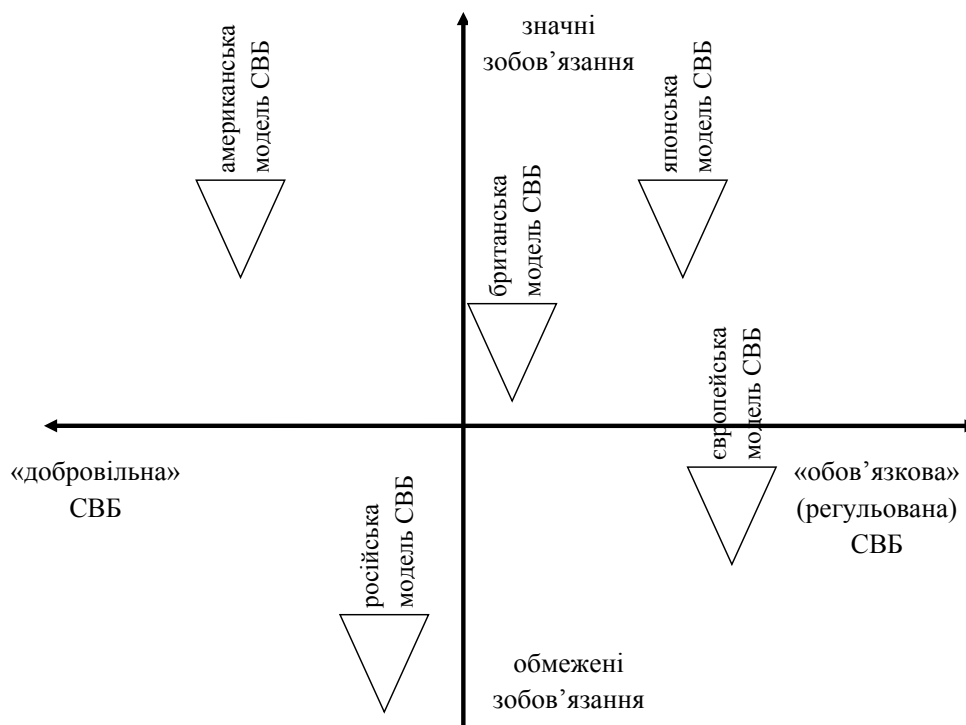


Рис. 1. Співвідношення основних моделей СВБ за критеріями соціального навантаження та державного регулювання

мального залучення приватного капіталу до фінансування державних проектів (2010-ті роки) як наслідок згортання економічних свобод та громадянських прав. Ризик подібної трансформації «добровільної» СББ у «добровільно-примусову» є актуальним і для України.

Отже, будь-яка національна модель СББ може бути проаналізована в двовимірній системі координат (масштаби реакції на суспільні потреби; ступінь державного регулювання участі бізнесу у суспільному розвитку) (рис. 1).

Даний підхід, доцільний для загального порівняння моделей СББ, має обмежене значення з погляду їхньої характеристики. Для таких цілей більш доречним є співставлення національних моделей СББ за визначеним переліком їхніх основних ознак (табл. 1).

Очевидно, що в кожному випадку набір характеристик не є випадковим, а сформувався у процесі розвитку моделі як наслідок специфічної комбінації зовнішніх та внутрішніх чинників, що дає змогу описати цей процес к загальному вигляді як механізм фор-

Таблиця 1

Порівняльна характеристика основних національних моделей СББ

Ознака	Модель СББ				
	США	Європа	Велико-британія	Японія	Росія
релігійно-філософські передумови СББ	протестантська трудова етика, лібералізм	соціальні доктрини католиків (Пд. Європа) і протестантів (Пн. Європа)	англіканство та пуританська етика	поєднання світоглядних принципів буддизму, синтоїзму, конфуціанства	православна культура, традиціоналізм
суспільні цінності та культурні особливості ведення бізнесу	індивідуалізм, наполеглива праця, лідерство, конкуренція, процвітання, громадянська активність	прагматизм, пріоритет особистих і сімейних інтересів, солідарність, добробут	економічна раціональність, індивідуалізм, традиціоналізм	колективізм, патерналізм, скромність, повага до традицій, взаємодопомога	колективізм, соціальна справедливість, персоніфікація влади, правовий нігілізм, економічна ірраціональність
типовий ініціатор СББ	бізнес	державна, інститути громадянського суспільства	бізнес, інститути громадянського суспільства	великий бізнес	органи влади, великий бізнес
роль держави в СББ	мінімальне регулювання, податкові пільги	регулювання за допомогою законів і стандартів	активна підтримка, обмежене регулювання	розроблення соціальних та екологічних стандартів	державна як замовник, контролер та бенефіціар СББ
сприйняття бізнесу в суспільстві	відсутність традицій конфронтації та конфліктів у трудовій сфері, нечисленність та конформізм профспілок	пошук соціального компромісу між працею та найманим капіталом	усвідомлення економічної, соціальної та екологічної ролі бізнесу, профспілкові традиції	сприйняття підприємства як «великої сім'ї», визнання соціальної ролі бізнесу	недовіра до представників бізнесу, протиставлення інтересів бізнесу і суспільства
ключові зацікавлені сторони	акціонери, споживачі, ЗМІ, місцеві громади, мало-забезпечені	споживачі, працівники, держава, громадські організації	споживачі, ділові партнери, профспілки, ЗМІ	працівники, споживачі, місцеві громади	органи державної та місцевої влади, профспілки

Джерело: узагальнено за даними [2; 3; 4; 6]

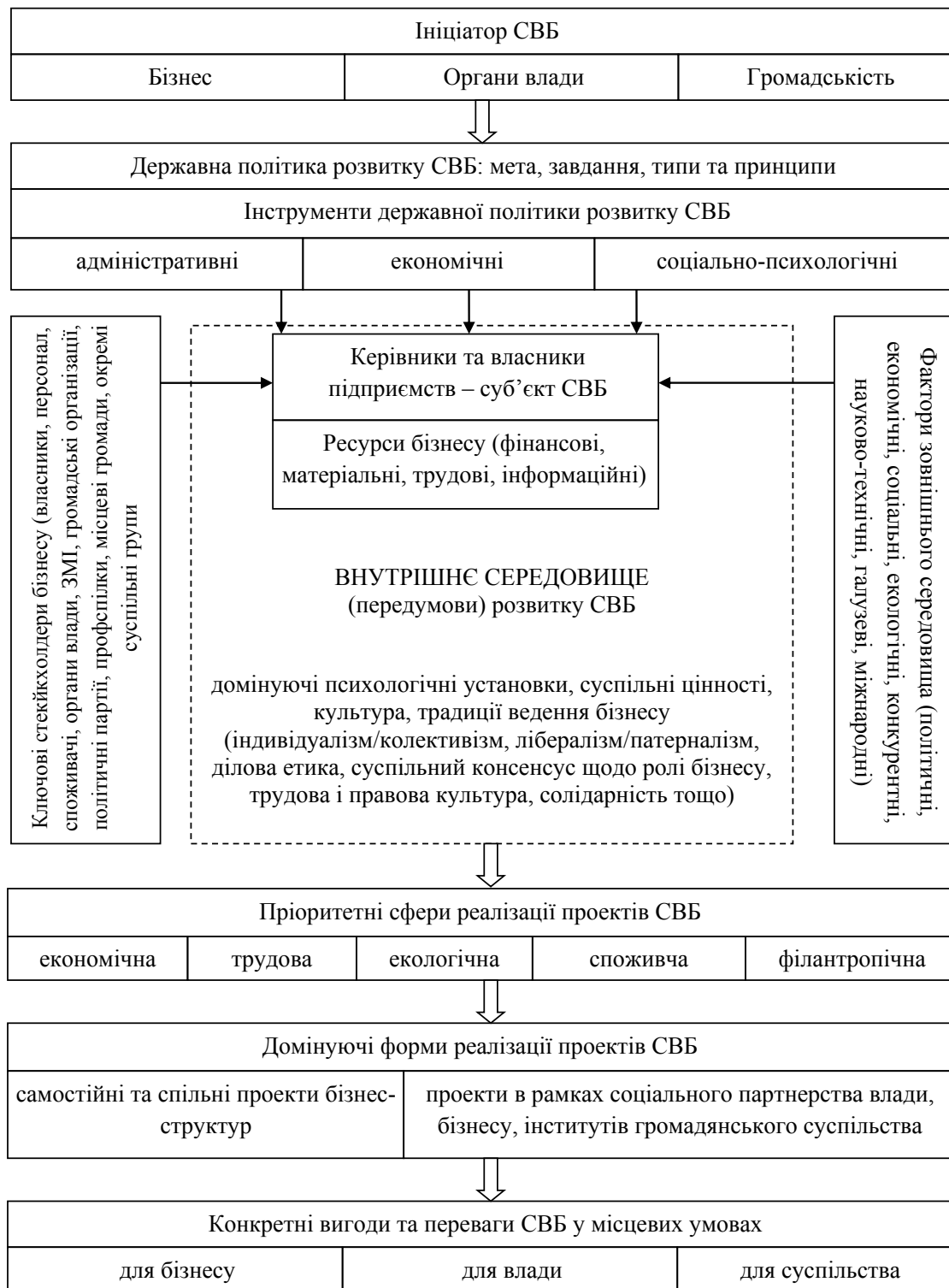


Рис. 2. Механізм формування національної моделі СВБ

мування/модифікації/розвитку національної моделі СВБ (рис. 2).

Виокремлення ключових чинників формування національних моделей СВБ (соціально-культурні особливості та традиції, вплив зацікавлених сторін, економічна політика на макrorівні, доступність відповідних ресурсів, наявність

сприятливого середовища для соціальних інвестицій) дає змогу сформулювати методи впливу на їхній стан, тобто перспективні способи формування/модифікації моделі СВБ, зокрема:

- розвиток ділової культури та етики підприємництва через національну систему бізнес-освіти;

– формування суспільного запиту на СВБ, використання системи дієвих стимулів та санкцій у податковому та господарському законодавстві;

– розвиток національної інфраструктури СВБ (її організаційного, фінансового, інформаційно-методичного забезпечення);

– підтримка (посилення суспільної влади) певних груп зацікавлених сторін у результаті законодавчого розширення їхніх прав (розвиток інститутів громадянського суспільства);

– налагодження міжсекторальної співпраці у СВБ (державно-приватне партнерство, бі- та трипартизм).

Висновки з цього дослідження. Формування національної моделі СВБ – це не копіювання успішних зарубіжних зразків поведінки. Використання найкращого світового досвіду в кожній країні має об'єктивно поєднуватися з урахуванням місцевих традицій, менталітету, особливостей запитів місцевих стейкхолдерів до бізнесу. Основний інструмент формування ефективної моделі СВБ – відкритий діалог усіх зацікавлених сторін, соціальне партнерство та поширення знань про СВБ, зважена державна політика розвитку підприємництва.

Предмет подальших наукових досліджень у даній сфері:

– рівень сформованості, сучасний стан та напрям еволюції вітчизняної моделі СВБ; ключові чинники, що сприяють/перешкоджають її становленню; доцільність та пріоритетний інструментарій державного управління процесом розвитку СВБ (законодавче регулювання, стратегічне планування, інструменти «м'якої сили»);

– виявлення найбільш придатної до адаптації у вітчизняних умовах серед усталених моделей СВБ, обґрунтування можливості та масштабів запозичення зарубіжного досвіду побудови відносин бізнесу і громадянського суспільства;

– проблеми модифікації корпоративних стратегій у сфері СВБ: іноземних компаній та спільних підприємств на українському ринку, а також вітчизняних підприємств за умов виходу на світовий ринок (ЄС, США, країн Азії тощо);

– перспективи регіональної уніфікації практики СВБ (зокрема, в об'єднаннях типу ЄС, НАФТА, ЛАД, ШОС, АСЕАН тощо) чи глобального зближення вимог до СВБ (як результат поширення стандартів управління та звітності з СВБ ISO 26000, GRI 3.1, AA1000, SA8000 тощо).

ЛІТЕРАТУРА:

1. Freeman R.E. Strategic Management: A Stakeholder Approach. London: Pitman Publishing, 1984.
2. Соціальна відповідальність бізнесу: розуміння та впровадження. URL: http://www.un.org.ua/files/Concept_Paper.pdf.
3. Корпоративна соціальна відповідальність: моделі та управлінська практика : підручник / А.М. Саприкіна та ін.; за заг. ред. О.С. Редькіна. К.: Фарбований лист, 2011. 480 с.
4. Социальный аудит: учеб. пособ. / под общ. ред. д.э.н., проф. А.А. Шулуца, д.э.н., проф. Ю.Н. Полова]. М.: АТИСО, 2008. 620 с.
5. Мурашко М.І. Концептуальні основи соціальної відповідальності бізнесу в Україні. Демографія та соціальна економіка. 2009. № 2(12). С. 114–122.
6. Олійник О.Р. Міжнародний досвід розвитку соціальної відповідальності та можливість його застосування в Україні. Інноваційна економіка. 2015. № 4(59). С. 37–44.

REFERENCES:

1. Freeman R. E. Strategic Management: A Stakeholder Approach. London : Pitman Publishing, 1984.
2. Socialna vidpovidalnist biznesu: rozuminnya ta vprovadzhennya [Corporate social responsibility: understanding and implementation] (electronic resource). Available at: http://www.un.org.ua/files/Concept_Paper.pdf
3. Saprykina M. A., Lyashenko O. V., Sayensus M. A., Misko G. A., Zinchenko A. G. (2011) Korporativna sotsialna vidpovidalnist: modeli ta upravlinska praktyka [Corporate social responsibility: models and practice of management]. K : TOV "Farbovanij lys", 480 p.
4. Shulus A. A., Polov U. N. (2008) Socialnyj audit : uchebnoe posobie [Social Audit: Training Manual]. M : Izdatelskij dom "ATISO", 620 p.
5. Murashko M. I. (2009) Konceptualni osnovy socialnoyi vidpovidalnosti biznesu v Ukrayini [Conceptual foundations of corporate social responsibility in Ukraine]. Demografiya ta socialna ekonomika, № 2 (12), pp. 114-122.
6. Olijnik O. R. (2015) Mizhnarodnij dosvid rozvritku socialnoyi vidpovidalnosti ta mozhlivist jogo zastosuvannya v Ukrayini [International experience of corporate social responsibility and the possibility of its application in Ukraine]. Innovacijna ekonomika: naukovovo-virobnichij zhurnal, № 4(59), pp. 37-44.

Злиття та поглинання як метод досягнення стратегічних цілей страхових ТНК

Лазнева І.О.

кандидат історичних наук,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин
Запорізького національного технічного університету

Оскільки страхові компанії прагнуть забезпечити прибуткове зростання, злиття та поглинання стають все більш важливим елементом загальної стратегії. Страхові компанії розуміють, що ринки страхування швидко змінюються. Отже, вони визнають, що органічне зростання само по собі не забезпечить той тип перетворень, який їм потрібен для процвітання у майбутньому. Не дивно, що процеси злиття та поглинання в галузі страхування стають все більш актуальними, що у майбутньому відобразиться укладанням великої кількості угод. У статті проаналізовані показники та рушійні фактори процесів злиття та поглинання страхових компаній на ринках США та Великобританії за останній рік.

Ключові слова: страхування, злиття та поглинання, ЗтаП, консолідація, страхова компанія, страхова ТНК, транснаціоналізація страхового бізнесу.

Лазневая И.А. СЛИЯНИЯ И ПОГЛОЩЕНИЯ КАК МЕТОД ДОСТИЖЕНИЯ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ЦЕЛЕЙ СТРАХОВЫХ ТНК

Поскольку страховщики стремятся обеспечить прибыльный рост, слияния и поглощения становятся все более важным элементом общей стратегии. Страховые компании понимают, что рынки страхования быстро меняются. Следовательно, они признают, что естественный рост сам по себе не обеспечит тот тип преобразований, который им нужен для процветания в будущем. Неудивительно, что процессы слияния и поглощения в области страхования становятся все более актуальными, что в будущем проявится заключением большого количества сделок. В статье проанализированы показатели и движущие факторы процессов слияния и поглощения страховых компаний на рынках США и Великобритании за последний год.

Ключевые слова: страхование, слияния и поглощения, СиП, консолидация, страховая компания, страховая ТНК, транснационализация страхового бизнеса.

Lazneva I.O. MERGERS AND ACQUISITIONS AS A METHOD FOR ACHIEVING OF INSURANCE TNC STRATEGIC GOALS

As insurers seek to generate profitable growth, mergers and acquisitions are becoming an increasingly important element of the overall strategy. Insurers know their markets are rapidly changing. So they recognize that organic growth alone will not deliver the type of transformation they need to thrive in the future. Not surprisingly, M&A is once again high on the insurance agenda. We expect to see plenty of deal activity in the years ahead. The article analyzes the indicators and drivers of M&A insurance companies in the US and UK markets over the past year.

Keywords: insurance, mergers and acquisitions, M&A, consolidation, insurance company, insurance TNC, transnationalization of insurance business.

Постановка проблеми. Глобалізація страхових відносин, під якою розуміється процес формування єдиного світового страхового простору за допомогою транскордонного руху мобільних фінансових коштів і страхових послуг на базі використання новітніх технологій, охоплює все більшу кількість країн. Глобалізація страхового ринку і лібералізація процесів руху капіталів перетворюють транснаціоналізацію страхового бізнесу в реальну конкурентну перевагу. Глобалізація страхового сектору світової економіки, що виявляється в уніфікації страхового бізнесу, примушує страхові компанії об'єднувати капі-

тали й урізноманітнити сфери діяльності з метою залучення та утримання клієнтів і збільшення доходів. Подальша глобалізація страхового сектору пов'язана з удосконаленням інформаційних технологій, що застосовуються, активізацією процесів злиття та поглинання страхового бізнесу, створенням великих страхових компаній і транснаціоналізацією страхового ринку. У результаті угод злиття та поглинання формуються страхові транснаціональні компанії. Страхові ТНК займають провідні позиції в списку лідерів і є нині ринковими структурами, що розвиваються найбільш ефективно.

З переходом до ринкових відносин Україна активно включилася в глобалізаційні процеси. Формування національного ринку страхових послуг і перспективи його інтегрування в світовий страховий ринок визначають актуальність теми дослідження і пояснюють необхідність вивчення й узагальнення світового досвіду в цій галузі. У посткризовий період українські страхові компанії опинилися в ситуації гострої нестачі вільних фінансових ресурсів, що є основним фактором процесу злиття та поглинання. Отже, об'єднання з більш досвідченими партнерами стало однією з найважливіших умов виживання для національних страхових організацій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми розвитку світового страхового ринку, ролі страхових ТНК на ньому, процесів злиття та поглинання страхових компаній досліджувалися в декількох напрямках: з погляду економіки, фінансів, практики страхування та інвестиційної діяльності. Серед російських та українських науковців слід зазначити В.О. Белоусову, Н.С. Ульянову, Р.М. Рабаданова, Ю.О. Тарасову, Д.А. Єндовицького, В.Є. Соболеву, К.В. Щиборщ, П.В. Логінова, Д. Расшивалова Д. та інших. У зарубіжній літературі можна виділити праці таких авторів, як М. Альбера, М. Вайєр, Д. Бланд, К. Пфайффер, Д.Д. Хемптон, Д. Хенесі та інші. Д.А. Єндовицький, В.Є. Соболева у своїй праці висвітлюють теоретичні положення угод злиття та поглинання, а також розкривають практичні аспекти оцінки вартості компаній і фінансування угод із придбання з урахуванням специфіки кожного етапу [1]. У своїй праці К.В. Щиборщ та П.В. Логінова розглядають базові теоретичні аспекти подібних угод з урахуванням їх актуальності для російського страхового ринку [2]. У статті Д. Расшивалова обґрунтовуються чинники поглиблення інтернаціоналізації страхової діяльності у формі злиттів та поглинань з огляду на потенційний вплив процесів ЗтаП на страховий ринок України [3].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Відзначаючи наявність досить значних досліджень із проблем ТНК і визнаючи безсумнівний внесок у розроблення проблем страхування, не можна не відзначити недостатнє опрацювання питань, пов'язаних із сучасними тенденціями процесу злиття та поглинання страхових компаній, які властиві певній ситуації на світовому ринку, змінюються з часом і, як наслідок, залишаються вивченими недостатньо.

Формулювання цілей статті. Виходячи з актуальності дослідження, метою статті є визначення основних мотивацій злиття та поглинання в галузі страхування та аналіз сучасних показників та рушійних факторів процесів злиття та поглинання страхових компаній на ринках США та Великобританії за останній рік.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ринок страхування характеризується інтеграційними процесами, що є наслідком лібералізації торгівлі страховими послугами, укрупнення і зростаючої капіталізації страхових компаній, усунення бар'єрів для іноземних страховиків і підвищення їх концентрації, темпів зростання окремих видів страхування, поліпшення якості традиційних послуг, впровадження нових страхових продуктів. Такі тенденції посилюють конкуренцію і супроводжуються експансією і поглинанням страхового бізнесу в країнах, що розвиваються.

Економіка кожної країни стає все більш транснаціональною, що забезпечує доступ на велику кількість страхових ринків, з широким охопленням країн, що є об'єктами інвестування. Визначальною тенденцією стає об'єднання страхових компаній за допомогою угод про технологічне партнерство, створення об'єднань найбільших страхових компаній з великою капіталізацією і активами.

Тенденції розвитку світового ринку страхових послуг полягають у його глобалізації, в появі страхових ТНК, а також великих транснаціональних фінансових груп, що інтегрують страховий, банківський та промисловий капітал. Результатом трансформації суб'єктів страхового ринку є формування великих транснаціональних страхових компаній, активи яких порівнянні з активами найбільших в світі ТНК, що діють у сфері виробництва та інформаційних послуг.

Незалежно від їх категорії чи структури, всі злиття та поглинання мають одну спільну мету – створювати синергію, що робить вартість об'єднаних компаній більшою, ніж сума цих двох частин. Успіх злиття та поглинання залежить від того, чи досягнута ця синергія.

Синергія має форму покращення доходів та економії коштів. Злившись, компанії сподіваються скористатися таким:

Стати більшими. Багато компаній використовують ЗтаП, щоб зрости у розмірі і перемогти своїх конкурентів. Подвоєння розмірів компанії через природне зростання може тривати роками, але може бути досягнуто набагато швидше через злиття та поглинання.

Попереджена конкуренція. Є дуже потужною мотивацією для злиття та поглинання й основною причиною, чому діяльність зі злиття та поглинання відбувається в певні цикли. Прагнення залучити компанію з привабливим портфелем активів до того, як це зробить суперник, як правило, приводить до подальшої присутності компанії на привабливих світових ринках.

Домінування. Компанії також укладають угоди зі злиття та поглинання, щоб домінувати у своєму секторі. Однак, оскільки поєднання двох гігантів могло би привести до потенційної монополії, така операція повинна перевірятися з боку антимонопольних та регуляторних органів.

Податкові пільги. Компанії також використовують ЗтаП для податкових цілей, хоча це може бути неявним мотивом. Наприклад, оскільки США мають найвищу ставку податку на прибуток у світі, деякі з найвідоміших американських компаній вдаються до корпоративних «інверсій». Ця методика передбачає придбання американською компанією меншого іноземного конкурента і переміщення податкової бази об'єданого суб'єкта за кордон до податкової юрисдикції з нижчою ставкою оподаткування, щоб суттєво зменшити податкове навантаження.

Скорочення персоналу. Як відомо кожному працівнику, злиття, як правило, означає втрату роботи. Зазначимо про всі заощаджені кошти від зменшення кількості співробітників із бухгалтерського, маркетингового та інших відділів.

Економія масштабу. Більша за розмірами компанія, що розміщує замовлення, може заощадити більше на витратах. Злиття також приводить до покращення купівельної спроможності для придбання обладнання – під час розміщення великих замовлень компанії мають можливість узгоджувати ціни зі своїми постачальниками.

Отримання доступу до нових технологій. Щоб залишатися конкурентоспроможними, компаніям потрібно впроваджувати нові технологічні розробки та їх бізнес-додатки. Купуючи меншу компанію з унікальними технологіями, велика компанія може зберегти або розвинути конкурентну перевагу.

Поліпшення охоплення ринку та присутності в галузі. Компанії купують компанії для отримання доступу на нові ринки та збільшення своїх доходів. Злиття також може покращити позицію компанії в інвестиційній спільноті: більші компанії часто мають більше

можливостей для залучення капіталу, ніж менші [4].

Процеси злиття та поглинання страхових компаній, зокрема, зумовлені такими факторами:

- необхідністю протистояння жорсткій конкуренції на національних і світових страхових ринках, що зумовлена появою величезного числа страхових організацій;

- необхідністю скорочення витрат на ведення справи;

- потребу в збільшенні обсягів страхової премії шляхом захоплення в результаті злиття додаткової частки ринку;

- потребу в збільшенні власної капіталізації з метою прийняття на страхування великих ризиків;

- можливістю розширення географії діяльності страхової організації і проникнення на нові ринки страхових послуг, що також сприяє диверсифікації ризиків і стабілізації страхового портфеля;

- зацікавленістю перестраховиків у придбанні бізнесу по прямому страхуванню для зміцнення своїх позицій на ринку страхових послуг.

Задля висвітлення ключових тенденцій процесів злиття та поглинання пропонується дослідити сучасну ситуацію з угодами ЗтаП на страхових ринках США та Великобританії, що є одними з найстаріших у світі.

Аналіз досліджень аналітичних агентств показує, що у 2017 році в США діяльність зі злиття та поглинання страхових компаній розпочалася повільно, але набула швидкості у другій половині року. Дійсно, кількість угод страховиків, оголошених протягом другої половини 2017 року, значно зросла – на 50% більше, ніж за перше півріччя. Зростання кількості брокерських операцій становило 25%. Оголошено сім угод на суму мінімум 1 млрд дол. кожна – така сама кількість, як і за весь 2016 рік. Сукупні обсяги страхових угод та їх вартість скоротилися проти 2016 року на 13 та 32% відповідно. Це було результатом меншого числа великих угод, обсяг яких досяг порогу у розмірі 5 млрд дол. [5, с. 1].

Слід зазначити, що у 2016 та 2017 роках спостерігалось розширення індустрії ЗтаП, що зумовлює наявність позитивного середовища для укладання угод у 2018 році. Про це свідчать і такі фактори, як: високий рівень впевненості інвесторів і споживачів; синхронне покращення економіки США та інших країн світу; фіксація на законодавчому рівні податкової реформи в США; рух

процентних ставок у правильному напрямі; високий рівень наявного капіталу. І хоча джерела невизначеності залишаються, вони зараз не перешкоджають активності з ЗтаП у матеріальному плані. З огляду на ці обставини очікується, що обсяг та вартість угод у 2018 році буде значною мірою відповідати показникам 2016–2017 років. Хоча у 2018 році і не очікується будь-яких приголомшливих пропозицій, експерти передбачають укладання численних дрібних угод (від 1 до 3 млрд дол.), а також появу декількох пропозицій у розмірі 5 млрд дол. і вище, оскільки страхові компанії прагнуть використовувати вигоду від ЗтаП для досягнення своїх стратегічних цілей.

Невизначеність інвесторів, що була викликана ситуацією до та після виборів 2016 року, суттєво стримувала процеси ЗтаП в першій половині 2017 року, оскільки страховики чекали, яка буде політична та економічна ситуація під управлінням Трампа та Конгресу під керівництвом республіканців. Поліпшення цін на акції страховиків, а також дефіцит інформації щодо цілей придбання були додатковими факторами, які могли би послабити ринок злиття та поглинання.

Липень 2017 року виявився помітною точкою перевертання, що позначилася прискоренням темпів ЗтаП. Незважаючи на зростання показників у другому півріччі, кількість угод андеррайтерів зменшилася на 13% (з 97 до 84) порівняно з 2016 роком. Сукупна вартість угод зменшилася ще на 32% (з 21,7 до 14,8 млрд дол.). Середня вартість угоди збільшилася на 11%, з 380 млн дол. у 2016 році до 422 млн дол. у 2017 році (табл. 1). Обсяг операцій із брокерських угод встановив новий рекорд у 537 зафіксованих операцій та 53% збільшення середньої вартості угоди. Сукупна вартість угод брокерів зменшилася через меншу кількість операцій на суму 1 млрд дол. і вище порівняно з 2016 роком [5, с. 2].

З погляду сукупної вартості та обсягів ЗтаП у страхуванні показники 2017 року в основному відповідали показникам більшості років із моменту фінансової кризи, за винятком 2015 року. Більшість операцій у 2017 році мали невеликі обсяги, при цьому лише дві з них перевищили значення в 2,5 млрд дол. Однією з найбільших угод року стало придбання USI Insurance Services приватною компанією KKR та канадським пенсійним фондом Caisse de dépôt et placement du Québec за 4,3 млрд дол. Інші важливі угоди включали придбання Assurant The Warranty Group за 2,5 млрд дол., придбання компанії CF Corporation Fidelity & Guaranty Life за 1,8 млрд дол., а також придбання канадською компанією Intact Financial Corporation американської страхової компанії OneBeacon Insurance Group на суму 1,7 млрд дол. Крім цього, у першому місяці 2018 року було оголошено дві угоди – AIG оголосив про придбання Validus Holdings Ltd. за 5,56 млрд дол. та Lincoln Financial Group оголосив про придбання бостонської Liberty Life Assurance Company на суму близько 3,3 млрд дол. від Liberty Mutual [5, с. 2].

Серед факторів та тенденцій, що так чи інакше впливали на процеси ЗтаП у 2017 році, слід зазначити такі:

– *Послаблення впевненості інвесторів на початку року під впливом зростання невизначеності.* Відсутність чіткості щодо напрямку регуляторних змін, тривала невизначеність навколо податкової реформи та реформи з охорони здоров'я, глобальних геополітичних перетворень та загального неспокою щодо наслідків результатів виборів у листопаді 2016 року щодо економічної, фінансової та монетарної політики зробили страхові компанії більш обережними щодо участі в ЗтаП протягом першої половини 2017 року.

– *Пасивність іноземних покупців, зокрема китайських.* Незважаючи на те, що китайські

Таблиця 1

Обсяги угод злиття та поглинання у страховому секторі США у 2016–2017 рр.

	Кількість угод			Сукупна вартість угод, млрд дол.			Середня вартість угоди, млн дол.		
	2016	2017	%	2016	2017	%	2016	2017	%
Страховики	97	84	–13	21,7	14,8	–32	380	422	11
L&H	27	31	15	4,1	6,6	61	291	505	74
P&C	70	53	–24	17,6	8,2	–53	409	372	–9
Брокери	457	537	18	7,3	5,4	–26	127	194	53
Загалом	554	621	12	29,0	20,2	–30			

Джерело: складено автором на основі [5].

компанії залишалися активними покупцями в 2017 році, через серйозну перевірку з боку американських та китайських регуляторів процес укладання угод став більш складним, ніж у попередні роки, і така ситуація, ймовірно, зберігатиметься в 2018 році.

– *Виникнення нових форм інституційного капіталу.* Незалежні інвестиційні та пенсійні фонди, що мають суттєво меншу вартість капіталу, почали робити свою присутність помітною на страховому ринку США як покупці.

– *Виникнення нового типу неконтрольованих інвесторів.* Багаті індивідуальні інвестори, приватні компанії та компанії з венчурним капіталом, працюючи індивідуально або як консорціум-інвестор, виступали як бажані постачальники капіталу, але без необхідності здійснювати оперативний контроль за цільовим призначенням.

– *Поліпшення ефективності глобального розміщення капіталу.* Що стосується страхування та суміжних галузей, то низька прибутковість у глобальному масштабі разом із широкою доступністю інформації та покращеними засобами, спрямованими на максимальне широке використання капіталу в глобальному масштабі, змусили його мати «лінивий» капітал на балансі.

– *Інвестиції в цифрові технології в страхуванні.* Страхові компанії, приватний сектор та венчурні фонди продовжували стратегію інвестування в цифрові технології, основною метою якої було підвищення продуктивності основного бізнесу.

– *Страхові компанії були загалом більш оцінені в 2017 році, ніж у 2016 році.*

2017 рік став трансформаційним для страхового ринку Великобританії, адже в секторі страхування життя та ризикового страхування переважали процеси злиття та поглинання.

Угоди були спричинені дешевим фінансуванням, зростанням важливості масштабу, необхідністю майбутнього захисту від технологічних викликів, регуляторного тиску та бажанням великих компаній досягти глобального рівня.

У межах підгалузей страхування ця картина набагато нюансована, але ринкові аналітики очікують, що подібна тенденція продовжуватиметься до 2019 року.

Ринок страхування життя мав помітну активність після впровадження директив Solvency II, що змусило багато компаній переосмислити області, в яких вони працюють. Під Solvency II ануїтети та продукти, що обіцяють гарантовані прибутки, стали менш приємними

для страховиків, оскільки нові правила вимагали, щоб вони мали значні кошти на покриття ризиків відповідальності.

Деякі компанії вирішили переосмислити свої бізнес-моделі та реінвестувати доходи в оновлені корпоративні структури та нові сфери бізнесу.

У лютому 2018 року Standard Life Aberdeen об'єднала весь свій бізнес зі страхування життя з Phoenix Group, уклавши угоду на 3,24 млрд фунтів стерлінгів. У результаті угоди компанія отримала 2,3 млрд фунтів стерлінгів готівкою та 19,9% акцій Phoenix Group. Компанія Standard Life Aberdeen заявила, що рішення переорієнтувати бізнес означає, що він може працювати зі «значно нижчими вимогами до капіталу» [6].

На думку Девіда Петрі, керівника відділу корпоративних фінансів Інституту дипломованих бухгалтерів Англії та Уельсу, директиви Solvency II змусили деяких усталених гравців переорієнтуватися на те, що вони хочуть робити. Як наслідок, вони продали значні частки своїх страхових портфелів, щоб зменшити певну кількість ризику та звільнити капітал для інвестування в нові можливості [6].

У секторі ризикових видів страхування міжнародні компанії прагнули забезпечити собі присутність на ринку лондонського Lloyds, оскільки світові ціни на страхування знаходилися під певним тиском та спостерігалось незначне зростання обсягів.

Ринок Lloyds є глобальним центром страхування спеціальних ризиків у таких галузях, як авіаційне, морське страхування та тероризм. Глобальні страховики визнають важливість присутності на ньому.

У сучасній ситуації крупні страховики намагаються укласти велику угоду, що дасть їм змогу знизити ефективність витрат, утилізувати капітал та увійти в пов'язані з ними області, що мають більш довгострокові перспективи.

У жовтні 2017 року Axis Capital підтвердила придбання страхової компанії Novae, що є учасником ринку Lloyds. Потім у січні 2018 року AIG анонсувала придбання Validus, власника синдикату Lloyds, за 5,56 млрд дол. У березні 2018 року французький страховий гігант сповістив про привласнення XL Group за 15,3 млрд дол [6].

Аналітики прогнозують подальшу активність у сфері злиття та поглинання в декількох підгалузях страхового ринку у 2018 році, зокрема в європейському секторі страхування життя. Останні кілька років спостерігається

збільшений інтерес до страхування з боку державних та пенсійних фондів, крім цього, на страховому ринку помітна активність фондів приватного капіталу.

На думку аналітиків, спостерігачі ринку, що бажають визначити потенційні угоди, повинні шукати фірми з показниками уразливості, що можуть включати зниження прибутковості, часту зміну керівних посадових осіб, зменшений рівень зростання.

Що стосується глобального страхового ринку, слід зазначити, що у 2017 році була зареєстрована найменша кількість угод, починаючи з 2010 року, але сукупна вартість угод дещо зросла порівняно з 2016 роком, переважно внаслідок збільшення кількості угод вартістю понад 1 млрд дол. Основні показники 2017 року порівняно з 2016 виглядають таким чином: 4-відсоткове зростання загальної вартості угод, 3-відсоткове зниження загального обсягу угод, 16 угод вартістю понад 1 млрд дол [7, с. 2].

Значна кількість великих страховиків здійснила оптимізацію страхового портфеля. Серед великих угод було відчуження Hartford Financial його американського філіалу зі страхування життя та ануїтетів Talcott Resolution. Придбання компанією Fintech Yunfeng бізнесу MassMutual у Гонконгу є завчасним показником збільшення технологічних інвестицій у сектор. Поточна трансформація галузі продовжує бути потенційним драйвером консолідації. Придбання Intact Financial Corporation американської страхової компанії "OneBeacon Insurance Group" відображає поточну консолідацію для досягнення більшої масштабності. Рік зафіксував значне збільшення частки угод, в яких брав участь приватний акціонерний капітал. Придбання USI Insurance Services приватною компанією KKR та канадським пенсійним фондом Caisse de dépôt et placement du Québec була найбільшою транзакцією за участі приватного капіталу у секторі починаючи з 2013 року [7, с. 2]. На відміну від цього, 2017 рік демонструє зменшення міжрегіональних потоків капіталу із суттєвим зниженням вартості угод від азіатських учасників у Європу чи США порівняно з попередніми роками. Це частково підтверджує

наслідки посилення діяльності регулятора в Китаї щодо ЗтаП поза межами країни у поєднанні з посиленою перевіркою нестандартних придбань.

Висновки з проведеного дослідження.

Отже, для страхової галузі необхідність пошуку нових можливостей для сталого та прибуткового зростання стала обов'язковою. Технологія забезпечує безпрецедентне розуміння масштабу бізнесу, створюються нові ринки та сегменти, формуються нові позиції щодо цінностей клієнта. Лідери страхування визнають, що тепер вони мають можливість інноваційного перетворення своїх компаній для досягнення стабільних конкурентних переваг у майбутньому.

Проте страховики визнають, що вони не можуть досягти цих цілей за допомогою звичайних стратегій зростання. Вони використовують злиття та поглинання, партнерство та ініціативи корпоративного венчурного капіталу як критичний шлях до досягнення своїх стратегічних цілей трансформації та інновацій. І протягом найближчих років слід розраховувати на прискорення цієї еволюції з урахуванням стратегій злиття та поглинання та інноваційних ініціатив.

Аналіз аналітичних доповідей експертів страхового ринку свідчить про те, що успішними страховими організаціями майбутнього будуть ті, які вже зараз замислюються за межі традиційних ЗтаП для укладання трансформаційних угод, що задовольняють як потреби клієнтської бази, так і вимоги акціонерів та інвесторів щодо стратегічного розміщення капіталу з метою підвищення вартості підприємства.

Отже, щоб зрозуміти цінність своїх угод, страховикам потрібно переосмислити свій підхід та свої можливості, розробити комплексну основу для оцінки стратегічної придатності, встановити довгострокові синергії та розробити плани інтеграції, створити чіткий шлях до перетворення шляхом цілісного дизайнерського мислення, прискорити інновації.

Це середовище нових угод та останні тенденції у сфері ЗтаП та інноваційних стратегіях за успішного застосування зможуть прискорити еволюцію світової індустрії страхування.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Ендовицкий Д.А., Соболева В.Е. Экономический анализ слияний/поглощений компаний. М.: КноРус, 2010. 440 с.
2. Щиборщ К.В., Логинов П.В. Основные принципы организации процесса слияний и поглощения страховых компаний. Финансы. 2000. №3. С. 33–38.
3. Расшивалов Д. Поглиблення інтернаціоналізації на світовому страховому ринку: зміни рушіїв злиттів та поглинань. Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія «Економіка». 2014. № 3(156). С. 41–45
4. Mergers and Acquisitions – M&A. URL: <https://www.investopedia.com/terms/m/mergersandacquisitions.asp> (дата звернення 05.08.2018)
5. 2018 Insurance M&A outlook. Deloitte LLC, 2018. 24 ps. URL: <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/us/Documents/financial-services/us-fsi-ma-insurance-outlook-2018.pdf> (дата звернення 01.08.2018)
6. Joe McGrath. The biggest mergers and acquisitions in insurance. 2018. URL: <https://www.raconteur.net/risk-management/biggest-mergers-acquisitions-insurance> (дата звернення 02.08.2018)
7. Global insurance M&A themes, 2018. 12 ps. URL: [https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-global-insurance-m-and-a-themes-2018/\\$File/ey-global-insurance-m-and-a-themes-2018.pdf](https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-global-insurance-m-and-a-themes-2018/$File/ey-global-insurance-m-and-a-themes-2018.pdf) (дата звернення 01.08.2018)

REFERENCES:

1. Endovitskii D.A., Soboleva V.E. (2010) Ekonomicheskii analiz sliyanii/pogloshchenii kompanii [Economic analysis of mergers and acquisitions of companies]. Moscow, KnoRus Publ., 440 p. (in Russian)
2. Shchiborshch K.V., Loginov P.V. (2000) Osnovnye printsipy organizatsii protsesssa sliyanii i pogloshcheniya strakhovykh kompaniy [The basic principles of organization of the process of insurance companies mergers and acquisitions]. Finance, vol. 3, pp. 33–38
3. Rasshyvalov D. (2014) Pohlyblennia internatsionalizatsii na svitovomu strakhovomu rynku: zminy rushiiv zlyttiv ta pohlynan [Enhancing the internationalization of the global insurance market: changing drivers of mergers and acquisitions]. The Bulletin of Taras Shevchenko Kyiv National University. Economy, vol. 3 (156), pp. 41–45
4. Mergers and Acquisitions – M&A. Available at: <https://www.investopedia.com/terms/m/mergersandacquisitions.asp> (accessed 05 August 2018)
5. 2018 Insurance M&A outlook. Deloitte LLC, 2018. 24 ps. Available at: <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/us/Documents/financial-services/us-fsi-ma-insurance-outlook-2018.pdf> (accessed 01 August 2018)
6. Joe McGrath (2018) The biggest mergers and acquisitions in insurance. Available at: <https://www.raconteur.net/risk-management/biggest-mergers-acquisitions-insurance> (accessed 02 August 2018)
7. Global insurance M&A themes, 2018. 12 ps. Available at: [https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-global-insurance-m-and-a-themes-2018/\\$File/ey-global-insurance-m-and-a-themes-2018.pdf](https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-global-insurance-m-and-a-themes-2018/$File/ey-global-insurance-m-and-a-themes-2018.pdf) (accessed 01 August 2018)

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2018-17-6>

УДК 330.59:339.972

Діагностика соціально-економічної нерівності у глобальному вимірі

Опалько В.В.

кандидат економічних наук, доцент, докторант
Черкаського національного університету
імені Богдана Хмельницького

У статті розглядається проблема нерівності через призму глобалізаційних процесів. Метою дослідження є діагностика соціально-економічної нерівності у різних країнах та регіонах світу в умовах глобального розвитку. Виявлено, що глобальний економічний розвиток в історичному контексті спричинив формування нової соціально-економічної і господарської культури у менш розвинутих регіонах світу – транспериферію (країни, які стали на шлях трансформації своєї соціально-економічної системи та прагнуть перейти на новий, вищий щабель розвитку). Аргументовано, що глобалізація змінила світову архітектуру та розмежувала країни за рівнем розвитку на центр, транспериферію, напівпериферію та периферію. Доведено, що нерівність цілком органічно вписалася у потік глобалізаційних процесів як іманентна ознака глобального економічного розвитку. Результати дослідження свідчать про те, що з 1980 року дотепер нерівність у світі має зростаючий тренд за різними критеріями оцінки, незважаючи на зростання добробуту майже в усіх країнах. Глобальний розвиток може сприяти скороченню економічної нерівності між країнами світу за рахунок активізації процесів інтеграції на основі технологічного прогресу.

Ключові слова: глобальний розвиток, моделі розвитку, соціально-економічна нерівність, доходи населення, транспериферія, децильний коефіцієнт, індекс Джині.

Опалько В.В. ДИАГНОСТИКА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО НЕРАВЕНСТВА В ГЛОБАЛЬНОМ ИЗМЕРЕНИИ

В статье рассматриваются проблемы неравенства через призму глобализационных процессов. Целью исследования является диагностика социально-экономического неравенства в разных странах и регионах мира в условиях глобального развития. Обобщены стадии и модели глобального экономического развития в историческом контексте. Выявлена зона формирования новой социально-экономической и хозяйственной культуры в менее развитых регионах мира – транспериферия (страны, которые стали на путь трансформации своей социально-экономической системы и стремятся перейти на новый, более высокий уровень развития). Аргументировано, что глобализация изменила мировую архитектуру и разделила страны по уровню развития на центр, транспериферию, полупериферию и периферию. В ходе исследования подтверждено, что неравенство является закономерностью глобализационных процессов и имманентным побудительным мотивом глобального экономического развития. Представленные результаты исследования свидетельствуют о том, что с 1980 года по настоящее время неравенство в мире имеет возрастающий тренд по разным критериям оценки, несмотря на рост благосостояния почти во всех странах. Глобальное развитие может способствовать сокращению экономического неравенства между странами мира за счет активизации процессов интеграции на основе технологического прогресса.

Ключевые слова: глобальное развитие, модели развития, социально-экономическое неравенство, доходы населения, транспериферия, децильный коэффициент, индекс Джини.

Opalko V.V. DIAGNOSIS OF SOCIO-ECONOMIC INEQUALITY IN THE GLOBAL DIMENSION

The article deals with the problems of inequality through the prism of globalization processes. The objective of this study is the analysis social and economic inequalities in different countries and regions of the world under the conditions of global development. The stages and models of global economic development in a historical context are generalized. The zone of formation of a new socio-economic and economic culture in less developed regions of the world is revealed. Trans-Periphery – there are countries that have embarked on the path of transforming its socio-economic system. They are trying to move to a new higher level of development. It is argued that globalization has changed the world architecture of development and divided the countries according to the level of development into a center (core), trans-Periphery, semi-periphery and periphery. It is confirmed that inequality is a regularity of the processes of globalization and an immanent stimulus for global economic development. In general, from 1980 to the present time, there is a rising trend inequality in the worldwide and the gap between the richest and the poorest countries still remains to be still high. Global development can contribute to reducing economic disparity among the countries of the worldwide through intensification of the processes of integration based on technological progress.

Keywords: global development, development models, socio-economic inequality, population incomes, trans-Periphery, decile indicator, Gini index.

«Сучасна нерівність – результат не стільки зовнішньої експансії західного світу, скільки його внутрішнього прогресу»

В.Л. Іноземцев, 2003

Постановка проблеми у загальному вигляді. На початку XXI ст. відбулися суттєві зміни у сучасному глобалізованому світі. Сучасний глобальний розвиток пов'язаний із процесом формування єдиного світового простору, якісного переформатування регіональних соціально-економічних систем на основі спільних інтересів заради досягнення соціальної справедливості та економічної рівності. Попри це поглиблюється розрив у рівнях соціально-економічного розвитку країн, зростає нерівність у доходах практично у всіх регіонах світу, але різними темпами. Різниця у нерівності доходів розглядається як частина процесу розвитку глобалізації у сукупності змін інших детермінантів розвитку, що актуалізує дослідження проблеми соціально-економічної нерівності в умовах глобалізації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика теоретичних і прикладних аспектів дослідження нерівності в умовах глобального розвитку здійснювалася різними міжнародними організаціями, досліджувалася відомими зарубіжними і вітчизняними вченими, зокрема Б. Мілановичем [1], В. Іноземцевим [2], Н. Діденком, А. Дудніковим [3], Ю. Норбергом [4], А. Колотом, О. Герасименко [5] та ін. Вченими зроблено вагомий внесок у дослідження окресленої проблематики, проте необхідно зазначити, що наявність нерівності у сучасному світі як іманентної ознаки функціонування сучасної глобалізації залишається недостатньо дослідженим напрямом сучасної економіки, оскільки нерівність являє собою багатоаспектну та багаторівневу категорію.

Формулювання цілей статті. Метою статті є діагностика соціально-економічної нерівності у різних країнах та регіонах світу в умовах глобального розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Глобальний розвиток характеризується постійними змінами від простого до складного. Загальна тенденція глобального розвитку полягає у тому, що протягом минулих століть (XIX і XX ст.) усе більше країн прагнуло перейти від доіндустріального економічного укладу до індустріального (Р. Арон, Дж. Мілль, Е. Дюркгейм та ін.) а у XXI ст. – до постіндустріального розвитку (Д. Белл, З. Бжезинський, Р. Гароді, К. Кеністон, О. Тофлер, А. Турен та ін.). З погляду сучасної наукової картини світу,

концепція глобалізації охоплює переважно два основних напрями еволюції: першому притаманні лінійність економічного розвитку і прогресу, усталеність, передбачуваність, другому, сучасному етапу властиві: циклічність, нерівномірність, поляризація, дивергенція, гетерохронність, нестабільність, асиметрія, диспропорції, флуктуації та інші процеси економічного поступу (Н. Діденко, А. Дудніков, С. Малков, А. Герасименко та інші [3; 5; 6]).

Розгортання сучасного глобального економічного розвитку можна представити економічними моделями різного ступеня зрілості: «центр – периферія» (Дж. Фрідман, А. Френк [7; 8]), «світ-економіки» за І. Валлерстайном і Ф. Броделем [9; 10], перехідні, напівпериферійні економіки та інші соціально-економічні системи.

Відповідно до моделі розвитку світової економіки «центр – периферія» вважається, що промислово розвинені країни – це центр сучасного економічного розвитку, а країни, що розвиваються, їх ще називають країнами третього світу, є периферією промислового економічного розвитку (Дж. Фрідман, А. Френк, І. Валлерстайн, Д. Белл [7–9]). Ці дві групи країн – центр і периферія – взаємопов'язані, взаємозалежні, між ними встановлюються як прямі, так і опосередковані зв'язки. Пізніше І. Валлерстайн [9]) вводить поняття напівпериферії. За сучасною трактовкою Н. Діденка, А. Дуднікова, А. Кравченка [3; 11], напівпериферія – це країни так званого другого світу, що займають проміжну позицію між центром (ядром) і периферією, розвиток яких є досить високим, проте вони не підходять під рівень центра, але переросли периферію. Кількість країн, які належать до напівпериферії, за різними дослідженнями різняться. Значну роль у появі країн напівпериферії відіграла глобалізація.

Таким чином, світова система трансформувалася у глобальну модель «центр – напівпериферія – периферія». Основними показниками розвитку для визначення приналежності країн до певної групи стали досягнення науково-технічного прогресу, рівень розвитку людського потенціалу (ІРЛП), розмір доходів (ВВП) на душу населення, витрати на освіту, охорону здоров'я та ін. Відобразимо стадії, моделі глобального розвитку та відповідний розподіл країн (табл. 1).

Отже, за даними таблиці чітко видно, що глобалізація змінила світову архітектоніку розвитку, економічний світоустрій та розмежувала країни за рівнем розвитку. Глобальний економічний розвиток в історичному контек-

Таблиця 1

Геоелекономічна матриця стадій глобального розвитку

Критерії розвитку	Стадії, ознаки, моделі глобального розвитку				
	За домінуванням технологічних укладів	Доіндустріальна	Індустріальна		Постіндустріальна
Рівень розвитку	I	Перехід від I до II	II	Перехід від II до III	III
ВВП на одну особу, дол. США ¹	Низький	Нижче середнього	Вище середнього	Високий	3 них надвисокий
	< 995	996–3895	3896–12 055	>12056	>50000
Кількість країн (усього – 218)	34	47	56	81	13
ІРЛП	Низький	Середній	Високий	Дуже високий	
	<0,54	0,55–0,699	0,7–0,8	>0,80	
Кількість країн (усього 188)	41	42	54	51	
Соціально-економічний розвиток ²	Нові ринки та країни, що розвиваються			Розвинуті країни	
		3 них, країни з перехідною економікою, 28 країн			3 них високо-розвинуті, 7 країн
Кількість країн, (усього 193) ²	154			39	
Зони розвитку (на основі передових технологій)	Периферія	Трансформаційні економіки (транспериферія)	Напівпериферія		Центр (ядро)
	Країни III світу		Країни II світу		Країни I світу
Кількість країн, усереднені дані	73–90	28–34	13–36		1–24
Характеристика економічного розвитку, політичний вплив	I-й рівень		II-й рівень		III-й рівень
	Асиметричний характер розподілу первинних ресурсів		Диспропорції у технологічному, економічному, фінансовому розвитку		Диференціація за рівнем геополітичного впливу

¹ Класифікація Світового банку [12]² Класифікація МВФ, ВВП за паритетом купівельної спроможності [13]

Джерело: сформовано автором на підставі [3; 9-14]

сті спричинив формування нової соціально-економічної і господарської культури у менш розвинутих регіонах світу, виокремивши транспериферію – країни, які стали на шлях трансформації своєї соціально-економічної системи та прагнуть перейти на новий, вищий щабель розвитку.

Формування транспериферії пов'язано з глобальними (локальними) структурними переходами, які викликані потужними технологічними зрушеннями, структурними трансформаціями економічної системи, розширенням ресурсної бази і технічними можливостями робочої сили, які прискорюють економічний і культурний розвиток. Нерівність цілком органічно вписалася у потік глобаліза-

ційних процесів, а поділ світу на центр, транспериферію, напівпериферію і периферію можна вважати іманентною ознакою глобального розвитку.

Міжнародні організації Світовий банк, ООН, «Оксфам» та інші у своїх звітах відмічають, що протягом останніх двох десятиліть у світі спостерігається істотне зростання добробуту, особливо у розвинутих країнах, проте в десятках країнах доходи на душу населення у різних групах за доходами знижувалися або залишалися незмінними [12; 15].

Якщо на початку XIX століття середні доходи у розрахунку на душу населення у розвинутому світі перевершували показники країн, що нині належать до країн, що розви-

ваються, у 1,5–3 рази, а в середині ХХ ст. – у 7–9 разів [2], то наявний в наші дні розрив становить близько 100 разів [1]. Чим викликано наростання розриву (нерівності) населення периферійних регіонів, спробуємо дослідити, проаналізувавши нерівність у глобальному вимірі.

У межах нашого дослідження ми розглядаємо нерівність як нерівний доступ до ресурсів, доходів, капіталів, багатства та непропорційний перерозподіл цих ресурсів (багатства) на користь правлячої верхівки на різних рівнях.

Нерівність у доходах сильно відрізняється в різних регіонах світу. За даними «Звіту про нерівність у світі, 2018» [16], нерівність у багатьох країнах за останні 30 років зростає значною мірою внаслідок технологічних та інноваційних змін. Уряди в усьому світі тепер спрямовують зусилля і ресурси на забезпечення більш інклюзивного економічного зростання. Щодо поточної майнової нерівності Credit Suisse розробила схему ранжирування, засновану на частці багатства, що належить найбагатшим 10% населення в цій країні. За цим показником в останні десятиліття нерівність доходів зростає майже у всіх країнах, але з різною швидкістю, що пов'язано з різною соціально-економічною політикою країн.

З 1980 року нерівність доходів найбільшими темпами зростала в Північній Америці, Китаї, Індії та Росії, у Європі зростала помірно. У 2016 році частка національного доходу, яка

припадає на 10% осіб з найвищими доходами (верхній дециль за рівнем доходів), становила 37% в Європі, 41% у Китаї, 46% у Росії, 47% у Північній Америці (США і Канада) і близько 55% в Африці на південь від Сахари, Бразилії та Індії. На Близькому Сході спостерігається найвищий рівень нерівності за децильним показником і становить 61% національного доходу (рис. 1).

За даними міжнародної організації «Оксфам», нерівність у світі останніми роками зростає швидкими темпами. У Звіті за 2017 рік було відмічено, що 82% створеного у 2017 році багатства отримали лише 1% населення планети. 42 топ-багатії світу володіють такими самими статками як 3,7 млрд найбідніших людей [17]. Водночас прибутки найбіднішої частини населення світу не зросли. «Бум мільярдерів – це не ознака процвітання, а симптом слабшання економічної системи», – зазначає виконавчий директор Oxfam International Вінні Бьяніма [17, с. 3]. Наявні статистичні дані демонструють скорочення кількості мільярдерів-надбагатіїв у світі, зростання їхніх статків та частки їхніх доходів у відсотках до ВВП. Для порівняння, ще у 2010 році багатство, яким сумарно володіла верхня за доходами половина людства, концентрувалося в руках 388 осіб, а в 2015 році таким же багатством володіло вже 62 особи, у 2017 – 42 особи (Oxfam Briefing Paper, 2017 [17]).

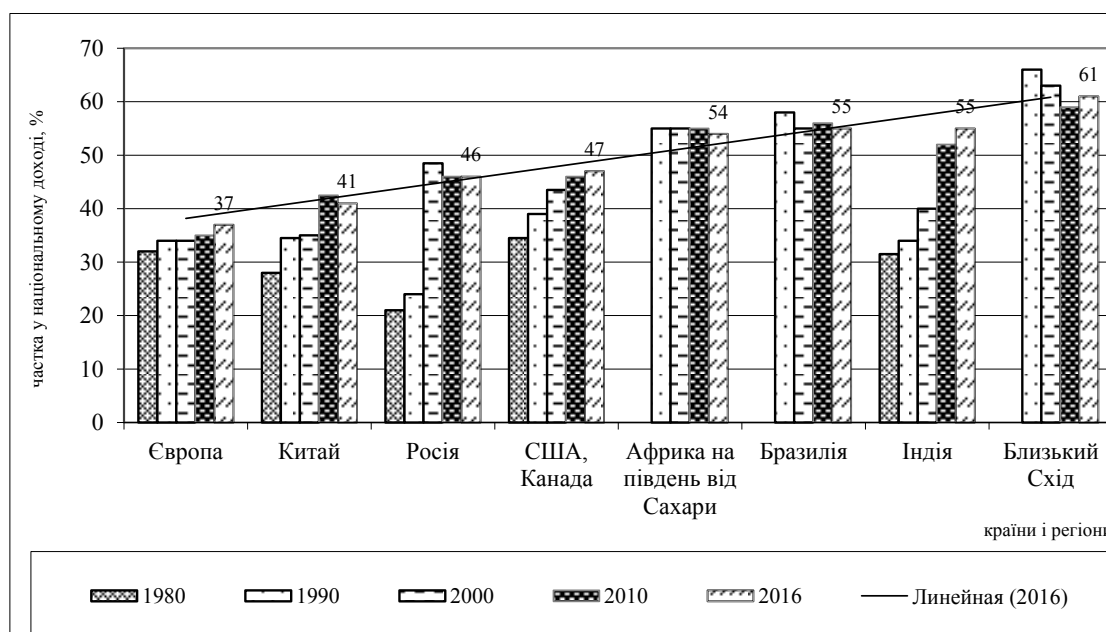


Рис. 1. Частка доходів 10% найбагатших людей у національному доході у різних країнах та регіонах світу, 1980–2016 рр.

Джерело: сформовано автором за даними [16]

Зростання нерівності у світі було нерівномірним. Частка доходів 1% найбагатшого населення за рівнем доходів має хвилювий характер, зросла з 16% у 1980 році до 22% після 2000 року, потім знизилася до 20% у 2016 році. Частка, яка припадає на нижні 50% за рівнем доходів, коливалася у межах 9% після 1980 року і несуттєво зросла (до 10%) у 2016 році (рис. 2).

Зростаюча нерівність усе більше пов'язана з концентрацією доходів і статків на верхніх щаблях, а саме у населення, яке належить до багатих і надбагатих [5, с. 32]. Проте фактично у XXI ст. відбулася зміна тенденції, що домінувала більшу частину XX ст.: з 2000 р. рівень глобальної нерівності скорочується, це є результатом конвергенції економік країн, що розвиваються, особливо Китаю та Індії, з іншим світом. Коливання глобальної нерівності у XXI ст. зумовлені скороченням середнього рівня нерівності в доходах між країнами, тоді як нерівність у кожній конкретній країні продовжувала зростати.

Доходи найбіднішої половини світового населення значно збільшилися завдяки високим темпам зростання в Азії (особливо в Китаї та Індії). Проте, зважаючи на високий рівень нерівності всередині кожної країни, з 1980 року на 1% найбагатших людей у світі припала вдвічі більша частка зростання, ніж на 50% найбідніших [16]. При цьому зростання доходів глобального середнього класу (що включає в себе всі 90% найбідніших груп за рівнем доходу в ЄС і в США) було незначним.

Б. Миланович зазначає, що глобальна нерівність змінюється циклічно слідом за війнами й епідеміями, технологічними революціями, змінами у доступі до освіти і перерозподілі доходів. Недавнє зростання нерівності на Заході було викликано технологічною революцією, так само як промислова революція збільшила нерівність 150 років тому [1]. Проте, хоча нерівність всередині країн зросла, між країнами вона помітно знизилася, оскільки доходи середнього класу в Китаї та Індії наблизилися до доходів середнього класу розвинутих країн.

Класичним показником виміру нерівності вважається індекс Джині (економічний показник рівня розподілу нерівності). Він розглядає розподіл доходів чи багатства націй, де 0 – повна рівність, 100 – загальна нерівність. Загалом розподіл нерівності у світі за цим показником збігається з наведеними даними про нерівність у регіональному розрізі та в окремо взятих країнах (рис. 3).

За останніми даними щодо нерівності за показником «індекс Джині», ЮАР, Намібія та Гаїті є одними з найбільш нерівних країн з погляду розподілу доходів, тоді як Україна, Словенія та Норвегія належать до найбільш рівних у світі країн. У континентальній Європі спостерігається тенденція щодо зниження коефіцієнта Джині до значень у діапазоні 0,25–0,30, у США цей показник коливається близько позначки 0,40.

Високий рівень нерівності зменшує можливість людей, країн розвиватися, поглиблює економічні та політичні бар'єри і позбавляє суспільства потенціалу для довгострокового

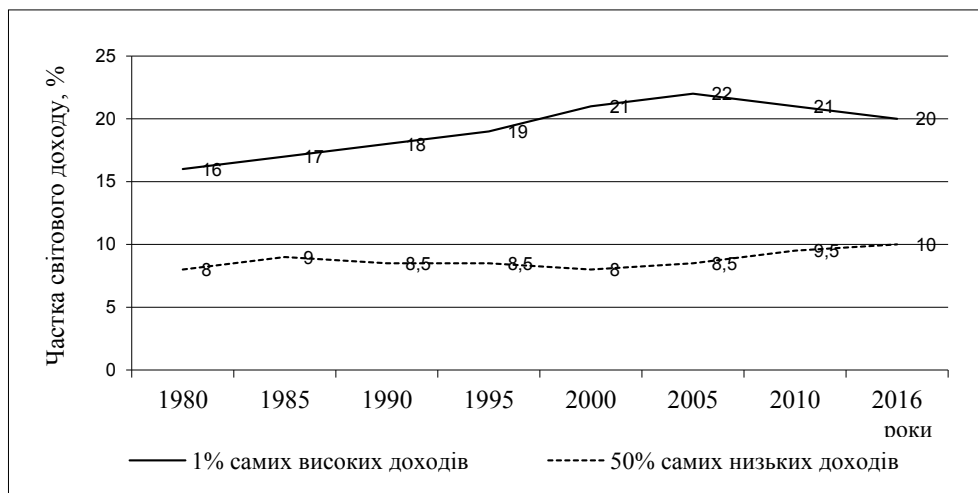


Рис. 2. Динаміка нерівності у світі на основі частки 1% найбагатшого населення та 50% населення із найнижчими доходами

Джерело: сформовано за даними [16; 17]

Gini index for income inequality ranges from zero (absolute equality) to 100

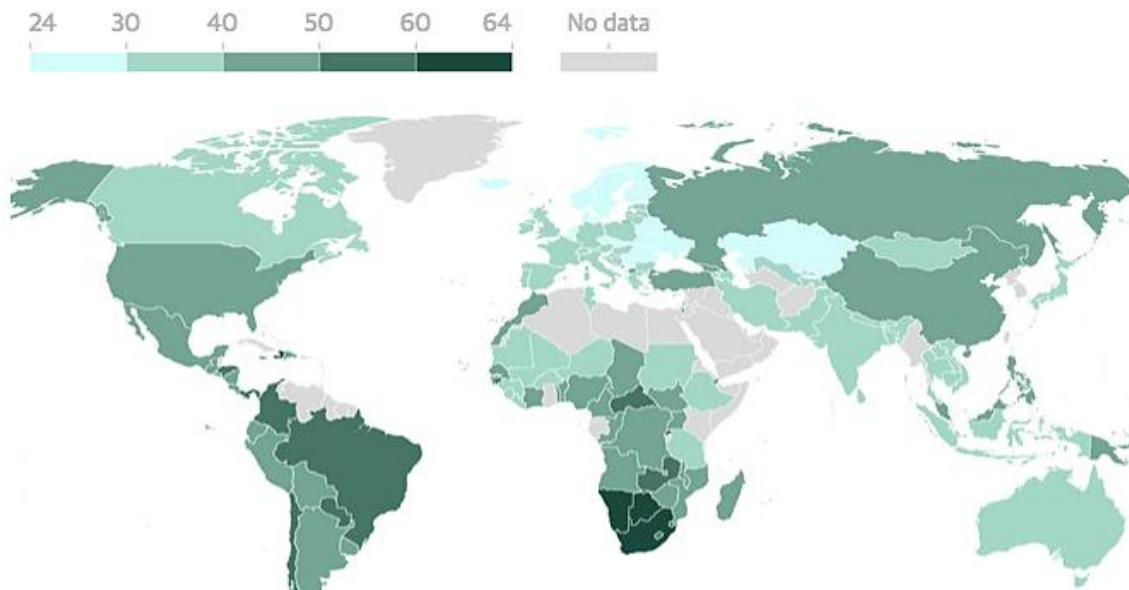


Рис. 3. Індекс Джині, 2017

Джерело: [18]

розвитку. Отже, коли збільшується нерівність, зменшуються можливості розвиватися, і не має значення, якого рівня нерівності це торкається: індивідуального, національного чи глобального.

Соціально-економічна нерівність також пов'язана з нерівномірним розподілом капіталу, який може знаходитися в руках як приватних осіб, так і держави. Багатство або накопичений капітал є вагомим визначальним фактором рівня розвитку в усе більш нерівному світі. Після 1980 року майже в усіх країнах, розвинутих та у тих, що розвиваються, здійснювалося масштабне перетікання власності від державного сектору у приватний. Національне багатство багатьох країн істотно збільшилося, проте державне майно у розвинутих країнах тепер знаходиться на негативному рівні або близькому до нуля [16]. Таке становище, очевидно, обмежує можливості держав боротися з нерівністю і, зрозуміло, значно впливає на майнову нерівність серед приватних осіб, з чим пов'язане нагромадження капіталу в окремих осіб. Зростаюча нерівність у доходах і масштабне перетікання державного майна в приватні руки, що мало місце в останні сорок років, привело до посилення майнової нерівності між приватним капіталом.

Посилення нерівності у різноманітних її формах та проявах у глобальному вимірі з 80-х років XX століття, зростання асиметрії,

диспропорцій у розвитку є загрозою сталому глобальному розвитку та економічній безпеці національних економік. Основою сучасних форм нерівності є неоднакова участь окремих груп населення та окремих країн у розгортанні технологічної революції, це підтверджує той факт, що проблема нерівності зумовлена технічним прогресом цивілізації. Сучасна глобалізація не провокує нерівності між центром і периферією, а лише розповсюджує у світовому господарстві дію іманентних механізмів поглиблення нерівності в межах цивілізації. При цьому розвинуті країни мають у своєму розпорядженні істотні ресурси, що дозволяють пом'якшити наслідки майнової поляризації суспільства, а у найменш розвинутих країнах такі механізми майже відсутні, і це приводить до загострення проблеми. Такі дослідники, як В. Іноземцев, С. Малков, Ю. Норберг, А. Коротаєв, [1; 4; 6; 19], пропонують вирішити проблему нерівності повноцінним підключенням периферії до глобалізаційного процесу на основі технологізації та поглиблення спеціалізації країн. Прикладами такого розвитку можуть бути Китай та Індія, які змогли за досить короткий час успішно інтегруватися у світову промислово-фінансову систему та адаптуватися до глобалізаційного соціально-економічного простору. Ці країни суттєво вплинули у XX ст. на зміну глобальної нерівності через велику чисельність населення та частку у світовому доході.

У 1970-х роках Китай і Індія мали приблизно однаковий ВВП на душу населення, а їхнє відставання від США було найбільшим (починаючи від 1800-х років). З 1950-х рр. і до середини 1970-х рр. ВВП на душу населення США перевищував показник Китаю приблизно у 20 разів. У 2010 рр. це перевищення вже було менш ніж 4 рази [5, с. 34]. Китай та Індія входять у топ-п'ятірку країн за розміром ВВП.

Об'єктивні процеси глобалізації по-різному впливають на країни з різним рівнем розвитку, що представляють центр світового господарства (розвинуті країни), напівпериферію, транспериферію і периферію (нові ринки, країни з перехідною економікою і країни, що розвиваються). Глобалізація посилює економічні зв'язки між країнами і підвищує їх спеціалізацію та технологізацію у міжнародному поділі праці. Із посиленням глобалізації спеціалізація буде неухильно зростати на основі активного впровадження технологічних досягнень.

А. Коротаєвим було висунуто припущення про те, що за певних умов «периферія» може наздоганяти «центр» за рахунок дифузії розроблених в «центрі» технологій (що реально здійснюється разом із дифузиею капіталу) [19]. Дифузія технологій і капіталу від центру до периферії стає можливою за умови отримання економічної вигоди для центру (пов'язаної зі зменшенням витрат) і для периферії за наявності досить освіченого персоналу.

Таким чином, освіта і технології є рушійними факторами скорочення нерівності у світі. Дійсно, це може бути для периферійних суспільств панацеєю скорочення розриву між напівпериферією та центром. Проте насправді імплементація нових технологій – повільний процес, це зумовлено обмежувальними чинниками правового, економічного та соціального характеру (ОЕСД 2016 [20, с. 3]). Скорочення нерівності на основі впровадження інновацій та досягнень науково-технічного прогресу для

прискорення розвитку та покращення рівня життя людей можливе за ефективного використання ресурсів та справедливого перерозподілу доходів на користь більшості, а не привілейованих осіб, що потребує кардинальної зміни логіки розвитку.

Висновки дослідження і перспективи подальших розвідок. Сучасна соціально-економічна нерівність у глобальному вимірі – це віддзеркалення сучасного світу в економічному, соціальному та політичному аспектах в умовах нестабільності, нелінійності, диспропорційності та асиметрії глобального розвитку, що трансформується швидкими темпами. Глобалізація змінила світову архітектуру розвитку та розмежувала країни за рівнем розвитку на центр, транспериферію, напівпериферію і периферію. Глобальний економічний розвиток іманентно спричинив формування нової соціально-економічної і господарської культури у менш розвинутих регіонах світу, виокремивши транспериферію – країни, які стали на шлях трансформації своєї соціально-економічної системи та прагнуть перейти на новий, вищий щабель розвитку. Глобальний розвиток може сприяти зниженню економічної нерівності між країнами світу за рахунок активізації процесів інтеграції на основі технологічного прогресу. Позитивним фактором можна вважати те, що країни, периферії поступово переходять з групи ізолюваних країн (квазідержав) у групу країн, що трансформують економіку (транспериферія) та глобалізуються у світове господарство на основі економіко-технологічного поступу (напівпериферія). Цей перехід супроводжується покращенням зовнішньоторговельної спеціалізації країн, припливом прямих іноземних інвестицій, нових технологій. У підсумку країни, що розвиваються, підвищують темпи свого зростання і починають наздоганяти розвинуті країни за рівнем розвитку.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Миланович Б. Глобальное неравенство. Новый подход для эпохи глобализации [Текст] / Б. Миланович // Пер. с англ. Д. Шестакова. М.: Изд-во Института Гайдара, 2017. 336 с.
2. Иноземцев В.Л. Глобализация и неравенство: что – причина, что – следствие? / Владислав Иноземцев // Россия в глобальной политике. 2003. № 1. С. 158–175.
3. Диденко Н.И., Дудников А.С. Экономическая глобализация и проблемы национальной и международной безопасности / Н. И. Диденко, А.С. Дудников // Проблемы современной экономики. 2013. № 2 (46). С. 70–75.
4. Норберг Ю. В защиту глобального капитализма / Ю. Норберг // Пер. с англ. М., Новое издательство, 2007. 272 с.
5. Колот А.М., Герасименко О.О. Глобальна соціальна нерівність доходів: природа, тенденції, наслідки / Анатолий Михайлович Колот, Оксана Олександрівна Герасименко // Соціально-трудова відносина: теорія та практика. 2017. Випуск № 2 (14). С. 8–47.

6. Малков С.Ю. Моделирование закономерностей мировой динамики / С.Ю. Малков // Компьютерные исследования и моделирование. 2017. Т. 9. No 3. С. 419–432.
7. Friedmann J. Regional Development Policy: A Case Study of Venezuela / John Friedmann // MIT Press, 1966. 279 p.
8. Frank A.G. The World System: Five Hundred Years or Five Thousand? / Frank, A. G. and B. Gills (eds) // London – New York: Routledge, 1993. 302 p.
9. Wallerstein I. The Modern World-System: Capitalist Agriculture and the Origins of the European World Economy in the Sixteenth Century / I. Wallerstein. – New York: Academic Press, 1974. 410 p.
10. Бродель Ф. Материальная цивилизация, экономика и капитализм, XV – XVIII вв. / Фернан Бродель; пер. с фр. Л.Е. Куббеля; вступ. ст. и ред. Ю.Н. Афанасьев. 2-е изд. – М.: Весь мир. Т. 1: Структуры повседневности: возможное и невозможное. 2006. 551 с.
11. Кравченко А.И. Социология: в вопросах и ответах: учебное пособие / Альберт Иванович Кравченко // ООО Проспект, 2015. 240 с.
12. Country and Lending Groups. World Bank. Accessed on July 1, 2017. URL: <https://datahelpdesk.worldbank.org/knowledgebase/articles/906519> (дата звернення –17.07.2018).
13. IMF World Economic Outlook, April 2018: Cyclical Upswing, URL: <https://www.imf.org/~media/Files/Publications/WEO/2018/April/text.ashx> (дата звернення –18.07.2018).
14. Human Development Report 2016 – Human Development for Everyone. URL: http://hdr.undp.org/sites/default/files/2016_human_development_report.pdf (дата звернення –12.07.2018).
15. The Changing Wealth of Nations 2018 : Building a Sustainable Future. 2018 International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank 1818 H URL: Street NW, Washington, DC 20433. <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/29001/9781464810466.pdf> (дата звернення –24.07.2018).
16. World Inequality Report 2018. Executive Summary / Laboratory of Inequality in the World // URL: <https://wir2018.wid.world/files/download/wir2018-summary-english.pdf> (дата звернення – 30.07.2018).
17. OXFAM BRIEFING PAPER. JANUARY 2017 URL: https://www.oxfam.org/sites/www.oxfam.org/files/file_attachments/bp-economy-for-99-percent-160117-en.pdf (дата звернення – 13.07.2018).
18. The World's Most Unequal Countries, 2017. URL: <http://www.globalo.com/worlds-unequal-countries/> (дата звернення –24.07.2018).
19. Коротаев, А.В. Экономическая и математическое моделирование взаимодействия центра и периферии мир – системы [Электронный ресурс] / А.В. Коротаев. – URL: https://www.ivran.ru/f/Doklad_Korotaev.pdf (дата звернення 30.07.2018).
20. Policy Brief on the Future of Work – Automation and Independent Work in a Digital Economy. Publishing, Paris, OECD 2016. URL: <https://www.oecd.org/els/emp/Policy%20brief%20-%20Automation%20and%20Independent%20Work%20in%20a%20Digital%20Economy.pdf> (дата звернення –31.07.2018).

REFERENCES:

1. Milanovich, B. (2017) Global'noe neravenstvo. Novyj podhod dlja jepohi globalizacii [Global inequality: A new approach for the age of globalization], Izd-vo Instituta Gajdara, Moscow, Russia. (in Russian)
2. Inozemcev V.L. (2003) Globalizaciya i neravenstvo: chto – pricina, chto – sledstvie? [Globalization and inequality: what is the reason, what is the consequence?]. Russia in Global Politics, no. 1, pp. 158–175.
3. Didenko N.I, Dudnikov A.S. (2013) Ekonomicheskaya globalizatsiya i problemy natsionalnoy i mezhdunarodnoy bezopasnosti [Economic globalization and problems of national and international security]. Problems of modern economy, vol. 46, no. 2, pp. 70–75.
4. Norberg Johan (2007) V zashitu globalnogo kapitalizma [In defense of global capitalism], Moscow, New publishing house, Russia. (in Russian)
5. Kolot A.M. and Gerasimenko O. O. (2017) Globalna socialna nerivnist dohodiv: priroda, tendenciyi, naslidki [Global social inequality of revenues: nature, trends, outcomes], Social-Labor Relations: Theory and Practice, vol. 14, no. 2, pp. 8–47.
6. Malkov S.Yu. (2017) Modelirovanie zakonomernostej mirovoj dinamiki [Modeling of regularities of world dynamics], Computer Studies and Modeling, vol. 9, no. 3, pp. 419 – 432.
7. Friedmann J. (1966) Regional Development Policy: A Case Study of Venezuela, MIT Press, 279 p.
8. Frank A.G. (1993) The World System: Five Hundred Years or Five Thousand? / Frank, A. G. and B. Gills (eds) // London – New York: Routledge, 302 p.
9. Wallerstein I. (1974) The Modern World-System: Capitalist Agriculture and the Origins of the European World Economy in the Sixteenth Century / I. Wallerstein. – New York: Academic Press, 410 p.

10. Brodel F. (2006) *Materialnaya civilizaciya, ekonomika i kapitalizm, XV – XVIII vv.* [Material civilization, economics and capitalism, XV – XVIII centuries], The whole world, vol. 1: The structures of everyday life: the possible and the impossible, 551 p. Moscow, Russia (in Russian).
11. Kravchenko A.I. (2015) *Sociologiya: v voprosah i otvetah* [Sociology: questions and answers], LLC Prospekt, 240p. Moscow, Russia (in Russian).
12. Country and Lending Groups. World Bank (2017). Available at: <https://datahelpdesk.worldbank.org/knowledgebase/articles/906519> (Accessed on July 17, 2018).
13. IMF World Economic Outlook (2018) Cyclical Upswing, Available at: <https://www.imf.org/~media/Files/Publications/WEO/2018/April/text.ashx> (Accessed on July 18, 2018).
14. Human Development Report (2016) Human Development for Everyone. Available at: http://hdr.undp.org/sites/default/files/2016_human_development_report.pdf (Accessed on July 12, 2018).
15. The Changing Wealth of Nations (2018) Building a Sustainable Future. 2018 International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank 1818 H. Street NW, Washington, DC 20433. Available at: <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/29001/9781464810466.pdf> (Accessed on July 24, 2018).
16. World Inequality Report (2018) Executive Summary / Laboratory of Inequality in the World. Available at: <https://wir2018.wid.world/files/download/wir2018-summary-english.pdf> (Accessed on July 30, 2018).
17. OXFAM BRIEFING PAPER. JANUARY (2017) Available at: https://www.oxfam.org/sites/www.oxfam.org/files/file_attachments/bp-economy-for-99-percent-160117-en.pdf (Accessed on July 13, 2018).
18. The World's Most Unequal Countries (2017). Available at: <http://www.globalo.com/worlds-unequal-countries/> (Accessed on July 24, 2018).
19. Korotaev, A.V. *Ekonofizika i matematicheskoe modelirovanie vzaimodejstviya centra i periferii mir – sistemy* [Econophysics and mathematical modeling of the interaction of the center and periphery of the world – system], (electronic resource). Available at: https://www.ivran.ru/f/Doklad_Korotaev.pdf (Accessed on July 30, 2018).
20. OECD (2016) Policy Brief on the Future of Work – Automation and Independent Work in a Digital Economy. Publishing, Paris, Available at: <https://www.oecd.org/els/emp/Policy%20brief%20-%20Automation%20and%20Independent%20Work%20in%20a%20Digital%20Economy.pdf> (Accessed on July 31, 2018).

Логістика як складник стратегії сталого розвитку

Саєнсус М.А.

кандидат економічних наук, доцент кафедри маркетингу
Одеського національного економічного університету

У статті розглядаються питання впливу логістики на навколишнє середовище, поняття стійкого розвитку, стійкої логістики. Стратегія сталої логістики дає можливість зменшити негативний вплив бізнесу на екологію і пом'якшити соціальні та екологічні наслідки логістичних операцій. Окремо розбираються такі категорії, як «забруднення повітря», «забруднення води», «шум», «вібрація», «пакувальні відходи».

Ключові слова: логістика, екологія, вплив на навколишнє середовище, забруднення повітря, забруднення води, шум, вібрація, пакувальні відходи.

Саєнсус М.А. ЛОГИСТИКА КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ СТРАТЕГИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

В статье рассматриваются вопросы влияния логистики на окружающую среду, понятия устойчивого развития, устойчивой логистики. Стратегия устойчивой логистики позволяет уменьшить негативное влияние бизнеса на экологию и смягчить социальные и экологические последствия логистических операций. Отдельно разбираются такие категории, как «загрязнение воздуха», «загрязнение воды», «шум», «вибрация», «упаковочные отходы».

Ключевые слова: логистика, экология, воздействие на окружающую среду, загрязнение воздуха, загрязнение воды, шум, вибрация, упаковочные отходы.

Saiensus M.A. LOGISTICS AS A COMPONENT OF STRATEGIES FOR SUSTAINABLE DEVELOPMENT

The article discusses the impact of logistics on the environment. The concept of sustainable development, sustainable logistics. Sustainable logistics strategies can reduce the negative impact of business on the environment and mitigate the social and environmental consequences of logistics operations. Separate knowledge of such categories as air pollution, water pollution, noise, vibration, packaging waste.

Keywords: logistics, ecology, environmental impact, air pollution, water pollution, noise, vibration, packaging waste.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Логістика містить бізнес-процеси, які планують, організовують, реалізують і контролюють матеріальний потік продуктів, товарів і відповідний інформаційний і фінансовий потік між точками виробництва і точками споживання.

Логістичні бізнес-процеси охоплюють операції з транспортування, складування та інвентаризації по всьому ланцюжку постачання. Логістичні рішення передусім зумовлені мінімізацією витрат, максимізацією прибутковості або досягненням цілей оптимізації обслуговування клієнтів.

Оскільки сучасний бізнес до своїх бізнес-цілей додав мету соціальної відповідальності, то спостерігається підвищений інтерес компанії до пом'якшення екологічних і соціальних наслідків своєї діяльності, зокрема пов'язаних із логістикою. Розвитку концепції спільної відповідальності послужили такі чинники:

1. кризові явища в енергетичних і сировинних галузях діяльності, що вимагає підви-

щення енергоефективності та застосування технологій і систем бережливого виробництва;

2. формування етичних засад ведення бізнесу, відкритість бізнесу базуються на єдиних правилах, стандартах і нормах, закріплених у міжнародних кодексах;

3. поява організованого руху за охорону навколишнього середовища, екологічні аспекти діяльності стають пріоритетними;

4. формування нових поведінкових трендів, основними з яких є орієнтація на здоровий спосіб життя, що трансформує поведінку споживача і визначає його вибір на користь придбання товарів і послуг, що відповідають вимогам екологічної безпеки;

5. підвищення значущості впливу навколишнього середовища на якість життя споживачів і стійкість підприємств під час реалізації діяльності.

Загальноприйняте в світі поняття Sustainability (стале виробництво/логістика/продукція) має на увазі оптимальне використання обмежених ресурсів і використання екологічно

чистих природо-, енерго- і ресурсозберігаючих технологій на всіх стадіях життєвого циклу, включаючи видобуток і переробку сировини, мінімізацію та знищення відходів, створення екологічно безпечної продукції.

Новий фокус, заснований на принципах стратегії сталої логістики, дає можливість зменшити негативний вплив бізнесу на екологію і пом'якшити соціальні та екологічні наслідки логістичних операцій. Принципи «сталого» логістики пропагує й Європейська логістична асоціація, яка щорічно проводить європейський рейтинг логістичних проектів [1].

Для цього необхідно, щоб транспортні компанії скоротили викиди парникових газів від своїх транспортних засобів, менеджери розподільних центрів зосередилися на стратегіях скорочення відходів і енергоспоживання, а продукти перероблялися вдруге для збільшення рециркуляції та повторного використання, що потребують різних підходів до планування логістичної стратегії та стратегії управління запасів. Необхідно визнати той факт, що нині негативний вплив логістичних зусиль проявляється у тому, що:

- будівництво об'єктів логістичної інфраструктури супроводжується масовим порушенням екосистем;

- застосування застарілих методів організації логістичних процесів сприяє забрудненню повітря, води і ґрунту шкідливими викидами;

- застосування транспортних засобів, які не відповідають сучасним вимогам, надає шумові та вібраційні впливи і т. д.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Логістика має значний потенціал для здійснення екологічного контролю транспортних систем, процесів утилізації продукції (поворотна, або реверсивна, логістика), використовуваних пакувальних матеріалів, мінімізації забруднення, реалізації процесів енерго- і ресурсозбереження.

Інтерес до цієї проблеми зріс, і якщо з 1990 по 1996 р. було опубліковано лише три наукових статті, які досліджують логістичний потенціал у вирішенні екологічних проблем, то зараз в європейських країнах уже можна спостерігати досвід успішного впровадження методів «зеленої логістики», зокрема під час організації транспортних потоків і схем утилізації та переробки відходів.

Поштовхом до цього стало видання у 1992 р. Радою з логістичного менеджменту США монографії Дж. Стока *Reverse Logistics*. Низка авторів у своїх роботах використовує терміни «екологічна» або «зелена логістика»,

вкладаючи у ці поняття певний економічний сенс. Аналіз наукової літератури показав, що у цілому сформувався переважно однозначне розуміння сутності стійкої логістики, визначилися принципи і система показників екологічного ефекту логістичної діяльності, що свідчить про становлення і розвиток концепції «сталого» логістики.

Великий внесок у її розвиток зробили І.Н. Омельченко, А.А. Александров, А.Е. Бром, О.В. Белова, які запропонували деталізовану систему логістичних показників стійкості виробничого процесу: енергоспоживання; матеріаломісткість продукції; споживання водних ресурсів; ступінь екологічності продукції; рівень переробки відходів (твердих, рідких, атмосферних); економічний ефект від упровадження концепції сталого ресурсозберігаючого розвитку; соціальний ефект інвестицій у розвиток працівників організації [1]. Новим трендом у логістиці стає більша увага до зовнішніх витрат, пов'язаних зі змінами клімату, забрудненням повітря, води і ґрунту для досягнення стійкого балансу між економікою та навколишнім середовищем.

Виклад основного матеріалу дослідження. Застосування ресурсозберігаючих технологій у логістиці дає змогу скоротити запаси матеріалів на 40–60%, прискорити оборотність оборотних коштів на 20–40%, скоротити транспортні витрати на 7–20%, знизити витрати на вантажно-розвантажувальні і складські роботи на 15–30% [2].

У багатьох європейських країнах уже з середини 90-х років минулого століття саме постачальник або споживач несе відповідальність за повернення й ліквідацію упаковки, відходів і надмірно виробленого продукту, а також за заподіяну шкоду навколишньому середовищу. Крім того, у багатьох країнах правові норми змушують виробників та постачальників відповідати зрослої відповідальності за товар після його продажу і в процесі надання післяпродажної сервісної підтримки [3].

Пом'якшення екологічних витрат у логістичній діяльності передбачає скорочення споживання невідновлюваних джерел енергії, викидів в атмосферу парникових газів і відходів. Ці зусилля можуть бути технологічними, такими як заміна транспортних засобів із дизельного палива на гібридні або заміна картонної коробки на поворотну тару. Інші стратегії повинні охоплювати більш ефективні способи планування і здійснення руху товарів, такі як збільшення використання вантажівок за збереження контрольованих рівнів запасів або

використання способів транспортування, які мають більш низькі викиди парникових газів. Великі бізнес-екологічні цілі, такі як збільшення реверсної логістичної діяльності для відновлення і повторного використання більшої кількості відходів і повернень продуктів.

Згідно з оцінками Міжнародного енергетичного агентства [4], на транспорт у цілому припадає 19% світового споживання енергії та 23% викидів вуглекислого газу (CO_2). Згідно з політичними і технологічними тенденціям, ці показники зростуть на 50% до 2030 р. і від 80% до 130% до 2050 р. порівняно з 2007 р.

Очікується, що в транспортному секторі найбільш швидкими темпами буде зростати вантажний транспорт. На рис. 1 представлена загальна оцінка викидів CO_2 у вантажних перевезеннях і логістичних операціях. Близько 90% цих викидів припадає на транспорт.

Забруднення. Забруднення – це введення твердих, рідких або газоподібних речовин у систему, яке може мати несприятливі наслідки для людини або природної екосистеми. У разі логістики і транспортування найбільш важливі екологічні наслідки пов'язані із забрудненням повітря і води, що виникають під час експлуатації вантажних автомобілів, літаків, локомотивів і суден. На відміну від викидів парникових газів, які мають глобальні наслідки, наслідки забруднення, як правило, локальні для міст, портів, торгових коридорів або вантажних коридорів, хоча забруднюючі

речовини також можуть переміщатися на великі відстані і мати глобальні наслідки.

Забруднення повітря. Використання двигунів внутрішнього згоряння у вантажних автомобілях, літаках, суднах і локомотивних двигунах, які перевозять вантажі, є основним джерелом забруднення повітря. Існує шість загальних забруднювачів повітря, також званих «критеріями забруднюючих речовин» під час спалювання: забруднення частинок (часто зване твердими частинками), озоновий шар, окис вуглецю, оксиди сірки, оксиди азоту і свинець [6].

- Наземний озон не виділяється безпосередньо в повітря, але він створюється хімічними реакціями між оксидами азоту (NO_x) і летючими органічними сполуками в присутності сонячного світла.

- Тверді частинки являють собою суміш надзвичайно дрібних частинок і крапель рідини. Складається з низки компонентів, включаючи кислоти (такі як нітрати і сульфати), органічні хімікати, метали та частки ґрунту або пилу. Розмір частинок безпосередньо пов'язаний з їх потенціалом для виникнення проблем зі здоров'ям. У нормативних документах ЕРА основна увага приділяється частинкам розміром 10 мкм (PM_{10}) у діаметрі або менше, оскільки вони зазвичай проходять через горло і ніс і входять у легені.

- Окис вуглецю (CO) – безбарвний газ без запаху, що випускається процесами горіння. На національному рівні, особливо в міських

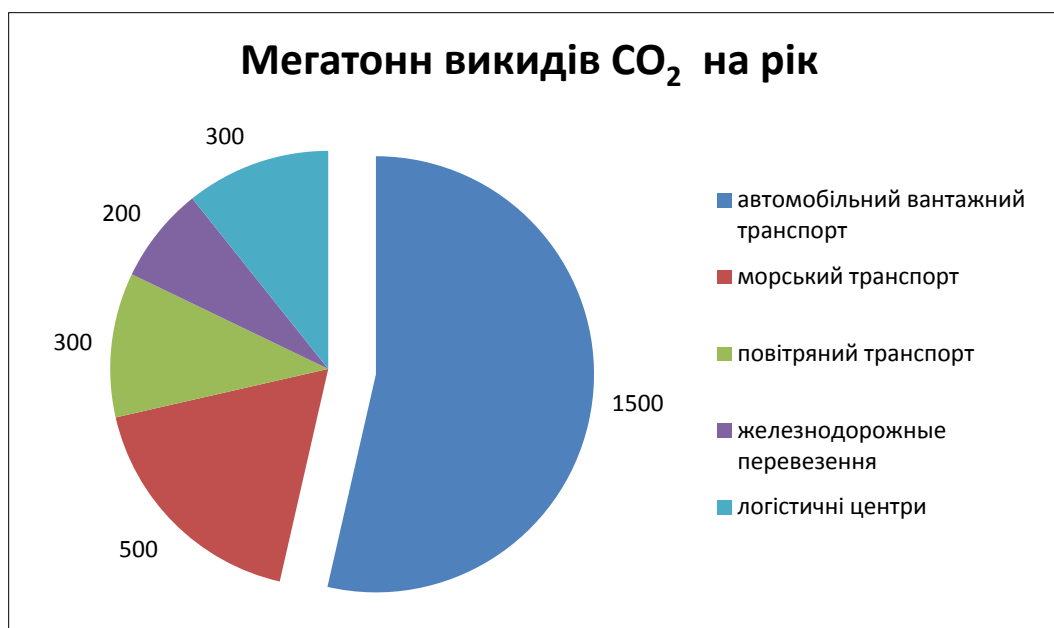


Рис. 1. Оцінка обсягів викидів у сфері логістики

Джерело: побудовано автором за [5, с. 1– 41]

районах, велика частина викидів CO в атмосферне повітря надходить від транспортних операцій (як пасажирських, так і вантажних). CO може викликати шкідливі наслідки для здоров'я, зменшуючи доставку кисню до органів тіла (наприклад, серце і мозок) і тканини. На надзвичайно високих рівнях CO може призвести до смерті.

- Оксиди азоту (NO_x) – це сімейство з семи з'єднань, з яких NO_2 є найбільш поширеною формою. Близько 50% усіх NO_x надходять від пересувних джерел, включаючи автомобілі, вантажні автомобілі і судна [7]. Вони генеруються під час процесу згоряння двигунів залежно від співвідношення палива і кисню. Крім того, NO_x пов'язані з низкою несприятливих впливів на дихальну систему. Кількість NO_x можна контролювати декількома способами: дизайном двигуна, регулюванням умісту кисню і палива, підтриманням оптимальних рівнів температури в двигуні, зміною типів палива або додаванням каталітичного нейтралізатора. Всі ці дії впливають на економію палива, іноді позитивну або негативну, і вони дуже залежать від індивідуальних конфігурацій двигунів [7].

- Оксиди сірки, або SO_x , являють собою високореактивні гази, з яких двоокис сірки (SO_2) є найбільш поширеною формою під час транспортування. SO_x пов'язаний із низкою несприятливих впливів на дихальну систему. Найбільші джерела викидів SO_x походять від спалювання викопного палива на електростанціях (73%) та інших промислових об'єктах (20%). Менші джерела викидів SO_x включають промислові процеси, такі як витяг металу з руди і спалювання палива з високим умістом сірки за допомогою локомотивів, великих суден і позашляхового обладнання. Хоча морські перевезення являють собою невелику частку глобальних викидів SO_x , викиди, як правило, накопичуються в більш високих концентраціях поблизу портів, а потім відправляються в сусідні населені

пункти. Викиди SO_x усе частіше регулюються в Європі й є частиною основних сфер морської галузі у цілому [8].

- Свинець є природним елементом, який може завдати шкоди людям у разі попадання в організм або вдихання. Отруєння свинцем особливо шкідливо для неврологічного розвитку дітей. Основні джерела викидів свинцю історично були з палива в автомобілях на дорозі й промислових джерел.

У результаті зусиль США й ЄС щодо скорочення виробництва бензину в автомобільній промисловості викиди свинцю з транспортного сектору різко скоротилися (на 95%) у період між 1980 і 1999 рр., а рівень свинцю в повітрі знизився на 94% у період із 1980 по 1999 р. Основними джерелами викидів свинцю в атмосферу сьогодні є руда і метали, а також поршневі двигуни, що працюють на етілірованому авіаційному бензині [9].

Надійні глобальні показники недоступні, але Європейське агентство з навколишнього середовища вважає, що міжнародне перевезення становить 16% викидів SO_x , 15% викидів NO_x . Автомобільний транспорт (як пасажирський, так і вантажний) становить 32% викидів NO_x . Авіація переважно сприяє викидам NO_x (5%), тоді як залізні дороги мають незначні викиди порівняно з іншими джерелами.

Рівні забруднення повітря, створювані двигунами, значною мірою залежать від технології двигуна транспортного засобу, а також від умов експлуатації, таких як швидкість, геометрія дороги, швидкість вітру і висота. У табл. 1 порівнюються норми викидів дизельного надпотужного транспортного засобу. Викиди CO_x не змінюються за швидкістю, але викиди NO_x значно збільшуються за більш високих швидкостей.

Важливим є компроміс між викидами парникових газів, паливною економічністю і вартістю. На рисунку показаний загальний прогрес, досягнутий у законодавстві: стійке

Таблиця 1

Коефіцієнти викидів (грамів на милію) для важких дизельних вантажівок

Швидкість (миль/год.)	Коефіцієнти викидів (грамів на милію)		
	NO_x	SO_x	PM_{10}
35	14,76	0,576	1,527
40	15,16	0,576	1,527
45	16,12	0,576	1,527
50	17,77	0,576	1,527
55	20,29	0,576	1,527

Джерело: складено за [9]

скорочення відносини NO_x до викидів CO_2 . Хоча дизельне паливо значно скоротило абсолютні викиди CO_2 і вважається «більш зеленої» альтернативою, вони не покращилися з тією ж швидкістю скорочення викидів NO_x порівняно з бензином.

Забруднення води. Забруднення води відбувається під час транспортування з чотирьох основних причин: викид нафти і хімічних речовин за допомогою випадкових розливів і експлуатаційних скидів; виділення біоцидів із токсичних хімічних речовин, що використовуються проти обростаючих фарб; оцінки впливу цих хімічних речовин відсутні; скидання відходів, таких як сміття і стічні води; передача інвазивних водних видів через баластну воду.

На кораблі і малі судна припадає понад 40% забруднення морського дна, тоді як прибережні об'єкти, включаючи діяльність портів, додають ще 9,2% забруднення. Зусилля, зроблені для скорочення обсягу цього забруднення, стосуються більш досконалих технологій і екологічно безпечних операцій. З огляду на економічне і політичне значення водного транспортування (90% світової торгівлі), це транспорт міжнародного судноплавства [8]. Багатомільйонна діяльність є основною стратегією боротьби із забрудненням води. Конвенція, підписана в 1973 р., залишається найважливішим документом міжнародного договору, що стосується запобігання забрудненню судами нафтою; шкідливими рідкими речовинами, що перевозяться навалом; шкідливими речовинами, які переносяться морем в упакованому вигляді; стічними водами; сміттям; а також запобігання забрудненню повітря із суден.

Шум і вібрація. Створення прийнятних рівнів шуму полягає у тому, щоб уникнути втрати слуху у людей протягом усього їхнього життя, а також для забезпечення комфортного середовища для роботи і відпочинку. У 1974 р. [6; 7] визначено, що 24-годинний рівень впливу 70 децибел (дБ) повинен бути порогом, який запобіжить будь-якій втраті слуху протягом усього життя. Рівні 55 дБ на відкритому повітрі і 45 дБ у приміщенні вважалися прийнятними для нормальної активності. Ці рівні не є піковими, але становлять 8–24 години. Рівень шуму, пов'язаний із вантажними перевезеннями (трафік – 70 дБ, потяги – 100 дБ, літаки – 130 дБ), перевищує рекомендований пологовий рівень 70 дБ. Це обмежує час, протягом якого вантажні перевезення повинні бути дозволені поблизу сильно населених пунктів. Часто потрібні

більш суворі правила дотримання рівня шуму після 18.00 і до шостої години ранку в житлових районах, щоб ще більше знизити рівень чутної якості життя.

Пакувальні відходи. Упаковка використовується для продажу, маркетингу, інформування, зберігання, захисту, збереження і транспортування продукції. Після використання продукту вся упаковка переходить у відходи.

Існує три основних типи упаковки [10]:

- Виготовлена виробником упаковка. Це основна упаковка, яка захищає і зберігає продукт. Іноді ця упаковка також інформує і допомагає продавати продукт, що міститься всередині. Коли клієнт вирішує, який продукт придбати, упаковка дає змогу залучати клієнта з його дизайном, іміджем і привабливістю незалежно від якості і необхідності продукту.

- Транспортна упаковка, або вторинна упаковка. Цей тип упаковки використовується з єдиною метою – переміщення продукту. Найчастіше вона використовується для масового транспортування продукту, як правило, у піддонах, щоб полегшити перенесення зі складу на вантажівку або контейнер для перевезення по суші, повітря або морю. Її основна функція – захистити продукцію від пошкодження від елементів або грубої обробки.

- Упаковка для упаковки, або третинна упаковка. Використовується переважно для об'єднання первинних упаковок разом. Вона найбільш часто використовується в індустрії роздрібною торгівлі для об'єднання замовлень клієнтів в один ящик, щоб полегшити доставку через систему виконання.

Логістика і транспортна діяльність безпосередньо впливають на проектування, використання і видалення вторинної та третинної упаковки. Будь-які непотрібні рівні або неадекватно вибрана упаковка є додатковим джерелом відходів.

Після введення Директиви Європейського Союзу щодо упаковки компанії збільшили використання багаторазових контейнерів, обладнання з переробки відходів виробничо-логістичної діяльності, впровадили системи управління обігом упаковки [11].

Контейнери та упаковка продуктів становлять 29% від 250 млн. т відходів, вироблених у 2010 р. [6]. Приблизно 49% цих відходів переробляється (табл. 2), що залишає 51% можливості зменшити відходи від використання упаковки або переконатися, що вона потрапляє в утилізацію.

З урахуванням того, що деякі матеріали, використовувані для упаковки, не під-

Таблиця 2

Генерація та відновлення контейнерів і упаковки

Контейнер і пакувальні матеріали	Генерація відходів вага, т	Вага відновлених, т	Відновлення, % від генерації
сталь	2,74	1,89	69,0
алюміній	1,90	0,68	35,8
скло	9,36	3,13	33,4
папір і картон	37,68	26,85	71,3
пластики	13,68	1,85	13,5
дерево	9,94	2,30	23,1
інші матеріали	0,34		
всього	75,64	36,70	48,5

Джерело: складено за [6]

даються переробці, багато фірм і компаній удаються до політики конструктивізму, відповідно до якої повинна заздалегідь обумовлюватися здатність продукту або упаковки до утилізації або конкретизуватися частка товару, яку можна отримати з матеріалу, що переробляється. Споживачі, стаючи більш екологічно поінформованими, висувають підвищені вимоги до чистоти й якості продуктів і послуг, до упакування і транспортування, до способів переробки і вторинного використання, утилізації. У зв'язку із цим логістика фокусується на виробництві, утилізації відходів, упакування, транспортуванні і складуванні продукції організації руху зворотних потоків продукції.

Протягом найближчих десятиліть європейські країни прагнуть домогтися 90% утилізації використаної упаковки за вагою і 60% утилізації входять до її складу сировинних матеріалів. Для дотримання екологічних норм необхідно не тільки модернізувати упаковку і створювати нові канали в мережі поставок, а й перебудувати технології виробництва продукції з метою мінімізації відходів і підвищення їх придатності до операцій рециклінгу, що призводить до необхідності планування життєвого циклу продукту з урахуванням екологічного складника. Результатом таких процесів є те, що стала логістика має значний вплив на діяльність усіх учасників ланцюга поставок. Стосовно питань екології це означає взаємозв'язок між управлінням ланцюгами постачання й виробничою діяльністю.

Висновки з цього дослідження. Таким чином, урахування екологічних норм поведінки вимагає зміни традиційних підходів до управління логістичною діяльністю, переорієнтувати підприємства на застосування безпечних із погляду навколишнього середовища логістичних технологій, поступаючись

місцем сталій логістиці. Вимірювання забруднення, шуму, вібрації та відходів є технічними і можуть бути оцінені за допомогою спеціалізованого обладнання. Стандарти Європейського Союзу розробляються на основі результатів випробувань і експериментів, піддаючи логістичні технології лабораторним і дорожнім випробуванням у стандартних умовах. Водіння, погодні умови, місцевість, затори й експлуатаційні умови можуть значно змінити фактичний вплив вантажних операцій на навколишнє середовище.

Уявляється конструктивним підхід до класифікації логістичних технологій за двома критеріями: стадіями технологічного циклу продукту; напрямками впливу на навколишнє середовище: економія палива, економія води, невідновлюваних природних ресурсів (специфічних для виробництва певного товару), зменшення або виключення забруднення повітря, води і ґрунту (тверді і рідкі відходи).

У результаті формується матриця логістичних технологій як комбінація стадій життєвого циклу продукту і напрямків зусиль щодо зменшення антропогенного навантаження на навколишнє середовище. Матричний підхід дає змогу максимально ефективно реалізувати принципи сталого розвитку економіки та визначити пріоритетні напрями поетапного впровадження екологічних технологій у логістичній діяльності [12, с. 114–122].

Реалізація концепції сталої логістики пов'язана з ростом витрат, які зумовлені: по-перше, необхідністю формування інфраструктури, що займається поверненням відходів; по-друге, транспортними витратами на переміщення зворотних відходів із ринку збуту на ринок закупівель; по-третє, зростанням витрат на тару і упаковку продукції. У зв'язку із цим завданнями логістики є:

1) застосування у виробництві екологічно чистих і безпечних матеріалів, а також мінімізація використання сировини й упаковки, що підлягали утилізації;
 2) використання у процесі виробництва природної енергії для мінімізації забруднення навколишнього середовища;

3) максимальне використання відходів виробництва як вторинної сировини, повернення й утилізація відходів;
 4) застосування нових технологій для використання вторинної сировини;
 5) забезпечення екологічно безпечних технологій складування та транспортування продукції.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Григорак М.Ю., Варенко Ю.В. Принципы «зеленой» логистики в деятельности логистических провайдеров. URL: http://www.atcmd.md/wp-content/uploads/2014/04/V_2_17_MMOTI_Grigorac_Varevko_.pdf.
2. Основные направления развития логистики XXI века: ресурсосбережение, энергетика и экология / И.Н. Омельченко, А.А. Александров, А.Е. Бром, О.В. Белова. Гуманитарный вестник МГТУ им. Н.Э. Баумана. 2013. № 10(12). URL: <http://hmbul.bmstu.ru/catalog/econom/log/118.html>.
3. Кизим А., Кабертай Дж. Современные тренды «зеленой» логистики в условиях глобализации. Логистика. 2013. № 1. С. 46–49.
4. IEA (2009) Transport, energy and CO2. Technical report. OECD, Paris
5. World Economic Forum–WEF (2009) Supply chain decarbonization (pp 1–41)
6. EPA (2015a) SmartWay Technology. URL: <http://epa.gov/smartway/forpartners/technology.htm>.
7. EPA (2014) Mobile source technical review subcommittee: SmartWay Legacy Fleet Workgroup. Recommendations and findings.
8. IMO (2015). Introduction to the IMO. <http://www.imo.or>. Accessed Nov 2015.
9. European Environmental Agency (2015). Emissions of air pollutants from transport. URL: <http://www.eea.europa.eu/data-and-maps/indicators/transport-emissions-of-air-pollutants-8/transport-emissions-of-air-pollutants-2>.
10. Saphire D (1994) Delivering the goods: benefits of reusable shipping containers. INFORM, New York.
11. Fernier J., Sparks L., McKinnon A. C. Retail Logistics in the UK: Past, Present and Future. International Journal of Retail Logistics & Distribution Management. 2010. Vol. 38. № 11/12. P. 894–914.
12. Капустина Л.М. «Зеленые» технологии в логистической деятельности. Известия Уральского государственного экономического университета. 2016. №. 2(64). С. 114–122.

REFERENCES:

1. Grigorak M. Yu., Varevko Yu. V. Printsipy "zelenoy" logistiki v deyatel'nosti logisticheskikh provayderov [The principles of green logistics in activities of logistics providers]. Available at: http://www.atcmd.md/wp-content/uploads/2014/04/V_2_17_MMOTI_Grigorac_Varevko_.pdf.
2. Omelchenko I. N., Aleksandrov A. A., Brom A. Ye., Belova O. V. Osnovnye napravleniya razvitiya logistiki XXI veka: resursosberezhenie, energetika i ekologiya [The main directions of development of logistics in the XXI century: resource conservation, energy and ecology]. Gumanitarnyy vestnik MGTU im. N. E. Baumana – Humanities Bulletin of the Bauman Moscow State Technical University, 2013, no. 10. Available at: <http://hmbul.bmstu.ru/catalog/econom/log/118.html>.
3. Kizim A., Kabertai G. Sovremennye trendy "zelenoy" logistiki v usloviyakh globalizatsii [Modern trends in green logistics in the framework of globalization]. Logistika – Logistics, 2013, no. 1, pp. 46–49.
4. IEA (2009) Transport, energy and CO2. Technical report. OECD, Paris
5. World Economic Forum–WEF (2009) Supply chain decarbonization (pp 1–41)
6. EPA (2015a) SmartWay Technology. <http://epa.gov/smartway/forpartners/technology.htm>
7. EPA (2014) Mobile source technical review subcommittee: SmartWay Legacy Fleet Workgroup. Recommendations and findings
8. IMO (2015). Introduction to the IMO. <http://www.imo.or>. Accessed Nov 2015
9. European Environmental Agency (2015). Emissions of air pollutants from transport. <http://www.eea.europa.eu/data-and-maps/indicators/transport-emissions-of-air-pollutants-8/transport-emissions-of-air-pollutants-2>
10. Saphire D (1994) Delivering the goods: benefits of reusable shipping containers. INFORM, New York
11. Fernier J., Sparks L., McKinnon A. C. Retail Logistics in the UK: Past, Present and Future. International Journal of Retail Logistics & Distribution Management, 2010, Vol. 38, no. 11/12, pp. 894–914.
12. Kapustyna L. M. "Zelenyye" texnolohyy v lohystrycheskoj dejatel'nosti //Yzvestyja Ural'skoho hosudarstvennoho ekonomyčeskoho unyversyteta. 2016. #. 2 (64). С. 114-122

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2018-17-8>

УДК 338.43

Глобальная и региональная продовольственная безопасность: концепт, факторы, организационно-экономические решения

Сардак С.Э.

доктор экономических наук, доцент,
профессор кафедры экономики и управления национальным хозяйством
Днепропетровского национального университета имени Олеся Гончара

Огданский К.Н.

кандидат экономических наук, доцент, декан факультета менеджмента
Днепропетровского регионального института государственного управления
Национальной академии государственного управления
при Президенте Украины

Трифонова О.Д.

кандидат экономических наук,
доцент кафедры международной экономики и мировых финансов
Днепропетровского национального университета имени Олеся Гончара

В статье исследованы теоретико-прикладные аспекты обеспечения продовольственной безопасности. Освещены концептуальные основы продовольственной безопасности. Определены системные и структурные факторы, обуславливающие продовольственную безопасность. Предложены инновационные организационно-экономические решения, направленные на улучшение состояния глобальной и региональной безопасности.

Ключевые слова: безопасность, продовольственная безопасность, продовольствие, факторы, проблематика.

Sardak S.E., Ohdanskiy K.M., Tryfonova O.D. ГЛОБАЛЬНА ТА РЕГІОНАЛЬНА ПРОДОВОЛЬЧА БЕЗПЕКА: КОНЦЕПТ, ЧИННИКИ, ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ РІШЕННЯ

У статті досліджено теоретико-прикладні аспекти забезпечення продовольчої безпеки. Висвітлено концептуальні засади продовольчої безпеки. Визначено системні та структурні чинники, що зумовлюють продовольчу безпеку. Запропоновано інноваційні організаційно-економічні рішення, спрямовані на поліпшення стану глобальної та регіональної безпеки.

Ключові слова: безпека, продовольча безпека, продовольство, чинники, проблематика.

Sardak S.E., Ohdanskiy K.M., Tryfonova O.D. GLOBAL AND REGIONAL FOOD SECURITY: CONCEPT, FACTORS, ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC DECISIONS

The article is devoted to the theoretical and applied aspects of ensuring food security. The conceptual basis of food security is covered. The systemic and structural factors that determine food security are defined. Innovative organizational and economic solutions aimed at improving the state of global and regional security are proposed.

Keywords: security, food security, food, factors, issues.

Постановка проблемы в общем виде.

Обеспечение продовольственной безопасности является обязательным условием жизни каждого человека и определяет состояние развития общества в целом. Данная проблематика является перманентно актуальной на протяжении всей истории человечества и в зависимости от уровня развития научной мысли освещается в рамках существующих парадигм и концептуальных подходов научных школ [1].

Анализ последних исследований и публикаций.

Современные аспекты формирования продовольственной безопасности рассматривают международные организации (преимущественно ООН, ФАО, ПРООН, ЮНИСЕФ, МФСР, ВПП, ВООЗ), региональные интеграционные объединения, органы государственной власти стран, а также экспертные группы и коллективы ученых. Теоретико-прикладные аспекты продовольственной безопасности в конце второго десятилетия

XXI столетия основательно исследовали и осветили в своих работах такие ученые, как: В.Е. Афонина [1], М.О. Багорка [2], Т.Р. Ергашева, К.Б. Оймахмадова [3], Д.В. Зеркалов [4], И.Г. Кириленко, В.Е. Ивченко, В.В. Демьянчук [5], Е.Н. Кирилюк [6], К.Б. Козак [7], О.Г. Михайленко [8], П.В. Михайлушкин, А.А. Баранников [9], Р.В. Филиппов [10] и др.

Выделение нерешенных ранее частей общей проблемы. Однако следует отметить, что, несмотря на наличие многочисленных публикаций, вопрос обеспечения продовольственной безопасности на глобальном и региональном уровнях комплексно не решен. Так, по состоянию на 2015 г. 795 млн. человек в мире страдали от голода и почти 1 млрд. человек находились в условиях крайней нищеты [11, с. 8], а в 2016 г. число количество жителей планеты, страдающих от хронического недоедания, увеличилось до 815 млн. человек [12]. Данная ситуация требует дальнейшего изучения и разработки научно обоснованных регуляторных механизмов.

Формулирование целей статьи (постановка задания). Целью статьи является исследование теоретико-прикладных основ формирования продовольственной безопасности. Для достижения поставленной цели были решены следующие задания: освещены концептуальные основы обеспечения продовольственной безопасности; определены факторы, обуславливающие продовольственную безопасность; предложены инновационные организационно-экономические решения, направленные на улучшение состояния глобальной и региональной продовольственной безопасности.

Изложение основного материала исследования. Концептуально категория «безопасность» воспринимается в позитивном ключе как противоположная категории «опасность». Однако понимание меры «опасности» или «безопасности» всегда является вопросом субъектности, то есть рассматривается и оценивается индивидуально конкретным человеком или группой лиц относительно себя, других субъектов и явлений в рамках определенных условий и времени. Таким образом, термин «безопасность» подразумевает ситуацию, когда субъект находится в оптимальных условиях и защищен от действия негативных сил на него, его среду жизнедеятельности и используемые ресурсы, но может применяться и многозначно (например, как абстрактно, так и конкретно, как безразмерно, так и измеримо, и т. д.).

Рассматривая термин «продовольственная безопасность», необходимо уточнить структуру категории «продовольствие», к которой можно отнести: собранную природную растительную продукцию (например, морскую капусту, грибы, ягоды, лесные орехи и прочее); добытую природную продукцию животного происхождения (рыбу и животные морепродукты, дикие животные, яйца диких животных и прочее); выращенную растительную продукцию (в домашних и производственных условиях); выращенную продукцию животного происхождения (в домашних и производственных условиях); искусственно произведенную продовольственную продукцию (например, некоторые виды безалкогольных и алкогольных напитков); комбинированную продукцию (сочетание вышеприведенных компонентов в готовом пищевом продукте).

Соответственно, широкий ассортимент продовольственной продукции вызывает необходимость идентификации факторов, обуславливающих продовольственную безопасность. На основе исследований С.Э. Сардака [13] авторами предлагается выделить две группы глобально влияющих факторов: системные и структурные. К системным факторам можно отнести:

- природные (земельные, водные и воздушные ресурсы, климат, погодные условия, стихийные явления и прочее);
- биологические (состояние субъектов онтогенеза: бактерий, животных, растений, людей);
- технические (уровень развития НТП, доступные знания, базы данных, процедуры измерения, техногенные территории, сооружения, здания, дороги, технологии, техника и прочее);
- экономические (сфера общественных отношений по рациональному производству, обмену, распределению и потреблению результатов человеческой деятельности);
- социальные (сфера социальных отношений, формируемая воспитанием, образованием, культурой, менталитетом, традициями, ритуалами, модой);
- управленческие (формы управления, законодательство, стандарты, программы, институты, институции, управленческие решения субъектов в рамках возможностей реализации власти, военные конфликты).

К структурным факторам отнесены:

- угрозы (опасные процессы, явления или ситуации, которые вредят или могут принести вред и требуют устранения);

- риски (осознанные условия, которые при их возникновении могут нанести вред);
- проблемы (вопросы, явления, объекты, которые непонятны, интересны или создают сложности, а также требуют изучения и решения);
- вызовы (стратегические ориентиры, сигналы, требования к действиям);
- тенденции (направления развития субъектов, сил, факторов);
- субъекты (главные движущие силы и участники событий).

Рассмотрев вышеприведенные две группы факторов, можно утверждать то, что каждый из них может обусловить, с одной стороны, безопасность, а с другой – опасность в сферах производства, обмена, распределения и потребления продовольствия как на глобальном, так и на региональном уровне. То есть опасность возникает в случае отклонения от оптимальных условий обеспечения потребностей человека (группы лиц, региона или мира в целом) в продовольствии. При этом обозначенное отклонение может быть обусловлено влиянием неподконтрольных человеку природных сил, а также антропогенными человеческими действиями, когда субъекты начинают отклоняться от стандартных, традиционных, формализованных, законных действий большинства (то есть действовать более активно или более пассивно).

Так, количественная нехватка продовольствия (например, в силу неурожая, природных катаклизмов, дороговизны продуктов или военных конфликтов) вызывает чувство голода и, соответственно, последующее истощение, снижение работоспособности, отставание в развитии, социальные конфликты и прочие деструкции. В то же время переизбыток продовольствия создает предпосылки для его чрезмерного потребления (что негативно сказывается на здоровье человека), а также недоиспользование и порчу продовольственной продукции, влекущее за собой перерасход используемых на ее производство ресурсов. Также следует учитывать качество продовольствия, так как потребление некачественной продовольственной продукции приводит в краткосрочном периоде к пищевым отравлениям, а в среднесрочном и долгосрочном периодах – к ухудшению здоровья и, как следствие, к снижению работоспособности, ограничению функциональных возможностей социальной и профессиональной самореализации, воз-

никновению паталогических заболеваний и преждевременной смерти.

Однако, учитывая физиологические отличия людей, необходимо отметить индивидуальную реакцию субъектов в регионах на количество и качество доступного продовольствия. Соответственно, вопрос обеспечения продовольственной безопасности является адресным, и в каждом конкретном случае необходимо учитывать ряд аспектов, имеющих отношение к исследуемому субъекту (человек, группа лиц, организация, регион, страна, мир в целом):

- управленческий уровень (личностный, микроуровень, мезоуровень, макроуровень, глобальный уровень);
- территория размещения (локальное место, населенный пункт, район, государство, материк, поверхность Земли);
- сфера деятельности (принадлежность к сектору экономики, виду экономической деятельности, отрасли, рынку и прочее);
- временной период (оперативный, краткосрочный, среднесрочный, долгосрочный, стратегический).

Таким образом, мы констатируем, что формирование глобальной продовольственной безопасности должно иметь в основе системный подход, учитывающий состояние среды жизнедеятельности (природно-биологический потенциал ареала), интересы субъектов (сформированные мировоззрением, знаниями, задачами), действия субъектов (основанные на умениях и затраченных усилиях) и ресурсные возможности (прежде всего технические, экономические, управленческие), что визуализировано в табл. 1.

Обобщая позитивный опыт стран и их территориальных единиц (край, район, регион, штат, земля, губерния, округ, область, город, район и прочее), можно отметить, что обеспечение региональной продовольственной безопасности предусматривает такие условия, как: наличие в достаточном количестве качественного продовольствия; ресурсное обеспечение населения возможностью приобретения, транспортировки, хранения и потребления качественного продовольствия; имплементацию международных стандартов качества в национальном законодательстве; использование современной метрологической базы и подготовленного персонала в системе перманентного продовольственного мониторинга; формирование позитивистско-рациональной культуры потребления продовольствия в системе образования и социальных коммуникациях.

Таблица 1

Направления формирования глобальной продовольственной безопасности

Сфера Уровень (субъекты)	Среда	Формирование интересов	Действия	Использование ресурсных возможностей
Глобальный (международные организации, ТНК, региональные интеграционные объединения)	Фундаментальные исследования, прикладная диагностика, формирование баз данных	Концептуализация, популяризация и мотивирование обеспечения продовольственной безопасности	Выделение средств, осуществление мероприятий, образование и обучение	Использование передовых научных разработок, формирование методологии
Макроуровень (страна)	Диагностика природоресурсного потенциала, перманентный мониторинг	Формирование национальной политики продовольственной безопасности	Реализация мероприятий в рамках национальной политики	Модернизация используемой техники и технологий
Мезоуровень (регион, рынок, отрасль)	Идентификация приоритетных сфер развития	Популяризация программ развития	Кооперация и реализация программ развития	Активизация использования целевых НИОКР
Микроуровень (предприятие)	Выбор приоритетных сфер хозяйствования	Формирование корпоративной политики	Коммерческая и некоммерческая деятельность	Активизация рационализаторской деятельности
Личностный (человек, домохозяйство)	Выбор благоприятной среды проживания	Индивидуальное самоопределение образа жизни	Обеспечение продовольствием	Ознакомление с культурой потребления

Источник: авторская разработка

Выводы из этого исследования. В XXI веке обеспечение продовольственной безопасности является глобальной и региональной проблематикой для исследования, которая будет актуальной в ближайшие десятилетия, так как, несмотря на имеющиеся примеры успешного преодоления данной проблемы в европейских государствах, во многих африканских и азиатских странах ощущаются нехватка продовольствия и голод.

В результате исследования определено, что формирование продовольственной безопасности основывается на системном подходе и предполагает осуществление инновационных организационно-экономических решений на всех управленческих уровнях.

Перспективным направлением дальнейших исследований в сфере обеспечения глобальной и региональной продовольственной безопасности является изучение следующих вопросов: выявление ресурсного обеспечения для ликвидации глобальной проблемы голода к 2030 г.; определение влияния информационно-коммуникационных технологий, космического и метеорологического обеспечения на эффективность функционирования АПК; разработка маркетинговых стратегий формирования продовольственной безопасности; формирование механизмов экологизации и ресурсоэкономии производства продовольственной продукции [14].

ЛИТЕРАТУРА:

1. Афонина В.Е. Продовольственная безопасность и инвестиции в контексте вызовов современности. Наукоедение. 2014. Вып. 4(23). С. 1–9. URL: <https://naukovedenie.ru/PDF/99EVN414.pdf>.
2. Багорка М.О. Маркетингова стратегія підприємств органічної продукції: монографія. Полтава: Укрпромторгсервіс, 2018. 333 с.
3. Ергашева Т.Р., Оймахмадова К.Б. Продовольственная безопасность в сравнении с продовольственной самообеспеченностью. URL: <https://ageconsearch.umn.edu/bitstream/212575/2/ERGASHEVA%20-2014%20RECCA.pdf>. Загл. с экрана.
4. Зеркалов Д.В. Продовольственная безопасность: монография. К.: Основа, 2009. 405 с. URL: <http://zerkalov.org/files/pb2-mz.pdf>.

5. Продовольча безпека України в світлі сучасних тенденцій світової економіки / І.Г. Кириленко, В.Є. Івченко, В.В. Дем'янчук. Економіка АПК. 2017. № 8. С. 5–14.
6. Кирилук Є.М. Сучасні концепції наповнення агропродовольчого ринку та розв'язання продовольчої проблеми. Агросвіт. 2015. № 16. С. 3–9.
7. Козак К.Б. Забезпечення продовольчої безпеки як основи життєзабезпечення й підвищення якості життя населення. Економіка харчової промисловості. 2014. № 3(23). С. 37–42.
8. Михайленко О.Г. Сталій розвиток сільського господарства: теоретичні аспекти. Вісник Дніпропетровського університету. Серія «Світове господарство і міжнародні економічні відносини». 2015. Т. 23. № 10/2. Вип. 7. С. 48–59.
9. Михайлушкин П.В., Баранников А.А. Условия и основные критерии обеспечения продовольственной безопасности. Научный журнал КубГАУ. 2013. № 92(08). С. 1–23. URL: <http://ej.kubagro.ru/2013/08/pdf/09.pdf>.
10. Филиппов Р.В. Теоретические аспекты анализа продовольственной безопасности. Науковедение. 2016. Т. 8. № 4. С. 1–8. URL: <http://naukovedenie.ru/PDF/83EVN416.pdf>.
11. Положение дел в области продовольствия и сельского хозяйства. 2015. URL: <http://www.fao.org/3/a-i4910r.pdf>. Загл. с экрана.
12. Положение дел в области продовольственной безопасности и питания в мире. 2017. URL: www.fao.org/3/a-I7695r.pdf. Загл. с экрана.
13. Сардак С.Е. Глобальна регуляторна система розвитку людських ресурсів: дис. ... д-ра ек. наук: 08.00.02; ДНУ ім. О. Гончара. Дніпро, 2013. 586 с.
14. Зелена економіка: від глобальної концепції до реалій місцевого розвитку: колект. моногр. Д.: Середняк Т.К., 2018. 336 с. DOI: <https://zenodo.org/record/1294014>.

REFERENCES:

1. Afonina V. E. (2014). Prodovol'stvennaya bezopasnost' i investitsii v kontekste vyzovov sovremennosti [Food safety and investments are in context of challenges of contemporaneity]. *Naukovedenie*, no. 4 (23), pp. 1-9.
2. Bagorka M. O. (2018). Marketynghova strateghija pidprijemstv orghanichnoji produkciji [Marketing strategy for organic products]. Poltava: TOV NVP Ukrpromtorghservis. (in Ukrainian)
3. Ergasheva T. R., Oymakhmadova K. B. (2014). Prodovol'stvennaya bezopasnost' vsravnennii s prodovol'stvennoy samoobespechennost'yu [Food security in comparison with food self-sufficiency]. Available at: <https://ageconsearch.umn.edu/bitstream/212575/2/ERGASHEVA%20-2014%20RECCA.pdf>. (accessed 10 July 2018).
4. Zerkalov D. V. (2009). Prodovol'stvennaya bezopasnost' [Food security]. Kiev: Osnova. (in Russian)
5. Kyrylenko I. Gh., Ivchenko V. Je., Dem'janchuk V. V. (2017). Prodovoljcha bezpeka Ukrajinu v svitli suchasnykh tendencij svitovoji ekonomiky [Food safety of Ukraine in the light of modern trends in the world economy]. *Ekonomika APK*, no. 8, pp. 5-14.
6. Kyryljuk Je. M. (2015). Suchasni koncepciji napovnennja aghroprodovoljchogho rynku ta rozv'jazannja prodovoljchoji problemy [Modern concepts of filling agri_food market and solving the food problem]. *Agrosvit*, no. 16, pp. 3-9.
7. Kozak K. B. (2014). Zabezpechennja prodovoljchoji bezpeky jak osnovy zhyttjezabezpechennja i pidvyshhennja jakosti zhyttja naselennja [Ensuring food security as the basis of life support and improving the quality of life of the population]. *Food Industry Economics*, no. 3 (23), pp. 37-42.
8. Mykhajlenko O. Gh. (2015). Stalij rozvytok siljskogho ghospodarstva: teoretychni aspekty [Sustainable development of agriculture: theoretical aspects]. *Dnipropetrovsk University Bulletin. Series: World Economy and International Economic Relations*, vol. 7, no. 10/2, pp. 48-59.
9. Mikhaylushkin P. V., Barannikov A. A. (2013). Usloviya i osnovnye kriterii obespecheniya prodovol'stvennoy bezopasnosti [Conditions and main criteria of ensuring food security]. *Scientific Journal of KubSAU*, no. 92 (08), pp. 1-23.
10. Filippov R. V. Teoreticheskie aspekty analiza prodovol'stvennoy bezopasnosti [Theoretical aspects of food security analysis]. *Naukovedenie*, no. 4, vol. 8, pp. 1-8.
11. The state of affairs in the field of food and agriculture (2015). Available at: <http://www.fao.org/3/a-i4910r.pdf>. (accessed 10 July 2018).
12. The state of food security and nutrition in the world (2017). Available at: www.fao.org/3/a-I7695r.pdf. (accessed 10 July 2018).
13. Sardak S. E. (2013). Globalna reguljatorna sistema rozvitku lyudskikh resursiv [Global Regulatory System of Human Resources Development] (Doctoral Thesis), Dnipropetrovsk: Oles Honchar Dnipro National University.
14. Serednjak T. K. (2018). Zelena ekonomika: vid ghlobaljnoji koncepciji do realij miscevogho rozvytku ["Green" economy: from global concept to reality of local development], Dnipro: Serednyak.

Індустрія 4.0 та її вплив на країни світу¹

Сигида Л.О.

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри маркетингу та УІД
Сумського державного університету

У статті розглянуто Індустрію 4.0 як новий виток розвитку промислової революції, який характеризується інтеграцією виробництва та Інтернету й ІТ-технологій. Визначено, що Індустрія 4.0 стимулює виникнення нових технологій. Встановлено, що нині лише 25 країн світу готові до викликів Індустрії 4.0. З'ясовано, що основною можливістю Індустрії 4.0 є оптимізація виробництва, а головними загрозами – прийняття нерелевантних рішень та безпека даних.

Ключові слова: Індустрія 4.0, Інтернет речей, революція, країна, цифрові технології, мережі.

Сигида Л.А. ИНДУСТРИЯ 4.0 И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА СТРАНЫ МИРА

В статье рассмотрена Индустрия 4.0 как новый виток развития промышленной революции, который характеризуется интеграцией производства и Интернета и IT-технологий. Определено, что Индустрия 4.0 стимулирует возникновение новых технологий. Установлено, что в настоящее время только 25 стран мира готовы к вызовам Индустрии 4.0. Отмечено, что основной возможностью Индустрии 4.0 является оптимизация производства, а главными угрозами – принятие нежелательных решений и безопасность данных.

Ключевые слова: Индустрия 4.0, Интернет вещей, революция, страна, цифровые технологии, сети.

Syhyda L.O. INDUSTRY 4.0 AND ITS IMPACT ON THE COUNTRIES OF THE WORLD

The article considers Industry 4.0 as a new wave of the industrial revolution, which can be characterized by the integration of production with Internet and IT technologies. It is determined that Industry 4.0 stimulates creating of new emerging technologies. It is estimated that at present only 25 countries of the world are ready for Industry 4.0. It is revealed that main feature of Industry 4.0 is production optimization, and the main threats of Industry 4.0 are irrelevant solutions and data security.

Keywords: Industry 4.0, Internet of Things, revolution, country, digital technology, networks.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Наш час можна охарактеризувати як Четверту промислову революцію, або, як її ще називають, Індустрію 4.0. У сучасних умовах концепція Індустрії 4.0 набула широко поширення у світі. Перехід до концепції Індустрії 4.0 свідчить, що в майбутньому такі бізнес-процеси, як постачання сировини та матеріалів, розроблення і доведення товарів до споживачів та їх обслуговування, будуть здійснюватися через Інтернет [1], тому особливої актуальності набуває питання дослідження особливостей переходу країн світу до Індустрії 4.0.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Підґрунтя Індустрії 4.0 становили три попередні промислові революції. В основі Першої було використання води та пару

для механізації виробництва, а також упродовження верстатів та нових технологічних процесів у хімічній та залізорудній промисловості. Результатом Другої промислової революції стала глобалізація, спричинена винайденням електричної енергії, що спричинило зростання масового виробництва і створило основу для вільного руху людей та ідей завдяки розширенню комунальних, телеграфних та залізничних мереж. Третя промислова революція, яку також називають Цифровою революцією, характеризується впровадженням нових цифрових технологій, включаючи персональні комп'ютери, мобільні телефони та Інтернет [2; 3, с. 3].

Як свідчать учені, основою Четвертої промислової революції є доступність усієї релевантної інформації в режимі реального часу, що може бути забезпечено за рахунок поєднання всіх складників ланцюга вартості; Індустрія 4.0 формується на основі кіберфізичних систем виробництва, поєднання реальних і віртуальних світів [3, с. 3].

¹ Робота виконана за рахунок бюджетних коштів МОН України, наданих на виконання науково-дослідної теми «Механізм управління формуванням стратегій випереджаючого інноваційного розвитку промислових підприємств» (№ ДР 0117U003928).

Загалом поняття «Індустрія 4.0» можна охарактеризувати як «новий рівень організації та контролю над ланцюгом життєвого циклу товарів, орієнтований на задоволення індивідуальних потреб споживачів... Цей цикл починається з ідеї товару, охоплює розміщення замовлення, розроблення товару та його комерційне виробництво, а також постачання товару кінцевим споживачам і завершується утилізацією» [2, с. 16].

Індустрія 4.0 є моделлю, на основі якої світові компанії забезпечують вертикальну інтеграцію «розумних» машин, продуктів і виробничих ресурсів у гнучкі виробничі системи та їх горизонтальну інтеграцію в міжгалузеві мережі цінностей [4].

Щоб краще зрозуміти сутність поняття «Індустрія 4.0», звернемося також до думок експертів. Зокрема, якщо розглядати результати опитування в межах проекту Industrie 4.0 in a Global Context: Strategies for Cooperating with International Partners, яке було проведено за кошти Федерального міністерства економіки і технології Німеччини (BMWi) (у ході дослідження було опитано 150 експертів із шести країн світу: Німеччини, Китаю, Японії, Південної Кореї, Великобританії та США) (рис. 1), то можна зазначити, що більшість експертів сходиться на думці, що Індустрія 4.0 – це, у першу чергу, розроблення мереж та цифрові технології. Крім того, експерти включають до цього поняття також смарт-товари, оптимізацію виробництва, автоматизацію та нові бізнес-моделі.

Загалом питання розуміння поняття «Індустрія 4.0» залишається недостатньо проро-

бленим, оскільки в розрізі різних країн вона має особливості та специфічні форми прояву, що й потребує подальшого розгляду.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є визначення трансформаційних процесів, а також можливостей та загроз, що виникають перед країнами під час переходу до Індустрії 4.0.

Вклад основного матеріалу дослідження. Індустрія 4.0 у сучасних умовах дає змогу збирати та аналізувати дані швидше та ефективніше, забезпечуючи при цьому виробництво якісніших товарів за нижчих витрат. Це, своєю чергою, дає змогу підвищити продуктивність виробництва, сприяє зростанню промисловості та змінює профіль робочої сили, внаслідок чого посилюється конкурентоспроможність підприємств та країн [4]. Можна виділити три основні драйвери, що свідчать про доцільність переходу до Індустрії 4.0 [2, с. 7]:

1. Можливість інтегрувати та краще керувати горизонтальними та вертикальними ланцюгами вартості.

2. Цифрові технології та взаємозв'язок товарів та послуг (Інтернет речей/послуг).

3. Нові цифрові бізнес-моделі, що пропонують значну додану цінність для споживачів на основі індивідуальних рішень.

Як показує світовий досвід, Індустрія 4.0 стимулює розвиток нових технологій виробництва, що значно впливають на глобальні виробничі системи (рис. 2).

Розглянемо детальніше вплив Четвертої промислової революції на окремі країни світу,

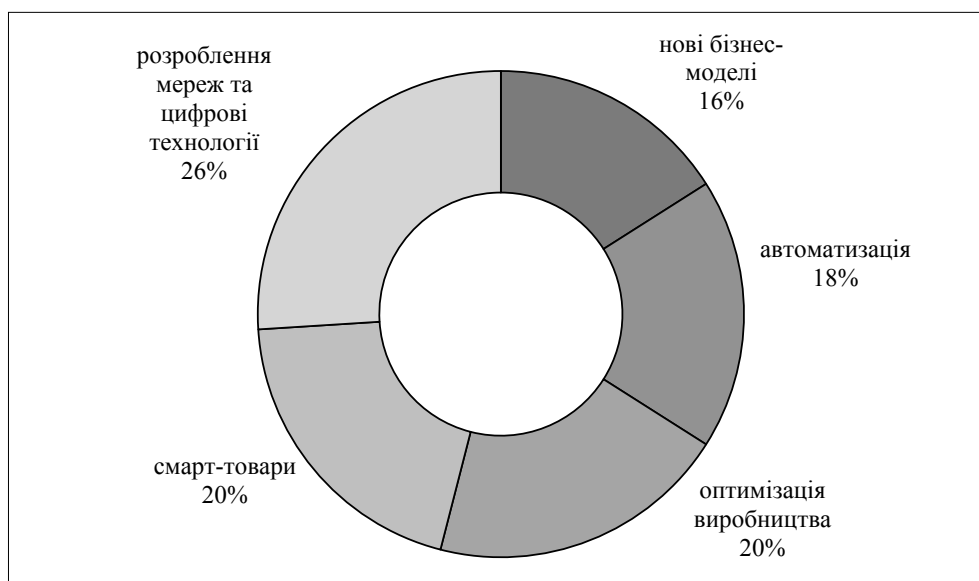


Рис. 1. Підходи до розуміння Індустрії 4.0 за результатами опитування експертів [1, с. 19]

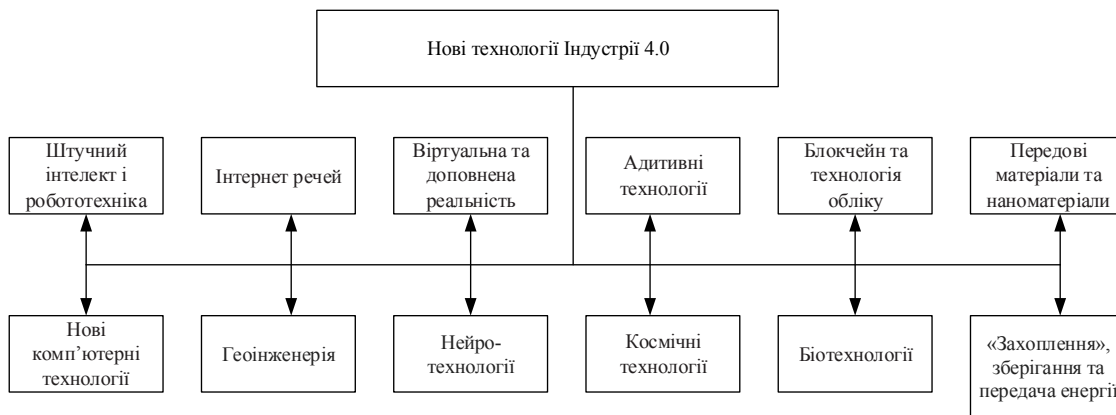


Рис. 2. Нові технології Четвертої промислової революції [5, с. 1]

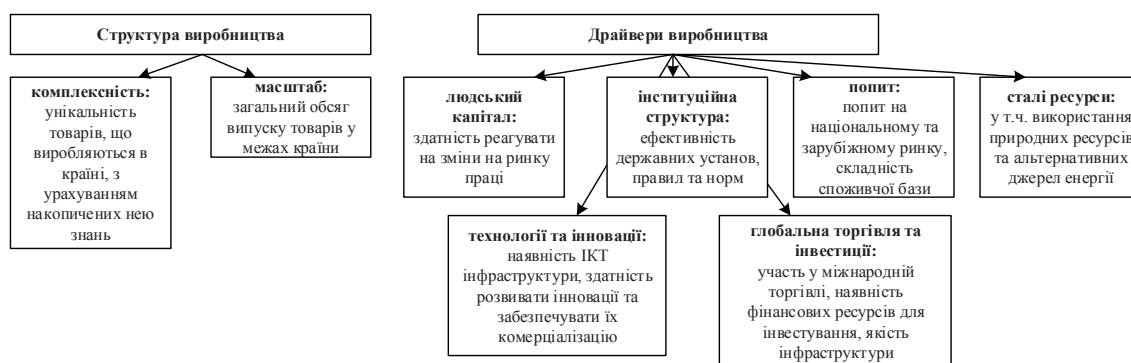


Рис. 3. Складники компонент оцінювання країн [5, с. 6–7]

можливості та загрози, які вона спричиняє. Використаємо результати досліджень, що періодично проводяться як для конкретних окремих країн, так і для груп країн із метою визначення їх готовності до Індустрії 4.0.

Так, наприклад, Світовим економічним форумом було складено звіт *Readiness for the Future of Production Report 2018*, метою якого було визначення поточного рівня готовності країн до потенційних можливостей та викликів, які виникають під впливом змін у зовнішньому середовищі, що спричиняється у тому числі переходом до Індустрії 4.0.

У ході дослідження країни було оцінено за 59 показниками, згрупованими за двома компонентами: структурою виробництва та драйверами виробництва (рис. 3). У результаті всі країни за досліджуваними компонентами було розділено на чотири групи: провідні країни; країни «спадщини»; країни з високим потенціалом та країни, що зароджуються [5].

Найбільш підготовленими до Четвертої промислової революції виявилися «провідні країни», тобто країни, які мають сильний поточний стан структури виробництва та є підготовленими до майбутнього. Іншими

словами, лише 25 країн світу готові вступити до Індустрії 4.0 та використати всі її переваги. Це Австрія, Бельгія, Канада, Китай, Чеська Республіка, Данія, Естонія, Фінляндія, Франція, Німеччина, Ірландія, Ізраїль, Італія, Японія, Південна Корея, Малайзія, Нідерланди, Польща, Сінгапур, Словенія, Іспанія, Швеція, Швейцарія, Великобританія та США [6].

Україна належить до країн, що зароджуються, тобто до країн, які мають слабкі поточні позиції щодо структури виробництва та у яких відсутній потенціал подальшого розвитку.

Узагальнена таблиця з профілями деяких провідних країн та України подана нижче (табл. 1).

Таким чином, можна зробити висновок, що Україна значно відстає від провідних країн як за структурою виробництва, так і за драйверами. Україні передусім необхідно звернути увагу на поліпшення таких показників, як «масштаб», «технології та інновації», «інституційна структура».

Крім того, у межах проекту *Industrie 4.0 in a Global Context: Strategies for Cooperating with International Partners* був здійснений ана-

ліз таких країн, як Німеччина, Китай, Японія, Південна Корея, Велика Британія та США. Вибір саме цих країн є очевидним, адже саме вони нині є потенційними надавачами послуг/рішень в Індустрії 4.0, про що свідчать і результати, отримані в ході дослідження Всесвітнього економічного форуму [1].

Розглянемо детальніше економічні можливості, які створює Індустрія 4.0 для зазначених вище країн (рис. 4).

Отже, як видно з рис. 4, для всіх шести досліджуваних країн найбільшою економічною можливістю Індустрії 4.0 є оптимізація виробництва. Що стосується решти показ-

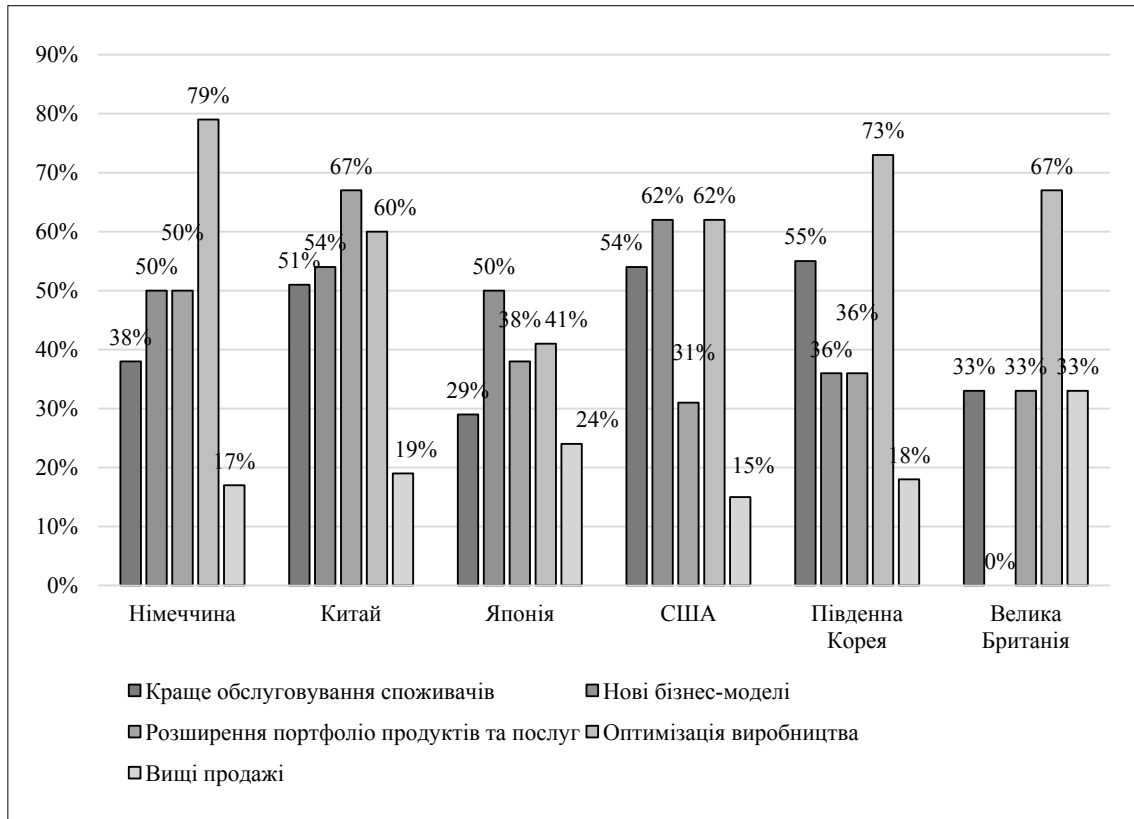


Рис. 4. Економічні можливості Індустрії 4.0 для досліджуваних країн [1, с. 20]

Таблиця 1

Рівень готовності країн до потенційних можливостей та викликів Індустрії 4.0 [5]

Країна	Компонент (оцінювання здійснюється за 10-бальною шкалою)							
	Структура виробництва		Драйвер виробництва					
	комп-лексність	масштаб	технології та інновації	людський капітал	глобальна торгівля та інвестиції	інституційна структура	сталі ресурси	попит
Німеччина	9.4	7.6	7.2	7.5	7.3	8.2	7.8	7.5
США	8.6	6.6	8.5	7.9	7.7	8.6	6.7	8.5
Великобританія	8.6	4.7	8.0	7.5	8.3	8.2	7.4	7.1
Китай	7.1	10.0	5.7	5.6	7.2	4.9	5.5	7.9
Південна Корея	9.0	8.7	6.6	5.9	6.8	6.9	6.5	6.4
Японія	10.0	7.5	6.6	6.0	6.2	7.8	6.7	7.8
Україна	6.0	3.9	3.5	5.8	5.1	3.4	4.6	4.5

ників, то відношення до них країн дещо різниться. Так, для п'яти із шести країн, окрім Великої Британії, важливою можливістю є формування нових бізнес-моделей. Ще для трьох країн – Китаю, США та Південної Кореї – важливим є показник якості надання послуг споживачам.

Однак вибір конкретних можливостей залежить від специфіки самих країн. Наприклад, у Німеччині основна увага приділяється інтеграції інформаційних, комунікаційних та виробничих технологій у розумні, самоорганізовані фабрики. З іншого боку, у США і в Китаї Індустрія 4.0 сильно асоціюється зі смарт-товарами, Інтернет-платформами та новими бізнес-моделями, що ґрунтуються на них [1, с. 19].

Однак одночасно з можливостями перехід до Індустрії 4.0 породжує низку загроз, що можуть значно вплинути на результативність діяльності країн (рис. 5).

Відповідно до рис. 5, найбільш поширеними та притаманними загрозами для всіх країн, залучених до опитування, є розроблення рішень, що не є релевантними ситуації на ринку, та безпека даних. Ще однією загрозою є стандартизація, адже більшість компаній потребує відкритих, глобальних стандартів, на основі яких можна вирішувати поточні проблеми. Інші загрози, виявлені рес-

пондентами, включають проблеми, пов'язані з прийняттям, та проблеми міграції.

Крім зазначеного вище, необхідно відзначити, що уряди більшості країн– членів ЄС в Індустрії 4.0 бачать потенціал для перетворення галузей та стимулювання зростання європейської економіки.

Нині для більшості країн – членів ЄС реалізація положень Індустрії 4.0 є пріоритетним напрямом діяльності, робота над яким уже розпочалася. І, незважаючи на те що в різних країнах політика Індустрії 4.0 відрізняється сутністю, підходами до фінансування та стратегіями впровадження, всі вони спрямовують свої зусилля на підвищення продуктивності, конкурентоспроможності й удосконалення навичок висококваліфікованої робочої сили.

Для детальнішого розуміння особливостей упровадження концепції Індустрії 4.0 в економіку країн ЄС у 2017 р. було проведено дослідження Key lessons from national industry 4.0 policy initiatives in Europe. Об'єктами цього дослідження стали такі країни, як Іспанія, Великобританія, Франція, Італія, Німеччина, Чехія, Швеція та Нідерланди [7].

Результатами цього дослідження було визначено, що політика Індустрії 4.0 для більшості країн співпадає й спрямована на зміцнення конкурентоспроможності й модернізацію промисловості та на краще забезпечення

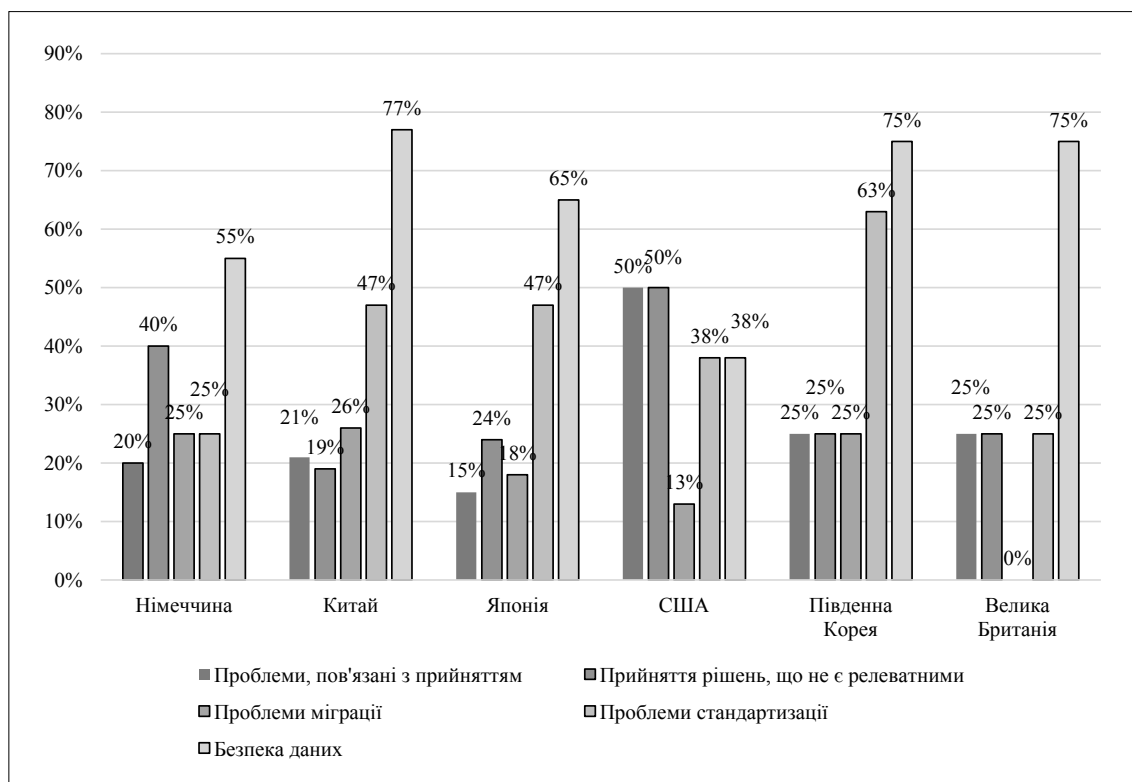


Рис. 5. Загрози Індустрії 4.0 для досліджуваних країн [1, с. 22]

сталого зростання галузі виробництва. Крім того, ці країни поєднують свої економічні цілі із соціальними та екологічними.

Однак необхідно відзначити, що досягнення подібних економічних цілей у різних країнах здійснюється різними шляхами. Серед передових завдань можна виділити: 1) розроблення технологій наступного покоління (Італія, Великобританія); 2) розроблення нових товарів та вдосконалення виробничих процесів (Німеччина, Італія); 3) надання підтримки малим і середнім підприємствам для інноваційної діяльності та комерціалізації (Великобританія, Франція та Іспанія) [7, с. 3].

Для кращого розуміння особливостей та необхідності переходу досліджуваних країн до концепції Індустрії 4.0 розглянемо стимулюючі чинники та бар'єри (табл. 2).

Отже, основним стимулюючим чинником Індустрії 4.0 для всіх країн є співпраця між різними учасниками, адже саме надійна та ефективна взаємодія між різними учасниками дає змогу розробити надійну мережу зв'язків. Не менш важливим чинником є залучення регіональної влади, оскільки це дає змогу проводити більшу узгоджену політику Індустрії 4.0 між національним та регіональним рівнями. Крім того, важливим стимулюючим чинником є ініціатива державних органів у

просуванні політики Індустрії 4.0. Саме ініціатива державних органів може сприяти забезпеченню сегрегації галузей та поліпшенню мережевих зв'язків.

Якщо говорити про бар'єри, то для кожної країни характерним є їх певний набір. Однак ці бар'єри тією чи іншою мірою можуть проявитися в різних країнах. Так, наприклад, у Нідерландах важливим бар'єром під час реалізації Індустрії 4.0 стає зменшення державного фінансування, яке має бути основою для розроблення Індустрії 4.0. Для Швеції та Великобританії складним є момент, пов'язаний із залученням малого та середнього бізнесу [7, с. 8].

Висновки з цього дослідження. Таким чином, підсумовуючи вищезазначене, можна зробити такі висновки:

1. Індустрія 4.0 спрямована на забезпечення взаємодії всіх учасників ланцюга вартості за одночасної єдності та спорідненості їх усіх за рахунок єдиної світової мережі – Індустріального Інтернету (Інтернету речей на промисловому рівні).

2. Індустрія 4.0 сприяє зародженню нових технологій, зокрема таких, як штучний інтелект і робототехніка, Інтернет речей, віртуальна та доповнена реальність, адитивні технології, блокчейн та технологія обліку, біотехнології та ін.

Таблиця 2

Стимулюючі чинники та бар'єри переходу досліджуваних країн до концепції Індустрії 4.0 [7, с. 7–8]

		Німеччина	Іспанія	Франція	Італія	Нідерланди	Швеція	Велика Британія	Чеська Республіка
Стимулюючі фактори	Залучення промисловості								
	Співпраця між різними учасниками								
	Регіональні органи влади								
	Державне фінансування								
Бар'єри	Знаходження балансу між різними інтересами та компетенціями								
	Залучення широкого кола груп зацікавлених сторін								
	Відсутність потенціалу								
	Залучення малого та середнього бізнесу								
	Відсутність фінансування								

Примітка. Кольором затінено стимулюючі чинники/бар'єри, що притаманні країнам

3. Найбільш готовими до переходу до Індустрії 4.0 є країни, які мають розвинену структуру виробництва та потенціал для її розвитку, зокрема Німеччина, США, Південна Корея, Китай, Японія, Швеція та ін. Україна значно відстає від них та потребує поліпшення як поточної структури виробництва, так і розвитку потенціалу.

4. На основі дослідження таких країн, як Німеччина, Китай, Японія, Південна Корея, Велика Британія та США, визначено, що основними економічними можливостями Індустрії 4.0 є краще обслуговування споживачів, нові бізнес-моделі, розширення портфоліо продуктів та послуг, оптимізація виробництва та вищі продажі, а загрозами – проблеми, пов'язані з прийняттям, прийняття рішень, що не є реле-

вантними, проблеми міграції, проблеми стандартизації та безпека даних.

5. Відповідно до аналізу, проведеного в таких країнах, як Іспанія, Великобританія, Франція, Італія, Німеччина, Чехія, Швеція та Нідерланди, стимулюючими чинниками є залучення промисловості, співпраця між різними учасниками, регіональні органи влади та державне фінансування, а бар'єрами – знаходження балансу між різними інтересами та компетенціями, залучення широкого кола груп зацікавлених сторін, відсутність потенціалу, залучення малого та середнього бізнесу та відсутність фінансування.

Подальші дослідження будуть спрямовані на дослідження впливу Індустрії 4.0 на розроблення та функціонування ланцюгів поставок.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Industrie 4.0 in a Global Context Strategies for Cooperating with International Partners / H. Kagermann, R. Anderl, J. Gausemeier, G. Schuh, W. Wahlster (Eds.); acatech STUDY. Herbert Utz Verlag GmbH, 2016. 74 p.
2. Industry 4.0 – Opportunities and Challenges of the Industrial Internet / R. Geissbauer, S. Schrauf, V. Koch, S. Kuge. PricewaterhouseCoopers Aktiengesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, December 2014. 52 p.
3. Industry 4.0. Challenges and solutions for the digital transformation and use of exponential technologies / Audit. Tax. Consulting. Corporate Finance. Deloitte. 2014. 32 p.
4. Industry 4.0. The Future of Productivity and Growth in Manufacturing Industries / M. Rüßmann, M. Lorenz, P. Gerbert, M. Waldner et. al. Boston Consulting Group. April 2015. 20 p.
5. Readiness for the Future of Production Report 2018. Insight Report. In collaboration with A.T. Kearney. World Economic Forum. 2018. 266 p. URL: http://www3.weforum.org/docs/FOP_Readiness_Report_2018.pdf.
6. Only 25 countries well-positioned to benefit from Industry 4.0 according to new World Economic Forum report. 13 Feb 2018. URL: <https://www.edb.gov.sg/en/news-and-resources/insights/innovation/only-25-countries-well-positioned-to-benefit-from-industry-4-0-a.html>.
7. Digital Transformation Monitor Key lessons from national industry 4.0 policy initiatives in Europe / European Commission. May 2017. 12 p.

REFERENCES:

1. Kagermann, H., Anderl, R., Gausemeier, J., Schuh, G., & Wahlster, W. (Eds.). (2016). Industrie 4.0 in a Global Context Strategies for Cooperating with International Partners. acatech STUDY. Herbert Utz Verlag GmbH.
2. Geissbauer, R., Schrauf, S., Koch, V., & Kuge, S. (December 2014). Industry 4.0 – Opportunities and Challenges of the Industrial Internet. PricewaterhouseCoopers Aktiengesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft.
3. Industry 4.0. Challenges and solutions for the digital transformation and use of exponential technologies. (2014). Audit. Tax. Consulting. Corporate Finance. Deloitte.
4. Rüßmann, M., Lorenz, M., Gerbert, P., Waldner, M. et. al. (April 2015). Industry 4.0. The Future of Productivity and Growth in Manufacturing Industries. Boston Consulting Group.
5. Readiness for the Future of Production Report 2018. Insight Report. (2018). In collaboration with A.T. Kearney. World Economic Forum. [weforum.org](http://www3.weforum.org/docs/FOP_Readiness_Report_2018.pdf). Retrieved from http://www3.weforum.org/docs/FOP_Readiness_Report_2018.pdf.
6. Only 25 countries well-positioned to benefit from Industry 4.0 according to new World Economic Forum report. (13 Feb. 2018). [edb.gov.sg](https://www.edb.gov.sg). Retrieved from <https://www.edb.gov.sg/en/news-and-resources/insights/innovation/only-25-countries-well-positioned-to-benefit-from-industry-4-0-a.html>.
7. Digital Transformation Monitor Key lessons from national industry 4.0 policy initiatives in Europe. (May 2017). European Commission.

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2018-17-10>

УДК 33.331.1

Инвесторы и спекулянты в мировой экономике

Топорков А.И.

кандидат экономических наук,
доцент кафедры экономической теории и международной экономики
Харьковского института финансов
Киевского национального торгово-экономического университета

В статье рассмотрены сравнительные характеристики инвесторов и спекулянтов. Определены их сходства и различия. Проанализированы виды рисков, возникающих в производственно-торговой деятельности. Классифицированы формы спекулятивного обогащения. Определено, что в изменяющихся рыночных условиях инвестирование и спекуляция как виды вложений денежных средств проявляют себя по-разному.

Ключевые слова: инвесторы, спекулянты, риски, вложения, деньги.

Топорков А.І. ІНВЕСТОРИ І СПЕКУЛЯНТИ У СВІТОВІЙ ЕКОНОМІЦІ

У статті розглянуто порівняльні характеристики інвесторів і спекулянтів. Визначено їх подібності та відмінності. Проаналізовано види ризиків, що виникають у виробничо-торговельній діяльності. Класифіковано форми спекулятивного збагачення. Визначено, що в ринкових умовах інвестування і спекуляція як види вкладень коштів проявляють себе по-різному.

Ключові слова: інвестори, спекулянти, ризики, вкладення, гроші.

Toporkov A.I. INVESTORS AND SPECIALS IN THE WORLD ECONOMY

In the article, comparative characteristics of investors and speculators are considered. Their similarities and differences are determined. The types of risks arising in the production and trading activities are analyzed. Forms of speculative enrichment are classified. It is determined that in changing market conditions, investment and speculation as types of cash investments manifest themselves in different ways.

Keywords: investors, speculators, risks, investments, money.

Постановка проблемы в общем виде.

В современных условиях мир становится все более глобализованным. Экономики различных стран находятся в большой зависимости друг от друга. По мере совершенствования рыночных отношений методы и приемы, используемые в передовых странах, начинают применяться в менее развитых странах, поэтому необходимо знать весь инструментарий, используемый в экономических отношениях. К таким инструментам относятся денежные вложения, имеющие названия инвестиций и спекуляций. Соответственно, людей, занимающихся таким видом деятельности, называют инвесторами и спекулянтами. Актуальность данной статьи заключается в том, чтобы четко разграничить экономическую сущность категорий «инвестор» и «спекулянт». Также требуют внимательного рассмотрения их функции, задачи и применяемые методы работы.

Анализ последних исследований и публикаций. Теоретической основой исследования данной темы являются труды известных отечественных и зарубежных экономи-

стов по вопросам развития и регулирования международных экономических отношений, в частности: А. Красикова, А. Альманса, С. Бауэра, В. Орешникова, В. Кухты, В. Сивого, И. Короткова, К. Шмиттгофа и др.

Вместе с тем в научных трудах отдельные аспекты данной темы еще недостаточно освещены. Без внимания пока остаются вопросы сравнения инвесторов и спекулянтов, а также как в изменяющихся рыночных условиях инвестирование и спекуляция проявляют себя как виды вложений денежных средств. Это является основанием для комплексного изучения данной проблемы.

Формулирование целей статьи (постановка задания). Целью статьи является уточнение понятий «инвестор» и «спекулянт», определение их похожих черт и различий между ними.

Использованы методы сравнений, сопоставлений, а также метод сравнительного анализа.

Изложение основного материала исследования. А. Смит, один из основоположников современного взгляда на экономику, считал,

что для развития производства необходимы рынок, производители товаров и потребители, а также лица, которые выполняют функцию объединения всех в единую систему путем оказания дополнительных услуг. Их задача – быть передаточным звеном. В рыночной инфраструктуре таких людей называют посредниками.

Рынок является местом сотрудничества двух основных субъектов – производителя и потребителя. Движение товаров и услуг от производителя к покупателю требует не только определенного времени, но и значительных усилий опытных в этом деле людей. Если всеми вопросами будет заниматься сам производитель, то эффективность его работы будет чрезвычайно низкой из-за больших затрат времени и ресурсов. Посредники помогают производителю сосредоточиться преимущественно на производственных процессах, что ведет к дополнительной специализации труда. Лишнее время и ресурсы потратил бы и потребитель в поиске необходимых ему товаров и услуг, поэтому на помощь им приходят посредники.

Посредники – это физические и юридические лица, которые представляют интересы производителя и потребителя или действуют от их имени на разных видах рынков и на профессиональных основах. Их задача – свести двух основных участников рынка. Посредники способствуют установлению деловых партнерских контактов, связей, заключению контрактов на покупку-продажу товаров, ценных бумаг, услуг и т. д.

В мировой экономике существуют как посреднические фирмы, так и индивидуальные посредники. В статье речь пойдет об индивидуалах.

Из большого разнообразия людей, участвующих в активной посреднической производственно-торговой деятельности, можно выделить двух – инвесторов и спекулянтов. Можно ли поставить знак равенства между ними? Граница между инвесторами и спекулянтами размыта, крайне неконкретна, не имеет четко очерченных задач, функции смешаны и перемешаны. На первый взгляд, разница между ними небольшая: те и другие вкладывают имеющиеся деньги с целью получения дохода. Однако при более углубленном рассмотрении можно заметить значительные различия между ними, поэтому возникает задача четко разделить конечные цели и функции людей, которые занимаются такой деятельностью. Экономические опре-

деления должны звучать ясно, предельно конкретно и кратко, в точности отражать природу явления.

Посредники действуют как на рынке товаров (товарные биржи), так и на рынке ценных бумаг (фондовые биржи).

Ценные бумаги (англ. security, equity) – это денежные документы, которые свидетельствуют о праве владения или отношении займа, определяющем взаимоотношения между лицом, которое их выпустило, и их собственником, и предусматривают, как правило, выплату дохода в виде дивидендов или процентов, а также возможность передачи денежных и иных прав, которые вытекают из этих документов, третьим лицам.

Рынок ценных бумаг (англ. stock market, equity market) – фондовый рынок, предназначенный для аккумуляции капитала с последующим его распределением в виде инвестиций в производственную и социальную сферы хозяйства путем выпуска, приобретения и свободного распоряжения ценными бумагами их собственниками.

С исторической точки зрения посредничество стало довольно распространенным явлением с момента появления денег и активного развития торговли. В средние века основная масса платежей осуществлялась наличными. Поскольку монеты чеканились в различных городах Европы и Азии, актуальной стала профессия менял. Они также контролировали и их качество, потому фальшивые деньги (с примесями неблагородных металлов) и испорченные (вес не отвечал номиналу) случались довольно часто. Деньги привели к появлению ростовщичества – деятельности, при которой лицо, предоставившее ссуду, не принимает участие в производстве, а существует за счет доходов от ценных бумаг или на проценты от предоставленного в кредит капитала. Такие люди назывались ростовщиками или рантие (франц. rentier, от rente – рента). Начиная с XIV в., ростовщики и менялы стали основателями банков.

Первые банки возникли с развитием мануфактурного производства в итальянских городах (Венеции, Генуе). Они оказывали две основные услуги: хранили деньги и предоставляли кредиты, то есть занимали деньги под проценты.

Слово «банк» произошло от итальянского banco, что означает «лавка, стол». Эти «банко-столы» устанавливались на площадях, где шла активная торговля товарами. Она велась с использованием разнообразных

монет, которые чеканились государствами, городами и даже отдельными лицами. При купле-продаже в использовании были монеты разной формы, разной стоимости. Менялы специализировались на денежных знаках, которые они обслуживали, могли оценить и дать советы по поводу их обмена. Их деятельность постепенно приняла организованную форму: они объединялись в сообщества. Менялы размещались обычно со своими личными столами на базарах (рынках). Нередко среди менял встречались проходимцы, авантюристы, мошенники, пытавшиеся с помощью фальшивых монет обмануть доверчивых покупателей. В таких случаях лжеменял наказывали, а их «банко-столы» опрокидывали и ломали. Это называлось *banco rotta*, т. е. «поломанная скамья». Отсюда произошло слово «банкротство».

Посреднические операции настолько важны и имеют влияние на жизнь людей, что на них обращает внимание религия. Каждое вероисповедание основано на своей хозяйственной этике, но все они однозначно отрицают спекуляцию. Так, протестантская религия приветствует деловой успех, честное обогащение, обращает внимание на стимулирование торговли и предпринимательства. Ислам считает, что американизация хозяйственной жизни и религия несовместимы, особенно в нравственной сфере. В православии существует категорический запрет на ссуживание денег и получение процентов; она призывает к развитию нестяжательной экономики, развитию коллективизма, общинности в противовес индивидуализму. Все религии считают, что труд должен быть упорным, успешным, приносящим прибыль, которая должна направляться не на получение удовольствий и наслаждений, а на развитие своего дела. Основой деятельности должно являться не обеспечение личного потребления и достижение сиюминутного успеха, по мнению религий, а регулярное производство товаров и услуг для реализации с целью извлечения дополнительного дохода.

Древнегреческие мыслители отвергали спекуляцию как легкий способ зарабатывания денег. Платон крайне отрицательно относился к накоплению сокровищ, выступал против продажи товаров в кредит. Аристотель говорил, что процесс, когда «монета рождает монету», является противоестественным в экономике. Однако следует сказать, что если такое явление, как спекуляция, существует на протяжении веков, следовательно, оно

имеет более глубокие корни, актуальна и сегодня, и задача данной статьи заключается в том, чтобы попытаться разобраться в этом процессе.

В командно-административной экономике советского типа инвестиции осуществлялись исключительно по государственным каналам, а к спекулянтам было однозначное отношение: дело это являлось уголовно наказуемым и преследовалось по закону.

В СССР постоянно происходили перекосы с товарами массового потребления. Их выпускалось достаточно большое количество, но низкого качества, и плановые органы распределяли такие товары неумело. Периодически в разных регионах возникал товарный голод. Не хватало то одних товаров, то других. По законодательству СССР гражданам перевозить товары из одного региона в другой запрещалось, это считалось нетрудовыми доходами и преследовалось. Людей, пытавшихся переместить дефицитные товары из региона в регион, называли спекулянтами и фарцовщиками.

Экономическая наука СССР считала, что спекуляция представляет собой покупку продукции для дальнейшей перепродажи и получения, таким образом, прибыли за счет разницы в ценах. Спекуляция, по мнению советских экономистов, – это действие, при котором почти полностью теряется связь с реальным движением товара. Средством получения спекулятивной прибыли служит не столько поставка товара, сколько просто игра на разнице в ценах. Спекулянт покупает товар для того, чтобы сбыть его, когда цена изменится. При этом товар может никуда не перемещаться.

В СССР, чтобы считаться спекулянтом, достаточно было иметь готовый товар в законном виде и физически перемещать его к конечному потребителю. Такое положение доводило до абсурда. Любые запасы можно было приравнять к спекуляции. В итоге это привело к автаркии – затуханию и отсутствию торгового обмена с другими регионами и оказало влияние на крах страны.

С появлением рынка и легализацией посреднического предпринимательства спекуляция как явление, на первый взгляд, должна была исчезнуть. Но, как оказалось, все произошло наоборот. С развитием рынка все сильнее процветают спекуляции. В последние годы рост спекулятивных операций заметно усилился. Их присутствие стало жизненно важным для всех видов рынков.

Возникновение рыночных отношений полностью изменило положение посредников. Если в СССР в качестве основной и единственной ценности для них был только товар, то в рыночных условиях в сферу интересов посредников попали ценные бумаги, услуги, определенные работы, акции бирж, информационные рынки, т. е. все материальные и нематериальные результаты деятельности людей.

Но не только резко выросло количество объектов внимания для посредников. Переход экономики к рыночным отношениям потребовал создания многих общественных институтов, без которых рынок не может функционировать. К числу таких институтов необходимо отнести биржи, инвестиционные компании, трастовые общества, коммерческие банки и др. Они создали официальные, законные условия для функционирования посредников.

В экономике выделяют две формы частной собственности:

1) трудовую: занятие предпринимательством, ведение собственного хозяйства и другие виды экономической деятельности, в основе которых лежит непосредственный труд данного лица;

2) нетрудовую: от получения имущества по наследству, дивиденды от акций, облигаций и других ценных бумаг (если держатели бумаг не работают на данном предприятии), доходов от средств, вложенных в кредитные учреждения, и других источников, не связанных с личной трудовой деятельностью.

Следовательно, люди получают доходы от трудовой и нетрудовой деятельности. Когда у них возникают временно свободные денежные средства, которые они хотят вложить для своеобразной страховки сбережений и сохранения благосостояния, здесь им на помощь приходят посредники. Их не интересует происхождение денег и то, каким образом они были заработаны. Цель посредников – аккумуляция свободных денег и последующее вложение с целью получения прибыли.

Инвестиции (англ. *investments*) – размещение капитала с целью получения дохода. Инвестиции (инвестированный капитал) возвращаются и приносят доход только в тех проектах, которые являются прибыльными. Если проект убыточен, инвестиции могут быть утрачены полностью или частично.

К инвестициям относят денежные средства, ценные бумаги, а также имущество, в том числе имущественные права, вкладыва-

емые в объекты предпринимательской деятельности для получения прибыли.

Инвесторы – лица, непосредственно владеющие материальными и нематериальными активами, а также посредники, покупатели ценных бумаг, товаров, иного имущества.

Для инвесторов основным является успешное вложение имеющихся в их распоряжении денежных средств. Для этого у них должен быть солидный финансовый плацдарм. Обязательным условием для инвесторов является обеспечение проекта не только необходимыми для его реализации денежными ресурсами, но также оценивание собственного ресурсного потенциала относительно инновационного задания. Для них важным является дальнейшее сопровождение инвестиций. Это определенный этап, который является обязательным. Готовность организации, в которую инвестируют, еще не означает ее способности реализовать конкретный инвестиционный проект, потому что он требует определенных ресурсов. Недостаточно снабдить инвестиционный проект деньгами, необходимо еще оценить способность персонала достигать выбранных результатов деятельности, оценить уровень обеспечения проекта необходимыми для его реализации функциями (функциональное обеспечение проекта), определить внутреннюю и внешнюю среду, в которой будет функционировать проект. Как видно, инвестор не ограничивает себя только вложением денег, у него появляется значительное количество задач, которые он должен решать.

Спекуляция (от лат. *speculation* – выслеживание, высматривание) – это действия какого-нибудь лица или группы компаний, нацеленные на то, чтобы установить физический контроль над сбытом определенного товара или ценных бумаг и создать или усилить его дефицит для получения спекулятивного дохода. Спекулятивным называется доход от владения товаром (ценными бумагами), цена которого неожиданно выросла. Внезапно цена может вырасти в результате спекулятивного спроса, когда затребованность денег как средства приобретения иных финансовых средств (облигаций, акций и др.) очень повысилась.

Спекуляция – это:

1) вид торговли, рассчитанный на быстрое и легкое обогащение: закупка товаров и перепродажа их по более высоким ценам для получения прибыли;

2) биржевая сделка по купле-продаже определенных ценностей, которую осуществляют для получения курсовой разницы (спекуляция биржевая).

Инвесторы и спекулянты имеют свои экономические преимущества. Во-первых, они занимается только посредничеством. Значит, более умело могут приспособиться к потребностям рынка. Они лучше специализированы. Во-вторых, ценные бумаги, которыми пользуются посредники для торговли, обращаются быстрее при их помощи, чем те же бумаги в руках торговцев. В-третьих, один посредник может одновременно обслуживать обороты ценных бумаг нескольких предпринимателей. Все это увеличивает скорость и число оборотов акций, облигаций и др., способствует росту его прибыли. Следовательно, от обособления посредников выигрывают все участники рынка.

Инвесторам и спекулянтам присущи общие черты:

- авансируя капитал, они рискуют потерять его;
- пользуются значительной самостоятельностью. В их работу никто не имеет права вмешиваться;
- несут индивидуальную ответственность за принимаемые решения. Риск им делить не с кем, точно так же они ни с кем не делят успех;
- способны быстро адаптироваться к изменениям спроса.

Можно попытаться классифицировать спекуляцию. По мнению автора, есть две формы спекуляции: традиционная (классическая) и профессиональная (постоянная). Первый вид спекуляции относится к бытовой. Она не носит размер массовой, нерегулярна, является результатом действий неорганизованных людей. Это несистематические, локальные операции, никак не связанные с какими-либо государственными институтами. Чаще всего это однократные действия конкретных индивидов на уровне домохозяйств, например сдача жилья в аренду, игра на разнице курсов инвалют, действия коллекционеров при скупке-продаже сувенирных монет, выпущенных в ограниченном количестве, и др. Сдавая жилье в аренду, собственники получают доход, но при этом зачастую избегают уплаты налогов. Такую форму спекуляции легко ограничить, усилив влияние государства и контроль над сборанием налогов. Укрепление фискальной политики приведет к тому, что спекулянты начнут уплачивать налоги.

Отличие профессиональной спекуляции от традиционной заключается в объемах проводимых операций. Здесь совершенно другие, значительно большие масштабы. Кроме этого, профессиональные спекулянты используют имеющийся аппарат в виде бирж, посреднических контор, различного рода торговых обществ и др. Они имеют определенную подготовку, приобретенную на основе теоретических знаний и практических навыков, обладают нужной квалификацией.

Вместе с тем единичные бытовые спекулянты более самостоятельны (могут отказать в найме жилья), а профессиональные зависят от производителей/поставщиков (заказчики диктуют условия посредникам).

Практика профессиональных спекулянтов состоит в том, чтобы быть готовыми продавать/покупать, но без глубокого внедрения с длительной перспективой. Они не стремятся владеть контрольным (50% плюс одна акция) и даже неблокирующим пакетом акций. Блокирующий пакет акций – доля обыкновенных акций в акционерном обществе, которая позволяет их владельцам накладывать вето на решения совета директоров.

Спекулянты и инвесторы принимают на себя риск, поскольку, по сути, риск является обязательной составной частью их бизнеса.

Риски – это обстоятельства, которые не зависят от бизнесмена и могут привести к серьезному ухудшению бизнеса (уменьшению прибыли, уменьшению числа клиентов, а то и совсем к невозможности дальнейшей деятельности). Риски бывают страхуемые (преднамеренные) и нестрахуемые (случайные).

Суть нестрахуемого риска состоит в следующем: на основе закона стоимости происходит стихийное, через рынок, регулирование межотраслевых пропорций в рыночном хозяйстве, то есть пропорций в производстве различных видов продукции. Рыночная система хозяйствования делает невозможным сознательное установление этих пропорций. Ни один производитель не знает заранее общественной потребности в товарах, которые он производит. Он не имеет никаких гарантий в том, что его товар будет куплен, полученная выручка покроет затраты и принесет прибыль. Поскольку производитель работает, как правило, не на заказ, а ориентируется на свои собственные представления о том, что необходимо производить и сколько, он всегда рискует. Потребность выявляется только на рынке и только через рыночный

спрос. Если предложение товаров соответствует спросу, значит, производство товаров и общественная потребность совпали. Если в предложении допущена ошибка, рынок или не принимает такое количество товара, или не возмещает производителю всех затрат, поэтому положение товаропроизводителя в обществе во многом определяется положением его товара на рынке. Если произведенный товар не будет реализован, предпринимателя ждет финансовый крах. Он сознательно идет на риск, реально представляя для себя лично все последствия в случае неудачи. В данном случае его никто не может застраховать: неизвестны будущая величина потерь, убытки, связанные с крахом деятельности, утеря основных фондов и всего индивидуального имущества и т. д. Страховые организации не страхуют такие риски потому, что вероятность связанных с ними убытков почти непредсказуема.

Нестраховуемые (сознательные) риски никакому воздействию не подвержены, это стихия, не зависящая от каких-либо законов или влияния человека. Нестраховуемые риски имеют необратимый процесс. К примеру, безразличие потребителей к новому товару, изменения моды или спроса.

Страховуемый риск основан на другом принципе. Он опирается на природное стремление человека обезопасить себя и свою собственность от разных непредвиденных ситуаций. Страховуемый риск – это риск, уровень допустимых убытков для которого легко определим, поэтому страховая компания готова их возместить.

Страховуемый риск можно прогнозировать, предвидеть, предсказать, попытаться изменить на этапе возникновения и, следовательно, каким-то образом повлиять на него.

При страховуемом риске заслуживают внимания несколько моментов. Во-первых, риск в условиях рынка всегда персонифицирован. Во-вторых, наличие фактора риска является своеобразным стимулом для предпринимателей экономить средства и ресурсы, вынуждая фирмы тщательно анализировать вложения капитала, закупать ресурсы, нанимать высококвалифицированную рабочую силу. В-третьих, риск как неотъемлемая черта предпринимательства должен приниматься лишь после тщательных расчетов и анализа.

Спекулянты рискуют. Но они расплачиваются за риск собственным благосостоянием. В надежде получить прибыль они

покупают риск у тех людей, которые не склонны рисковать.

Инвестор – это индивид, который при покупке думает, прежде всего, о минимизации риска. Для него идеальным вариантом является «ноль» риска. В отличие от инвесторов спекулянт готов идти на определенный, заранее рассчитанный риск.

Все инвесторы, помещая свои сбережения в те или иные виды ценных бумаг, стремятся достичь определенной цели. Основными целями инвесторов являются: безопасность вложений, доходность вложений, рост вложений, ликвидность вложений. Под безопасностью понимается неустойчивость инвестиций от потрясений на рынке ценных бумаг и стабильность в получении дохода. Как правило, безопасность достигается в ущерб доходу и росту вложений. Самыми безопасными являются вложения в облигации государственного займа, которые обеспечиваются всем экономическим весом и платежеспособностью государства. Надежны и некоторые облигации крупных и хорошо известных фирм (так называемые «блупипс»). Самыми рискованными являются вложения в акции молодого акционерного общества. Если инвестор стремится получить как можно больший доход, то ему, очевидно, придется пожертвовать безопасностью.

Конечная инвестиционная цель – ликвидность ценных бумаг, под которой понимается быстрое и безубыточное для держателя обращение их в деньги.

Предприниматель – это человек, наделенный особыми качествами: целенаправленностью, смелостью, образованностью, которые дают ему возможность вести производство заранее выбранным курсом, хозяйничать и планировать в сфере распределения, и готовностью идти на риск ради увеличения богатства. Это не капиталист в собственном значении этого слова, не землевладелец или наемный работник, которые практически всегда пассивны, а человек, вокруг которого вращаются производство и распределение, подчиняясь его влиянию и силе воли. Совершенно справедливо считается, что предприниматели являются локомотивом развития экономики. Вместе с тем нельзя считать, что они действуют в одиночку. В неразрывной связке с предпринимателями находятся посредники. Важно не только произвести товар, еще важнее его продать.

Посредничество требует использования необычных форм и методов, гибкого и творче-

ского применения разнообразных подходов к продвижению товаров. Известно, что необычные методы способны применять нетрадиционные люди.

Особо стоит вопрос о социально-психологических чертах посредников. Они общие для всех, в т. ч. для инвесторов и спекулянтов.

Инвесторы и спекулянты – особые группы людей, которые стремятся разбогатеть, предпринимая для этого все усилия и ничего не жалея. Для достижения собственной цели они жертвуют всем. Среди многих слоев населения они резко отличаются желанием стремительно стать зажиточными, рискуя при этом не только своим благосостоянием, но зачастую и авторитетом, деловой репутацией. Сравнительно с другими категориями населения инвесторы и спекулянты составляют своеобразную группу. Она по составу нестабильна, изменчива, много людей данного типа разоряются, теряют достигнутое личное и общественное благополучие, но желание заработать, разбогатеть, проявить себя в выбранном деле привлекает множество новых соискателей. Как известно, рыночная игра характеризуется отсутствием многих гарантий, но одновременно предоставляет широкие возможности для финансовых решений.

Материальное положение человека влияет на его образ в глазах других людей. Богатые люди воспринимаются счастливыми, здоровыми, приспособленными. Бедные – несчастными и неприспособленными, ленивыми. Они составляют в мире большинство населения. Порогом бедности считается возможность потратить в день менее \$4.

Инвесторы и спекулянты заметно отличаются от других не только характером занятий. Посредники иначе смотрят на мир, более энергичны, полагаются преимущественно на свои силы и гордятся своими успехами. Они значительно больше знают об окружающем мире, в курсе главных новостей. Темп их жизни значительно выше обычного и не такой размеренный. Они всегда спешат, ценят время. Инвесторы и спекулянты стремятся к успеху, всеми силами приумножить то, чего они достигли, и считают, что успех нужно увеличить. В их понимании богатство дает свободу, а свобода – самая большая ценность для них.

В массе своей их труд носит интеллектуальный, творческий характер, вооруженный научными познаниями. Здесь никогда не удастся подменить профессионализм энтузиазмом.

Их абсолютное восприятие риска приводило к тому, что они становились эталоном, образцом для других людей. Многие люди, наблюдая со стороны за их успехом, стремились повторить удачу. В то время как весь мир специализировался на поисках собственной ниши для занятий конкретной деятельностью, инвесторы и спекулянты вникали во все детали и мелочи зачастую в несвойственной им сфере, в определенной мере отрицая специализацию. Безусловно, специализация у инвесторов и спекулянтов существует. Но она относится к профессиональному разделению труда и никакого отношения не имеет к технологической специализации. К примеру, нанятый брокер может в определенный период заниматься продажей пшеницы, а через некоторое время его услугами воспользуется оптовый продавец рыбы. У посредников важнейшими качествами являются квалификация и наличие требуемых знаний в той сфере, где они сводят продавца с покупателем. Это основа их работы.

Большое значение имеет менталитет. Украинцы в большей степени, чем другие народы, склонны связывать финансовую успешность со способностями, усилиями, знаниями индивида. В странах Запада удачливость в делах чаще связывают с инициативностью, решительностью, целеустремленностью, способностью преодолевать препятствия. Успешными в ведении дел (а не в превращении воздуха в деньги) оказались так называемые трудоголики, обладающие обеими группами указанных свойств и способные посвящать делу все свое время, зачастую не имея выходных и отпусков. Эти люди, как правило, обеспечивают высокое качество жизни, но живут (относительно своих доходов) скромно, все деньги вкладывая в производство. На Западе люди определенного уровня доходов и положения считают совершенно правильным пользоваться соответствующими магазинами, проживать в престижных районах и т. д.

Рассматриваемые группы предпринимателей всегда используют конъюнктуру. К примеру, украинцы считают, что вкладывать деньги необходимо в то, что, как правило, не обесценивается, а только растет в стоимости, поэтому в отличие от американцев спекулируют не на курсе акций, а на курсе доллара. При этом риск почти одинаковый. Можно вложить удачно или неудачно деньги в акции, и можно так же с доходом или убытком инвестировать деньги в доллары или евро.

Собирательно можно классифицировать индивидуальные особенности посредников:

- личная репутация. Их отличает сила данного слова и высокий профессионализм, отсутствие напрасных затрат труда;

- коммуникабельность. Они постоянно развивают горизонтальные связи с потенциальными продавцами и покупателями;

- результативность. Выражается в степени самореализации личности. Безусловным однозначным критерием успеха является получение материального вознаграждения (комиссионные или разница между оптовыми и розничными ценами), но при этом немаловажным является удовлетворение потребности в признании со стороны других лиц;

- частная инициативность. Тщательность в проработке организации любого дела, нацеленность на то, чтобы сегодня сделать лучше, чем вчера;

- познавательные потребности. Жажда знаний, желание воспринимать как можно больше информации, в определенной степени пренебрежение к традициям.

Спекуляцию образно можно сравнить с птицей Феникс: при стабильно работающей экономике это явление может снижаться практически до нуля, но она никогда полностью не исчезает. В периоды периодически наступающих экономических кризисов, хозяйственных дисбалансов, нарушений пропорциональности в рыночном механизме, когда возникают перебои в поставках продукции, спекуляция появляется вновь. Она неискоренима. До тех пор, пока будут существовать стихийный рынок, неуправляемый спрос и предложение, спекуляция как определенное явление будет проявляться в любом обществе, несмотря на степень развитости рыночных отношений.

Выводы из этого исследования. Таким образом, инвесторы отличаются от спекулянтов:

- защищенностью. Прямые инвестиции защищены законами принимающей страны. При этом портфельные инвестиции имеют большую защиту, чем прямые: прямые в период общественных катаклизмов могут быть национализированы, а портфельные в момент прихода в страну регистрируются в Кабинете Министров Украины и будут в обязательном порядке возвращены, несмотря на социальные потрясения. Спекулятивные вложения ничем не защищены;

- целевым назначением. У инвесторов имеется стремление к постоянному и стабильному получению дохода после выхода на запроектированную мощность приобретенного предприятия, спекулянты же стараются как можно быстрее достичь эффекта в кратковременном периоде. С их точки зрения, капитал – это движение денег для их безграничного увеличения в ограниченный срок;

- отношением к рынку. Для инвесторов обязательным условием является наличие устойчивого, стабильного рынка и спроса на товары и услуги. Спекулянты наиболее комфортно чувствуют себя в условиях неопределенности, хаотичности рынка. Поскольку основной источник спекулятивного дохода – это разница в ценах покупки и реализации, то для спекуляции важны именно колебания цен, а значит, периоды неустойчивости в экономике. Чем чаще такие колебания, тем устойчивее цена, тем больше возможностей для извлечения спекулятивной прибыли;

- вознаграждением. Инвестор регулярно получает дивиденды. Конечно, это справедливо в том случае, когда на акции регулярно платят дивиденды. Спекулянты обычно не получают дивиденды, к примеру в США они стараются продать акции до даты отсечки реестра (дата отсечки реестра – это день по состоянию, на который компания составляет список акционеров, имеющих право на получение дивидендов и на право голоса).

ЛИТЕРАТУРА:

1. Загородній А.Г., Вознюк Г.Л. Фінансово-економічний словник. Київ: Знання, 2007. 1072 с.
2. Задоя А.А., Петруня Ю.Е. Основы экономической теории: учеб. пособ. М.: Рыбари, 2000. 479 с.
3. Міжнародна торгівля: навч. посіб. / за ред. Ю.Г. Козака, Н.С. Логвінової, О.В. Мирошниченка; 3-є вид., доп. та перероб. Київ: Центр учбової літератури, 2009. 668 с.
4. Селіверстова Л.С. Організаційно-правові форми підприємств в системі корпоративного управління. Економіка та держава. 2010. № 1. С. 32–34.
5. Стадник В.В., Йохна М.А. Інноваційний менеджмент: навч. посіб. К.: Академвидав, 2006. 464 с.
6. Гоголь Г.П. Міжнародний маркетинг: навч. посіб. Львів: Львівська політехніка, 2004. 148 с.

REFERENCES:

1. Zagorodnij A. G., Voznyuk G. L. (2007) Finansovo-ekonomichnij slovník [Financial and Economic Dictionary]. Kíiv: Znannya. (in Ukrainian)
2. Zadoya A. A., Petrunya YU. E. (2000) Osnovy ehkonomicheskoy teorii [Basics of economic theory]. – Moscow: Rybary. (in Russian)
3. YU. G. Kozak (2009) Mizhnarodna torgivlya [International trade]. Kíiv: Centr uchbovoï literaturi. (in Ukrainian)
4. Seliverstova L. S. (2010) Organizacijno-pravovi formi pidpriemstv v sistemi korporativnogo upravlinnya [Organizational and legal forms of enterprises in the system of corporate governance]. Ekonomika ta derzhava, no. 1, pp. 32–34. (in Ukrainian)
5. Stadnik V. V., Johna M. A. (2006) Innovacijnij menedzhment [Innovation management]. Kíiv: Akademvidav., (in Ukrainian)
6. Gogol G.P. International Marketing: Nav. posibnik. – Lviv: Vidavmitsvo To the National University “Lvivska Politekhnika”, 2004. Not available yet – 148c. (in Ukrainian)

Національна митно-тарифна та нетарифна політика за умов євроінтеграції

Туніцька Ю.М.

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри міжнародних економічних відносин
Київського національного торговельно-економічного університету

У статті досліджено особливості лібералізації митно-тарифного регулювання експортно-імпортних операцій в Україні щодо промислової та сільськогосподарської продукції, зокрема асиметричність та поступовість зниження ставок мита, недоліки застосування спеціальних захисних заходів вітчизняного виробника. Здійснено ґрунтовний порівняльний аналіз застосування нетарифних засобів регулювання зовнішньої торгівлі в Україні та ЄС. Досліджено здобутки та проблеми на шляху модернізації національної системи технічного регулювання, зокрема перешкоди створення системи оцінки відповідності продукції та імплементації європейських вимог у сфері санітарних та фітосанітарних заходів. Визначено загальні гальмівні чинники впровадження положень Угоди щодо тарифного та нетарифного регулювання в законодавство України.

Ключові слова: зона вільної торгівлі, мито, лібералізація, митний тариф, тарифна квота, нетарифні бар'єри, єдине вікно, уповноважений економічний оператор.

Tunitska J.M. НАЦИОНАЛЬНАЯ ТАМОЖЕННО-ТАРИФНАЯ И НЕТАРИФНАЯ ПОЛИТИКА В УСЛОВИЯХ ЕВРОИНТЕГРАЦИИ

В статье исследованы особенности либерализации системы таможенно-тарифного регулирования экспортно-импортных операций в Украине, в частности асимметричность и постепенность снижения ставок пошлины, недостатки применения специальных защитных мер отечественного производителя. Осуществлен основательный сравнительный анализ применения нетарифных средств регулирования внешней торговли в Украине и ЕС. Исследованы достижения и проблемы на пути модернизации национальной системы технического регулирования, в частности препятствия при создании системы оценки соответствия продукции и имплементации европейских требований в сфере санитарных и фитосанитарных мер. Определены общие препятствующие факторы внедрения положений Соглашения по тарифному и нетарифному регулированию в законодательство Украины.

Ключевые слова: зона свободной торговли, пошлина, либерализация, таможенный тариф, тарифная квота, нетарифные барьеры, единое окно, уполномоченный экономический оператор.

Tunitska J.M. NATIONAL CUSTOMS TARIFF AND NON-TARIFF POLICY IN THE CONDITIONS OF EUROINTEGRATION

The features of export-import operations customs-tariff regulation liberalization in Ukraine are investigated in the article. A comparative analysis of the non-tariff means use in Ukraine and the EU has been carried out. The achievements and problems on the way of the national technical regulation system modernization, in particular, obstacles to the creation of conformity assessment of products system and the implementation of European requirements in the field of sanitary and phytosanitary measures, are investigated. The general inhibitory factors of the Agreement provisions on tariff and non-tariff regulation implementation in the legislation of Ukraine are determined.

Keywords: free trade zone, duty, liberalization, customs tariff, tariff quota, non-tariff barriers, single window, authorized economic operator.

Постановка проблеми у загальному вигляді. На рахунку України сьогодні – 16 угод про вільну торгівлю, які включають 45 держав. Та найвагомішою є Угода про ЗВТ з ЄС (далі – Угода), що сприяє поживленню зовнішньої торгівлі між партнерами. Сукупна частка європейського ринку в обсязі українського експорту товарів та послуг із 2015 по 2017 р. зросла з 32,8% до 38,3%, а загальний товарообіг збільшився в 1,3 рази [1].

Очікується, що європейський геопросторовий пріоритет у зовнішній торгівлі завдяки поступовій імплементації Угоди дасть змогу забезпечити зростання ВВП України понад 0,5%, загальне підвищення добробуту громадян – на 1,2% щороку, збільшення середньої заробітної плати – на 5,5%, обсягів інвестицій із країн ЄС за умов припинення військового конфлікту, включення вітчизняних підприємств у панєвропейські ланцюги створення вартості [2].

Угода передбачає поступову гармонізацію вітчизняного законодавства, зокрема в частині митно-тарифного та нетарифного регулювання, до європейських вимог для інтегрування України в економічний простір співтовариства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Вагомим внеском у комплексне дослідження напрямів удосконалення тарифного та нетарифного регулювання в Україні стали напрацювання вітчизняних науковців: О.П. Борисенко, С.Ф. Гуцу, О.В. Дьяченко, Т.М. Мельник, К.С. Пугачевської, О.В. Сторожук, В.А. Устищенко та ін.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження проблем модернізації національної митно-тарифної та нетарифної політики за умов євроінтеграції.

Виклад основного матеріалу дослідження. Модернізація національної митно-тарифної та нетарифної політики відбувається з урахуванням положень Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом (розділ IV «Торгівля і питання, пов'язані з торгівлею»), до якої входять такі глави: «Національний режим та доступ товарів на ринки», «Засоби захисту торгівлі», «Технічні бар'єри в торгівлі», «Санітарні та фітосанітарні заходи», «Митні питання та сприяння торгівлі» та ін., що сприятиме не тільки збільшенню обсягів експорту та імпорту між учасниками Угоди, а й структурним зрушенням в економіці України у цілому. Основою реформування системи регулювання зовнішньої торгівлі в Україні є гармонізація національного законодавства відповідно до директив ЄС. На 2017 р. досягнуто успіхів майже за всіма напрямками реформ, закладено підвалини для подальшого вдосконалення правового забезпечення.

Лібералізація системи тарифного регулювання експортно-імпортних операцій в Україні розпочалася зі вступом до СОТ. До цього часу основу вітчизняної політики у сфері митного регулювання доступу товарів на внутрішній ринок становили тарифні обмеження. Найнижчий рівень середньозваженої ставки ввізного мита зафіксовано у 2009 р. – 1,64%.

Перевищення середньоарифметичної ставки митного тарифу над середньозваженою свідчило про виконання митним тарифом України протекціоністської функції, передусім сільськогосподарських товарів. Позитивна динаміка коефіцієнта лібералізації торгівлі впродовж 2008–2013 рр. (у 2013 р. – на 30,1%, у тому числі на ринку продукції сіль-

ського господарства – на 41,5%, промислових товарів – на 30,8%) свідчила про спрощення руху товарів [3].

Проте рівень зв'язаного тарифу України був чи не найнижчим серед країн – торговельних партнерів, що негативно позначалося на цінній конкурентоспроможності вітчизняного виробника через політику обмінного курсу та високі темпи інфляції всередині країни. На момент підписання Угоди про асоційоване членство України в ЄС застарілі заходи протекціонізму все ще стримували активізацію вітчизняних виробників на міжнародному ринку та не відповідали ні зобов'язанням у межах СОТ, ні довгостроковим національним інтересам.

Заходи щодо реалізації відносин між Україною та ЄС із приводу асоціації стали основним стратегічним напрямом модернізації національної регуляторної політики України, зокрема у секторі тарифного та нетарифного регулювання зовнішньоекономічних відносин.

Зі створенням ЗВТ України з ЄС лібералізація тарифних і нетарифних методів регулювання зовнішньої торгівлі відбувається асиметрично: поступове скасування імпортних мит для більшості продукції протягом трьох-семи років в Україні супроводжується негайною тарифною лібералізацією в ЄС.

Загалом Україна та ЄС планують скасувати імпортні мита на 97% та на 96,3% тарифні лінії [4]. Україна поступово впродовж 10 років зменшуватиме ввізні мита на продукцію сільськогосподарства та переробної промисловості, які є стратегічно важливими для неї (табл. 1).

За негайного скасування діючих тарифів ЄС для 94,7% товарних груп українських промислових товарів в Україні запроваджено негайний преференційний режим лише для 49,2% промислових європейських товарів з ЄС. Після семи років перехідного періоду частка експорту ЄС, до якої Україна запровадить тарифну лібералізацію, зросте до 96% [4].

Поступове скасування імпортного мита в Україні за три-п'ять років поширюється на деякі види мінеральних продуктів, органічної продукції хімічної промисловості, добрив, автомобільних гумових шин, шкіряних виробів і текстильних товарів, наприклад головних уборів.

Для захисту вітчизняної автомобільної галузі, яка пристосувалася до зменшення імпортних мит із 25% до 10% унаслідок вступу України до СОТ, для виробників легкових та

Зміна тарифного захисту України та ЄС за умов ЗВТ

Найменування групи, розділу за УКТЗЕД	Середня арифметична ставка ввізного мита					
	Діюча		3 моменту набуття угодою чинності		11-й рік	
	Україна	ЄС	Україна	ЄС	Україна	ЄС
Усього по Митному тарифу	4,95	7,6	2,42	0,5	0,32	0,05
по товарах груп УКТЗЕД 01-24 (сільське господарство)	9,24	19,8	6,77	0,6	1,38	0,24
по товарах груп УКТЗЕД 25-97 (промислові та перероблені сільськогосподарські товари)	3,67	3,9	1,12	0,5	0,00	0,0

Джерело: складено автором на основі [5]

вантажних автомобілів встановлено винятковий тривалий перехідний період – 10 років. У перший рік імпорту мито знижується переважно до 9–10% із подальшим поступовим скасуванням протягом 7–10 років. Починаючи з другого року запровадження ЗВТ Україна може до 15 років зберігати імпортуний тариф на рівні 10%, якщо протягом попереднього року обсяг імпорту з ЄС перевищив 45 тис. автомобілів або імпорту з ЄС становив 25% від загальної кількості нових автомобілів, проданих на українському ринку.

Проте такі спеціальні захисні заходи вітчизняного виробника можуть стати додатковим тягарем для кінцевого споживача «дорогого» імпорту й ускладнити інтеграцію автомобільної промисловості України до конкурентоспроможних європейських ланцюгів постачання.

Спеціальні умови лібералізації запроваджено і для української текстильної промисловості: зниження ввізного мита на вживаний одяг на п'ять років супроводжуватиметься застосуванням вхідних цін.

Україна зобов'язана скасувати ставки імпорту мита на 88,5% товарних позицій сільськогосподарської (с/г) продукції. Сьогодні мита на вказані товари спростовано на 35,2% тарифних ліній (тоді як Євросоюзом – 83,1%). Для решти продуктів європейських країн встановлено перехідний період – сім років [4].

Однак ставки імпорту мита скасовані не за усіма с/г товарами. До 8,7% від загального обсягу тарифів на товари АПК передбачено проведення протягом 5–10 років обмеженого лінійного скорочення на 20–60% (зокрема, для молочної продукції, яєць, цукру, олій і жирів тваринного походження) зі збереженням залишкових рівнів тарифів після закінчення перехідного періоду.

Для порівняння: ЄС знизить тарифи на продукцію АПК практично повністю у всіх випад-

ках, причому встановлено значно коротші перехідні періоди, ніж в Україні: 82,2% від усіх відповідних тарифів буде скасовано негайно і тільки 1,2% буде знижено до нуля протягом семи років.

Україна нарівні з ЄС зобов'язалася поступово скасувати діючі експортні мита впродовж 10 років, не запроваджуючи при цьому нових, адже в ЄС вони інтерпретуються як непряма субсидія для вітчизняної промисловості. Відносно деяких груп товарів (насіння соняшнику, шкірсировина, окремі види продукції з металу, сталі та міді) уведено в дію спеціальний захисний механізм (на 15 років), за яким встановлено обов'язкове стягнення додаткового збору в разі перевищення загального обсягу експорту з України до ЄС встановленого граничного рівня.

Попри двосторонню домовленість про заборону збільшення ставки діючого мита або запровадження нового мита на продукцію походження з країни – учасниці угоди в 2015 р. Україна вимушено збільшила на 5% ставку ввізного мита на промислові товари й на 10% – на продукцію АПК для суттєвого скорочення її золотовалютних резервів та відновлення платіжного балансу. Зважаючи на економічну кризу в Україні, ЄС та більшість членів СОТ визнали ці заходи правочинними в межах правил організації в частині платіжного балансу (ст. XII ГАТТ), якщо Україна припинить їх застосування до кінця 2016 р. Надбавку було скасовано 1 січня 2016 р.

В Україні почали діяти правила визначення походження, що встановлюють порядок визначення місця повного виробництва, критеріїв достатньої обробки або переробки на території країн-партнерів, що надає право вітчизняному виробнику на отримання сертифікату з перевезення товару EUR.1 або декларації інвойс.

Двостороння кумуляція походження передбачає можливість використання виробниками ЄС і України матеріалів та компонентів походженням із країни іншої сторони, неначе вони походять із власної країни, для отримання преференційного режиму.

Надання сертифікату EUR.1 здійснюється безоплатно митними органами з початку 2016 р. Проте його отримання не обов'язкове в разі неперевикнення загальною фактурною вартістю партії товарів українського походження 6 тис. євро, якщо експорт здійснює уповноважений економічний оператор, або в європейських державах по відношенню до імпорту продукції затверджені нульові ставки мита (за винятком положень Правил походження щодо кумуляції та квот).

Зважаючи на приєднання України до Регіональної конвенції про пан-євро-середземноморські преференційні правила походження (ПЕМ) у 2018 р., на договірні сторони якої у 2017 р. припало 60% обсягу вітчизняного експорту та 50% від загального обсягу імпорту, використання ідентичних правил походження та діагональної кумуляції дасть можливість експортерам користуватися пільговими ставками мита і сприятиме їх залученню до міжнародних ланцюгів створення доданої вартості, збільшенню обсягів іноземного інвестування [9].

Позитивно вплине приєднання України до Конвенції на виробників автомобільних комплектуючих, деревообробну і текстильну промисловість, виробництво взуття та машинобудування.

Україною укладено угоди про вільну торгівлю (УВТ) із такими учасниками ПЕМ, як ЄС, ЄАВТ, Грузія, Македонія, Молдова, Чорногорія, у межах яких іде заміна специфічних (притаманних для кожної країни) протоколів про походження товарів нормами Конвенції. На завершальній стадії процес підготовки до підписання угоди про вільну торгівлю з Туреччиною, Ізраїлем, Сербією [6].

Проте, реалізуючи свої зобов'язання стосовно «комфортної» поступової лібералізації доступу до вітчизняного ринку європейської продукції, Україна фактично позбавлена можливості реалізації захисних механізмів щодо власних ключових галузей економіки, які сприймаються ЄС як порушення вимог про неприпустимість торговельних бар'єрів. Наприклад, визнано неприпустимим введення Україною з 1 листопада 2015 р. заборони на експорт деревини у необробленому стані внаслідок невиправдано низького рівня

валютних надходжень від вивезення кругляка за кордон (лише 0,9% від загального обсягу експорту), що призвело до безконтрольної вирубки лісів і зменшення лісистості з 16% у 1996 р. до 11% у 2015 р. за оптимального значення цього показника 20% [7].

При цьому переважають захисні механізми з боку ЄС. Тоді як Україною застосовано тарифні квоти для 2,8% тарифних позицій для с/г товарів з ЄС (у т. ч. м'яса і цукру), доступ до європейського ринку для вітчизняних товарів є обмеженим, що виявляється у запровадженні тарифних квот на експорт українських товарів, які не завжди враховують специфіку національного господарства. Це призводить до швидкого вичерпання річних обсягів безмитних квот за окремими групами товарів, а в інших випадках безмитні квоти залишаються незатребуваними.

Збільшення деяких торгових преференцій для України з боку ЄС (у 2017 р. тарифні квоти зросли у середньому на 10% для 18 вітчизняних агрохарчових товарів (меду, м'яса птиці, круп та борошна та ін.) не є виключно позитивним фактом, з огляду на положення ст. 4 резолюції Європейського Парламенту, де йдеться про можливість уведення у будь-який час мита на товар українського походження (у разі його імпорту), якщо виникнуть серйозні труднощі у виробників з ЄС.

Термін дії та обсяги надання торгових преференцій пов'язуються з ефективністю проведення Україною реформ за різними напрямками суспільного розвитку.

Очевидним є факт забезпечення ЄС захисту власних економічних інтересів в односторонньому порядку. У ст. 32-1 Угоди затверджено пряму заборону будь-якого виду експортних субсидій на с/г товари, призначені для вивезення, натомість у ст. 40-1 закріплено право ЄС на субсидії в односторонньому порядку [8].

Вдосконалення вітчизняної митної політики відповідно до вимог ЄС здійснюється згідно з Дорожньою картою євроінтеграційних реформ (2015 р.) та за участю міжнародних програм і організацій із питань митної безпеки, які сприяють: обміну інформацією з метою розбудови інституціональної спроможності, необхідної для адаптації національного законодавства; державному управлінню інституціями для їх ефективної роботи в ЄС; засвоєнню масштабного правового доробку ЄС; скороченню перехідного періоду; економічному та соціальному зближенню [9].

Серед основних проблем вітчизняної митниці – застарілість технічного оснащення, витратність процесу митних процедур, корупція. Якщо імпортери пов'язують свої проблеми насамперед із валютним регулюванням, то експортери вказують на погану транспортну інфраструктуру та бюрократію. Хоча у 2017 р. більшість (54%) підприємств проходила митницю через «єдине вікно», витрачаючи на всі процедури в середньому чотири години.

Затримка з ухваленням у 2017 р. Конвенції про спрощення формальностей у торгівлі товарами та єдиного режиму транзиту, регламентів, якими встановлюється Митний кодекс Союзу, системи Співтовариства для звільнення від сплати мит, норм про митний контроль над дотриманням прав інтелектуальної власності унеможливила впровадження деяких практичних заходів, зокрема: визначення механізмів взаємної допомоги у сфері подання претензій; закріплення процедури виконання митних формальностей; визначення правил використання електронної системи транзиту для виконання митних формальностей та ін. Отже, домовленості, прописані в операційних висновках Митного підкомітету співробітництва «Україна – ЄС» від 15 червня 2017 р., що стосувалися уповноважених економічних операторів та впровадження вторинного законодавства у цій сфері, не були досягнуті в повному обсягу в указаний час.

Досі не прийняті законопроекти № 4777, № 4776, що прискорили б запровадження у дію інституту уповноваженого економічного оператора (УЕО) – фактору спрощення митних процедур, удосконалення контролю та ефективної організації ресурсів митниці.

Основними перешкодами ефективного функціонування системи «єдиного вікна» в Україні як ключового елемента механізму спрощення процедур торгівлі, що вимагає адаптації вітчизняного законодавства до зобов'язань держави у рамках Угоди СОТ «Про застосування санітарних та фітосанітарних заходів» та «Про спрощення процедур торгівлі» та світових практик (у т. ч. митних прототипів, які зазначені в Угоді про асоціацію), є: відсутність у деяких регіонах України комп'ютерного забезпечення та мережі Інтернет; статус електронного документа як повного еквівалента паперового документа досі не затверджено, тому на практиці митниця вимагає подання документів у паперовому вигляді; під виглядом «електронного декларування» товарів замість електронного запису міжнародно визнаного формату вико-

ристовуються звичайні скановані електронні копії паперових документів.

Важливим досягненням на шляху приєднання нашої держави до Конвенції про єдиний режим транзиту 2017 р. є прийняття необхідного нормативно-правового забезпечення впровадження комунікації з Новою комп'ютеризованою транзитною системою ЄС (NCTS) та єдиного адміністративного документа. Успішне функціонування національного модулю NCTS в односторонньому порядку в тестовому режимі протягом року є необхідною умовою для отримання запрошення про приєднання до Конвенції, що значно спростить умови ведення міжнародної торгівлі для суб'єктів господарювання.

В Україні очікується докорінна зміна митниці за напрямками: зміна структури митних органів; аудит та регламентування митних процедур і процесів відповідно до світових стандартів; систематизація законодавства; модернізація ІТ-системи митниці; безпека митних даних; реформа системи оцінки митної вартості товарів; розвиток міжнародного митного співробітництва; створення власного моніторингового центру; розвиток автоматизованої системи управління ризиками; нова кадрова політика та ін.

Прискорення реформ у митній сфері поставить Україну на один щабель із високорозвиненими країнами та дасть змогу використати переваги, отримані в результаті введення в дію Угоди про вільну торгівлю з ЄС.

З-поміж усіх нетарифних засобів регулювання зовнішньої торгівлі країни ЄС віддають перевагу технічним бар'єрам (табл. 2). Наприклад, у 2017 р. ЄС ініціював 1 140 заходів. Суворі норми у сфері безпечності продукції спричиняють збільшення кількості санітарних і фітосанітарних заходів (у 2017 р. – до 644 од). Україна порівняно з ЄС застосовує незначну кількість нетарифних заходів.

Подолання технічних бар'єрів у торгівлі промисловою продукцією є важливою умовою для ефективного функціонування поглибленої та всеосяжної зони вільної торгівлі між Україною та ЄС, наближення українських виробників промислової продукції до ринку ЄС та нарощення експорту товарів із високою доданою вартістю з України.

Європейська система технічного регулювання визнана найбільш ефективною у світі у сфері усунення технічних бар'єрів у міжнародній торгівлі. Основні вимоги до безпечності й якості продукції зазначені у технічних регламентах ЄС і є обов'язковими на відміну

Таблиця 2

**Нетарифне регулювання у країнах ЄС та Україні в 2007, 2013–2017 рр.,
кількість ініційованих та діючих заходів**

Назва заходу	2007		2013		2014		2015		2016		2017	
	Україна	ЄС	Україна	ЄС	Україна	ЄС	Україна	ЄС	Україна	ЄС	Україна	ЄС
Санітарні та фіто-санітарні заходи	1	325	93	480	103	534	108	569	120	591	120	644
Технічні бар'єри в торгівлі	-	373	94	787	99	868	106	943	113	1046	131	1140
Антидемпінгові заходи	21	147	26	109	19	117	17	123	18	127	18	123
Компенсаційні заходи	-	10	-	18	1	16	1	14	1	16	1	16
Гарантії	2	-	3	-	3	-	3	-	2	-	2	
Спеціальні гарантії	-	23	-	27	-	27	-	27	-	27	-	27
Кількісні обмеження	-	2	3	11	4	12	4	12	4	18	4	18
Тарифні квоти	1	87	1	87	1	87	1	87	1	87	1	87

Джерело: складено автором на основі [10]

від гармонізованих стандартів ЄС, які розроблено в рамках технічних регламентів і вважаються добровільними. Дотримання під час виробництва продукції одного з гармонізованих стандартів ЄС означає загальне дотримання базових вимог, окреслених у технічному регламенті. Контроль над дотриманням вимог технічних регламентів здійснюється за допомогою організації системи ринкового нагляду.

Україна завчасно провела гармонізацію горизонтального законодавства з правом ЄС та ухвалила всі рамкові закони у цій сфері ще до визначеного терміну виконання зобов'язань.

Згідно із Законом України «Про технічні регламенти та оцінку відповідності» від 10 лютого 2016 р. здійснюється поступова реформа вітчизняної системи технічного регулювання шляхом переходу від обов'язкової сертифікації в державній системі сертифікації до європейської системи оцінки відповідності. З 1 січня 2018 р. спростовано державну систему обов'язкової та добровільної сертифікації продукції, що впроваджена в Україні Декретом Кабінету Міністрів України «Про стандартизацію і сертифікацію» № 46-93 від 10 травня 1993 р. [11].

На шляху гармонізації в галузі технічних регламентів виникла низка перешкод,

зокрема труднощі в імplementації техрегламентів та директив, які перебувають у віданні кількох структур.

Україна запроваджує європейські стандарти (EN) з одночасним скасуванням конфліктних національних та міждержавних стандартів (ГОСТів). На початок 2018 р. фонд національних стандартів налічував 23 677 од., з яких 13 211 – міжнародні та європейські стандарти, прийняті як національні. Їх застосування свідчить про відповідність продукції вимогам зазначених технічних регламентів (отримання презумпції відповідності). Прийнято національні стандарти, ідентичні гармонізованим європейським, та відповідність яким надає презумпцію відповідності вимогам технічних регламентів; у повному обсязі (14 475) спростовано міждержавні стандарти (ГОСТи), розроблені до 1992 р. [12].

Разом із розробленням проекту закону України «Про внесення змін до деяких законів України щодо військових стандартів» розпочато формування нової системи військової стандартизації в Україні, у межах якої будуть прийматися стандарти НАТО.

У галузі метрології у 2017 р. завершено створення чотирьох державних первинних еталонів та впроваджено атестацію аудиторів. Віднині національні органи беруть участь у європейських та міжнародних організаціях

зі стандартизації, метрології, оцінки відповідності, акредитації. Україною отримано статус організації-компаньйона (CSB) зі стандартизації в Європейському комітеті зі стандартизації (CEN) та Європейському комітеті зі стандартизації в галузі електротехніки (CENELEC), підписано Меморандум про взаєморозуміння між Національним органом стандартизації та Європейським інститутом телекомунікаційних стандартів ETSI, що прискорить наближення вітчизняної системи стандартизації до європейської. Діяльність Національного агентства з акредитації України (НААУ) визнано в ЄС.

Серед переваг запровадження положень Угоди АСАА слід відзначити [13–15]: поступове зниження нетарифних бар'єрів у зовнішньоторговельних відносинах з європейськими та іншими країнами світу, що відкриє нові ринки та активізуватиме експортні операції внаслідок взаємного визнання сертифікатів відповідності між Україною та ЄС у пріоритетних секторах промисловості; забезпечення високого рівня безпеки продукції та послуг, витіснення з ринку дешевих товарів, що зумовить кращий захист прав споживачів від неякісних товарів, сприятиме поліпшенню їхнього здоров'я та зменшенню травматичних ситуацій. Імплементация Україною Угоди АСАА означатиме завершення створення системи технічного регулювання, горизонтально гармонізованої з європейською.

Основним ризиком для вітчизняних підприємств є необхідність значного обсягу витрат на пристосування до нової системи.

Відбувається перший етап підготовки до підписання Угоди АСАА щодо трьох секторів промислової продукції (низьковольтне електричне обладнання; електромагнітна сумісність обладнання; безпека машин), у ході якого вітчизняні технічні регламенти приведені у відповідність до європейських, призначено органи з оцінки відповідності, оновлено переліки національних стандартів тощо.

Попри позитивну оцінку вітчизняного законодавства процес підготовки до підписання Угоди АСАА в 2017 р. уповільнився через відсутність повної відповідності нормам ЄС окремих положень законів у сфері технічних регламентів та оцінки відповідності, державного ринкового нагляду і контролю нехарчової продукції, низький рівень комунікації між органами ринкового нагляду, невідповідність кадрового забезпечення, несвоєчасне здійснення заходів щодо запиту бюджетного фінансування закупівлі зразків нехарчової продукції.

Основною перешкодою створення в Україні системи оцінки відповідності продукції вітчизняними органами з оцінки відповідності є труднощі з нотифікацією некомпетентних органів, які не проводять реальних випробувань та нездатні оцінити протокол випробувань, виданий іншою лабораторією, що здешевлює їхні послуги та підвищує привабливість для несумлінних суб'єктів бізнесу. Міністерство економічного розвитку та торгівлі України та Американська торговельна палата визначили напрями внесення поправок до законодавства про маркування окремих видів продукції та до Закону «Про захист прав споживачів» і подальшої співпраці щодо імплементации міжнародних й європейських норм до системи технічного регулювання України [16].

Відповідно до Всеохоплюючої стратегії імплементации законодавства у сфері санітарних та фітосанітарних заходів до вимог ЄС, гл. 4 (СФЗ), до кінця 2021 р. Україна має адаптувати до національного законодавства понад 250 актів ЄС за такими напрямками, як державний контроль у сфері СФЗ, безпечність харчових продуктів та кормів, здоров'я і благополуччя тварин, здоров'я рослин тощо. Угодою про асоціацію встановлено механізм визнання еквівалентності СФЗ стосовно окремих заходів чи всієї системи, що застосовується до сектору, підсектору, товару [17].

У 2017 р. створено Підкомітет з управління СФЗ Комітету Асоціації «Україна – ЄС» у торговельному складі, у рамках роботи якого триває погодження положень Всеохоплюючої стратегії СФЗ між Україною та ЄС для її затвердження на двосторонньому рівні «Україна – ЄС» у вигляді Додатку V до гл. 4 Угоди про асоціацію через оновлення окремих актів європейського законодавства, у т. ч. зміну термінів адаптації цих актів ЄС.

Відповідно до Стратегії СФЗ, прийнято низку законів, які створюють фундамент для адаптації української системи безпечності харчової продукції відповідно до європейських директив. Для реалізації ключового європейського принципу «від лану до столу» з вересня 2017 р. по 2018 р. (а з 2019 р. це очікує й на дрібні підприємства) усіма великими вітчизняними виробниками харчової продукції з/без умісту необроблених інгредієнтів тваринного походження запроваджуються система НАССР, європейські правила виробництва органічної продукції тваринного й рослинного походження, вимоги до продуктів із какао й шоколаду та організації торгівлі

рослинами, насінням рослин, продуктами рослинного походження.

Серед інших позитивних зрушень: створення Державної служби України з питань безпечності харчових продуктів та захисту споживачів; розроблення та застосування у рамках контролю над експортом вітчизняної яловичини на європейський ринок у 2017 р. національної програми безперервного моніторингу великої рогатої худоби на губчасту енцефалопатію та єдиного підходу до регулювання імпорту продуктів тваринного походження з європейських країн до України.

Підтвердженням результативності здійснених реформ у сфері фітосанітарних заходів є отримання у 2017 р. доступу до європейського ринку 290 виробниками продукції тваринного походження, зокрема 110 із них – суб'єкти харчової промисловості.

Нагальним питанням є впровадження європейських вимог до виробництва та обігу кормів, що завадить потраплянню до організму людини шкідливих речовин через продукти тваринного походження. Потребує імплементації європейське законодавство щодо надання споживачам інформації про харчові продукти.

Найбільшою перешкодою для гармонізації законодавства зазвичай є процес погодження проектів актів у сфері СФЗ Державною регуляторною службою та Міністерством юстиції України.

Загалом порівняно з іншими країнами, які пройшли шлях до вступу в ЄС, процес адаптації національного законодавства в Україні відбувається повільно, що гальмує модернізацію національної регуляторної політики у цілому. Наприклад, у Польщі з 2000 р. приймалися щорічно 70–90 законодавчих актів [18], а на момент набуття повного членства в ЄС обсяг неімplementованих у національне законодавство актів ЄС дорівнював 2,9%. Рівень же відставання України, за попередніми розрахунками, становить 60%.

Ключовими чинниками прискорення правотворчої діяльності є мотивація та зацікавленість держави в активізації модернізації регуляторного законодавства України з урахуванням положень актів ЄС та Угоди про ЗВТ. Проте застосування до України дискримінаційного підходу з боку ЄС під час складання тексту Угоди про асоціацію, в якій міститься недвозначне положення про те, що Угода залишає відкритим майбутній розвиток відносин Україна – ЄС [19], свідчить про невідповідність статусу України навіть у разі сум-

лінного ставлення до процесу імплементації актів права ЄС у національне законодавство. Натомість набуття статусу членів ЄС Польщею та Угорщиною чітко зафіксовано у преамбулі та перших статтях Угоди. Слід взяти до уваги непослідовну політику окремих членів ЄС щодо членства нашої держави в ЄС. У 2017 р. противником запропонованого збільшення обсягу преференцій для України стала також Франція.

Гальмівними чинниками імплементації Угоди є: несистемна робота уряду держави (Кабінетом Міністрів не розроблено річні плани роботи з реалізації Загальнодержавної програми адаптації вітчизняного законодавства до європейського і, відповідно, відсутня така звітність); недостатність інформування України про нормотворчу діяльність в ЄС (за винятком санітарних, фітосанітарних заходів та публічних закупівель); відсутність можливості впливати на зміни в законах, які згодом потребуватимуть імплементації в національні, на відміну від інших асоційованих членів.

Висновки з цього дослідження. Таким чином, модернізація вітчизняної митно-тарифної та нетарифної політики відповідно до положень глав розділу IV «Торгівля і питання, пов'язані з торгівлею» Угоди про асоціацію відбувається повільно, зважаючи на внутрішні стримуючі чинники (зокрема, повільний процес гармонізації українського законодавства через несистемну роботу парламенту та уряду) та зовнішні чинники (дискримінаційне ставлення до України офіційних органів ЄС та запровадження ними нерівноцінних захисних механізмів європейського ринку).

Серед позитивних здобутків на шляху реформування системи регулювання виділено: застосування перехідного періоду для тарифної лібералізації з метою захисту вітчизняного виробника на тлі негайного скасування імпорتنих мит в ЄС; забезпечення на перспективу можливості лібералізації торгівлі за умовами угод про вільну торгівлю у регіоні ПЄМ з огляду на набуття Україною статусу учасниці Регіональної конвенції про пан-євро-середземноморські преференційні правила походження; наближення до завершального етапу створення системи технічного регулювання, горизонтально гармонізованої з відповідною системою ЄС; реформування системи безпечності харчової продукції на основі впровадження базових європейських принципів та практик відпо-

відно до розробленої Стратегії СФЗ України; реформування вітчизняної митної справи відповідно до вимог ЄС (ратифікація Угоди про спрощення процедур торгівлі, впровадження системи «єдиного вікна», інституту УЕО); підготовчі заходи до підписання Конвенції про єдиний режим транзиту; розроблення концепції реформування митниці.

У процесі реформування вітчизняної митно-тарифної та нетарифної політики інтереси національних товаровиробників залишаються недостатньо захищеними, що робить економічно не вигідним виключно європей-

ський пріоритет розвитку зовнішньої торгівлі України. Гармонізація регулятивних важелів відповідно до директив європейського законодавства на тлі стабільно негативного сальдо торговельного балансу України з ЄС має стати трампліном для забезпечення виходу вітчизняного виробника на альтернативні швидкозростаючі ринки (наприклад, Азії та Африки) та поштовхом для пошуку шляхів відновлення позицій на традиційних ринках деяких країн, діяльність на яких менш зарегульована і забезпечена постійним попитом на вітчизняну продукцію.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Зовнішня торгівля товарами та послугами у 2017 р. Статистичний збірник. К., 2018. С. 12.
2. Хапатнюковський М., Головачова О. Протидія глобальним дисбалансам у сфері зовнішньої торгівлі України. Економіко-правова парадигма розвитку сучасного суспільства. 2016. № 1. URL: <https://studlib.org.ua/index.php/eprs/article/view/13/14>.
3. Пугачевська К.С. Імпортозалежність та тарифне регулювання імпорту в Україні. Наук. вісн. Мукачів. держ. ун-ту. Серія «Економіка». 2016. Вип. 1(5). С. 56.
4. ЄС-Україна: поглиблена та всеохоплююча зона вільної торгівлі. URL: http://eeas.europa.eu/archives/delegations/ukraine/documents/virtual_library/dcfta_guidebook_web.pdf.
5. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони, від 30.11.2015. URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/984_011.
6. Участь України у Регіональній Конвенції про пан-євро-середземноморські преференційні правила походження. URL: <http://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=44b07f40-8e88-401f-8343-35c462586c13&title=UchastUkrainiURegionalniiKonventsiiProPanvroseredzemnomorskiPreferentsiiniPravilaPokhodzhennia>.
7. Угода про Асоціацію з ЄС: можливості та ризики. URL: http://ipress.ua/mainmedia/ugoda_pro_asotsiatsiyu_z_yes_mozhlyvosti_ta_ryzyky_infografika_238507.html.
8. Устименко В.А. Економіко-правові ризики та можливості реалізації Угоди про асоціацію з ЄС : стенограма наук. доп. на засіданні Президії НАН України (11 жовтня 2017 р.). Вісник НАН України. 2017. № 12.
9. Дорожня карта євроінтеграційних реформ: завдання на 2015 рік для Верховної Ради України. Європейська правда: Міжнародна безпека та євроінтеграція України. 2015. URL: <https://www.slideshare.net/UAREforms/euroreforms-road-mapukr20072015>
10. Офіційний сайт Світової організації торгівлі. URL: www.wto.org.
11. З 01.01.2018 Україна повністю перейшла до процедур підтвердження відповідності сертифікації продукції та послуг Європейським принципам. URL: <http://volynstandart.com.ua/from-01-01-2018-ukraine-has-completely-switched-to-the-procedures-for-verifying-the-conformity-of-products-and-services-certification-according-to-the-european-principles/2585/announces/?print=print>.
12. Звіт про виконання Угоди про асоціацію між Україною та ЄС у 2017 році. URL: https://eu-ua.org/sites/default/files/imce/layout_16_02_final.pdf.
13. Чернецька О. Євростандарт VS ГОСТ: чому гармонізація технічних стандартів важлива для бізнесу? URL: <https://reforms.censor.net.ua/m3019565>.
14. Технічне регулювання в ЄС. URL: <https://ukraine-eu.mfa.gov.ua/ua/Ukraine++EU+export-import+helpdesk+/Non-tariff+regulation/Technical+Regulation>.
15. Гармонізація технічного регулювання, стандартів та оцінки відповідності, угода про оцінку відповідності та прийнятність промислових товарів. URL: http://www.ier.com.ua/ua/Ukraine_EU_project/materials/AA_title_4/barriers/harmonisation.
16. Мінекономрозвитку продовжує підготовку до підписання Угоди АСAA 26.06.2017. URL: <http://www.me.gov.ua/News/Detail?lang=uk-UA&id=81e80461-136b-4c87-bfb4-af6f5d06750b&title=MinekonomrozvitkuProdovzhuPidgotovkuDoPidpisanniaUgodiAsaa>.
17. Розпорядження КМУ від 24 лютого 2016 р. № 228-р «Про схвалення Всеохоплюючої стратегії імплементації Глави IV (Санітарні та фітосанітарні заходи) Розділу IV «Торгівля і питання, пов'язані з торгівлею» Угоди про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським Співтовари-

ством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/228-2016-%D1%80>.

18. Nowak B. Implementation of Directives into Domestic Legal System. The Case of Poland. Yearbook of Polish European Studies. 2005. V. 9. URL: <http://www.ce.uw.edu.pl/en/about-the-publishing-programme/the-yearbook/past-issues/?rocznik=9w2005&rid=80#programwydawniczy>.

19. Макаренко І. Експерт розповів, чим небезпечна експансія ЄС для України. URL: <http://www.unn.com.ua/uk/news/1707223-ekspert-rozpoviv-chim-nebezpechna-ekspansiya-yes-dlya-ukrayini>.

REFERENCES:

1. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2018) Zovnishnia torhivlia tovaramy ta posluhamy u 2017 r [Statystychnyi zbirnyk], Kyiv: Informatsiino-analitychne ahentstvo.

2. Khapatniukovskiy M., Holovachova O. (2016) Prottydia hlobalnym dysbalansom u sferi zovnishnoi torhivli Ukrainy [Ekonomiko-pravova paradyhma rozvytku suchasnoho suspilstva] (electronic journal), no. 1, Available at: <https://studlib.org.ua/index.php/eprs/article/view/13/14>

3. Puhachevska K. S. (2016) Importozalezhnist ta taryfne rehuliuвання importu v Ukraini [Import dependence and tariff regulation of imports in Ukraine] Nauk. visn. Mukachiv. derzh. un-tu. vol. 1(5). – pp. 56.

4. Predstavnytstvo YeS v Ukraini (2013) YeS-Ukraina: pohlyblena ta vseokhopliuiucha zona vilnoi torhivli [EU-Ukraine: An In-depth and Comprehensive Free Trade Area], Kyiv, Available at: http://eeas.europa.eu/archives/delegations/ukraine/documents/virtual_library/dcfta_guidebook_web.pdf

5. Uhoda pro asotsiatsiiu mizh Ukrainoiu, z odniiei storony, ta Yevropeiskym Soiuzom, Yevropeiskym spivtovarystvom z atomnoi enerhii i yikhnyimi derzhavamy_chlenamy, z inshoi storony vid 30.11.2015 [The Association Agreement between Ukraine, on the one hand, and the European Union, the European Atomic Energy Community and their member countries, on the other side of 30.11.2015], Kyiv, Available at: http://zakon3.rada.gov.ua/aws/show/984_011

6. Departament mizhnarodnoho torhovelnno-ekonomichnoho spivrobotnytstva ta yevropeiskoi intehratsii (2018) Uchast Ukrainy u Rehionalnii Konventsii pro pan-yevro-seredzemnomorski preferentsiini pravyla pokhodzhennia [Participation of Ukraine in the Regional Convention on pan-Euro-Mediterranean preferential rules of origin], Kyiv, Available at: <http://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=44b07f40-8e88-401f-8343-35c462586c13&title=UchastUkrainiURegionalniiKonventsiiProPanvrosередземномorskiPreferentsiiniPravilaPokhodzhennia>

7. Uhoda pro Asotsiatsiiu z YeS: mozhlyvosti ta ryzyky [Association Agreement with EU: opportunities and risks] Kyiv, Available at: http://ipress.ua/mainmedia/ugoda_pro_asotsiatsiyu_z_yes_mozhlyvosti_ta_ryzyky__infografika_238507.html

8. Ustyenko V. A. (2017) Ekonomiko-pravovi ryzyky ta mozhlyvosti realizatsii Uhody pro asotsiatsiiu z YeS : stenohrama nauk. dop. na zasidanni Prezydii NAN Ukrainy [Economic and legal risks and opportunities for the implementation of the Association Agreement with the EU: transcripts of sciences. add at a meeting of the Presidium of the National Academy of Sciences of Ukraine] Visn. NAN Ukrainy, no. 12.

9. Dorozhnia karta yevrointehratsiinykh reform: zavdannia na 2015 rik dlia Verkhovnoi Rady Ukrainy [Road Map for European Integration Reforms: 2015 task for Verkhovna Rada of Ukraine] Yevropeiska pravda: Mizhnarodna bezpeka ta yevrointehratsiia Ukrainy [European Truth: International Security and Eurointegration of Ukraine], Kyiv, Available at: <https://www.slideshare.net/UAREforms/euroreforms-road-mapukr20072015>

10. Ofitsiynyi sait Svitovoi orhanizatsii torhivli, Available at: www.wto.org.

11. Z 01.01.2018 Ukraina povnistiu pereishla do protsedur pidtverdzhennia vidpovidnosti sertyfikatsii produktsii ta posluh Yevropeiskym pryntsyvam [From 01.01.2018 Ukraine has completely switched to the procedures for confirming the conformity of product and service certification to the European principles] Available at: <http://volynstandart.com.ua/from-01-01-2018-ukraine-has-completely-switched-to-the-procedures-for-verifying-the-conformity-of-products-and-services-certification-according-to-the-european-principles/2585/announces/?print=print>

12. Government Office for the Coordination of European and Euro-Atlantic Integration (2017) Zvit pro vykonannia Uhody pro asotsiatsiiu mizh Ukrainoiu ta YeS u 2017 rotsi [Report on the implementation of the Association Agreement between Ukraine and the EU in 2017] Available at: https://eu-ua.org/sites/default/files/imce/layout_16_02_final.pdf

13. Chernetska O. Yevrostandarty VS HOST: chomu harmonizatsiia tekhnichnykh standartiv vazhlyva dlia biznesu? [Eurostandards VS GOST: why harmonization of technical standards is important for business?] Available at: <https://reforms.censor.net.ua/m3019565>.

14. Ukraine's Delegation to the European Union and the European Atomic Energy Community (2018) Tekhnichne rehuliuвання v YeS [Technical regulation in the EU] Available at: <https://ukraine-eu.mfa.gov.ua/ua/Ukraine+-+EU+export-import+helpdesk+/Non-tariff+regulation/Technical+Regulation>

15. Institute for Economic Research and Policy Consulting (2018) Harmonizatsiia tekhnichnoho rehulivannia, standartiv ta otsinky vidpovidnosti, uhoda pro otsinku vidpovidnosti ta pryiniatnist promyslovykh tovariv [Harmonization of technical regulation, standards and conformity assessment, agreement on conformity assessment and acceptance of industrial goods] Available at: http://www.ier.com.ua/ua/Ukraine_EU_project/materials/AA_title_4/barriers/harmonisation

16. The press service of the Ministry of Economic Development (2017) Minekonomrozvytku prodovzhuie pidhotovku do pidpysannia Uhody ASAA [The Ministry of Economic Development continues to prepare for the signing of the ACAA Agreement] Available at: <http://www.me.gov.ua/News/Detail?lang=uk-UA&id=81e80461-136b-4c87-bfb4-af6f5d06750b&title=MinekonomrozvytkuProdovzhuPidgotovkuDoPidpisanniaUgodiAsaa>

17. Cabinet of Ministers of Ukraine (2016) Rozporiadzhennia KМУ vid 24 liutoho 2016 r. #228-r "Pro skhvalennia Vseokhopliuichoï stratehii implementatsii Hlavy IV (Sanitarni ta fitosanitarni zakhody) Rozdil IV "Torhivlia i pytannia, poviazani z torhivleiu" Uhody pro asotsiatsiiu mizh Ukrainoiu, z odniiei storony, ta Yevropeiskym Soiuzom, Yevropeiskym Spivtovarystvom z atomnoi enerhii i yikhnimy derzhavamy-chlenamy, z inshoi storony [The Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine dated February 24, 2016 No. 228-p "On Approval of the Comprehensive Implementation Strategy of Chapter IV (Sanitary and Phytosanitary Measures) of Section IV" Trade and Trade-Related Issues «, Association Agreements between Ukraine, on the one hand, and The European Union, the European Atomic Energy Community and their Member States, on the other hand] Available at: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/228-2016-%D1%80>

18. Nowak B. (2005) Implementation of Directives into Domestic Legal System. The Case of Poland. Yearbook of Polish European Studies. V. 9. Available at: http://www.ce.uw.edu.pl/en/about-the-publishing-programme/the-yearbook/past-issues/?roczn_ik=9w2005&rid=80#programwydawniczy

19. Makarenko I. (2017) Ekspert rozpoviv, chym nebezpechna ekspansiiia YeS dlia Ukrainy [The expert spoke about the dangerous expansion of the EU for Ukraine.] Available at: <http://www.unn.com.ua/uk/news/1707223-ekspert-rozpoviv-chim-nebezpechna-ekspansiya-yes-dlya-ukrayini>

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2018-17-12>

УДК 331.215.564

Вектор розвитку державного регулювання організації оплати праці

Васюренко Л.В.

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри обліку і аудиту
Луганського національного аграрного університету

У статті узагальнено теоретичні та концептуальні підходи до трансформації державного регулювання організації оплати праці, що повинні ґрунтуватися на удосконаленні економічної та соціальної детермінант. Систематизовано стратегічні етапи вектору розвитку щодо запровадження концептуальних засад державного регулювання організації оплати праці, які сприятимуть прагненню до сталого розвитку національної економіки країни.

Ключові слова: державне регулювання; організація оплати праці; заробітна плата; державна політика; вектор трансформації; трудові відносини.

Васюренко Л.В. ВЕКТОР РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ ОПЛАТЫ ТРУДА

В статье обобщены теоретические и концептуальные подходы к трансформации государственного регулирования организации оплаты труда, которые должны основываться на совершенствовании экономической и социальной детерминант. Систематизированы стратегические этапы вектора развития относительно внедрения концептуальных основ государственного регулирования организации оплаты труда, которые будут способствовать стремлению к устойчивому развитию национальной экономики страны.

Ключевые слова: государственное регулирование; организация оплаты труда; заработная плата; государственная политика; вектор трансформации; трудовые отношения.

Vasyurenko L.V. THE VECTOR OF DEVELOPMENT OF STATE REGULATION OF ARRANGEMENTS FOR THE PAYMENT OF LABOR

The article summarizes the theoretical and conceptual approaches to the transformation of state regulation of the organization of wages, should be based on the improvement of economic and social determinants. The strategic stages of the development vector concerning the introduction of the conceptual framework of state regulation by the organization of wages, which will contribute to the pursuit of sustainable development of the national economy, are systematized.

Keywords: state regulation; organization of wages; wages; state policy; vector of transformation; labor relations.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Проблема вибору вектору трансформації державних інститутів під час регулювання отримання винагороди за працю потребує ґрунтовної методології їх визначення та реалізації в майбутньому. Обґрунтування стратегічного вектору розвитку державної політики у сфері організації оплати праці через визначення її пріоритетних напрямів є одним із найважливіших етапів формування соціально-справедливих трудових відносин у державі. Від правильності

та обґрунтованості вибору цих напрямів державної політики у сфері оплати праці залежить ефективність реалізації політики, ступінь досягнення цілей, вирішення завдань, що стоять перед системою трудових відносин у національній економіці.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Серед науково-теоретичних розробок державної політики у сфері організації оплати праці слід згадати праці відомих науковців, таких як Д. Богиня, О. Боднарук, О. Івашина, Г. Завіновська, А. Колот, Т. Костишина, Г. Кулі-

ков, В. Лагутін, Е. Лібанова, С. Матюх, Н. Місюк, В. Онищенко, С. Покропивний, В. Приймак, М.В. Семикіна, Г. Тибінка, Л. Шульгінова та ін. Сучасні інституції держави, які регулюють трудові відносини в країні, не відповідають рівню розвитку й особливо – ефективності функціонування національної системи оплати праці, є недостатніми для забезпечення сталого розвитку вітчизняної економіки, гарантованої національної безпеки, виходу в найближчій перспективі на європейські стандарти життя українських громадян за рахунок економічного зростання. Проте у вищезазначених працях ґрунтовно не досліджено концептуальні питання забезпечення реалізації засад та принципів розвитку організації оплати праці в Україні. Формування цілей статті. Метою статті є визначення напрямів та побудова вектору розвитку і трансформації державного регулювання організації оплати праці задля оптимізації та зростання ефективності дій державних інститутів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Проблема регулювання оплати праці на рівні місцевого самоврядування не зводиться тільки до пошуку оптимальних форм і методів взаємодії регіональних і муніципальних органів за цими питаннями. Важливим моментом є визначення функцій адміністрацій регіонів і міст обласного підпорядкування для досягнення цілей і вирішення завдань регіону загалом.

Для реалізації переваг механізму конкуренції під час встановлення ринкової ставки заробітної плати органи місцевого самоврядування повинні подбати про розвиток ринку праці, забезпечити працівників і роботодавців всебічною інформацією про наявні вакансії. Необхідна також періодична публікація даних про рівні тарифних ставок і окладів, надтарифних виплат за професійно-кваліфікаційними групами працівників у районі, місті, області [3, с. 38].

Реалізація етапу реформування оплати праці на рівні району, міста повинна підвищити державні гарантії в області оплати праці, забезпечити основу для розширеного відтворення робочої сили, створити передумови неухильного росту оплати праці. Конкретна мета цього етапу – підвищення мінімальної заробітної плати до рівня мінімального споживчого бюджету. Подальша стратегія адміністрацій районів, міст – створення за допомогою проведеної соціально-економічної політики умов безперервного росту оплати праці на цій території.

Логіка досліджень вимагає розгляду проблем реформування оплати праці не тільки на державному та регіональному рівнях, але й на рівні підприємства. Роботу щодо вдосконалення стимулювання праці на підприємстві необхідно здійснювати відповідно до обраної стратегії розвитку. Під стратегією розвитку підприємства варто мати на увазі вибір довгострокових напрямів соціального та економічного його розвитку. Головне завдання при цьому полягає у визначенні пріоритетів подальшого розвитку, ретельному запровадженні комплексу заходів [1, с. 68].

Так, стратегічною метою підприємства має стати підвищення тарифної ставки 1-го розряду або заробітної плати самих низькооплачуваних працівників до рівня прожиткового мінімуму. У цьому напрямі на підприємстві необхідно поетапно реалізувати два інших напрями, таких як створення економічних умов для зростання заробітної плати, ліквідація заборгованості працівникам з оплати праці; створення передумов для неухильного зростання заробітної плати (рис. 1).

На першому етапі перетворень пріоритетними варто визнати вирішення економічних завдань, що припускають збільшення прибутку підприємства як джерела власних коштів, що спрямовуються на техніко-технологічний розвиток підприємства. На підприємствах, де є заборгованість із заробітної плати, необхідно насамперед ліквідувати цю проблему. При цьому не слід підвищувати рівень поточної заробітної плати, необхідно строго дотримуватися принципу випереджального зростання продуктивності праці порівняно зі зростанням заробітної плати й дотримуватися співвідношення між цими показниками, рекомендованого державою. Міри подібного роду будуть сприяти створенню економічної основи росту заробітної плати. У комплекс конкретних заходів повинно входити вдосконалення видів, форм і систем оплати праці для підвищення їхньої стимулюючої функції.

Таким чином, види, форми й системи оплати праці повинні відповідати таким вимогам:

- використовувати обґрунтовані норми витрат праці працівників;
- створювати високу матеріальну зацікавленість за допомогою вдосконалення структури оплати праці;
- забезпечувати сталість тарифних ставок, що використовуються на першому етапі перетворень [2, с. 245].

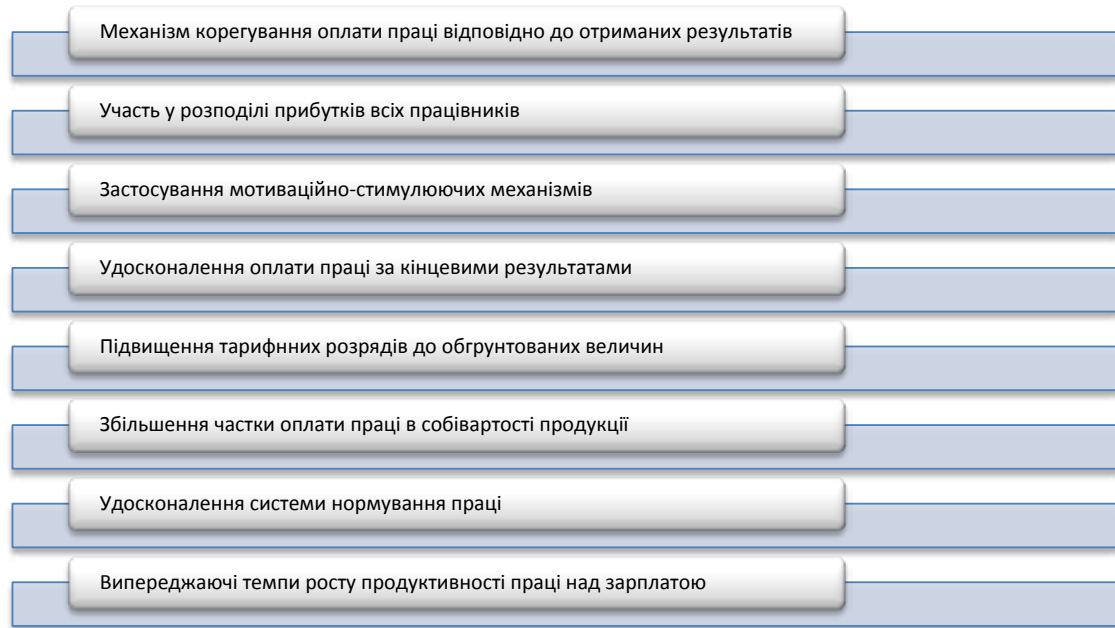


Рис. 1. Проекція заходів державного регулювання організації оплати праці на макрорівень

Джерело: побудовано автором

Загалом перший етап перетворень повинен характеризуватися спрямуванням зусиль на стабілізацію виробництва як основи для ліквідації заборгованості щодо оплати праці та створення тенденцій поступового її зростання. Отже, заробітну плату на підприємстві варто розглядати як основний стимулюючий фактор під час удосконалення структури оплати праці на першому етапі. При цьому необхідно керуватися принципом: найбільш ефективною формою впливу на трудову активність є грошові премії.

Другий етап удосконалення оплати праці припускає введення механізму корегування оплати праці за кінцевими результатами господарської діяльності підприємства. Цей етап припускає застосування мотиваційних моделей, що створюють високу матеріальну зацікавленість у результатах праці. Цей етап повинен створити передумови для неухильного росту рівня оплати праці працівників підприємств.

Третій етап припускає вирівнювання рівнів мінімальної заробітної плати й мінімального споживчого бюджету. Тільки в цьому разі можна буде забезпечувати підвищення рівня життя з урахуванням специфіки кожного регіону. Науковцями розроблено і подано весь запропонований комплекс заходів, спрямованих на вдосконалення організації оплати праці, виходячи з досвіду високорозвинутих країн Європейського Союзу [3, с. 40].

Сформульовані вище напрями являють собою комплекс заходів, які є способами досягнення цілей і вирішення поставлених завдань. При цьому одним із принципів їх розроблення є поєднання інтересів приватного й державного секторів економіки.

Загалом реалізація всієї системи названих заходів щодо вдосконалення організації оплати праці повинна базуватися на таких принципах:

- поєднання інтересів усіх рівнів управління під час здійснення заходів реформування оплати праці;
- рівноправність усіх рівнів влади в реалізації виробленого комплексу мір, включаючи використання варіантності;
- збільшення рівня власних доходів територій і стимулювання інвестиційної діяльності;
- вирівнювання за допомогою інвестиційних програм регіональних, галузевих рівнів оплати праці;
- створення умов для підвищення зацікавленості органів державної влади у проведенні інвестиційної політики, спрямованої на підвищення заробітної плати;
- взаємна відповідальність між ланками бюджетної системи за дотримання органами влади всіх рівнів зобов'язань щодо міжбюджетних відносин;
- ясність і прозорість інвестиційної політики [4, с. 165].

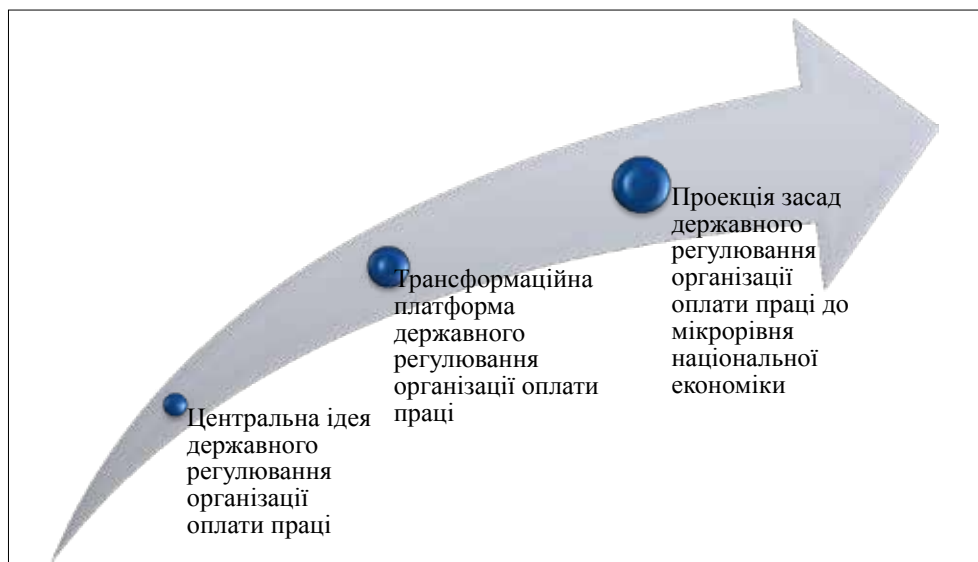


Рис. 2. Вектор трансформації та розвитку державного регулювання організації оплати праці

Джерело: побудовано автором

Усі перераховані принципи взаємозалежні, від ступеня комплексності їх використання залежить ефективність реалізації поданих заходів щодо реформування оплати праці. Узагальнення отриманих принципів дало змогу приступити до подання трансформаційного вектору розвитку концептуальних засад державного регулювання організації оплати праці в Україні. Ця модель наведена на рисунку 2. Вона являє собою побудову, що поєднує три основних етапи. Етапи складаються із засад, що характеризують їх вплив на механізм оплати праці. Усі етапи мають розвинуті послідовні взаємозв'язки один з одним.

Вищеописані елементи діють повною мірою не у кожній ситуації, тому що йдеться лише про загальну зведену систему. Але саме

з цих елементів складається найбільш ефективна взаємодія. Крім того, у різних системах ці елементи можуть мати різне значення, формувати різну структуру.

Висновки з цього дослідження. Підсумком проведеного дослідження можна зазначити таке: концептуальні засади регулювання оплатою праці державними інститутами можуть мати в різних країнах особливості і специфічний характер. Загалом ця побудова може бути оптимізаційною тільки у разі наявності всіх етапів і елементів, що діють повною мірою. Відсутність якого-небудь етапу чи елемента або їхній ослаблений стан може привести до неефективного функціонування всього механізму реформування державного регулювання організації оплати праці в Україні.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Вегера В.М. Встановлення розміру мінімальної заробітної плати як спосіб державного регулювання оплати праці в Україні: дис. ... канд. юрид. наук: спец. 12.00.05 / В.М. Вегера/ Київський національний університет імені Тараса Шевченка. Київ, 2015. 205 с.
2. Тибінка Г. І. Підходи до трактування суті заробітної плати та визначення чинників її формування / Г. І. Тибінка // Вісник Львівського університету. Серія економічна. Випуск 44. Львів: ЛНУ ім. І. Франка. С. 242–248.
3. Матюх С.А. Методика удосконалення організації безтарифної системи оплати праці на підприємствах України // Вісник Хмельницького національного університету. 2006. № 5. С. 35–42.
4. Матюх С.А. Рангово-диференційована система оплати праці: досвід країн ЄС та перспективи запровадження // Економіка: проблеми теорії та практики. Зб. наук. праць. Випуск 228: В 4 т. Том І. Дніпропетровськ: Дніпропетровський національний університет, 2007. С. 160–170.
5. Іляш О.І. Соціально-економічні засади оплати праці в Україні та за її межами / О.І. Іляш, М.В. Дошак // Науковий вісник НЛТУ України. 2007. Вип. 17.4. С. 165–168.
6. Колот А. М. Організаційно-економічний механізм регулювання заробітної плати і шляхи його вдосконалення (на матеріалах промислових підприємств України): автореф. дис... д.е.н.: 08.06.01. А. М. Колот URL: http://librar.org.ua/sections_load.php?s=business_economic_science&id=3997&start=14.

REFERENCES:

1. Vehera V.M. (2015) Vstanovlennia rozmiru minimalnoi zarobitnoi platy yak sposib derzhavnogo rehuliuвання оплатy pratsi v Ukraini [Establishment of the minimum wage as a method of state regulation of wages in Ukraine]: dys. ... kand. yuryd. nauk: spets. 12.00.05 / V.M. Vehera/ Kyivskiy natsionalnyi universytet imeni Tarasa Shevchenka. Kyiv. 205 p.
2. Tybinka H. I. (2014) Pidkhody do traktuvannya suti zarobitnoi platy ta vyznachennia chynnykiv yii formuvannya [Approaches to the interpretation of the essence of wages and determining the factors of its formation] / H. I. Tybinka // Visnyk Lvivskoho universytetu. Seriya ekonomichna. Vypusk 44. Lviv: LNU im. I. Franka. pp. 242–248.
3. Matiukh S.A. (2006) Metodyka udoskonalennia orhanizatsii beztaryfnoi systemy оплатy pratsi na pidpriemstvakh Ukrainy [Methods of improving the organization of the tariff-free system of remuneration at the enterprises of Ukraine] // Visnyk Khmelnytskoho natsionalnogo universytetu. #5. pp. 35–42.
4. Matiukh S.A. (2007) Ranhovo-dyferentsiiovana systema оплатy pratsi: dosvid krain YeS ta perspektyvy zaprovadzhennia [Rank-differentiated system of remuneration: experience of EU countries and prospects of implementation] // Ekonomika: problemy teorii ta praktyky. Zb. nauk. prats. Vypusk 228: V 4 t. Tom I. Dnipropetrovsk: Dnipropetrovskiy natsionalnyi universytet. pp.160–170.
5. Iliash O.I. (2007) Sotsialno-ekonomichni zasady оплатy pratsi v Ukraini ta za yii mezhamy [Social and economic basis of remuneration in Ukraine and abroad] / O. I. Iliash, M. V. Doshak // Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy. Vyp. 17.4. pp. 165–168.
6. Kolot A.M. Orhanizatsiino-ekonomichniy mekhanizm rehuliuвання zarobitnoi platy i shliakhy yoho vdoskonalennia (na materialakh promyslovykh pidpriemstv Ukrainy) [Organizational and economic mechanism of wage regulation and ways of its improvement (based on the materials of industrial enterprises of Ukraine): avtoref. dys... d.e.n.: 08.06.01. [Elektronnyi resurs] A.M. Kolot. : http://librar.org.ua/sections_load.php?s=business_economic_science&id=3997&start=14.

Алгоритми цифрової економіки в процесі дистанційного навчання

Орлов В.М.

доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри економіки підприємства та корпоративного управління
Одеської національної академії зв'язку імені О.С. Попова

Гапанович Я.В.

кандидат наук з державного управління,
керівник Науково-виробничого центру підвищення кваліфікації,
працевлаштування та виробничої практики
Одеської національної академії зв'язку імені О.С. Попова

У статті розглянуто теоретичні засади розвитку освітньої компоненти цифрової економіки та пропозиції щодо організації дистанційного курсу навчання «Цифрова економіка». Деталізовано методологічні алгоритми побудови дистанційного курсу «Цифрова економіка». Визначено ключові поняття та особливості архітектурного складника сфери цифрової економіки. Запропоновано до використання наявну електронну систему дистанційного навчання Moodle.

Ключові слова: цифрова економіка, блокчейн, криптовалюта, великі дані, ідентифікація та аутентифікація, електронні послуги, електронний менеджмент, електронний банкінг, кібербезпека, е-навчання.

Орлов В.Н., Гапанович Я.В. АЛГОРИТМЫ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ В ПРОЦЕССЕ ДИСТАНЦИОННОГО ОБУЧЕНИЯ

В статье рассмотрены теоретические основы развития образовательной компоненты цифровой экономики. Детализированы методологические алгоритмы построения дистанционного курса «Цифровая экономика». Определены ключевые понятия архитектурной составляющей сферы цифровой экономики. Предложено использовать существующую электронную систему дистанционного обучения Moodle.

Ключевые слова: цифровая экономика, блокчейн, криптовалюта, большие данные, идентификация и аутентификация, электронные услуги, электронный менеджмент, электронный банкинг, кибербезопасность, дистанционное обучение.

Orlov V.M., Hapanovych Y.V. DIGITAL ECONOMY ALGORITHMS IN THE DISTANCE EDUCATION PROCESS

The article considers the theoretical foundations for the development of the educational component of the digital economy. Defined the key notions and architectural features a components in the sphere of the digital economy. Methodological recommendations for the content of the distance course Digital economics are developed. It is proposed to use the existing electronic distance learning system "Moodle".

Keywords: digital economy, blockchain, crypto currency, big data, identification and authentication, electronic services, electronic management, e-banking, cyber security, e-learning.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Проблематика розвитку сфери цифрової економіки в Україні (економіки знань, або економіки великих даних) пов'язана з необхідністю застосування у бізнесі, управлінні та суспільному житті новітніх електронних технологій, послуг, інформатизації виробничих процесів, поліпшення цифрових навичок та компетенцій населення. Технології електронної ідентифікації особи, блокчейн, електронний банкінг наповнюють сучасне економічне життя новим змістом, базисом якого виступають нові знання та підготовлені фахівці.

Міжнародний досвід розвинутих країн світу говорить про пріоритетність розвитку цифрової економіки. Цифровий порядок денний для Європи є однією із семи флагманських ініціатив (flagship initiatives) стратегії «Цифровий порядок денний для Європи» (Digital agenda for Europe) [1]. Країни Європейського Союзу прагнуть забезпечити ширше та ефективніше застосування цифрових технологій, що дасть Європі змогу розв'язати основні проблеми, які стоять перед нею, та сприятиме поліпшенню якості життя європейців, зокрема забезпечить кращу охорону здоров'я, більш безпечний та

ефективний транспорт, більш чисте довкілля, нові можливості у сфері медіа та легший доступ до державних послуг та культурного розвитку [2, с. 8].

Україна належить до числа країн, у яких на законодавчому рівні розвиток цифрової економіки визначено одним із пріоритетних напрямів державної політики, як окреслено у проекті закону «Про цифровий порядок денний України» [3]. Зазначається, що питання «цифровізації» окремих галузей економіки, сфер суспільного життя має вирішуватися шляхом прийняття галузевих нормативно-правових актів. Цей процес не буде разовим, він буде постійним, необмеженим у часі, оскільки технології та суспільні процеси постійно розвиваються.

Концепція розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018–2020 рр. (далі – Концепція) була схвалена Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 17 січня 2018 р. № 67-р [4, с. 3]. Згідно з Концепцією, розвиток цифрової економіки України полягає у створенні ринкових стимулів, мотивацій, попиту та формуванні потреб щодо використання цифрових технологій, продуктів та послуг серед українських секторів промисловості, сфер життєдіяльності, бізнесу та суспільства для їх ефективності, конкурентоздатності та національного розвитку, зростання обсягів виробництва високотехнологічної продукції та благополуччя населення. До основних цілей цифрового розвитку України належать:

- прискорення економічного зростання та залучення інвестицій;
- трансформація секторів економіки в конкурентоспроможні та ефективні;
- технологічна та цифрова модернізація промисловості та створення високотехнологічних виробництв;
- доступність для громадян переваг та можливостей цифрового світу;
- реалізація людського ресурсу, розвиток цифрових індустрій та цифрового підприємництва.

Для досягнення таких стратегічних цілей відповідним чином повинен бути навчений персонал та створено умови для навчання студентів і підвищення кваліфікації працівників у формі дистанційної освіти. Цього потребують передусім як люди з обмеженими можливостями, працюючі на підприємствах особи і службовці, так і фрілансери (самозайняті особи).

Нормативно-правовим джерелом для навчання осіб та подальшої реалізації люд-

ського потенціалу у сфері цифрової економіки виступають Ліцензійні умови провадження освітньої діяльності (далі – Ліцумови), що затверджені Постановою Кабінету Міністрів України від 30 грудня 2015 р. № 1187 (у редакції Постанови Кабінету Міністрів України від 10 травня 2018 р. № 347) [5]. Так, пунктом 61 Ліцумов унормовано, що для запровадження дистанційної форми навчання заклад фахової передвищої освіти повинен додатково дотримуватися вимог до навчально-методичного, кадрового і системотехнічного забезпечення дистанційної форми навчання, а також забезпечити створення і функціонування системи управління дистанційною формою навчання та веб-ресурсами навчальних дисциплін (програм) [5, с. 17]. Ці вимоги накладають відповідні зобов'язання щодо виконання закладами освіти особливих умов навчання у дистанційній формі, у тому числі для викладання курсу «Цифрова економіка».

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми «цифровізації» суспільства, зокрема розвитку цифрової економіки і дистанційного навчання, досліджувалися економістами, державознавцями, теоретиками права, філософами, соціологами. Вагомий внесок зробили такі вітчизняні та зарубіжні вчені: П. Воробієнко [6; 7], О. Джусов [8], В. Іванова [9], Л. Мирутенко [10], Дж. Стігліц [11], Л. Федулова [12] та ін.

Водночас у роботах учених питання організації курсу дистанційного навчання «Цифрова економіка» порушуються частково.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. В умовах сьогодення сфера «цифрових» навичок та компетенцій в Україні розвивається клаптиково, хаотично та окремо від академічної (так званої формальної) освіти. Застарілі методики викладання та матеріальна база, відсутність навчальних стандартів, підготовлених викладачів, а також недоступність цифрових технологій для навчального процесу призвели до надзвичайно низького рівня цифрової грамотності в усіх наявних сегментах державної системи освіти (дошкільної, початкової, середньої, вищої). Зустрічаються лише окремі винятки. Цифрові навички в середніх школах, наприклад, обмежуються уроками та класами інформатики, де навчають загальним принципам побудови комп'ютерів та основам алгоритмізації, що рідко містять особливості користування цифровими засобами [13, с. 20]. Так, програми з дисципліни «Інформатика», що розташовані на інтерактивному

сайті «Інформатика-ДистОсвіта», висвітлюють такі інформаційні технології, як [14]:

Основи комп'ютерної графіки; Основи комп'ютерних презентацій; Microsoft Excel у профільному навчанні; Основи баз даних; Основи веб-дизайну; Веб-технології; Інформаційний працівник; Медіакультура.

Фактично виник дисонанс між шкільною системою навчання ІТ-технологіям та самостійними досягненнями більшості учнів.

Невирішеною частиною загальної проблеми проблемою є те, що в закладах вищої освіти України майже відсутня дистанційна форма навчання (англ. – e-Learning). Як визначено у проекті Цифрової адженди України, такий підхід не відповідає сучасним вимогам, не є наскрізним (кросплатформовим) та має дуже сумнівні результати.

Ці моменти й спонукали до розкриття проблемного поля даної статті.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є обґрунтування теоретико-практичних засад розвитку освітньої компоненти цифрової економіки для застосування алгоритмів побудови контенту дистанційного курсу «Цифрова економіка».

Для досягнення мети дослідження були поставлені такі завдання:

- визначити ключові поняття цифрової економіки та проаналізувати особливості архітектурної складової цієї сфери;

- розробити методологічні рекомендації щодо контенту дистанційного курсу «Цифрова економіка».

Виклад основного матеріалу дослідження. Перехід до цифрової економіки змусив переглянути всю діючу економічну систему України починаючи від її архітектури і механізмів забезпечення функціонування і закінчуючи окремими інструментами ведення бізнесу та навчання. Водночас змінилися значення і мета освітнього процесу, тренування фахівців. Він перейшов із площини знань, навичок та вмінь особи до опанування фаховими компетенціями, що розроблені відповідно до усталених стандартів. У зв'язку із цим передусім набуває особливого значення питання унормування понять та категорій сфери цифрової економіки.

Поняття сфери цифрової економіки є складниками науково-теоретичного базису цієї сфери. У проекті Цифрової адженди України визначено, що економіку, котра застосовує «цифрові технології», називають «цифровою», а сфера, котра їх створює, впроваджує та обслуговує, – «цифровою» індустрією. Роз-

виток «цифрової» економіки (антонім – «аналогова» економіка) потребуватиме титанічних організаційних та законодавчих зусиль із боку держави, але успіху можливо досягти лише тоді, коли покладемося на інноваційний та креативний потенціал нашого бізнесу та громадян. «Цифрова економіка» – ключовий двигун конкурентоспроможності, продуктивності, інновацій та загалом економічного зростання України в глобальному «цифрово-економічному» середовищі. Правдивим є твердження, що «цифрова економіка» – це основа стратегії майбутнього [13, с. 38]. Безсумнівно, що поняття цифрової економіки нерозривно пов'язується з поняттям інформатизації.

Для уточнення змісту поняття інформатизації в широкому сенсі пропонуємо визначити інформатизацію як усебічно забезпечену сукупність процесів модернізації системи «людина – природа – суспільство», спрямованих на розвиток і підтримання безпечного стану цієї системи, заснованих на обміні інформацією, сигналами, повідомленнями із застосуванням новітніх технологій, програмних продуктів, відповідних технічних засобів, систем (мереж), ресурсів та інфраструктури і кіберпростору, в умовах наявних ризиків. Інформатизація забезпечує поліпшення економічних процесів, управління, взаємодії та суспільних відносин, виробництва, задоволення інформаційних потреб громадян, бізнесу та суб'єктів діяльності, надання/отримання послуг [15, с. 116].

Як зазначає П. Воробієнко, Економіка 4.0, складовою частиною якої є цифрова економіка, нерозривно пов'язана з ІКТ, проте ООН задекларовано відомі всім 17 цілей сталого розвитку до 2030 р., які фактично відповідають циркулярній економіці. На думку автора, циркулярна економіка – новий тренд, основа «Четвертої промислової революції», що передбачає раціональне використання природних і технічних ресурсів, максимально ефективно енергозбереження, повторну переробку всіх відходів [6].

Для промислових підприємств перехід до цифрової економіки отримав визначення у світі як Industry 4.0 – Четверта індустріальна революція.

До основних понять сфери цифрової економіки слід віднести такі: «блокчейн»; «криптовалюта»; «великі дані»; «архітектура та інфраструктура цифрової економіки»; «смарт-місто» (регіон, країна); «ідентифікація та аутентифікація особи»; «електронні послуги»; «електронний документообіг»; «електронний банкінг»; «кібербезпека»; «e-навчання» тощо.

У цифровій економіці великого значення набуває поняття криптовалюти, яка широко впроваджується на ринку. *Криптовалюта* – децентралізований цифровий вимір вартості, що може бути виражений у цифровому вигляді та функціонує як засіб обміну, збереження вартості або одиниця обліку, що заснований на математичних обчисленнях, є їх результатом та має криптографічний захист обліку. Криптовалюта для цілей правового регулювання вважається фінансовим активом [16]. *Блокчейн* (англ. – blockchain) – децентралізована система зберігання даних або цифровий реєстр транзакцій, угод, контрактів. Виходячи із цього, технологія блокчейн може застосовуватися для вирішення таких завдань: 1. Спільний контроль над системою. 2. Надійна синхронізація даних. 3. Захист від підміни даних в результаті атак. Як результат, технологія робить непотрібними послуги посередників, скорочуючи до мінімуму відстань між виробником і споживачем інформації. Але це й представляє велику складність: бізнес не здатний миттєво змінити договірні відносини, які склалися роками, тому впровадження технології гальмується багатьма чинниками, серед яких основними можна вважати інерцію гравців ринку, відсутність законодавчої бази і необхідність досягати консенсусу між великим числом учасників. Відсутність законодавчої бази призводить до невизначеності в безлічі питань. Щоб технологія набула довіри, вона повинна відповідати стандартам (наприклад, державним). Немає стандартів – немає відповідності. Крім того, ситуація ускладнюється тим, що наявні прототипи рішень на блокчейні все ще складні для розуміння масовим бізнес-споживачем, тому єдиним успішним блокчейн-сервісом залишається криптовалюта (наприклад, біткоїн). Що ж таке *біткоїн*? Розробник програми біткоїн кличе себе Сатоши Накамото (Satoshi Nakamoto), він запропонував електронну платіжну систему, засновану на математичних обчисленнях [17]. Ідея полягала в тому, щоб вести обмін монетами без централізованого контролю, в електронному вигляді, більш-менш миттєво і з найменшими витратами. Принципових особливостей у біткоїна кілька. Центрального органу контролю у біткоїн-мережі не існує: вона розподілена на всіх учасників, і кожен комп'ютер, який відображає біткоїни, є рівноправним учасником цієї системи. Це означає, що центральний орган не має ніякої можливості диктувати правила власникам біткоїнів.

Важливими з погляду цифрової економіки є поняття, що надані в Законі України «Про електронну комерцію» [18]: «*електронна комерція*»; «*електронна торгівля*»; «*електронна форма представлення інформації*»; «*електронне повідомлення*»; «*електронний договір*»; «*електронний підпис*»; «*електронний правочин*»; «*Інтернет-магазин*»; «*інформаційні електронні послуги*»; «*комерційне електронне повідомлення*». Поняття, що стосуються процесу надання електронних послуг, висвітлено у Законі України «Про електронні довірчі послуги» [19]: «*автентифікація*»; «*веб-сайт*»; «*відкритий ключ*»; «*відокремлений пункт реєстрації*»; «*довірчий список*»; «*електронна довірча послуга*»; «*електронна ідентифікація*»; «*електронна печатка*»; «*електронна послуга*»; «*електронний підпис*»; «*електронні дані*»; «*ідентифікація особи*»; «*інтероперабельність*»; «*кваліфікована електронна печатка*»; «*кваліфікований електронний підпис*»; «*кваліфікований надавач електронних довірчих послуг*»; «*користувачі електронних довірчих послуг*»; «*надавач електронних довірчих послуг*»; «*особистий ключ*»; «*підписувач*»; «*реєстрована електронна доставка*».

Цифрову економіку ще називають економікою великих даних. А що ж слід розуміти під поняттям «*набори даних*» («*великі дані*», англ. – big data)? Відповідно до Положення про набори даних, які підлягають оприлюдненню у формі відкритих даних, що затверджене Постановою Кабінету Міністрів України від 21 жовтня 2015 р. № 835, *набір даних* – електронний документ, який містить відкриті дані та складається зі структурованої сукупності однорідних значень (записів), включає поля даних та метаінформацію про них [20]. Оприлюднення набору даних передбачає можливість їх перегляду і завантаження без проведення додаткової авторизації, проходження автоматизованого тесту для розрізнення користувачів чи інших обмежень.

Зважаючи на нормативно-правові аспекти функціонування сфери цифрової економіки, наявний перелік понять та категорій, до складників архітектури цієї сфери слід віднести такі сектори:

- нормативно-правовий;
- відкритих даних;
- електронних фінансів;
- електронного обліку та звітності;
- цифрових технологій (ідентифікація, аутентифікація, блокчейн, хмарних обчислень та когнітивних технологій тощо);

- криптографічного захисту інформації;
- Інтернет-реклами;
- електронних ресурсів;
- електронного менеджменту (контролінг; CRM; електронний документообіг; е-системи управління проектами);
- е-навчання персоналу та підготовки фахівців.

У цих умовах визначну роль у процесі підготовки (перепідготовки) і підвищення кваліфікації особи набуває дистанційна форма навчання.

За інформацією довідника закладів вищої освіти (ЗВО) Abiturients info, дистанційне навчання у ЗВО України забезпечують дев'ять із наявних 661 ВНЗ, а саме [21]: Хмельницький національний університет; Тернопільський національний технічний університет імені І. Пулюя; Сумський державний університет; Національний університет водного господарства та природокористування; Полтавський університет економіки і торгівлі; Чернівецький торговельно-економічний інститут; Київський університет імені Бориса Грінченка; Київський національний університет технологій та дизайну; Факультет комп'ютерно-інформаційних технологій.

Нескладні статистичні розрахунки доводять, що забезпечується дистанційне навчання всього дев'ятьма ЗВО, що становить 1,4% від усієї наявної кількості вишів України. Така статистика свідчить про вкрай низький рівень організації дистанційної форми навчання в закладах вищої освіти, що може мати негативні наслідки для української економіки і суспільства.

В Одеській національній академії зв'язку ім. О.С. Попова тривають роботи з впровадження дистанційної освіти, у тому числі курсу «Цифрова економіка» [7].

Зважаючи на вищезазначене, в умовах обмежених ресурсів для зацікавлених закладів освіти є можливим організувати дистанційну форму навчання курсу «Цифрова економіка» із застосуванням вільного програмного забезпечення (free soft) на основі базової платформи дистанційної освіти Moodle, з якою інтегруються управлінські бази даних, а також специфічні сервіси і навчальні матеріали. Moodle пропонує широкий спектр можливостей для повноцінної підтримки процесу дистанційного навчання в електронному середовищі: різноманітні способи презентації навчального матеріалу, перевірки знань та контроль успішності [22]. Інсталяція такої системи IT-фахівцем на сервері закладу освіти практично не потребує витрат.

Основними завданнями вивчення дистанційного курсу «Цифрова економіка» є:

- вивчення основних закономірностей та механізмів функціонування підприємства в умовах переходу до цифрової економіки шляхом застосування електронних платформ навчання;

– формування теоретичних знань і практичних навичок щодо використання цифрових технологій, архітектури та інфраструктури, екоресурсів у процесі цифрового перетворення економічної сфери з використанням сучасних моделей державно-приватного партнерства;

– закріплення комплексу фундаментальних знань про загальнотеоретичні і практичні основи процесів створення ринкових стимулів, мотивацій, попиту та формування потреб щодо використання цифрових технологій, продуктів та послуг серед українських секторів економіки, сфер життєдіяльності, бізнесу та суспільства для їх ефективності, конкурентоздатності та національного розвитку;

– електронне управління підприємством, формування та використання виробничих ресурсів, у тому числі цифрових бізнес-платформ;

– вивчення бізнес-процесів під час управління підприємствами в період цифрової трансформації реального сектору економіки, основними засобами (чинниками) виробництва яких є цифрові (електронні, віртуальні) дані, великі дані (big data), CRM-системи;

– використання та споживання інформаційно-комунікаційних та цифрових технологій для здійснення розрахунків ефективності діяльності підприємства;

– закріплення комплексу економічних знань і засвоєння досягнень теорії та практики формування економіки підприємства в умовах цифровізації ринку та ринкових відносин.

Для організації викладання дистанційного курсу «Цифрова економіка» можливим є наповнення програми курсу таким тематичним контентом.

Змістовий модуль 1. Цифрова економіка: перспективи і можливості розвитку.

1. Правові основи цифрової економіки в Україні та світі.

2. Цифрові технології, архітектура та інфраструктура цифрової економіки (смарт-місто, смарт-регіон, смарт-країна).

3. Цифрові фінанси. Кryptoіндустрія та платіжні мережеві системи.

4. Системи криптозахисту інформації та економічної безпеки у цифровій економіці.

5. Ідентифікація та аутентифікація особи у кібернетичному просторі. ЕЦП.

Змістовий модуль 2. Виробничі ресурси підприємства в сучасній цифровій економіці.

6. Підприємництво як суб'єкт Індустрії 4.0.

7. Механізми ведення електронного бізнесу. Електронні послуги та системи управління.

8. Основні виробничі ресурси підприємства у цифровій економіці. Матеріальні і нематеріальні екоресурси підприємства. Електронний документообіг.

9. Професійні стандарти. Особливості трудових відносин, HR, фрілансинг.

10. Електронний банкінг. Фінансові онлайн-розрахунки.

Змістовий модуль 3. Результати діяльності та фінансування розвитку підприємства.

11. Доходи та витрати мережевого підприємства. Розрахунок показників ефективності діяльності підприємства в умовах цифровій економіки.

12. Віртуальна реальність, роботизація виробничих процесів, великі дані (big data), хмарні та когнітивні технології.

13. Особливості фінансування розвитку підприємства. Державно-приватне партнерство.

14. Інтернет-реклама. Методи просування продукції та послуг підприємства в Інтернеті.

Програма розрахована на 120 годин. Із них лекцій – 28 годин; практичних занять – 22 години; лабораторних робіт – 6 годин; самостійна робота – 34 години. Вид контролю: екзамен.

До основних видів навчальних занять можливо віднести: інтерактивну лекцію он-лайн;

відео-лекцію (оф-лайн); практичне заняття; семінарське заняття у формі вебінару; віртуальні лабораторні роботи; консультацію у середовищі «електронний наставник»; індивідуальне заняття (он-лайн чи оф-лайн).

Такі підходи дадуть можливість забезпечити розвиток освітньої компоненти цифрової економіки за рахунок упровадження запропонованого курсу «Цифрова економіка» у форматі дистанційного навчання для підготовки, перепідготовки (підвищення кваліфікації) осіб із застосуванням системи Moodle.

Висновки з цього дослідження. Таким чином, для зручності створення всеосяжного бачення сфери цифрової економіки України запропоновано розподілити цю сферу на такі сектори: нормативно-правовий; відкритих даних; електронних фінансів; електронного обліку та звітності; цифрових технологій; криптографічного захисту інформації; Інтернет-реклами; електронних ресурсів; електронного менеджменту; е-навчання та підготовки фахівців. Фундаментом сфери цифрової економіки є поняття, що наповнюють змістом її основні сектори, а саме: «блокчейн»; «криптовалюта»; «великі дані»; «ідентифікація» та «аутентифікація»; «електронні послуги»; «електронний менеджмент»; «електронний банкінг»; «кібербезпека»; «е-навчання».

Методичні рекомендації та описаний контент курсу «Цифрова економіка» дадуть змогу ефективно впровадити дистанційне навчання в закладах освіти.

Подальшого дослідження та розвитку потребують питання розроблення віртуальних лабораторних робіт, електронних завдань та е-практикумів із застосуванням прикладних програм із відкритим кодом, сумісних з електронною платформою Moodle.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Цифровий порядок денний для Європи (Digital agenda for Europe) / European Commission. Брюссель, 19 травня 2010 р. URL: https://ec.europa.eu/info/index_en.
2. Європейський досвід нормативно-проектного забезпечення розвитку інформаційного суспільства: висновки для України. Аналітична доповідь Національного інституту стратегічних досліджень. Київ, 2014. URL: <http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/Gnatyuk-59546.pdf>.
3. Проект закону України «Про цифровий порядок денний України» від 03.09.2017. URL: <http://portal.rada.gov.ua/uploads/documents/40009.pdf>.
4. Про схвалення Концепції розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018–2020 роки та затвердження плану заходів щодо її реалізації: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 17 січня 2018 р. № 67-р. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/67-2018-%D1%80>.
5. Ліцензійні умови провадження освітньої діяльності: Постанова Кабінету Міністрів України від 30 грудня 2015 р. № 1187 (у редакції Постанови Кабінету Міністрів України від 10 травня 2018 р. № 347). URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/347-2018-%D0%BF>.
6. Воробієнко П.П. Економіка 4.0 та парадигма стійкого розвитку. Доповідь на Регіональному семінарі МСЕ «Зміцнення кадрового потенціалу в області електров'язку/ІКТ» (Одеса, 12–14 квітня 2017 р.). URL:

https://www.itu.int/en/ITU-D/Regional-Presence/CIS/Documents/Events/2017/04_Odessa/Presentations/ITU%20Workshop%2012.04-Petro%20Vorobiyenko.pdf.

7. Воробієнко П.П., Станкевич І.В. Цільовий підхід до менеджменту вищої освіти. Проблеми економіки. 2015. № 2. С. 33–41.

8. Джусов О.А., Апальков С.С. Цифрова економіка: структурні зрушення на міжнародному ринку капіталу; Науково-дослідницький блог ResearchGate. URL: https://www.researchgate.net/profile/Oleksii_Dzhusov/publication/322644079.

9. Іванова В.В. Сутність і особливості інформаційного забезпечення економіки, заснованої на знаннях. Економіка та держава. 2011. № 1. С. 19–21. URL: http://www.economy.in.ua/pdf/1_2011/8.pdf.

10. Мирутенко Л.В. Методика оптимізації комплексу програмного забезпечення систем дистанційного навчання. Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія «Технічні науки». 2015. № 4. С. 106–110. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vzhdtu_2015_4_17.

11. Стігліц Дж.Е. Економіка державного сектора; пер. з англ. А. Олійник, Р. Скільського. К.: Основи, 1998. 854 с.

12. Федулова Л.І. Теоретична конструкція і практика економіки знань: матеріали II Міжнародного науково-практичного форуму «Наука і бізнес»; ГО «Асоціація Noosphere» (Дніпро, 22 квітня 2016 р.). С. 121–129. URL: <https://noospherescience.com/uk/konferencii/forum-2>.

13. Проект Цифрової адженди України / Офіційний сайт Торгово-промислової палати України. URL: <https://ucco.org.ua/uploads/files/58e78ee3c3922.pdf>.

14. Інформатика – ДистОсвіта. Інтерактивний сайт. URL: <https://dystosvita.gnomio.com/>.

15. Гапанович Я.В. Экономеханизмы информатизации: проблемы государственного регулирования. Право. 2013. Вып. 3(23). С. 115–121.

16. Садченко О.В. Технологія блокчейн у сфері фінансових послуг для підприємства. Економічні інновації. 2017. Вип. 65. URL: <http://ei.impeer.od.ua/>.

17. Про біткоїн. URL: <https://airbitclub-official.ru/chto-takoe-bitcoin>.

18. Про електронну комерцію: Закон України від 03.09.2015 675-VIII. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/675-19>.

19. Про електронні довірчі послуги: Закон України від 05.10.2017 № 2155-VIII URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2155-19>.

20. Положення про набори даних, які підлягають оприлюдненню у формі відкритих даних: Постанова Кабінету міністрів України від 21 жовтня 2015 р. № 835 (у редакції Постанови Кабінету Міністрів України від 04.07.2018 № 524). URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/835-2015-%D0%BF>.

21. Довідник закладів вищої освіти Abiturients info. URL: <https://abiturients.info/uk/vuzy/distanciynenavchannya-u-vnz-ukrayini>.

22. Анисимов А.М. Работа в системе дистанционного обучения Moodle: учеб. пособ.; 2-е изд., испр. и доп. Харьков: ХНАГХ, 2009. 292 с. URL: https://moodle.org/pluginfile.php/1968229/mod_resource/content/2/Anisimov_Book_%20Moodle_2009.pdf.

REFERENCES:

1. Tsyfrovyu poriadok dennyy dlya Yevropy (2010). (Digital agenda for Europe) // European Commission [Digital Agenda for Europe] // European Commission. Brussels. ec.europa.eu. Retrieved from: https://ec.europa.eu/info/index_en.

2. Yevropeys'kyu dosvid normatyvno-proektnoho zabezpechennya rozvytku informatsiynoho suspil'stva: vysnovky dlya Ukrayiny (2014). [European experience of normative and project support for the development of the information society: conclusions for Ukraine]. Analitychna dopovid' Natsional'noho instytutu stratehichnykh doslidzhen' – Analytical report of the National Institute for Strategic Studies, Kyiv, 2014. Retrieved from: <http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/Gnatyuk-59546.pdf>.

3. Proekt Zakonu Ukrayiny Pro tsyfrovyyu poriadok dennyy Ukrayiny (2017). [Draft Law of Ukraine on the Digital Agenda of Ukraine]. Ofitsiyyny Veb-portal Verkhovnoyi Rady Ukrayiny – Official Web portal of the Verkhovna Rada of Ukraine. iportal.rada.gov.ua. Retrieved from: <http://iportal.rada.gov.ua/uploads/documents/40009.pdf>.

4. Pro skhvalennya Kontseptsiyi rozvytku tsyfrovoyi ekonomiky ta suspil'stva Ukrayiny na 2018-2020 roky ta zatverdzhennya planu zakhodiv shchodo yiyi realizatsiyi (2018). [On Approval of the Concept for the Development of the Digital Economy and Society of Ukraine for 2018-2020 and approval of the plan of measures for its implementation]. Order of the Cabinet of Ministers of Ukraine 17.01.2018 No. 67-p. Ofitsiyyny Veb-portal Verkhovnoyi Rady Ukrayiny – Official Web portal of the Verkhovna Rada of Ukraine. iportal.rada.gov.ua. Retrieved from: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/67-2018-%D1%80>.

5. Litsenziyni umovy provadzhennya osvith'oyi diyal'nosti (2015) [Licensing conditions for conducting educational activities]. Postanova Kabinetu Ministriv Ukrayiny – Decree of the Cabinet of Ministers of Ukraine dated 30.12.2015, No. 1187. iportal.rada.gov.ua. Retrieved from: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/347-2018-%D0%BF>.
6. Vorobienko P.P. (2017). Economy 4.0 and Sustainable Development Paradigm [Economy 4.0 and Sustainable Development Paradigm]. Dopovid' na rehional'nomu seminari MSE "Posylennya kadrovoho potentsialu v oblasti elektrosv'yazku / IKT" – Report at the ITU Regional Seminar "Strengthening Human Resources Capacity in Telecommunication / ICT" Odesa, Ukraine, April 12-14, 2017. Retrieved from: https://www.itu.int/en/ITU-D/Regional-Presence/CIS/Documents/Events/2017/04_Odessa/Presentations/ITU%20Workshop%2012.04-Petro%20Vorobiyenko.pdf.
7. Vorobiyenko P.P., Stankevych I.V. (2015) Tsil'ovyy pidkhid do menedzhmentu vyshchoyi osvity [Target approach to higher education management]. Problemy ekonomiky- Problems of economics, 2, pp.33-41 [in Ukrainian].
8. Dzhusov O.A, Apal'kov S.S. (2018). Tsyfrova ekonomika: strukturni zrushennya na mizhnarodnomu rynku kapitalu. [Digital economy: structural changes in the international capital market]. Naukovo-doslidnyts'kyi bloh – Research blog ResearchGate. Retrieved from : https://www.researchgate.net/profile/Oleksii_Dzhusov/publication/322644079.
9. Ivanova V.V. (2011). Sutnist' ta osoblyvosti informatsiyoho zabezpechennya ekonomiky, zasnovanoi na znannyakh [Essence and peculiarities of information provision of knowledge-based economy]. Ekonomika ta derzhava -Economy and state, 1, 19-21. Retrieved from: http://www.economy.in.ua/pdf/1_2011/8.pdf.
10. Myrutenko L.V. (2015). Metodyka optymizatsiyi kompleksu prohramnoho zabezpechennya system dystantsiyoho navchannya [Methodology of optimization of software complex of distance learning systems]. Visnyk Zhytomyr'skoho derzhavnogo tekhnolohichnoho universytetu. Seriya : Tekhnichni nauky-Bulletin of Zhytomyr State Technological University. Series: Engineering, 4, 106-110. Retrieved from: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vzhdtu_2015_4_17.
11. Stiglitz Joseph E. (1998). Ekonomika derzhavnogo sektora [Public sector economics]. Osnovy – Foundations, Kyiv, transl. from english A. Oliynyk, R. Skilsky, pp.854 [in Ukrainian].
12. Fedulova L.I. (2016).Teoretychna konstruktsiya i praktyka ekonomiky znan' [Theoretical construction and practice of knowledge economy]. L.I. Fedulova, materialy II Mizhnarodnoho naukovo-praktychnoho forumu "Nauka i biznes- materials of the II International Scientific and Practical Forum "Science and Business". 121-129, Dnipro:HO: "Asotsiatsiya Noosphere" Retrieved from: <https://noospherescience.com/uk/konferencii/forum-2>.
13. Proekt Tsyfrovoyi Adzhendy Ukrayiny (2016) [Draft Digital Agenda of Ukraine]. Ofitsiyyny sayt Torhovo-promyslovoyi palaty Ukrayiny – Official site of the Ukrainian Chamber of Commerce and Industry. Retrieved from: <https://ucci.org.ua/uploads/files/58e78ee3c3922.pdf>.
14. Informatyka – DystOsvita (2018). [Informatics – Distance education]. Interaktyvnyy sayt- Interactive site. Retrieved from: <https://dystosvita.gnomio.com/>.
15. Hapanovych Y.V. (2013) Ekomekhanizmy informatizatsii: problemy gosudarstvennogo regulirovaniya [Ecomechanisms of Informatization: Problems of State Regulation] // Pravo.by, 3. pp. 115-121. Minsk: National Center for Legal Information of the Republic of Belarus.

Вплив несвоєчасності прийняття рішень у сфері управління національним господарством на економіку України

Грищенко В.Ф.

кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри управління Сумського державного університету

Грищенко І.В.

кандидат економічних наук, старший викладач кафедри управління Сумського державного університету

Ашхаб Х.Х.

здобувач Сумського державного університету

У статті досліджено вплив несвоєчасності прийняття рішень у сфері управління національним господарством на економіку України. Визначено економічну сутність несвоєчасності прийняття рішень у сфері управління національним господарством. Побудовано концептуальну модель впливу несвоєчасності прийняття рішень у сфері управління національним господарством на економіку України. Запропоновано науково-методичний підхід до подолання негативного впливу несвоєчасності прийняття рішень у сфері управління національним господарством на економіку України.

Ключові слова: рішення, управління, потенціал, концептуальна модель, економічна криза, національне господарство.

Грищенко В.Ф., Грищенко І.В., Ашхаб Х.Х. ВЛИЯНИЕ НЕСВОЕВРЕМЕННОСТИ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ В СФЕРЕ УПРАВЛЕНИЯ НАЦИОНАЛЬНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ НА ЭКОНОМИКУ УКРАИНЫ

В статье исследовано влияние несвоевременности принятия решений в сфере управления национальным хозяйством на экономику Украины. Определена экономическая сущность несвоевременности принятия решений в сфере управления национальным хозяйством. Построена концептуальная модель влияния несвоевременности принятия решений в сфере управления национальным хозяйством на экономику Украины. Предложен научно-методический подход к преодолению негативного влияния несвоевременности принятия решений в сфере управления национальным хозяйством на экономику Украины.

Ключевые слова: решение, управление, потенциал, концептуальная модель, экономический кризис, национальное хозяйство.

Gryshchenko V.F., Gryshchenko I.V., Ashkhab K.H. THE IMPACT OF UNTIMELY DECISION-MAKING IN A FIELD OF NATIONAL ECONOMY MANAGEMENT ON THE ECONOMY OF UKRAINE

The impact of untimely decision-making in a field of national economy management is investigated in the article. The economic essence of untimely decision-making in a field of national economy management is been established. A conceptual model for impact of untimely decision-making in a field of national economy management is designed in the article. Scientific and methodical approach to overcoming negative influence of untimely decision-making in a field of national economy management is been proposed in this document.

Keywords: decision, management, potential, conceptual model, economic crisis, national economy.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Актуальність проведеного нами дослідження зумовлена тим, що сучасний стан управління національним господарством в Україні характеризується диспропорційністю і нестійкістю, які постійно заглублюються. Це явище особливо чітко проявилось під час останніх циклічних криз світової економіки. Загострення в Україні та світі еко-

номічної та соціально-політичної кризи, інтенсифікація негативного впливу на бізнес із боку як зовнішніх, так і внутрішніх чинників тягнуть за собою необхідність переосмислення і переоцінки економічної ефективності й своєчасності прийняття рішень у сфері управління національним господарством. Несвоєчасно прийняті економічні рішення у сфері управління національним господарством можуть

викликати як негайно діючі гострі наслідки, так і такі наслідки, які можуть вплинути на економічний і соціальний розвиток України у віддаленій перспективі. На нашу думку, проблема коротко- і довгострокового впливу несвоєчасності прийняття економічних рішень у сфері управління національним господарством має суттєве значення для оцінки економічних та соціальних перспектив збалансованого економічного розвитку України як нині, так і в майбутньому. Проведене нами дослідження, спрямоване на вирішення проблеми несвоєчасності прийняття рішень у сфері управління національним господарством, може сприяти «розвитку науково-технічного, соціально-економічного, суспільно-політичного, людського потенціалу для забезпечення конкурентоспроможності України у світі та сталого розвитку суспільства і держави в цілому» і виконано в контексті п. 1 ст. 3 Закону України від 11.07.2001 № 2623-III «Про пріоритетні напрями розвитку науки і техніки» (редакція від 16.01.2016) [1], Переліку пріоритетних тематичних напрямів наукових досліджень і науково-технічних розробок на період до 2020 р., затвердженого Постановою Кабінету Міністрів України від 07.09.2011 № 942 (редакція від 06.09.2016) [2], пп. 2 п. 3 ст. 3 Закону України від 21.06.2018 № 2469-VIII «Про національну безпеку» [3].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Під час дослідження проблем прийняття рішень у сфері управління національним господарством були проаналізовані наукові результати, що викладені у працях таких учених, як: Ю.Г. Барабаш [4, с. 19–23], де «висвітлено науково-методичні основи проблеми прийняття управлінських рішень»; В.С. Волошин, О.В. Дейнега [5, с. 185–188], які «акцентують увагу на визначенні оптимального обсягу та якості інформації, а також корисності її додаткової кількості»; В.М. Гавва, Л.О. Харіх [6, с. 92–101], які «пропонують алгоритм проведення цілеспрямованого пошуку прийняттого варіанта господарського рішення за допомогою електронно-обчислювальної машини»; В.М. Дубовой, О.О. Ковалюк [7, с. 64–68], якими «розроблено математичну модель, яка описує залежність стану лінійної динамічної системи від керівних рішень та критерій стійкості динамічної системи під час реалізації знайденого рішення»; О.М. Олійниченко [8, с. 79–80], де «розглянуто трактування різних авторів щодо визначення поняття управлінське рішення» та [9, с. 38–42], де «розглядається інформаційне забезпечення

як важлива складова процесу підготовки, прийняття та контролю реалізації управлінського рішення»; Н.Т. Мала [10, с. 20–24], де «запропоновано класифікацію управлінських рішень»; Е.Е. Мазур [11, с. 18–28], де «визначено патології системи державного регулювання підприємництвом»; І.П. Сірік [12], де «розглядається методичні підходи до обґрунтування управлінських рішень», та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Ми вважаємо, що з науково-практичного погляду недостатньо дослідженими залишаються питання своєчасності прийняття рішень у сфері управління національним господарством та аналізу їхнього впливу на економіку України. Подальшого вдосконалення потребують підходи до формування цілісної системи прийняття ефективних і своєчасних рішень у сфері управління національним господарством у контексті інтеграції України до європейського економічного простору.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є побудова концептуальної моделі впливу несвоєчасності прийняття рішень у сфері управління національним господарством на економіку України. Відповідно до мети дослідження, необхідно: 1) визначити економічну сутність несвоєчасності прийняття рішень у сфері управління національним господарством; 2) дослідити вплив несвоєчасності прийняття рішень у сфері управління національним господарством на економіку України; 3) запропонувати науково-методичний підхід до подолання негативного впливу несвоєчасності прийняття рішень у сфері управління національним господарством на економіку України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Відповідно до результатів проведеного нами дослідження, несвоєчасними ми вважаємо рішення, прийняті з порушеннями принципів конкретності в часі та оперативності. Такі рішення не відображають поточного стану умов господарювання. Також це можуть бути рішення, які прийняті без урахування соціально-економічної ситуації, оперативної обстановки, що склалася у країні, і без зазначення конкретного часу їх виконання. Рішення необхідно приймати саме в той момент, коли цього вимагає оперативна обстановка. Таким чином, під несвоєчасністю прийняття економічних рішень у сфері управління національним господарством нами розуміється прийняття рішень у вказаній сфері, які не відповідають принципам

оперативності та конкретності у часі. Такими можуть бути рішення без зазначення конкретного терміну їх виконання, передчасні та запізнілі рішення. Рішення, які випереджають поточні потреби і завдання збалансованого розвитку соціально-економічної системи, зазвичай не знаходять підґрунтя для реалі-

зації і можуть призводити до розвитку негативних тенденцій у галузі управління національним господарством. Запізнілі рішення зазвичай сприяють поглибленню негативних тенденцій та загострюють усі наявні в економіці країни диспропорції, посилюють перебіг кризових процесів (рис. 1).

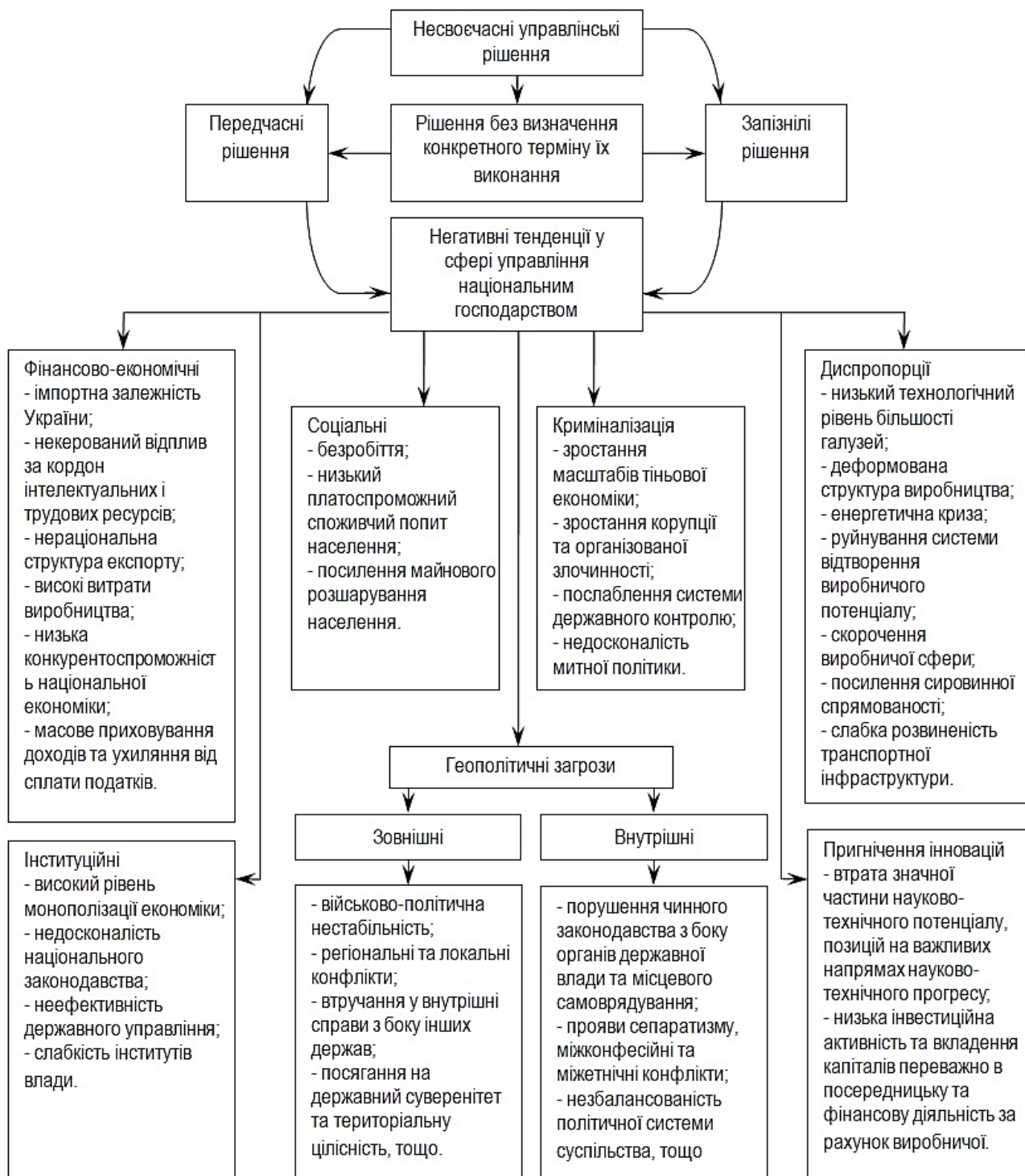


Рис. 1. Концептуальна модель впливу несвоєчасності прийняття рішень у сфері управління національним господарством на економіку України

Джерело: побудовано авторами

Результати проведеного нами дослідження свідчать, що несвоєчасність прийняття економічних рішень у сфері управління національним господарством практично завжди має політичну природу і не може бути пояснена тільки внутрішніми економічними умовами відтворювального процесу економічної системи. Так, наприклад, на думку вітчизняних економістів [13, с. 22–23], у центрі структурних диспропорцій економічних відносин знаходяться насамперед «намагання проводити реформи в межах старої парадигми без кардинальної зміни моделей економічного розвитку та державного управління». У зв'язку із цим усе частіше несвоєчасність прийняття економічних рішень може розглядатися як один з основних чинників нестійкості економічних відносин і управління національним госпо-

дарством в Україні. Значний зовнішній борг (рис. 2), бюджетний дефіцит (рис. 3) та негативне зовнішньоторговельне сальдо (рис. 4) в Україні фінансуються за рахунок кредитів на міжнародному ринку позикових капіталів, що спричиняє потужний тиск на управління національним господарством.

Із цього приводу Д. Гонгальський [14, с. 9] заявляє, що «який би реформаторський запал не демонструвала влада, ефективність усіх її дій множиться на нуль тотальною корупцією... Економічні реформи виявилися таким же фейком, як і боротьба з корупцією. Уряд, як і раніше, вирішує економічні проблеми зовнішніми позиками – якщо дадуть, а якщо ні – посиленням фіскального пресу на економіку. Заяви про зниження податків і підвищення зарплат – не більше ніж передвиборча ритори-

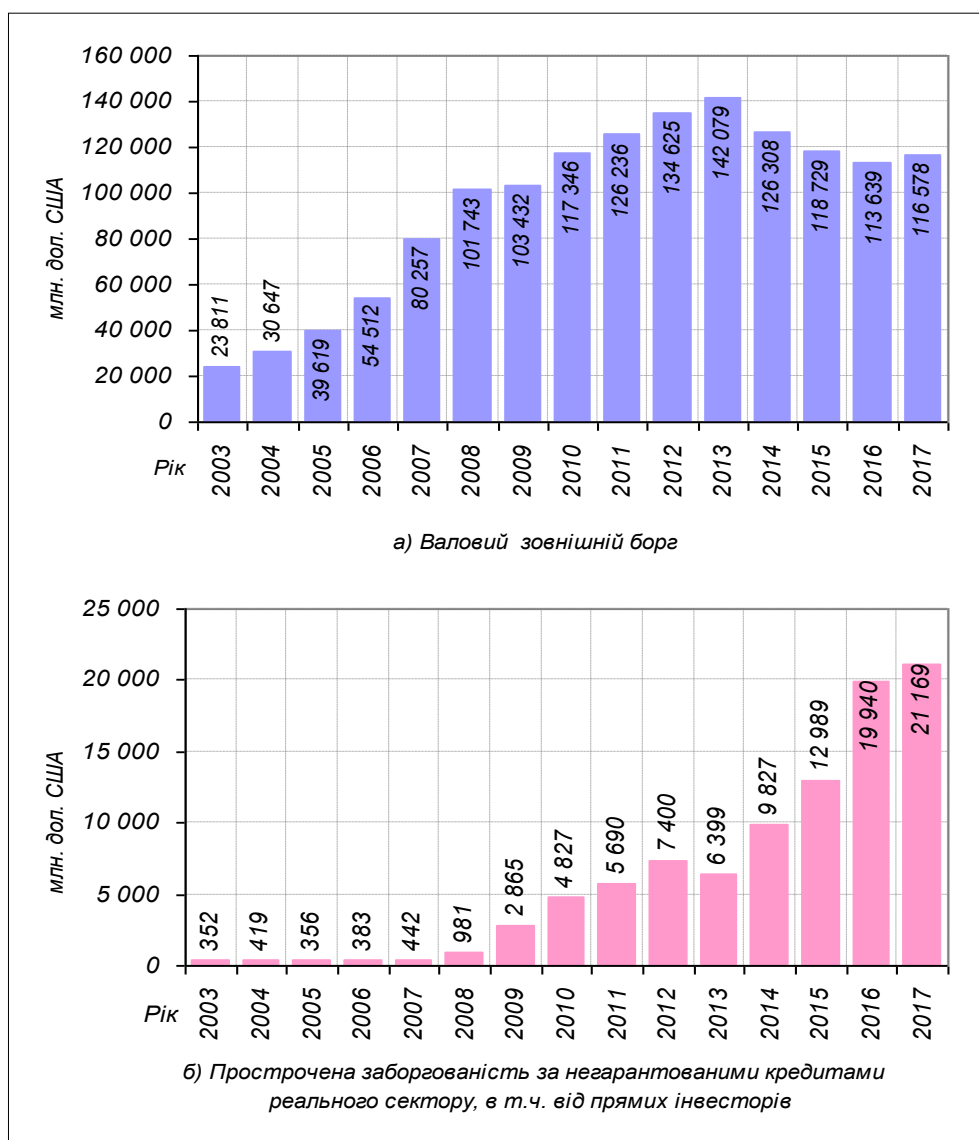


Рис. 2. Зовнішній борг України

Джерело: побудовано авторами на основі [16]

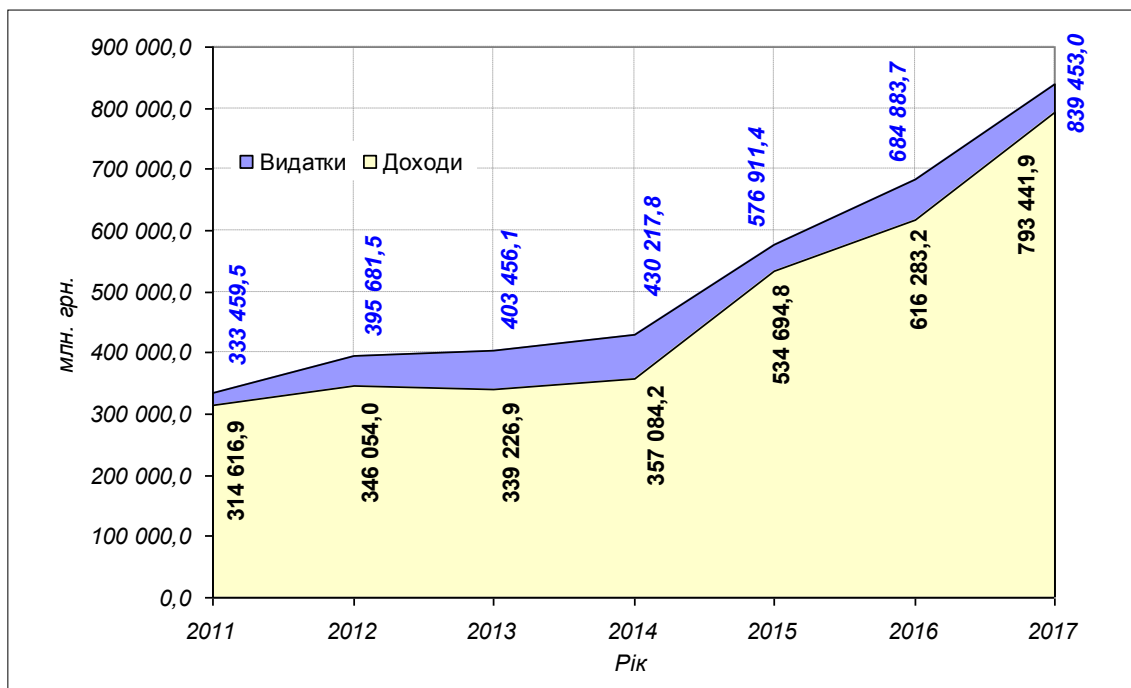


Рис. 3. Бюджетний дефіцит в Україні
Джерело: побудовано авторами на основі [17]

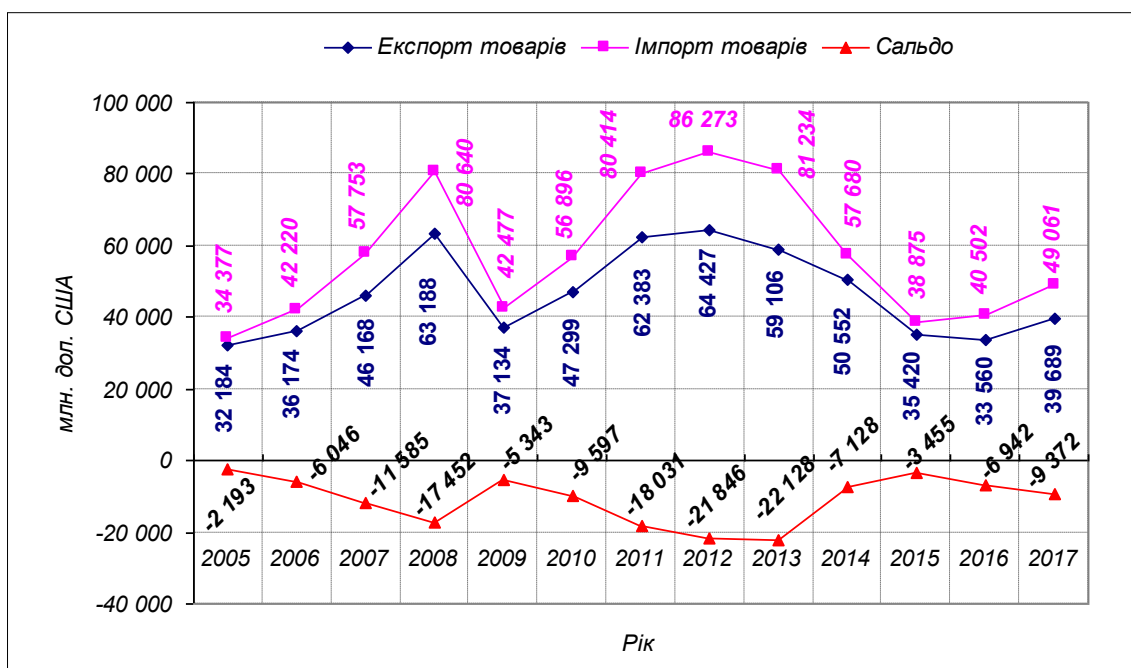


Рис. 4. Обсяги зовнішньої торгівлі товарами в Україні
Джерело: побудовано авторами на основі [18]

рика...». Водночас автор роботи [15, с. 30] додає, що «реальний ВВП ... скоротився приблизно на 6,7% ... це відкидає нашу економіку до рівня 2004–2005 рр. Перспективи ж її розвитку такими сумними не були взагалі ніколи. Індекс промислового виробництва ... впав на 10,7% ... а в грудні 2014 р. – навіть на 17,9%,

наблизившись до рекордних показників 2009 г. При цьому в першу чергу збиток завдано секторам із високим рівнем доданої вартості».

Автор роботи [14, с. 10] наголошує, що «бідні країни відрізняються високою політичною турбулентністю. Україна давно вже в їх числі. І можна не сумніватися: за нинішніх тем-

пів перетворень як реформ, так і рівні самих реформаторів соціальні вибухи – питання лише часу».

Довгостроковий вплив несвоєчасності прийняття економічних рішень у сфері управління національним господарством визначається тим, що результати прийняття подібних рішень можуть впливати протягом тривалого часу на велику кількість відтворювальних циклів та процесів і тим самим на економічні та соціальні умови функціонування національного господарства. Сумарний економічний ефект, що виникає у цьому разі, призводить до довгострокових змін у структурі економіки, а через механізм державного боргу частина негативного ефекту переноситься в майбутнє.

Відволікання життєво важливих сировинних і енергетичних ресурсів на реалізацію несвоєчасно прийнятих економічних рішень у сфері управління національним господарством є не тільки марнотратством, а й значним економічним тягарем для національної економіки України. Зростаюча нестача невідновлюваних ресурсів уже сьогодні є для нашої країни однією з головних проблем на шляху збалансованого економічного розвитку.

Короткостроковий вплив несвоєчасності прийняття економічних рішень у сфері управління національним господарством може бути зумовлений, перш за все: масштабами і темпами несвоєчасно прийнятих економічних рішень; обсягами частин національного доходу і державних витрат, безпосередньо перерозподілених у результаті несвоєчасно прийнятих економічних рішень на шкоду збалансованому розвитку національного господарства; переважаними, залежно від обставин, загальними соціально-економічними умовами.

Глибина і тривалість дестабілізуючого впливу несвоєчасності прийняття економічних рішень в управлінні національним господарством визначаються, головним чином, тим, що вони істотно прискорюють головні процеси, які лежать в основі загальної нестійкості сучасної системи господарювання. Ці процеси характеризуються такими моментами. По-перше, несвоєчасність прийняття економічних рішень у сфері управління національним господарством підсилює процес монополізації економіки і змінює структуру капіталу на користь олігархічних кланів. Несвоєчасність прийняття економічних рішень в управлінні національним господарством є вирішальною причиною інфляції, довгострокових кризових процесів у сфері грошового обігу та валютно-фінансовій системі.

Вона сприяє високій централізації грошового капіталу саме в руках олігархічних кланів, у результаті чого нестабільність фінансово-економічних відносин в Україні все більше поглиблюється. По-друге, несвоєчасність прийняття економічних рішень у сфері управління національним господарством і породжена нею нестійкість економічних відносин характеризуються ростом комплексу протиріч у сфері олігархічного і державного регулювання економіки. Це найбільшою мірою проявляється у загостренні протиріч між різними економічними функціями держави і між окремими сферами державного регулювання економіки. Зокрема, між урядовою бюджетною політикою України, пов'язаною з нею проблемою державного боргу і грошовою політикою Національного банку, однією з функцій якого повинен бути контроль над розвитком інфляційних процесів. По-третє, у зростанні нестійкості економічного розвитку України в результаті коливань і змін політичних курсів.

У періоди настання сприятливих економічних умов негативний вплив несвоєчасності прийняття економічних рішень у сфері управління національним господарством може виявитися прихованим, але тим не менше він усе одно має негативний вплив і перешкоджає збалансованому розвитку економіки і соціальної сфери. Особливо чітко економічні та соціальні наслідки несвоєчасності прийняття економічних рішень у сфері управління національним господарством можуть мати свій прояв у періоди економічних криз, оскільки вони загострюють усі наявні в економіці країни диспропорції. Гострота конфліктів, зумовлених несвоєчасністю прийняття економічних рішень у сфері управління національним господарством, значною мірою залежить від темпів розвитку кризових процесів у соціально-економічній системі країни, їх якісних та кількісних характеристик. Водночас М. Згуровський [19, с. 41] відзначає, що «істотні зміни у цей та інші песимістичні сценарії можуть внести чинники, які дуже важко врахувати і формалізувати. Це громадянське суспільство і системний бізнес України. Протягом тисячолітньої історії України, за часів, коли перед нацією виникали загрози, народ самоорганізовувався «знизу», брав ініціативу у свої руки і вносив докорінні зміни у хід подій, які неможливо було передбачити й описати будь-якими сценаріями». На думку М. Бабенко [20, с. 16], «...більшість експертів прогнозує прискорення економічного зростання в Україні лише до 2,5–3%... На тлі глибокого падіння економіки в 2014–2015 рр. такої скромної дина-

міки поки недостатньо, щоб ... від заломлення тренду перейти до відновлення і подальшого збільшення економічних показників». «...Якщо ми створимо робочі місця, інвестуємо в поліпшення якості продукції, застопимо за собою частину європейського ринку, то зможемо дозволити собі зростання і зарплат, і добробуту... у нас немає іншого виходу як пережити всі тимчасові труднощі і вийти із цієї ситуації сильнішими» [21, с. 16].

Скорочення несвоєчасно прийнятих економічних рішень в сфері управління національним господарством могло б створити передумови для ослаблення кризових процесів, збалансованого зростання економіки і поліпшення на цій основі економічного і соціального добробуту громадян. Але несвоєчасно прийняті економічні рішення у сфері управління національним господарством, які зумовлені переважно політичними пріоритетами, посилюють перебіг кризових процесів. Викликані ними диспропорції перешкоджають збалансованому економічному розвитку і можуть чинити серйозний негативний вплив на добробут громадян.

Ґрунтуючись на результатах досліджень [22; 23], можна стверджувати, що науково-методичний підхід до подолання негативного впливу несвоєчасності прийняття рішень у сфері управління національним господарством на економіку України може базуватися: по-перше, на правильній декомпозиції проблеми – розкладанні проблеми несвоєчасності прийняття рішень на кілька основних питань із визначенням їх значимості; по-друге, на систематичному опитуванні експертів предметної сфери для отримання найбільш точної специфікації рішення, яка може складатися зі списку сторін з їхніми інтересами і можливостями; по-третє, на комп'ютерному моделюванні процесів, що протікають у соціально-економічних системах. Комп'ютерне моделювання процесів, що протікають у соціально-економічних системах, має включати в себе всі основні елементи, за допомогою яких у процесі прийняття і реалізації рішень у сфері управління національним господарством ураховуються інтереси і відмінності в позиціях сторін, їх значимість і наявні часові обмеження.

Висновки з цього дослідження. Результати проведеного дослідження дали змогу зробити висновки про те, що несвоєчасно прийняті економічні рішення у сфері управління національним господарством можуть призводити не тільки до прямого і безперервного зниження виробничого потенціалу,

що може бути безпосередньо виражено у реальному марнотратстві суспільної праці. Дія довго- і короткострокових чинників негативного впливу на економічний розвиток виникає також унаслідок самого характеру несвоєчасно прийнятих економічних рішень у сфері управління національним господарством, що приводить у рух увесь фінансово-економічний механізм країни: прийняті десять і більше років тому несвоєчасні економічні рішення тільки сьогодні можуть повною мірою відчутно позначитися на збалансованості економічного розвитку країни, оскільки закладені в них фінансові характеристики потребують своєї реалізації в даний час, а не у будь-який інший. При цьому необхідно мати на увазі, що негативний вплив несвоєчасності прийняття економічних рішень у сфері управління національним господарством на розвиток економіки України посилюється тим, що до щорічного відрахування виробничого потенціалу додаються наслідки від неефективного використання залучених раніше у цей процес виробничих потужностей. Ми вважаємо, що несвоєчасність прийняття економічних рішень у сфері управління національним господарством в Україні набуває характеру довгострокової тенденції і насправді може призвести тільки до подальшого посилення економічної та політичної нестабільності.

Запропонований у роботі науково-методичний підхід до подолання негативного впливу несвоєчасності прийняття рішень у сфері управління національним господарством на економіку України може дати уявлення про ймовірні результати подолання негативного впливу несвоєчасності прийняття рішень у сфері управління національним господарством, кількості сторін, залучених у соціально-економічний конфлікт, і стабільності результатів реалізації прийнятих рішень. Це, найімовірніше, може призвести до отримання стратегічних переваг і подолання негативного впливу несвоєчасності прийняття рішень, створення більш широкої політичної та соціальної підтримки, що лежить в основі прийняття економічних рішень у сфері управління національним господарством, і, як зазначено у джерелі [1], до «забезпечення конкурентоспроможності України у світі та сталого розвитку суспільства і держави».

Подальші дослідження у цій галузі дадуть змогу вдосконалювати специфічні інструменти організаційно-економічного механізму прийняття рішень у сфері управління національним господарством з урахуванням вимог економічної безпеки України.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Про пріоритетні напрями розвитку науки і техніки: Закон України від 11.07.2001 (редакція від 16.01.2016) № 2623-III / Верховна Рада України. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2623-14> (дата звернення: 03.08.2018).
2. Про затвердження переліку пріоритетних тематичних напрямів наукових досліджень і науково-технічних розробок на період до 2020 року: Постанова від 07.09.2011 (редакція від 06.09.2016) № 942 / Кабінет Міністрів України. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/942-2011-%D0%BF> (дата звернення: 03.08.2018).
3. Про національну безпеку України: Закон України від 21.06.2018 № 2469-VIII / Верховна Рада України. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2469-19> (дата звернення: 03.08.2018).
4. Барабаш Ю.Г. Рішення – заключна ланка в управлінні. Науковий вісник Волинського національного університету імені Лесі Українки. 2009. № 20. С. 19–23.
5. Волошин В.С., Дейнега О.В. Обґрунтування критерію оцінювання корисності інформації при прийнятті управлінського рішення. Вісник Хмельницького національного університету. 2009. № 6. Т. 3. С. 185–188.
6. Гавва В.М., Харіх Л.О. Підготовка господарського рішення за допомогою людино-машинних процедур. Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. 2008. № 2(2). С. 92–101.
7. Дубовой В.М., Ковалюк О.О. Багатокрокові стратегії прийняття рішень у динамічних системах. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». 2007. № 574. С. 64–68.
8. Олійниченко О.М. Аспектичний підхід до визначення поняття «управлінське рішення». Наукові праці НУХТ. 2007. № 21. С. 79–80.
9. Олійниченко О.М. Інформаційне забезпечення як важлива складова процесу підготовки, прийняття та контролю реалізації управлінського рішення на підприємстві. Економіка харчової промисловості. 2010. № 3. С. 38–42.
10. Мала Н.Т. Управлінські рішення: класифікація та процес прийняття. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». 2007. № 605. С. 20–24.
11. Мазур Е.Е. Организационные патологии системы государственного регулирования розничной торговли Украины. Экономика Украины. 2014. № 4(621). С. 18–28.
12. Сірік І.П. Методичні підходи до обґрунтування управлінських рішень. Ефективна економіка. 2011. № 7. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=623> (дата звернення: 25.07.2018).
13. Україна 2030: Доктрина збалансованого розвитку. Львів: Кальварія, 2017. 168 с.
14. Гонгальский Д. Майданное настроение. Личный счет. 2016. № 11. С. 8–10.
15. Саливон С. Постиндустриальный синдром. Бизнес. 2015. № 6(1149). С. 30–33.
16. Валовий зовнішній борг України (за методологією МВФ, КПБ 6) / Національний банк України: офіційне Інтернет-представництво. URL: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=19241242> (дата звернення: 22.07.2018).
17. Державний бюджет / Національний банк України: офіційне Інтернет-представництво. URL: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=23473387> (дата звернення: 22.07.2018).
18. Зовнішня торгівля товарами (відповідно до КПБ 6) / Національний банк України: офіційне Інтернет-представництво. URL: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=19208314> (дата звернення: 22.07.2018).
19. Згуровский М. Сценарии для Украины. Бизнес. 2015. № 49(1192). С. 40–41.
20. Бабенко М. Не ждали. Фокус. 2016. № 51–52(509). С. 16.
21. Мазепа И. Взлет падением. Forbes Украина. 2015. № 3(49). С. 16.
22. Kathleen M. Eisenhardt, Mark J. Zbaracki. Strategic Decision Making. Strategic Management Journal. 1992. Vol. 13. P. 17–37.
23. Stokman F.N., Assen M.A.L.M.V., Knoop J.V.D., Oosten R.C.H.V. Strategic decision making. Advances in Group Processes. 2000. № 17. P. 131–153.
24. Ukraine 2030. The Doctrine of Sustainable Development. Kyiv: ADEF-Ukraine PH, 2018. 164 p

REFERENCES:

1. On Priority Branches of Science and Technology Development: The Law of Ukraine on July 11, 2001 (edited on January 16, 2016). no. 2623-III / Verkhovna Rada of Ukraine. Available at: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2623-14> (accessed August 03, 2018).
2. On approval of the list of priority thematic areas of scientific research and scientific and technical developments for the period until 2020: Decree on September 07, 2011 (edited on September 07, 2016). no. 942 / Cabinet of Ministers of Ukraine. Available at: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/942-2011-%D0%BF> (accessed August 03, 2018).

3. On National Security of Ukraine: The Law of Ukraine on June 21, 2018. no. 2469-VIII / Verkhovna Rada of Ukraine. Available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2469-19> (accessed August 03, 2018).
4. Barabash Y. G. (2009) Rishennja – zakljuchna lanka v upravlinni [Decision – Final Link in Management]. Scientific Journal of Lesya Ukrainka Eastern European National University. Vol. 20, pp. 19-23.
5. Voloshyn V. S., Dejnegha O. V. (2009) Obgruntuvannja kryteriju ocinjuvannja korysnosti informaciji pry pryjnattji upravljinskogho rishennja. [Substantiation of the criterion of evaluating the usefulness of information when making a management decision]. Herald of Khmelnytskyi national university. Economic sciences, Vol. 6, no 3, pp. 185-188.
6. Gavva V.N., Kharikh L.A. (2008) Pidghotovka ghospodarskoghho rishennja za dopomoghoju ljudyno-mashynnykh procedur [Preparation of economic decision through human-machine procedures]. Economics and management of enterprises in the machine-building industry: problems of theory and practice, Vol. 2(2), pp. 92-101.
7. Dubovoj V.M., Kovaljuk O.O. (2007) Baghatokrokovy strateghiji pryjnattja rishenj u dynamichnykh systemakh. [Multi-step decision-making strategies in dynamic systems]. Bulletin of the Lviv Polytechnic National University, Vol. 574, pp. 64-68.
8. Olijnychenko O. M. (2007) Aspektnyj pidkhid do vyznachennja ponjattja “upravljinske rishennja”. [Aspect approach to the definition of “management decision”]. Scientific Works of National University of Food Technologies, no. 21, pp. 79-80.
9. Olijnychenko O. M. (2010) Informacijne zabezpechennja jak vazhlyva skladova procesu pidghotovky, pryjnattja ta kontrolju realizaciji upravljinskoghho rishennja na pidpryjemstvi. [Information provision as an important component of the process of preparing, adopting and controlling the implementation of management decisions at the enterprise]. Food Industry Economics, no. 3, pp. 38-42.
10. Mala N. T. (2007) Upravljinski rishennja: klasyfikacija ta proces pryjnattja. [Management decisions: classification and adoption process]. Bulletin of the Lviv Polytechnic National University, Vol. 605, pp. 20-24.
11. Mazur E.E. (2014) Organizatsionnye patologii systemy gosudarstvennogo regulirovaniya roznichnoy torgovli Ukrainy. [Organizational pathologies of the system of government regulation of the retail trade in Ukraine]. Economy of Ukraine, no. 4 (621), pp. 18-28.
12. Sirik I. P. (2011) Metodychni pidkhody do obgruntuvannja upravljinskykh rishenj [Methodological approaches to the justification of administrative decisions] (electronic journal). Efficient economy, no. 7. Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=623> (accessed July 25, 2018).
13. Zhylynska O. (ed.) (2017) Ukraïna 2030: Doktryna zbalansovanogho rozvytku [Ukraine 2030. The Doctrine of Sustainable Development], Lviv, Kalvaria.
14. Gongal'skiy D. (2016) Maydannoe nastroenie [Maidan mood]. Personal account, no. 11, p. 8-10.
15. Salivon S. (2015) Postindustrial'nyy sindrom [Postindustrial Syndrome]. Business, no. 6 (1149), pp. 30-33.
16. National Bank of Ukraine: Official website. (2018) Gross External Debt. Available at: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=19241242> (accessed July 22, 2018).
17. National Bank of Ukraine: Official website. (2018) State budget. Available at: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=23473387> (accessed July 22, 2018).
18. National Bank of Ukraine: Official website. (2018) External trade of goods. Available at: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=19208314> (accessed July 22, 2018).
19. Zgurovskiy M. (2015) Stsenarii dlya Ukrainy. [Scenarios for Ukraine], Business, no. 49 (1192), pp. 40-41.
20. Babenko M. (2016) Ne zhdali [Did not expect]. Focus, no 51-52 (509), p. 16.
21. Mazepa I. (2015) Vzlet padeniem. [Takeoff by falling]. Forbes Ukraine, no. 3 (49), p. 16.
22. Kathleen M. Eisenhardt, Mark J. Zbaracki (1992) Strategic Decision Making. Strategic Management Journal, Vol. 13, pp. 17-37.
23. Stokman, F. N., Assen, M. A. L. M. V., Knoop, J. V. D., & Oosten, R. C. H. V. (2000). Strategic decision making. Advances in Group Processes, 17, 131 – 153.
24. Kharlamova G. (scientific editor) (2018) Ukraine 2030. The Doctrine of Sustainable Development, Kyiv: “ADEF-Ukraine” PH.

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2018-17-15>

УДК 338:27

Організаційно-економічні моделі функціонування систем стратегічних нафтогазових резервів національної економіки

Дудкін О.М.

аспірант

Львівського університету бізнесу та права

У статті розглянуті основні моделі функціонування систем нафтогазових резервів, що використовуються розвинутими державами – імпортерами енергоресурсів, зокрема членами Європейського Союзу. Здійснено їх порівняльну характеристику та аналіз, на основі чого запропоновано оптимальні підходи і визначені ключові елементи таких моделей, що можуть бути використані в Україні під час вибору моделі функціонування стратегічних нафтогазових резервів національної економіки. Ідентифіковано основні переваги та недоліки запропонованих моделей функціонування систем нафтогазових резервів.

Ключові слова: стратегічні нафтогазові резерви національної економіки, урядові резерви, промислові резерви, публічні резерви, модель, агентство.

Дудкин О.Н. ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ МОДЕЛИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СИСТЕМ СТРАТЕГИЧЕСКИХ НЕФТЕГАЗОВЫХ РЕЗЕРВОВ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

В статье рассмотрены основные модели функционирования систем нефтегазовых резервов, используемых в развитых странах-импортерах энергоресурсов, в частности членами Европейского Союза. Осуществлена их сравнительная характеристика и анализ, на основе чего предложены оптимальные подходы и определены ключевые элементы моделей, которые могут быть использованы в Украине при выборе модели функционирования стратегических нефтегазовых резервов национальной экономики. Идентифицированы основные преимущества и недостатки предложенных моделей функционирования систем нефтегазовых резервов.

Ключевые слова: стратегические нефтегазовые резервы национальной экономики, правительственные резервы, промышленные резервы, публичные резервы, модель, агентство.

Dudkin O.M. ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC MODELS FOR FUNCTIONING OF SYSTEMS OF STRATEGIC OIL AND GAS STOCKPILES OF THE NATIONAL ECONOMY

The article discusses the main models of functioning of oil and gas stockpiles systems used by developed countries – importers of energy resources, in particular the members of the European Union. The paper analyzes comparative characteristics of all models used in international practice, critically evaluates their advantages and disadvantages. Based on this analysis, optimal approaches and elements were identified, which could be used in Ukraine when choosing a model of functioning of strategic oil and gas stockpiles of the national economy.

Keywords: strategic oil and gas stockpiles of the national economy, government reserves, industry reserves, public reserves, model, agency.

Постановка проблеми у загальному вигляді. З часу здобуття Україною незалежності імпорт енергоносіїв, насамперед нафти, нафтопродуктів та природного газу, має критичне значення для забезпечення життєдіяльності держави. Це робить національну економіку уразливою до енергетичної кризи, яка може бути спричинена не лише техногенними, соціальними чи економічними причинами, але й будь-яким постачальником із політичних міркувань. У цьому контексті створення системи стратегічних нафтогазових резервів – важливий інструмент забезпечення сталості економічного розвитку на період такої кризи.

На міжнародному рівні використовуються низка підходів щодо забезпечення належного функціонування систем стратегічних нафтогазових резервів, які знаходять своє організаційно-правове відображення в структурі національної економіки і виступають механізмом реагування держави на енергетичні кризи. Найближчим часом перед Україною постане завдання здійснити вибір моделі функціонування системи стратегічних нафтогазових резервів з урахуванням найкращих світових практик.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми формування системи стратегічних енергетичних резервів (включаючи нафто-

газові) як фактора зміцнення енергетичної безпеки національної економіки досліджувалися в роботах вітчизняних та іноземних учених, зокрема у працях С. Горбуліна, В. Гейця, І. Карпа, М. Ковалка, І. Корнілова, В. Котляревського, О. Кузьміна, С. Пирожкова, Г. Рябцева, В. Саприкіна, О. Суходолі, О. Тодійчука, Л. Уніговського, А. Шидловського та багатьох інших. Авторами, зокрема, уточнено розуміння поняття нафтогазових резервів, охарактеризовано чинник їхньої стратегічності у контексті забезпечення стабільності енергетичної безпеки, виокремлено чинники впливу на процеси формування і використання енергетичних резервів, розкрито особливості ресурсного забезпечення нафтогазових стратегічних резервів, наведено методичні рекомендації щодо оцінювання достатності таких резервів тощо. Водночас низка важливих завдань із вказаної тематики і досі не є розв'язаною.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Згідно із зобов'язаннями в Енергетичному співтоваристві та Угодою про Асоціацію з Європейським Союзом, Україна повинна адаптувати своє законодавство до вимог Директив та Регламентів ЄС, зокрема в частині створення мінімальних резервів нафти та нафтопродуктів, а також виконати вимоги в частині забезпечення безпеки газопостачання. Подальший процес євроінтеграції вимагатиме створення повноцінної системи нафтогазових стратегічних резервів та забезпечення високої адаптивності української економіки до нових викликів у найближчій перспективі. Це також передбачено Енергетичною стратегією України до 2035 р. «Безпека, Енергоефективність, Конкурентоспроможність». В аналізованому контексті слід зауважити, що на низькому рівні у теорії і практиці розглянуто проблему побудови та використання успішних й ефективних організаційно-економічних моделей функціонування систем стратегічних нафтогазових резервів національної економіки, що виступатиме важливою інформаційною базою застосування кращих іноземних практик в умовах вітчизняної економіки й енергетики.

Формулювання цілей статті. Метою статті є аналіз та порівняння чинних успішних організаційно-економічних моделей функціонування систем стратегічних нафтогазових резервів національної економіки, що використовуються у світі, з метою виявлення оптимальних із них для реалій України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Нафта, нафтопродукти (як її похідні) та природний газ є товарами глобального

значення, і будь-яке припинення їх постачання може спровокувати суттєву кризу та спричинити негативний економічний ефект. Наприклад, підвищення цін на енергоносії на внутрішньому ринку в подальшому посилить інфляційні очікування, створить кризу на ринку праці, спровокує соціальні заворушення і приведе до зменшення ВВП та збільшення видатків на товари критичного імпорту (до яких у розвинутих країнах належать енергоносії).

Із 70-х рр. минулого століття, коли відбулися перші «енергетичні кризи» і було створено Міжнародне енергетичне агентство (далі – МЕА) як координуючий орган для розвинутих країн із метою колективного реагування на кризи і виклики на світовому ринку нафти, розпочався процес формування системи стратегічних резервів нафти та нафтопродуктів країнами-імпортерами, який базується на Угоді про міжнародну програму розвитку енергетики. Робота МЕА координується Організацією з Економічного Співробітництва і Розвитку (ОЕСР). У Європейському Союзі питання функціонування резервів нафти і нафтопродуктів врегульовано Директивою 2009/119/ЄС стосовно накладання на держави-члени ЄС зобов'язання щодо підтримки мінімального рівня резервів сировини нафти та/або нафтопродуктів (далі Директива), якою передбачено формування резервів обсягом 90 днів імпорту або 61 день внутрішнього споживання (залежить від того, який показник буде швидше досягнуто). Оскільки держави Євросоюзу одночасно є членами МЕА, то політика створення резервів у них відповідає цілям обох організацій (про що зазначено у Директиві).

Директива дає визначення різним поняттям резервів (комерційні, специфічні, надзвичайні тощо). Зобов'язання передбачають обов'язкову наявність і доступність резервів у будь-який час, ведення реєстру, обліку, контролю, звітності. Встановлюються необхідні процедури та визначається необхідність підготовки планів дій на випадок надзвичайних ситуацій (contingency plans). Також Директива формалізує створення Групи з питань координації дій у сфері нафти та нафтопродуктів “Oil coordination group”, роль якої визначається координацією дій між країнами-членами ЄС під час кризи постачання та як форум для обміну думок [1].

Щодо визначення організаційних моделей функціонування систем нафтогазових резервів, то держави здійснюють тут вибір самостійно. Є три основні (базові) моделі функціо-

нування таких систем [2], а також є моделі, що комплексно поєднують основні риси базових із певними особливостями.

Промислові резерви (або комерційні). Резерви створюються та утримуються компаніями-учасниками ринку, які в разі настання кризової ситуації (оголошується уповноваженим державним органом) забезпечують наповнення ринку необхідними енергоносіями. Обсяг для резервування визначається пропорційно частці імпорту нафти і нафтопродуктів або частці участі у торгівлі на внутрішньому ринку. Роль держави у процесі створення такої системи є мінімальною, але під час кризи право власності компаній на резерви обмежується на користь уповноваженого державою органу, який ухвалює обов'язкові для всіх рішення.

Публічні резерви. Цей тип резервів поділяється на два види:

1) урядові (фінансування здійснюється повністю з держбюджету, діяльність адмініструється урядовими структурами, які несуть відповідальність на всіх етапах створення та функціонування системи);

2) резерви «Агентства» (Асоціації) – установа, що контролюється державою, проте запаси накопичуються як за рахунок державного фінансування, так і за рахунок учасників ринку (компаніями), які є членами «агентства». Слід зазначити, що модель «Агентства» є найбільш популярною і поширеною, адже відповідальність у ній розділяється між державою та учасниками ринку. Нагляд та контроль за функціонуванням «агентства» здійснює держава (право вирішального голосу у кризових ситуаціях).

Також використовують моделі, що поєднують в собі різні організаційні концепції господарської діяльності у цій сфері, наприклад урядові та промислові резерви або модель «Агентства» і промислові резерви тощо. Такий тип моделі називається змішаним [2].

За результатами виконаних досліджень у табл. 1 наведено інформацію щодо використання моделей управління резервами нафти та нафтопродуктів у різних державах.

У 2000-х рр. природний газ також виявився тим інструментом, який почали використовувати країни-постачальники як засіб політично-економічного тиску з метою досягнення своїх цілей та впливу на ринках країн-споживачів (хоча Україна відчула на собі це явище ще в кінці ХХ ст., коли було припинено постачання середньоазійського газу, головним чином завдячуючи позиції Росії). Тому питання створення систем газових резервів як елемента енергетичної безпеки також набуває все більшої ваги. Зокрема, найкрупніші кризи газопостачання були у США в 2005 та 2008 рр. та у Європі в 2006 та 2009 рр. (мало місце припинення транзиту з Російської Федерації до європейських споживачів територією України, причиною чого були контрактні суперечки з політичним підтекстом між Україною і Росією). З кінця 2010 р. ЄС установив спільні стандарти щодо заходів для забезпечення безпеки газопостачання, ввівши в дію Регламент із безпеки газопостачання 994/2010, відповідно до якого держава створює державний орган влади, що відповідає за безпеку питань газопостачання, а також за моніторинг, оцінювання ризиків газопостачання, підготовку превентивного плану дій (включає оцінювання ризиків постачання), підготовку плану дій на випадок надзвичайної ситуації (включає специфічні процедури, координаційні механізми дій між органами влади і створення координаційної групи з питань газу) [3]. Проте в жовтні 2017 р. вийшов новий Регламент 2017/1938, який скасовує дію попереднього, але по суті є доопрацьованою його версією, яка покращує механізми забезпечення безпеки газопостачання, при цьому всі згадані вище основні елементи зберігає. Серед нововведень про-

Таблиця 1

Використання окремими країнами світу моделей функціонування систем нафтогазових резервів

Тип моделі				
Урядова	Змішана (уряд/промисловість)	Промисловість	Змішана (агентство/промисловість)	Агентство
Чехія, Нова Зеландія, США	Японія, Корея, Польща	Греція, Італія, Норвегія, Великобританія, Швеція, Туреччина, Люксембург	Австрія, Данія, Нідерланди, Швейцарія, Фінляндія, Франція, Іспанія	Естонія, Бельгія, Німеччина, Угорщина, Словаччина, Ірландія

Джерело: наведено на основі інформації Міжнародного енергетичного агентства та Енергетичного співтовариства

понується посилити механізми солідарних дій та регіональну кооперацію під час кризи, у тому числі шляхом введення так званих резервних (аварійних) коридорів газопостачання та розроблення їх маршрутів [4].

Як показує іноземний досвід (наприклад, Угорщини, Італії), система газових резервів може функціонувати спільно в межах моделей, що використовуються за функціонуванням резервів нафти та нафтопродуктів, оскільки для них характерні спільні риси. Крім того, у практиці використовуються різні назви щодо цих резервів – надзвичайні, аварійні, стратегічні (США, Угорщина). На думку автора, в Україні слід створювати об'єднану модель, в якій будуть поєднуватися питання управління та функціонування резервами нафти, нафтопродуктів та природного газу – саме така політика зараз реалізується у країнах Євросоюзу. Крім того, такий підхід сприятиме досягненню рівня збалансованості в управлінні резервами та забезпечить найбільший синергетичний ефект від їх використання під час настання кризи.

Україна як член Енергетичного Співтовариства повинна до кінця 2022 р. відповідно до Директиви 2009/119/ЄС запровадити систему мінімальних резервів нафти та нафтопродуктів. Відповідно до Закону «Про ринок природного газу», окремі елементи Регламенту 994/2010 вже імplementовані у законодавстві (Національний план дій на випадок кризової ситуації, створення страхового запасу у вигляді 10% від обсягів постачання). Тому у найближчій перспективі стоїть завдання обрання оптимальної організаційної моделі, що забезпечуватиме функціонування системи стратегічних резервів нафти, нафтопродуктів і природного газу (нафтогазові стратегічні резерви національної економіки – далі НСРНЕ). З цією метою необхідно проаналізувати переваги та недоліки діючих моделей функціонування стратегічних резервів.

Перші спроби такого аналізу здійснювалися Г. Рябцевим, Л. Уніговським, В. Котляревським та іншими. Проаналізувавши джерела [5, 6], для кращої наочності та розуміння переваг і недоліків моделей, включно з оцінками автора, наведемо їх у табличному вигляді (табл. 2).

За результатами вищенаведеного можна дійти таких висновків. Основними елементами, що забезпечують належне функціонування НСРНЕ, можна вважати спосіб фінансування щодо їх створення та випуск на ринок

і контроль за процедурами реалізації енергоносіїв під час кризи постачання.

Експерти визначають ключові елементи системи НСРНЕ, які мають бути профінансовані:

- кошти, необхідні для започаткування створення і діяльності інфраструктури, включають вартість капітального будівництва ємностей для зберігання, трубопроводів, перекачуючих станцій, необхідного обладнання та закупівлі ресурсів (нафта, нафтопродукти, природний газ);

- експлуатаційні кошти для підтримки життєдіяльності системи (включно з вартістю трудових ресурсів, вартістю переробки, страхування);

- кошти для оновлення резервів (стосується переважно нафтопродуктів);

- кошти для покриття вартості придбання землі чи її оренди на територіях розташування об'єктів НСРНЕ [7].

Забезпечення управління стратегічними резервами нафтопродуктів на рівні державної політики здійснюється уповноваженим на те органом влади (як правило, міністерством економіки або енергетики або органом, відповідальним за резерви), який делегує підготовку та імplementацію заходів так званій національній організації зі стратегії подолання надзвичайних ситуацій (далі NESO), що виконує координуючу роль між усіма суб'єктами, які задіяні в політиці функціонування нафтогазових резервів. Під час кризи повноваження NESO поширюються на органи державної влади та учасників ринку. Роль NESO є подвійною – відповідальність за управління резервами від імені держави під час кризи постачання та моніторинг ситуації на ринку [2, с. 29].

Фінансування створення системи нафтогазових резервів відповідно до згаданих моделей може відбуватися за рахунок державного бюджету, збільшення акцизу чи нововведеного платежу (сплачують кінцеві споживачі, кошти йдуть до бюджету і далі скеровуються на створення системи резервів) чи збору (сплачують компанії, при цьому в подальшому вони закладають їх у вартість кінцевого продукту і в такий прихований спосіб повертають кошти назад собі).

Як зазначалося вище, фінансування резервів за урядовою моделлю здійснюється за рахунок державного бюджету, тому важливо мати відповідне законодавство, яке гарантуватиме поступлення коштів на придбання, зберігання, освіження резервів, що забезпе-

Таблиця 2

**Переваги та недоліки моделей функціонування
нафтогазових стратегічних резервів національної економіки**

Моделі	Переваги	Недоліки
Урядові резерви	<ol style="list-style-type: none"> 1. Власність уряду. 2. Оперативна процедура з ухвалення рішень для використання резервів. 3. Повний контроль з боку уряду (кількісний і якісний), немає необхідності узгоджень і погоджень щодо управління за процесом створення, зберігання, оновлення та використання. 4. Відсутня залежність від третіх осіб та учасників ринку. 5. Держава має простір для маневру в питанні укладання двосторонніх і багатосторонніх угод та договорів щодо зберігання резервів поза її межами (система т. зв. «тікетів»), де є, наприклад відповідна інфраструктура, порти, сховища, або з інших мотивів логістики, що дає змогу гнучко використовувати внутрішню систему сховищ. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Операційні витрати, що пов'язані із накопиченням і утриманням резервів, здійснюються за рахунок державного бюджету (в т.ч. оновлення (освіження) резервів, що спричинене зміною їх технічних характеристик у часі). 2. Система резервів являє собою «заморожений» ресурс, що не може бути частиною ринку енергоносіїв (т.зв. «сліпа присутність»). 3. Відсутність гнучкості в питаннях управління резервами.
Промисловість	<ol style="list-style-type: none"> 1. Зобов'язання щодо формування та зберігання резервів нафти і нафтопродуктів покладаються на учасників ринку – нафтопереробні заводи, імпортерів та трейдерів. 2. Державний бюджет не має стосунку до фінансування накопичення резервів. 3. Держава контролює наявність запасів та їхню якість. 4. Резерви присутні у ланцюгу поставок, можуть оперативно з'явитися на ринку за потреби. Тому немає потреби періодично оновлювати резерви, оскільки це здійснюється автоматично. 5. Для резервів характерна висока гнучкість за рахунок солідарних (колективних) дій компаній. 6. Можливість урахування операційних запасів як нафтових резервів. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Відсутність у держави можливості постійно здійснювати ефективний контроль. В разі банкрутства оператора системи резервів, держава на певний час може втратити контроль над резервами. 2. Складність визначення вартості зобов'язань з утримання резервів, оскільки вона є складником загальних операційних витрат суб'єктів господарювання.
Агентство	<ol style="list-style-type: none"> 1. Мінімізує вищенаведені недоліки попередніх моделей. 2. Фінансування створення системи здійснюється пропорційно участі держави та учасників ринку (наприклад, 50% на 50%). 3. Можливості гнучкого фінансування створення системи резервів та їх підтримки у робочому стані, в т.ч. за рахунок застосування різних формул ціноутворення у надзвичайних ситуаціях та комплексного підходу в питаннях управління. 4. Під час виникнення кризи на ринку нафти право власності учасників ринку (імпортери, трейдери, нафтопереробні заводи) обмежується на користь уповноваженого органу, який ухвалює рішення, що є обов'язковими для учасників ринку. 5. Централізований контроль за резервами (зберігання, їх якість, відпуск на ринок тощо). 6. Резерви фізично формуються за рахунок приватних компаній, проте управляється система уповноваженим на те державою агентством. 7. Можливість вільного ціноутворення під час використання резервів у кризових ситуаціях. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Необхідність держави здійснювати комплексний контроль за функціонуванням (включно з фінансуванням та адмініструванням) системи резервів.

Джерело: наведено на основі інформації [5, 6].

чить систему резервів від відомчих «примх» (наприклад зміни уряду, зміни пріоритетів міністерства фінансів тощо). За моделлю «агентства», кошти на резерви накопичуються за рахунок акцизу та зборів. Тому державі важливо за цієї моделі підтримувати сталу комунікацію як зі споживачами, так і з учасниками ринку, створюючи у них зацікавленість у підтримці зазначеної моделі. За моделлю промислових запасів резерви накопичуються за рахунок збору, тому тут також важливо державі підтримувати постійну комунікацію з учасниками ринку з метою контролю і моніторингу.

Механізм випуску резервів на ринок під час кризи також має свої відмінності. За урядовою моделлю чи моделлю «агентства», випуск резервів на ринок відбувається через механізм тендеру або позики, підготовка до яких вимагає певного часу, що унеможливає оперативну появу ресурсів на ринку під час кризи. Хоча наочно все виглядає просто – споживачі знають, що під час кризи будуть використані стратегічні нафтогазові резерви (що заспокоює ринок), проте доступ до них «відкладений». Тому важливо, щоб тендерні процедури/процес надання позики за цієї моделі були максимально прозорими і чіткими. Під час використання моделі «промислових» запасів випуск ресурсів на ринок відбувається оперативно (одразу після відповідної публікації, отримання розпорядження, в т.ч. електронною поштою від уповноваженого органу) і в місцях, де є найбільша потреба, у гнучкий спосіб. Проте є загроза, що компанії можуть спекулювати на цінах, користуючись кризою, нагнітаючи ажіотаж і панічні настрої на ринку. Тому ця система вимагає прискіпливого контролю та моніторингу з боку держави, а також запровадження штрафних санкцій за недотримання зобов'язань.

Також, незалежно від форми моделі, привабливим інструментом створення резервів є так звані тикети (tickets). Тикети застосовуються тоді, коли у держави немає можливості зберігати резерви на власній території (відсутня інфраструктура, сховища тощо). У разі, якщо держава має відповідні міжнародні угоди, завдяки цьому інструменту резервуються певні обсяги енергоресурсів на території інших держав із правом повернення пред'явнику тикета на першу вимогу.

Висновки з цього дослідження. Таким чином, під час порівняння наведених варі-

антів, з огляду на той факт, що нафтопродукти (як похідні від нафти) та природний газ в Україні є не лише предметом критичного імпорту, але й суттєвим елементом соціально-економічної стабільності у державі, з погляду забезпечення контрольованості всіх процесів, перевага є на боці моделі урядових запасів. Проте, враховуючи затратність цієї моделі, дефіцит бюджету, постійну потребу у фінансуванні військових видатків, малоімовірним є те, що державний бюджет повноцінно і регулярно здійснюватиме фінансування наповнення стратегічних нафтогазових резервів. Модель промислових запасів теж несе свої загрози, оскільки енергетичний ринок України традиційно має високий рівень корупціогенності та є непрозорим, державі буде важко контролювати ситуацію в разі кризи постачання.

Найбільш оптимальною моделлю функціонування НСРНЕ, на думку автора, є застосування моделі «агентства», завдяки якій можна залучити до створення системи резервів: державу, учасників ринку та споживачів. Ця модель дає змогу комплексно врахувати інтереси всіх трьох сторін: державі – виконати свої міжнародні зобов'язання і забезпечити стабільність розвитку на період кризи; споживачам – мати гарантований доступ до енергоресурсів; учасникам ринку – зарекомендувати себе надійними та відповідальними постачальниками в очах як держави, так і споживачів.

У найближчі десятиліття світова економіка буде і надалі наражатися на небезпеку криз енергопостачання, що провокуватимуться війнами, природними катастрофами, соціально-політичною нестабільністю тощо. Створення системи НСРНЕ як страхового запобіжника уникнення негативних наслідків під час такої кризи у найближчій перспективі має стати безумовним пріоритетом для Уряду України. Основними завданнями на цьому шляху повинні стати: визначення оптимальної економіко-організаційної моделі функціонування такої системи резервів з урахуванням найкращої практики держав-членів Євросоюзу, вирішення питань щодо підходів до способів фінансування системи стратегічних нафтогазових запасів та механізмів їх використання (випуску на ринок). Іншими словами, важливо визначитися, який рівень енергетичної безпеки нам потрібен і яку ціну ми готові за це заплатити.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Council Directive 2009/119/EC of 14 September 2009 imposing an obligation on Member States to maintain minimum stocks of crude oil and/or petroleum products. URL: <<http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:32009L0119&from=EN>> [Дата звернення 08 серпня 2018].
2. Energy Supply Security (Emergency response of IEA Countries 2014). URL: <<http://www.iea.org/publications/freepublications/publication/ENERGYSUPPLYSECURITY2014.pdf>> [Дата звернення 09 серпня 2018].
3. Regulation (eu) no 994/2010 of the European Parliament and of the Council of 20 October 2010 concerning measures to safeguard security of gas supply and repealing Council Directive 2004/67/EC. URL: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2010:295:0001:0022:EN:PDF> (дата звернення 08.08.2018).
4. Regulation (EU) 2017/1938 of the European Parliament and of the Council of 25 October 2017 concerning measures to safeguard the security of gas supply and repealing Regulation (EU) No 994/2010. URL: <<https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:32017R1938&from=EN>> [Дата звернення 08 серпня 2018].
5. Рябцев Г.Л. Проблеми і перспективи створення в Україні нафтового та енергетичного резервів: [аналітична записка] / Г.Л. Рябцев. URL: <<http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/naftorezerv-b4b5d.pdf>> [Дата звернення 07 серпня 2018].
6. Розпорядження Кабінету Міністрів № 1498-р «Про схвалення Концепції створення в Україні мінімальних запасів нафти і нафтопродуктів на період до 2020 року» від 08.12.2009 р. URL: <<http://zakon5.rada.gov.ua/rada/show/1498-2009-%D1%80>> [Дата звернення 07 серпня 2018].
7. Stelter, J. Focus on Energy Security (Costs, Benefits and Financing of Holding Emergency Oil Stocks). OECD\IEA 2013. / J. Stelter, N. Yuichiro. – Доступно: URL: https://www.iea.org/publications/insights/insightpublications/FocusOnEnergySecurity_FINAL.pdf [Дата звернення 09 серпня 2018].

REFERENCES:

1. COUNCIL DIRECTIVE 2009/119/EC of 14 September 2009 imposing an obligation on Member States to maintain minimum stocks of crude oil and/or petroleum products. Available at: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:32009L0119&from=EN> (accessed 08.08.2018).
2. Energy Supply Security (Emergency response of IEA Countries 2014), Available at: <http://www.iea.org/publications/freepublications/publication/ENERGYSUPPLYSECURITY2014.pdf> (accessed 09.08.2018).
3. Regulation (eu) no 994/2010 of the European Parliament and of the Council of 20 October 2010 concerning measures to safeguard security of gas supply and repealing Council Directive 2004/67/EC. Available at: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2010:295:0001:0022:EN:PDF> (accessed 08.08.2018).
4. REGULATION (EU) 2017/1938 OF THE EUROPEAN PARLIAMENT AND OF THE COUNCIL of 25 October 2017 concerning measures to safeguard the security of gas supply and repealing Regulation (EU) No 994/2010. Available at: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:32017R1938&from=EN> (accessed 08.08.2018).
5. Ryabcev G.L. Problemy i perspektivy stvorenniya v Ukraini naftovogo ta energetychnogo rezerviv, zovten 2017, analitychna zapyska [Ryabcev G.L. Problems and Perspectives of establishment oil and energy resources reserves in Ukraine, October 2017, analytical paper]. Available at: <http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/naftorezerv-b4b5d.pdf> (accessed 07.08.2018)
6. Rozporyadzennya Kabinetu Ministriv Ukrainy № 1498-к “Pro shvalennya Konceptii stvorenniya v Ukraini minimal'nyh zapasiv nafty I naftoproduktiv na period do 2020 roku” vid 08.12.2009 [Cabinet of Ministers of Ukraine Decree № 1498-r “On approval of Concept of establishment in Ukraine minimum stockpiles of oil an oil products for the period to 2020” from 08.12.2009]. Available at: <http://zakon5.rada.gov.ua/rada/show/1498-2009-%D1%80> (accessed 09.08.2018).
7. Jan Stelter and Yuichiro Nishida. Focus on Energy Security (Costs, Benefits and Financing of Holding Emergency Oil Stocks). OECD\IEA 2013. Available at: https://www.iea.org/publications/insights/insightpublications/FocusOnEnergySecurity_FINAL.pdf (accessed 09.08.2018).

Інформаційний критерій максимальної частоти для відбору, верифікації та систематизації ринкової інформації

Лапішко М.Л.

кандидат економічних наук,
професор кафедри фінансів, обліку і аналізу
Навчально-наукового інституту підприємництва
та перспективних технологій
Національного університету «Львівська політехніка»

Поздняков Ю.В.

Провідний експерт-оцінювач
Українського товариства оцінювачів

Робота стосується галузі незалежної оцінки вартості майна та майнових прав. У статті запропоновано критерій для створення формалізованої методики відбору, верифікації та систематизації вихідної інформації під час застосування порівняльного підходу. Під час розроблення методики використано засадничі положення теорії інформації. Пропонований критерій відбору первинної ринкової інформації та розроблена на його основі методика відбору, верифікації та систематизації вихідної інформації дають можливість гарантованого підвищення достовірності використовуваних вихідних даних та, відповідно, результатів незалежної експертної оцінки.

Ключові слова: оцінка нерухомості, оцінка майнових прав, вибір даних, підтвердження інформації про ринок доходу, теорія інформації, ринкова вартість, точність оцінки, критерій інформації, ринковий підхід, порівняльний підхід.

Лапішко М.Л., Поздняков Ю.В. ИНФОРМАЦИОННЫЙ КРИТЕРИЙ МАКСИМАЛЬНОЙ ЧАСТОТЫ ДЛЯ ОТБОРА, ВЕРИФИКАЦИИ И СИСТЕМАТИЗАЦИИ РЫНОЧНОЙ ИНФОРМАЦИИ

Робота касається області незалежної оцінки вартості майна та майнових прав. В статті запропоновано критерій для створення формалізованої методики відбору, верифікації та систематизації вихідної інформації при застосуванні порівняльного підходу. Під час розроблення методики використано засадничі положення теорії інформації. Пропонований критерій відбору первинної ринкової інформації та розроблена на його основі методика відбору, верифікації та систематизації вихідної інформації дають можливість гарантованого підвищення достовірності використовуваних вихідних даних та, відповідно, результатів незалежної експертної оцінки.

Ключевые слова: оценка недвижимости, оценка имущественных прав, выбор данных, подтверждение информации о рынке дохода, теория информации, рыночная стоимость, точность оценки, критерий информации, рыночный подход, сравнительный подход.

Lapishko M.L., Pozdnyakov Yu.V. MAXIMAL FREQUENCY INFORMATION CRITERION FOR SELECTION, VERIFICATION AND SYSTEMATIZATION OF THE MARKET INFORMATION DATA

The work relates to the field of independent valuation of property and property rights. The article proposes a criterion for creating a formalized method for selecting, verifying and systematizing outgoing market information when applying a comparative approach. In the development of the method, the basic provisions of the theory of information are used. The proposed criterion of selection of primary market information and the method of selection, verification and systematization of the outgoing information developed on its basis provide an opportunity to guarantee the increased reliability of the source data used and, accordingly, the results of an independent expert evaluation.

Keywords: real estate evaluation, property rights evaluation, data selection, outgoing market information verification, information theory, market value, evaluation accuracy, information criterion, market approach, compared sales approach.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Вимоги до виконання оціночних процедур порівняльного підходу та, зокрема, методи обробки вихідних даних натепер

достатньо детально розроблені та описані у фаховій літературі. [1, с. 271; 2, с. 129; 3, с. 64; 4, с. 7; 5, с. 274]. Але сам процес відбору вихідних даних, від яких безпосередньо залежить

достовірність результату оціночних робіт, до останнього часу залишався поза увагою дослідників. Парадоксальним виглядає факт, що проблема математичної формалізації та уніфікації вимог до виконання оціночних процедур відбору, верифікації та систематизації первинної ринкової інформації майже не розглядалася – тоді як у численних публікаціях широко описані результати досліджень ринку, включно із методиками обробки вихідних даних. Отже, питання відбору, верифікації та систематизації первинної ринкової інформації натеper є, безсумнівно, актуальним та надзвичайно важливим як із теоретичної, так і з практичної позиції, і завдання опрацювання ефективного формалізованого критерію відбору даних, що може бути застосований під час практичного виконання оцінки, вимагає нагального вирішення.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Сьогодні невирішеним залишається завдання математичної формалізації та уніфікації вимог до виконання оціночних процедур відбору, верифікації та систематизації первинної ринкової інформації. Сам процес дослідження стану відповідного сегменту ринку та визначення цінних характеристик подібних до оцінюваного об'єктів може бути реалізований за розмаїтими методиками, які приводять до отримання цілком відмінних результатів. Тому процедура формування вибірки подібних до оцінюваного об'єктів, що надалі використовуватимуться для визначення вартості об'єкта оцінки за порівняльним підходом, мала би бути більш глибоко досліджена та теоретично обґрунтована. Актуальним та важливим з практичного погляду є завдання розроблення математично формалізованого й уніфікованого алгоритму виконання цих оціночних процедур, а також визначення і теоретичне обґрунтування критерію, за яким здійснюється відбір об'єктів порівняння.

Метою статті є розробити формалізовану методику відбору первинних вихідних даних для визначення вартості майна за порівняльним підходом та на підставі цього дослідження сформулювати теоретично обґрунтований критерій відбору, верифікації та систематизації ринкової інформації про об'єкти порівняння.

Аналіз дослідження проблеми. Оціночні процедури відбору, верифікації та систематизації первинної ринкової інформації є початковим і надзвичайно відповідальним етапом визначення вартості об'єкта оцінки за порів-

няльним підходом. Саме на цьому етапі здійснюється важлива якісна зміна у кількості досліджуваної ринкової інформації – а саме відбувається перехід від суцільного спостереження до несущільного, тобто вибіркового.

Під час виконання оціночних робіт видається неможливим дослідження усього величезного масиву даних загальної генеральної сукупності у відповідному сегменті ринку, під якою ми розуміємо усю доступну оцінювачеві сукупність даних відкритих джерел ринкової інформації, що стосується об'єктів, подібних до оцінюваного. Методи суцільного спостереження в цьому разі є непридатними, оскільки вимагали би від оцінювача опрацювання та узагальнення інколи десятків тисяч окремих пропозицій продажу подібних об'єктів. Тому у незалежній оцінці використовуються методи вибіркового спостереження, що дають змогу замість великого масиву даних генеральної сукупності аналізувати лише дуже обмежений масив даних репрезентативної вибірки із цієї сукупності. Кількість об'єктів порівняння, що використовуються для визначення вартості об'єкта оцінки за порівняльним підходом, документами нормативної бази оцінки не встановлена, але, як правило, оцінювачами використовуються не більше як 5–6 об'єктів.

Зрозуміло, що забезпечити умову достовірності визначення характеристик багатотисячної генеральної сукупності за допомогою вибірки такого обсягу, відібраної з цієї генеральної сукупності, можна лише у разі, коли цей відбір здійснюється за певними чітко сформульованими критеріями, правилами та алгоритмом. Несистемний підхід до відбору вихідних даних неминуче приведе до тенденційності, втрат інформації та спотворення отриманого результату оцінки.

Документами чинної нормативної бази незалежної оцінки вимоги до методики створення репрезентативної вибірки не встановлені. У п. 48 НСО-1 [6, с. 1] лише визначено у загальному вигляді критерії, яким повинна відповідати використана інформація про подібне майно; у п. 19 НСО-2 [7, с. 1] приведено перелік послідовності оціночних процедур порівняльного підходу, першою з яких є «збирання і проведення аналізу інформації про продаж або пропонування подібного нерухомого майна та визначення об'єктів порівняння», але не розкрито методику відбору об'єктів порівняння, що входять до репрезентативної вибірки. Таким чином, жодних конкретних вимог до реалізації оціночної процедури переходу від суцільного спостереження

до несучільного вибіркового у документах нормативної бази оцінки не міститься, і можна констатувати факт відсутності конкретизації виконання оціночних процедур відбору, верифікації та систематизації первинної ринкової інформації під час застосування порівняльного підходу.

У національній фаховій літературі також не знаходимо досить чітко і повно викладених вимог щодо цього питання. Встановлено лише незаперечний факт сильного впливу особливостей виконання досліджуваних оціночних процедур на результат оцінки. Так, у [1, с. 225] зазначено, що ціни для об'єктів порівняння, які належать до одного ринкового кластера, можуть відрізнятись у 2–3,5 рази. А за умови застосування загальноприйнятої в оцінці гіпотези про нормальність закону розподілу густини імовірностей випадкові вибірки з 5 об'єктів порівняння можуть дати результати, відмінні на 110%. Отже, залежно від того, у який спосіб буде здійснено оціночні процедури відбору даних із генеральної сукупності, можуть бути отримані цілковито відмінні та незіставні результати оцінки. Відсутність єдиних уніфікованих вимог до виконання процедур відбору, верифікації та систематизації інформації також привела до того, що безпосереднє порівняння різних оціночних робіт зараз є неможливим або некоректним – зокрема, через їх незіставність внаслідок різних методик виконання цих процедур.

У роботі [8, с. 117] приведено рекомендації, згідно з якими під час оцінки підприємств процедура аналізу ринкової інформації під час вибору аналогів має містити формальну та неформальну складові частини. Формальний складник стосується висвітлення таких питань: чи є у досліджуваному секторі ринку підприємства, що можуть бути визнані аналогами згідно з критеріями подібності, наведеними у стандарті; чи є досить достовірні і повна інформація про такі підприємства, опублікована у відкритих інформаційних джерелах; чи може бути за прямими ринковими даними визначена ринкова капіталізація підприємств-аналогів; чи є достовірні дані про завершені угоди з продажу виявлених підприємств-аналогів та, зокрема, про ціни їх продажу.

Натомість неформальний складник стосується висвітлення дещо інших питань: чи притаманна суб'єктам підприємницької діяльності у досліджуваному секторі ринку практика, згідно з якою судження про вартість галузевих аналогів враховується під час фор-

мування поточних цін пропозиції; чи є досить достовірними вихідні дані про ринкову капіталізацію підприємств-аналогів; наскільки суттєвими є відмінності між оцінюваним підприємством та аналогом та чи дають ці відмінності можливість використання цього аналога для подальшого розрахунку вартісних показників.

У [9, с. 258] відзначається факт високої важливості інформації про аналоги, що використовуються у порівняльному підході. Наголошується, що вона повинна бути «у найкращий та найдетальніший спосіб відображена у звіті... за тими позиціями, за якими буде виконано зіставлення з характеристиками об'єкта оцінки». Стверджується, що порівняльний підхід базується на безпосередньому використанні вихідної ринкової інформації про угоди, та даються рекомендації по використанню джерел. Вказується також на доцільність перевірки точності, надійності зібраної інформації та її відповідності ринковій кон'юктурі.

Усі ці вимоги, як бачимо, мають винятково якісний рекомендаційний характер і не стосуються ані методик відбору інформації, ані аналізу кількісних характеристик об'єктів порівняння, що мають бути відібрані та застосовані як джерела вихідних даних під час виконання оцінки. Таким чином, натепер в оцінці немає єдиного загальноновизнаного критерію, за яким мали би здійснюватися ці надзвичайно важливі процедури, від способу виконання яких значною мірою залежить достовірність отриманого результату. На нашу думку, актуальним та принципово важливим питанням є формулювання принципів відбору первинної ринкової інформації, від яких залежить, які джерела інформації ми вважатимемо достовірними, а які – сумнівними.

Виклад основного матеріалу. На підставі аналізу багаторічної оціночної практики ми прийшли до переконання про великий ступінь диференціації інформативності вихідних даних генеральної сукупності. Серед них містяться і пропозиції продажу з високою достовірністю та цілком недостовірні дані. Останні ми розглядаємо як дезінформацію, що засмічує масив достовірних вихідних даних. Очевидно, що для отримання достовірного результату дані репрезентативної вибірки мають бути відібрані лише з першої частини.

Виходячи з того, що найбільш інформативними слід вважати ті джерела інформації, дані яких є найбільш типовими для досліджуваного сегменту ринку, пропонується математично формалізований інформаційний

критерій відбору, який можна визначити як «критерій максимальної частоти». Він ґрунтується на припущенні, що для однорідної за основними ціноформуючими ознаками генеральної сукупності найбільш достовірними є ціни пропозицій продажу, які зустрічаються у доступних оцінювачеві джерелах з максимальною частотою. Тобто ми закладаємо постулат, який стверджує: чим ближче до центру розподілу густини імовірностей інформативної ознаки ранжируваного варіаційного ряду генеральної сукупності розташований досліджуваний член ряду (чисельне значення вартості одиничного показника пропозиції продажу), тим більш достовірним слід його вважати. Відповідно, чим рідше зустрічається у масиві даних генеральної сукупності певне значення, тим менш достовірним воно є. За замовчуванням передбачається, що для усіх членів досліджуваної генеральної сукупності виконуються вимоги до об'єктів порівняння, сформульовані у документах нормативної бази оцінки, цитованих вище. Тоді можна стверджувати, що генеральна сукупність є однорідною, а члени її варіаційного ряду, ранжируваного за зростанням ознаки інформативного параметра, є подібними до аналогічної характеристики об'єкта оцінки. Відмінності між ними за основними ціноформуючими факторами можуть бути враховані пізніше, під час виконання оціночних процедур коригування.

Теоретичним обґрунтуванням описаного вище критерію є базові положення теорій імовірності та інформації, відповідно до яких члени генеральної сукупності не є рівноцінними за своєю інформативною цінністю. Частина з них містить більшу кількість інформації – це ті члени ряду, що розташовані ближче до центру густини розподілу імовірностей. Деяка частина членів ряду взагалі не повинні належати до генеральної сукупності, оскільки вони є грубими помилками і демонструють значення ознаки варіативного параметра, нетипові для досліджуваного сегменту ринку. Такі члени ряду мають бути відкинуті на підставі їх перевірки за допомогою відомих критеріїв виявлення грубих помилок (промахів або викидів).

Пропонований критерій максимальної частоти передбачає двоетапний відбір об'єктів порівняння. На першому етапі з генеральної сукупності формується первинна вибірка досить великого обсягу, яка містить, наприклад, ряд із кількох десятків чи сотень членів. Первинна вибірка є невеликою частиною

загальної генеральної сукупності, яка має забезпечити неспотворене відтворення її характеристик за допомогою коректно сформованої значно меншої за обсягом сукупності – репрезентативної вибірки. До неї включаються типові для ринку вихідні дані та відкидаються екстремальні, які є сумнівними з погляду їх достовірності. Вказаний відбір здійснюється оцінювачем на підставі неформального інтуїтивного та логічного аналізу. Практика показала, що кваліфікований оцінювач, який добре орієнтується у ринковій ситуації, з першого погляду розпізнає явні грубі помилки. Умовою репрезентативності первинної вибірки є факт відсутності у цій вибірці грубих помилок (промахів або викидів). Але лише очевидно недостовірні дані можуть бути виявлені оцінювачем за допомогою неформального аналізу – деякі члени ряду можуть викликати обґрунтовані сумніви, але не певність у їх недостовірності. Для очистки репрезентативної вибірки виконується формальна перевірка екстремальних членів її ряду на наявність грубих помилок із застосуванням відомих методик, наприклад [2, с. 83], та вилучення цих даних із наступною заміною членів первинної вибірки іншими даними з генеральної сукупності, які успішно проходять перевірку на відсутність промахів.

Маргінальні значення генеральної сукупності, подані у первинній вибірці як екстремальні значення ранжируваного ряду, можуть бути нетиповими для досліджуваного сегменту ринку, аномальними та такими, що не належать до цієї сукупності. У такому разі вони вилучаються з первинної вибірки і відкидаються. Подальшому розгляду підлягають лише найбільш типові для ринку члени ранжируваного ряду, розташовані поблизу центру розподілу густини імовірностей інформативної ознаки. У сумнівних ситуаціях, коли немає впевненості у нормальності закону розподілу густини імовірностей, проводиться перевірка інформаційного ряду первинної вибірки на нормальність – наприклад, за значеннями асиметрії та ексцесу. Подвійна – формальна та неформальна – перевірка вибірки на наявність промахів дає можливість із високим ступенем імовірності сформулювати висновок про ступінь її репрезентативності. На другому етапі з очищеної від грубих помилок (промахів або викидів) первинної вибірки формується вторинна вибірка меншого обсягу (наприклад, ті ж самі 5–6 пропозицій продажу), яка містить дані про об'єкти порівняння, що будуть надалі використані. Згідно з пропо-

нованим критерієм, засадничим принципом відбору даних до вторинної репрезентативної вибірки має бути ознака типовості цін одиничного показника для досліджуваного сегменту ринку. Відповідно до цієї умови, найбільш достовірними вважаються ті ціни одиничного показника пропозицій продажу, які зустрічаються у очищеній первинній вибірці з максимальною частотою.

Процедура відбору членів вторинної репрезентативної вибірки із первинної може бути математично формалізована таким чином. Дискретний ранжируваний ряд варіативної ознаки первинної вибірки має бути перетворений в інтервальний ряд, для якого визначаються основні статистичні характеристики. Інтервал із максимальною частотою, тобто модальний інтервал цього ряду, за визначенням власне і містить у собі члени ряду з найбільш достовірними цінами одиничного показника, типовими для цього ринку. До вторинної репрезентативної вибірки включаються саме ті члени дискретного ряду первинної вибірки, які увійшли до модального інтервалу її інтервального ряду, оскільки ці ціни одиничного показника пропозицій продажу зустрічаються у первинній вибірці з максимальною частотою. Вторинна репрезентативна вибірка також має бути проаналізована на предмет кількісного визначення її основних статистичних характеристик, і надалі члени її дискретного ряду використовуються для визначення вартості об'єкта оцінки за порівняльним підходом шляхом застосування традиційних оціночних процедур.

Висновки. У роботі сформульовано критерій максимальної частоти, що дає можливість здійснити повністю математично формалізовану процедуру відбору об'єктів порівняння для визначення вартості об'єкта оцінки за

порівняльним підходом. В основу критерію покладено припущення про те, що найбільш достовірними джерелами вихідної ринкової інформації є ті пропозиції продажу подібного майна, які зустрічаються у досліджуваному сегменті ринку з найбільшою частотою. Двоетапна процедура відбору передбачає формування первинної репрезентативної вибірки об'єктів із наступним очищенням її ряду від імовірно присутніх промахів та вторинної репрезентативної вибірки. Ступінь репрезентативності вибірки суттєво підвищується під час переходу від первинної вибірки до вторинної, що легко перевіряється кількісним порівняльним аналізом їх основних статистичних характеристик. Для визначення інтервалу найбільш імовірних цін одиничного показника використано перетворення дискретного ряду первинної вибірки в інтервальний ряд, розрахунок основних статистичних характеристик цього ряду, визначення модального інтервалу цього інтервального ряду. Членів первинної вибірки, що увійшли до модального інтервалу, математично строго обґрунтовано слід вважати найбільш типовими цінами одиничного показника для досліджуваного сегмента ринку. У такий спосіб із початкової генеральної сукупності ринкової інформації, засміченої дезінформаційними даними, буде відібрано ті пропозиції, які мають найвищу інформативну цінність і які є найбільш репрезентативними.

Розроблено уніфікований алгоритм відбору вихідних даних на підставі пропонованого критерію; здійснено апробацію методики на вирішенні конкретних практичних завдань незалежної оцінки. Результати апробації показали високу ефективність методики, що є підставою для рекомендації її широкого впровадження у практику незалежної експертної оцінки.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Воронін В.О., Лянце Е.В., Мамчин М.М. Аналітика ринку нерухомості: методологія та принципи сучасної оцінки: Монографія. Львів: видавництво «Магнолія 2006», 2014. 304 с.
2. Сивец С.А. Статистические методы в оценке недвижимости и бизнеса. Учебно-практическое пособие по статистике для оценщиков. Запорожье, 2001. 320 с. с. 10.
3. Сивец С.А., Левыкина И.А. Статистическая модель оценки стоимости объектов недвижимости. Бюллетень о приватизации, № 1, 2000, с. 64–67.
4. Маркус Я.И. Проблема использования статистических методов в практике оценки. Нерухомість. Інформаційний бюлетень № 19, 2000. С. 7.
5. Грибовский С.В. Оценка доходной недвижимости: учебное пособие для вузов / С.В. Грибовский. СПб.: Питер, 2001. 334 с.
6. Про затвердження Національного стандарту № 1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав»: Постанова Кабінету міністрів України № 1440 від 10.09.2003 р. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1440-2003-p> (дата звернення: 11.05.2018 р.).

7. Про затвердження Національного стандарту № 2 «Оцінка нерухомого майна»: Постанова Кабінету міністрів України № 1442 від 28.10.2004 р. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1442-2004-п> (дата звернення: 11.05.2018 р.).

8. Посібник з оцінки бізнесу в Україні. Навч. посіб. для вищ. навч. закл. /За ред. Я.І. Маркуса. К.: Міленіум, 2004. 348 с.

9. Грибовский С.В. Оценка стоимости недвижимости/Грибовский С.В., Иванова Е.Н., Львов Д.С., Медведева О.Е./ М.: ИНТЕРРЕКЛАМА, 2003. 704 с.

REFERENCES:

1. Voronin V.O., Lyantse E.V., Mamchyn M.M.(2014.) Analitika rynku nerukhomosti: metodolohiya ta pryntsyipy suchasnoyi otsinky[Real Estate Market Analysis: Methodology and Principles of Contemporary Evaluation] : Monohrafiya. – L'viv: "Mahnoliya » (in Ukrainian)

2. Syvets S.A.(2001) Statystycheskye metody v otsenke nedvyzhymosty y byznesa. [Statistical model of valuation of real estate objects.] Uchebno-praktycheskoe posobyе po statystyke dlya otsenshchykov. Zaporozh'e. (in Ukrainian)

3. Syvets S.A., Levyikina I.A.(2000) Statisticheskaya model otsenki stoimosti ob'ektov nedvizhimosti. [Statistical model of valuation of real estate objects.] Byulleten o privatizatsii, № 1, s. 64–67. (in Ukrainian)

4. Markus Ya.I.(2001) Problema ispolzovaniya statisticheskikh metodov v praktike otsenki. [The problem of using statistical methods in the practice of evaluation] NeruhomIst. Informatslyniy byuleten № 19,S. 7. (in Ukrainian)

5. Hrybovskyy S.V. (2001) Otsenka dohodnoy nedvizhimosti: uchebnoe posobie dlya vuzov [Estimate of profitable real estate: a textbook for high schools] Piter, SPb.(in Russian)

6. On Approval of the National Standard № 1 "General principles of property and property rights estimation": Law of Ukraine No. 1440, 10.09.2003 [Pro zatverdzhennia Natsionalnoho standartu № 1 "Zahalni zasady otsinky maina i mainovykh prav": Postanova Kabinetu ministriv Ukrainy № 1440, 10.09.2003], available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1440-2003-п>(in Ukrainian)

7. On Approval of the National Standard № 2 "Real estate valuation": Law of Ukraine № 1442, 28.10.2004 [Pro zatverdzhennia Natsionalnoho standartu № 2 "Otsinka nerukhomoho maina": Postanova Kabinetu ministriv Ukrainy, № 1442, 28.10.2004], available at: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1442-2004-п> (in Ukrainian)

8. Markus Ya.I.(2004) Posibnyk z otsinky biznesu v Ukrayini. Navch. posib. dlya vyshch. navch. zakl. [A Guide to Business Valuation in Ukraine. Educational manual for higher education institutions] Kyiv. Milenium(in Ukrainian)

9. Hrybovskyy S.V., Yvanova E.N., L'vov D.S., Medvedeva O.E.(2003) Otsenka stoymosty nedvyzhymosty [Estimation of the value of real estate]Moskva: YNTERREKLAMA.(in Russian)

Державне регулювання системної кризи в Україні

Лощина Л.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри бізнес-економіки та адміністрування
Сумського державного педагогічного університету імені А.С. Макаренка

Ковтун Г.І.

старший викладач кафедри бізнес-економіки та адміністрування
Сумського державного педагогічного університету імені А.С. Макаренка

У статті проаналізовано науково-методологічні підходи до класифікації криз за різними ознаками; визначено сутність категорії «системна криза»; досліджено причини виникнення та форми прояву економічної кризи в Україні 2014–2017 рр., що має ознаки системної; запропоновано напрями державного регулювання системних кризових явищ у контексті світових глобалізаційних процесів.

Ключові слова: державне регулювання, системна криза, стратегія управління, інноваційна економіка, глобалізація, рейтинги розвитку України.

Лощина Л.В., Ковтун Г.И. ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ СИСТЕМНОГО КРИЗИСА В УКРАИНЕ

В статье дан анализ научно-методологических подходов к классификации кризисов по разным признакам; определена сущность категории «системный кризис»; исследованы причины возникновения и формы проявления экономического кризиса в Украине 2014–2017 гг., имеющего признаки системного; предложены направления государственного регулирования системных кризисных явлений в контексте мировых глобализационных процессов.

Ключевые слова: государственное регулирование, системный кризис, стратегия управления, инновационная экономика, глобализация, рейтинги развития Украины.

Lochshina L.V. Kovtun G.I. STATE REGULATION OF THE SYSTEMIC CRISIS IN UKRAINE

The article analyses the scientific and methodological approaches to the classification of crises according to various peculiarities; the essence of the category “systemic crisis” is determined; the causes of the emergence and forms of the economic crisis manifestation in Ukraine in 2014–2017, which has features of the system are studied; the directions of the state regulation of systemic crisis phenomena in the context of world globalization processes are proposed.

Keywords: state regulation, systemic crisis, management strategy, innovation economy, globalization, ratings of development of Ukraine.

Постановка проблеми. В умовах інтеграції до Європейського співтовариства Україна знаходиться у процесі розбудови реальної економічної незалежності та розвиненої демократії. Однак протягом останніх років країна перебуває в системному кризовому стані, що проявляється в різних сферах суспільного життя: економічній, соціальній, політичній, правовій. Основним фактором ліквідації негативних наслідків системної кризи в Україні є заміщення регулювання економіки на державному рівні корпоративним управлінням. У наш час, коли Україна намагається асоціюватися до спільноти європейських країн та враховувати особливості глобалізаційних процесів, одним із пріоритетних напрямів розвитку є вдосконалення механізмів державного регулювання за рахунок досягнення прозорості

функціонування економічної системи, розроблення власної стратегії виходу з кризи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Причини, ознаки та наслідки системної кризи досліджувало багато вітчизняних учених у галузі державного управління та економіки, серед яких: О. Амосов, Б. Гаврилишин, В. Дикань, Ю. Кальниш, М. Коваленко, М. Латинін, В. Мартиненко, Ю. Ульяновченко та інші. Вони акцентують увагу на різних аспектах системних порушень економічного, політичного, соціального та культурного розвитку. Зокрема, дослідження проблематики фінансових криз відображено в наукових публікаціях О. Барановського, В. Ковальова, П. Стецюка, О. Тивончука. Значну увагу приділено питанням фінансових процесів суб'єктів господарювання в умовах кризового стану в

дослідженнях В. Геєця, Б. Кваснюка, М. Чумаченко та ін. Проблеми банківських криз досліджено в роботах І. Бланк, В. Богомолова, А. Богомолової, Дж. К. Ван Хорн, І. Кованкадзе, І. Ларіонова, І. Макаренко, К. Мараховської, О. Терещенка, Р. Хіт.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті – виявити наслідки системної кризи в економіці України у 2014–2017 рр., дослідити причини її виникнення, схарактеризувати напрями державного антикризового регулювання та надати відповідні висновки та рекомендації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Глибоку кризу, що спіткала Україну у 2014–2017 рр., можна схарактеризувати як системну – кризу базових відносин у політико-правовій та соціально-економічній сферах, на яких будувалася чинна модель розвитку країни.

Криза в сучасному розумінні (від грец. *krisis* – вихід, закінчення, суд і вище справедливе покарання) – це крайнє загострення суперечностей у соціально-економічній системі, що загрожує її життєстійкості в навколишньому середовищі [1, с. 12].

Поняття «криза» часто пов'язують із поняттям «ризик», що певною мірою впливає на методологію розроблення будь-якого управлінського рішення. Водночас проблему кризи розглядають і з іншого боку. Певна система, будь то суспільна формація чи орган державної влади, має дві тенденції щодо свого існування: функціонування та розвиток. Останні якнайтісніше взаємопов'язані, відображають діалектичну єдність основних тенденцій системи [1, с. 10].

Класифікація криз здійснюється шляхом розподілу їх на групування їх за сутнісно-характерними ідентифікаційними ознаками різних можливих кризових станів соціально-економічної системи, що необхідно для узагальнення інструментарію їх аналізу, прогнозування та визначення перспективних антикризових заходів. Необхідність розгалуженої класифікації криз пов'язана з диференціацією засобів і способів управління ними. Якщо ж типологія й розуміння характеру кризи – з'являються можливості зниження її гостроти, скорочення тривалості та забезпечення безболісності перебігу. Класифікація криз за певними ознаками дає можливість їх поділяти за масштабами прояву (загальні та локальні), за проблематикою (макро- й мікрокризи), за причинами виникнення (природні, суспільні та екологічні кризи).

Економічні кризи, зокрема фінансові, тобто кризи грошового вираження економічних процесів, можуть сприяти виникненню соціальної кризи, хоча вона може утворюватися й сама по собі. Загострення суперечностей та зіткнення інтересів різних соціальних груп сприяє розвитку кризових явищ у соціальній сфері. Складовими елементами політичних криз є втрата довіри й авторитету до органів управління, розкол у партіях. Ідеологічна криза проявляється у занепаді підвалин моральності, зростанні злочинності, неможливості реалізації різних інтересів певних соціальних груп та класів тощо. Політичні кризи зазвичай охоплюють всі боки розвитку суспільства і з часом трансформуються в кризи економічні. У процесі соціальних та економічних реформ виникають психологічні кризи, що проявляються в масових стресових ситуаціях, у почуттях невпевненості, паніки, страху за майбутнє, в незадоволеності роботою, правовій незахищеності та в низькому соціальному стані.

Технологічна криза виникає як криза нових технологічних ідей на тлі явно вираженої потреби в нових технологіях, наприклад, це може бути криза технологічної несумісності виробів, криза відторгнення нових технологічних рішень. Такі кризи можуть виглядати як кризи науково-технічного прогресу. Порушення закону пропорційного розвитку суспільного виробництва спричиняє структурну кризу, яка проявляється у вагомих диспропорціях між галузями, з одного боку, і випуском важливих видів продукції в натуральному вираженні, необхідних для збалансованого розвитку, – з іншого [2, с. 277].

Виділяють також передбачувані (закономірні) й несподівані кризи. Передбачувані кризи розглядаються як невідворотний етап розвитку системи, їх прогнозованість базується на об'єктивних закономірностях функціонування соціально-економічних систем. Причини криз як сукупність факторів впливу на соціально-економічну та інші системи зумовлюють виникнення й характер перебігу криз. З огляду на вищезазначене, саме це є визначальним в обґрунтуванні вибору певного інструментарію прогнозування для боротьби з проявами кризових явищ.

Категорія «системна криза» все частіше вживається в науковій літературі, проте однозначного її тлумачення немає. Більшість учених схиляються до думки, що це криза, що охоплює будь-яку сферу організації суспільства: політичну, економічну, духовну (культуру).

турну), соціальну тощо. Іншими словами, розбалансованість суспільної системи, яку не може бути подолано (без зміни) в межах чинного соціально-економічного ладу, взаємна невідповідність економіки, соціальної сфери, політики, занепад механізмів, що включають процедури забезпечення дотримання встановлених у суспільстві правил (суди, поліція, освіта, виховання, засоби масової інформації тощо), являють собою системну кризу. Системна криза – це динамічний процес трансформаційних змін базисних компонентів відповідної системи, наслідком якого є перехід з однієї історично зумовленої конфігурації в іншу або припинення її існування в цій системній якості [3, с. 373].

Основною суперечністю, що може періодично викликати системні кризи в конкретній країні, є невідповідність обраних методів державного регулювання поточній економічній ситуації.

Характерними ознаками прояву системної кризи є тривала і явна неспроможність виконання державою своїх функцій; втрата державними структурами управлінського впливу; підвищена соціально-політична активність незадоволених мас; подальша диференціація доходів населення, що привело до зuboжіння значної його частини; різке погіршення якості життя людей внаслідок втрати роботи і руйнування звичного способу життя.

Особливістю системної кризи в Україні є комплексність впливу факторів, що посилювалися через суспільно-політичні протиріччя, і як наслідок, в країні не було створено базового господарського комплексу соціально-економічного розвитку. Структура української економіки у період до 2014 року переважно визначалася не внутрішніми потребами економічного зростання, а зовнішнім попитом сировинного характеру (відношення експорту продукції з низькою доданою вартістю до ВВП становить в Україні близько 50%) [4, с. 10–11]. Така тенденція зберігається і сьогодні. Систематичний характер мають кризові явища у сфері державних фінансів, у банківській системі, зростає безробіття, інфляція, має місце спад виробництва. Отже, ситуацію можна визначити як системну кризу, що розвивається в умовах стагфляції.

Для розуміння системної кризи велике значення мають її різноманітні наслідки. Підвищення ж ефективності антикризового управління буде нівелювати негативні наслідки кризових явищ. Тривалість, глибина та наслідки економічної кризи зале-

жать від чинників її виникнення і можливостей системи протидіяти цим впливам. Унаслідок дії механізмів саморегулювання або управління криза з часом може набувати характеру процесу, що затухає, або навпаки, за слабого супротиву системи криза може посилюватися й охоплювати все нові елементи та підсистеми.

На сучасному етапі розвитку світової економіки під впливом глобалізаційних процесів відбувається трансформація системної кризи. Наслідком глобалізаційних процесів є оформлення нової світової цілісності на користь більш розвинених країн. Це пов'язано із сучасною боротьбою за сегменти ринку, з контролем за розповсюдженням технологій та інвестицій, перетіканням природних ресурсів та робочої сили до світових емісійних центрів чи їхніх сателітів, організацією світової валютно-фінансової системи неокolonіальної моделі, сучасними методами маніпулювання та управління територіями.

Постсоціалістичні країни на собі відчули негативні наслідки глобалізації. Насамперед, починаючи з 90-х років ХХ-го століття, в цих країнах суттєво скоротилася чисельність населення, був значно втрачений економічний потенціал, зросло безробіття, знизилася якість життя. Економіка постсоціалістичних країн спочатку потерпала від впливу найбільш кваліфікованих кадрів, а потім від надлишку інших трудових ресурсів у зв'язку із суттєвим скороченням робочих місць. Це стосується й сировини, попит на яку знижується внаслідок деградації з високою доданою вартістю. Так, за рівнем технологічності вітчизняна промисловість на третину позаду від показників ЄС, за часткою хай-тек-продукції в експорті відстає у 4–8 разів, за енергоефективністю – в 10 разів. Завдяки введенню нових технологій приріст ВВП становить 0,7% проти 60–70% в розвинених країнах [5, с. 8]. Не дивно, що у глобальному рейтингу інноваційності Global Innovation Index Україна у 2017 році посіла 50 місце, причому за окремими компонентами індексу – «інноваційні зв'язки», «засвоєння технологій», «креативні товари і послуги», «вплив знань» – вітчизняні компанії займають дуже низькі позиції. Не краща ситуація і в рейтингу конкурентоспроможності Global Competitiveness Index, за яким країна знаходиться на 81 місці зі 137 країн світу [6].

У цьому контексті необхідно зауважити, що тільки виробництво інноваційної та високотехнологічної продукції, створення нових

секторів економіки дасть змогу отримати конкурентні переваги на світовому ринку.

Водночас, аналіз показників за ключовими сферами за 2017 рік свідчить, що відбулося зменшення випуску промислової продукції на 0,1%, зокрема через торговельну блокаду; падіння випуску в сільському господарстві на 2,7% відбулося через менший врожай основних культур; знизилася купівельна спроможність населення через високий рівень споживчої інфляції, що становив 13,7%, та рівень інфляції промислових виробників – 16,5%; зменшилися відсоткові ставки за кредитами та депозитами, зокрема внаслідок великої пропозиції таких депозитів і водночас обмеженого кредитування бізнесу. Одночасно намітилася тенденція до збільшення обігу оптової та роздрібною торгівлі на 2,8% та 8,8% відповідно; вантажообігу і пасажирообігу на 5,8% та 7,4%; обсягів будівельної продукції на 20,9%; обсягів залишків за депозитами на 13%; обсягів залишків за кредитами на 1,9% [7].

За прогнозами фахівців Українського інституту розвитку, у 2018 році відбудеться зростання внутрішнього споживання та інвестицій, експорту товарів та послуг. Підвищення мінімальної заробітної плати та зростання пенсій сприятимуть збільшенню споживання, хоча, ймовірно, наростатимуть і інфляційні процеси. Державне регулювання в умовах системної кризи в Україні повинно також враховувати наступні ризики, які в разі реалізації суттєво змінять економічну ситуацію у 2018 році. По-перше, в разі невиконання вимог МВФ отримання коштів від Фонду та інших міжнародних організацій стає проблематичним, що разом зі значними виплатами за зовнішнім боргом призведе до суттєвого зменшення валютних резервів та різкої девальвації гривні. По-друге, у 2018 році можуть відчутно знизитися світові ціни на ресурси після їх стрімкого зростання 2017 року, що спричинить зниження надходжень від експорту товарів і збільшення дефіциту поточного рахунку, внаслідок якого зросте тиск на резерви та гривню [8, с. 13–14].

У зв'язку з цим державне регулювання економіки України повинно базуватися на врахуванні як прогнозних ризиків у короткостроковому періоді, так і глобалізаційних викликів у довгостроковій перспективі.

Висновки з проведеного дослідження. Державне регулювання економіки, насамперед формування стратегії управління системною кризою, повинно враховувати вплив специфічних рис країни, а саме: причин виник-

нення кризи, макроекономічного підґрунтя та перспектив розвитку країни, фінансової позиції, ризику поширення та доступності інструментів вирішення.

Основними напрямками подолання системної кризи в Україні є насамперед запобігання економічній кризі шляхом залучення внутрішніх та іноземних інвестицій для фінансування пріоритетних галузей економіки. Аналіз сучасного стану вітчизняної економіки показує, що наявні механізми державного регулювання економічного розвитку не функціонують належним чином: не відбувається кредитування банківською системою реального сектору економіки через високі ризики; майже не працює вітчизняний фондовий ринок; має місце дефіцит державних коштів на розвиток економіки; немає системи підтримки і стимулювання інноваційного сектору економіки; не створені умови для функціонування високотехнологічних кластерів. Все це привело до різкого зменшення обсягів прямих інвестицій в українську економіку, поглиблення структурних проблем, а рівень зношеності основних фондів продовжує зростати.

Недосконалі методи державного регулювання економіки та відсутність в Україні стратегії управління, що відповідає умовам четвертої промислової революції, привели до збереження сировинної структури вітчизняної економіки. В цих умовах старі методи державного регулювання не спрацьовують. Тому подальше вдосконалення державного регулювання економіки на основі розроблення стратегії управління системною кризою буде сприяти вирішенню таких завдань, як:

- зміна структури вітчизняного експорту за рахунок фінансування програм розвитку або модернізації реального сектору економіки;
- створення умов для залучення власного приватного інвестора за рахунок вільних коштів виробників та кредитів банку реконструкції та розвитку;
- зміна структури запозичень у реальний сектор економіки з орієнтацією переважно на внутрішній український фінансовий ринок;
- спрямування на фінансування інноваційних проектів коштів працюючого населення, акумульованих за пенсійними програмами;
- розроблення механізмів впровадження інновацій, а саме: краудсорсингових платформ для залучення інвестицій у стартапи, електронних майданчиків для торгівлі інноваційними технологіями та сервісами тощо.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Василенко В.О. Антикризове управління підприємством : навч. посіб. Київ, ЦУЛ, 2003. 504 с.
2. Орел Ю.Л. Нециклічна криза економіки України в період з 2013 по 2015 роки: причини виникнення та шляхи подолання / Ю.Л. Орел // Актуальні проблеми державного управління : зб. наук. праць. – Харків: Вид-во ХарРІ НАДУ «Магістр», 2015. № 1(47). С. 275–279. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/apdy_2015_1_40.pdf.
3. Політична енциклопедія / [редкол. : Ю. Левенець, Ю. Шаповал та ін.]. К.: Парлам. вид-во, 2011. 808 с.
4. Системна криза в Україні: передумови, ризики, шляхи подолання: аналітична доповідь. / Я. А. Жаліло, К. А. Кононенко, В. М. Яблонський та ін. / за заг. ред. Я.А. Жаліла. Київ, Вид-во НІСД, 2014. 132 с.
5. Мазур О.А. Українська наука – цифри і факти. С. 5–11. URL: http://www.nas.gov.ua/publications/books/series/9789660247048/Documents/2013_7/Nauka_Ukr_V7_2.pdf (дата звернення: 21.07.2018).
6. Позиція України в рейтингу країн світу за індексом глобальної конкурентоспроможності 2017–2018. URL: <http://edclub.com.ua/analitika/pozyciya-ukrayiny-v-reytingu-krayin-svitu-za-indeksom-globalnoyi-konkurentospromozhnosti-2> (дата звернення: 15.06.2018).
7. Основні показники соціально-економічного розвитку України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2017/mp/op_u/op1217_u.htm (дата звернення: 15.06.2018).
8. Економічний розвиток України 2017: досягнення, невдачі, перспективи. Аналітичний вісник "INSIDE UKRAINE". 2017. Грудень 13. № 74. С. 13–14. URL: [http://icps.com.ua/assets/uploads/files/IU_73_UKR_2017_11_14_col%20\(1\)_2058.pdf](http://icps.com.ua/assets/uploads/files/IU_73_UKR_2017_11_14_col%20(1)_2058.pdf) (дата звернення: 15.06.2018).

REFERENCES:

1. Vasylenko V. O. (2003) Antykryzove upravlinnia pidpryemstvom [Anticrisis management of the enterprise]. Kyiv: TSUL. 504 p.
2. Orel Yu. L. (2015) Netsyklichna kryza ekonomiky Ukraini v period z 2013 po 2015 roky: prychny vynyknennia ta shliakhy podolannia. [Non-cyclic economic crisis of ukrainebetween 2013 and 2015: causes and remedies] Aktualni problemy derzhavnoho upravlinnia : zb. nauk. prats.– Kharkiv: Vyd-vo KharRI NADU "Mahistr", 2015. № 1 (47). pp. 275–279. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/apdy_2015_1_40.pdf. (data zvernennia: 21.07.2018).
3. Politychna encyklopediia / [redkol. : Ju. Levenec', Ju. Shapoval ta in.]. K.: Parlam. vyd-vo, 2011. – 808 p.
4. Systemna kryza v Ukraini: peredumovy, ryzyky, shliakhy podolannia: analitychna dopovid (2014) [Systemic crisis in Ukraine: preconditions, risks, ways of overcoming: an analytical report] / Ya. A. Zhalilo, K. A. Kononenko, V.M. Yablonskyi ta in. / za zah. red. Ya. A. Zhalila. Kyiv, Vyd-vo NISD. 132 p.
5. Mazur O.A. Ukrainska nauka – tsyfry i fakty. Mazur O. A. [Ukrainian nauka – tsyfry i fakty]. pp. 5–11. URL: http://www.nas.gov.ua/publications/books/series/9789660247048/Documents/2013_7/Nauka_Ukr_V7_2.pdf (data zvernennia: 21.07.2018).
6. Pozytysia Ukrainy v reitynhu krain svitu za indeksom hlobalnoi konkurentospromozhnosti 2017–2018. [The position of Ukraine in the world ranking according to the Global Competitiveness Index 2017–2018]. URL: <http://edclub.com.ua/analitika/pozyciya-ukrayiny-v-reytingu-krayin-svitu-za-indeksom-globalnoyi-konkurentospromozhnosti-2> (data zvernennia: 15.06.2018).
7. Osnovni pokaznyky sotsialno-ekonomichnoho rozvytku Ukrainy. [The main indicators of social and economic development of Ukraine]. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2017/mp/op_u/op1217_u.htm (data zvernennia: 15.06.2018).
8. Ekonomichniy rozvytok Ukrainy 2017: dosiahnennia, nevdachi, perspektyvy. (2017) [Economic Development of Ukraine 2017: Achievements, Failures, Prospects]. Analitychnyi visnyk "INSIDE UKRAINE". Hruden 13, no. 74. pp. 13–14. URL: [http://icps.com.ua/assets/uploads/files/IU_73_UKR_2017_11_14_col%20\(1\)_2058.pdf](http://icps.com.ua/assets/uploads/files/IU_73_UKR_2017_11_14_col%20(1)_2058.pdf) (data zvernennia: 15.06.2018).

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2018-17-18>

УДК 321.01

Теоретичні засади соціально-економічного розвитку регіону як складник державного регулювання економіки

Мельник В.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та соціально-поведінкових наук
Уманського державного педагогічного університету
імені Павла Тичини

У статті розглянуто складники економічного розвитку та державне регулювання цих процесів. Виокремлено базові напрями державного регулювання розвитку економіки. Досліджено компонентну структуру механізму державного регулювання економіки, проаналізовано та охарактеризовано його складники. Визначено та обґрунтовано принципи державного регулювання економіки.

Ключові слова: концепція сталого розвитку; регулювання; державна політика; розвиток територій; регіон; регіональний розвиток.

Мельник В.В. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ

В статье рассмотрены составляющие экономического развития и государственная регуляция этих процессов. Выделены базовые направления государственной регуляции развития экономики. Исследована компонентная структура механизма государственной регуляции экономики, проанализированы и охарактеризованы его составляющие. Определены и обоснованы принципы государственного регулирования экономики.

Ключевые слова: концепция устойчивого развития; регулирование; государственная политика; развитие территорий; регион; региональное развитие.

Mel'nik V.V. THEORETICAL FOUNDATIONS OF THE SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE REGION AS A COMPONENT OF THE STATE REGULATION OF THE ECONOMY

The article describes the components of economic development and state regulation of these processes. There are highlighted the basic directions of state regulation of the economy. Defined component structure of the mechanism of state regulation of the economy are discussed and described its components. Determined and proved principles of state regulation of the economy.

Keywords: concept of sustainable development; regulation; public policy; development of territories; region; the regional development.

Постановка проблеми. Питання розвитку і взаємодії регіонів є надзвичайно актуальними для України, адже відсутність обґрунтованої політики регіонального розвитку держави може привести до зростання диспропорцій та загострення економічних, політичних і соціальних проблем. Налагодження ефективного, сталого соціально-економічного розвитку регіону займає ключове місце у системі нової регіональної політики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Багатогранність регіональних процесів зумовлює потребу цілеспрямованої діяльності державних і місцевих органів влади у всіх сферах соціально-економічних процесів. Досвід державотворення засвідчує те, що курс на соціально орієнтовану трансформацію економіки матиме шанс на успіх тоді, коли до його

здійснення будуть активно залучені регіони. Практика показує, що немає єдиного уніфікованого підходу до управління економічними процесами в такій територіально диверсифікованій державі, як Україна, а сама глибина втручання центру в регіональні процеси повинна мати свої розумні межі. Водночас визнається, що саме у посиленні реального впливу регіонів на економічні процеси полягає сучасна стратегія ринкових перетворень [1, с. 26–27].

Визначення проблем і стратегічних пріоритетів регіонального розвитку України розглядаються в працях: О.Ю. Амосова, О.В. Безуглого, О.П. Кірдан, О.С. Конотопцева, С.В. Краснопорова, В.В. Мамонова, Н.М. Мельтюхової, О.В. Ольшанського, В.О. Стойка та інших дослідників. Проте наявні дослідження при-

свячені в основному економічним, теоретичним і прикладним проблемам розвитку регіонів. При цьому науковцями мало уваги приділяється проблемам державного регулювання розвитку територіально-адміністративних одиниць.

Дослідження соціально-економічного та екологічного стану регіонів України, прогнозування динаміки їх розвитку порівняно з регіонами країн ЄС свідчить про недостатній рівень ефективності та результативності регулюючих заходів, обмеженість ресурсів для їх реалізації, нерозвинуту територіальну та виробничу інфраструктуру, на основі чого можна дійти висновку про необхідність удосконалення наявних та розроблення нових наукових засад регулювання регіональної економіки.

Постановка завдання. Мета статті передбачає характеристику теоретичних підходів соціально-економічного розвитку регіонів України за активної участі держави в контексті запровадження основних аспектів сталого розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. На державному рівні проголошено, що регулювання соціально-економічного розвитку регіонів належить до пріоритетних завдань державного управління, є одним із ключових питань у процесі становлення нової моделі соціально орієнтованої ринкової економіки в Україні, вагомим механізмом забезпечення територіальної цілісності та стабільності в державі. Таким чином, важливу роль у трансформації національної економіки відіграє регіональна економічна політика, сприяння реалізації якої має стати головною метою багатовекторної діяльності держави.

Досвід становлення української незалежності показує неспроможність центральної влади адекватно реагувати на потреби регіонів і усвідомлення нею необхідності прискорення процесів формування нового спектру повноважень місцевих територіальних громад, підвищення ролі органів самоврядування у вирішенні як оперативних, так і стратегічних питань розвитку регіонів [2, с. 104].

Під економічним регіоном більшістю дослідників розуміється цілісна територія країни зі своєю спеціалізацією, структурою виробництва і внутрішніх зв'язків [3, с. 120].

У науковій літературі регіон розглядається як:

1) адміністративно-господарська одиниця (територія), а саме: район, область, край, округ;

2) економіко-географічне утворення, тобто частина території країни з однорідними при-

родними умовами і специфічною спрямованістю розвитку продуктивних сил;

3) група сусідніх держав із загальними історичними традиціями і взаємопов'язаною економікою [4, с. 89].

Держава покликана сприяти підтримці економічної, соціальної і політичної стабільності в кожному регіоні, забезпеченню їх ефективної взаємодії, поєднанню конкретних підходів до вирішення проблем окремих регіонів у єдності із загальними принципами функціонування ринку на всій території. Основні параметри регіонального розвитку задаються центром у вигляді законодавчих і нормативних актів. Це стосується порядку й механізму приватизації, ціноутворення, податкової політики тощо. Центр виробляє єдину науково-технічну політику, яка має бути основним чинником стабілізації економіки в регіонах, сприяти формуванню інтелектуального й кадрового потенціалу, особливо у сфері фундаментальної науки [5, с. 33].

У сучасній регіоналістиці є різні розуміння та тлумачення поняття регіонального розвитку, кожне з яких має право на існування з погляду відтворення того чи іншого аспекту регіоналізму. З погляду проведення економічної та соціальної регіональної політики у контексті регіоналізації державного управління державним сектором економіки привертає увагу розуміння регіонального розвитку як режиму функціонування регіональної системи, який забезпечує позитивну динаміку параметрів рівня життя населення за рахунок стійкого і збалансованого відтворення соціального, господарського, ресурсного та екологічного потенціалів території [6, с. 601].

Державну регіональну політику розглядають у сукупності двох аспектів: по-перше, як регіональну політику держави, що виявляється через здійснення органами державної влади системи заходів у політичній, економічній, демографічній, соціальній, інноваційній, екологічній, гуманітарній, національній сферах, яка враховує особливості кожного регіону; по-друге, як внутрішню політику регіонів, яка здійснюється органами управління регіоном (зокрема, місцевими органами виконавчої влади та органами місцевого самоврядування) самостійно для забезпечення комплексного соціально-економічного розвитку територій, максимального забезпечення потреб населення регіону, раціонального використання всіх регіональних ресурсів за умови врахування загальнодержавних інтересів [7].

Державним регулюванням розвитку регіонів слід вважати цілеспрямований систематичний вплив з боку держави, спрямований на підтримання соціально орієнтованого, сталого і збалансованого розвитку регіонів з метою забезпечення максимально високих і рівних соціальних стандартів життя населення незалежно від місця проживання, який полягає у створенні необхідної нормативно-правової бази, інституційного, інформаційного та кадрового забезпечення з використанням програмно-цільових методів і відповідного фінансово-економічного інструментарію [8].

В умовах переходу до ринкової економіки та формування демократичних засад державного управління на основі вдосконалення місцевого самоврядування актуальною є проблема формування механізмів реалізації регіональної економічної політики. У контексті євроінтеграційних процесів головною метою державної регіональної політики соціально-економічного розвитку України є створення умов для динамічного, збалансованого розвитку територій, усунення асиметрії розвитку регіонів України, активізація залучення людського потенціалу регіонів для забезпечення конкурентоспроможності економіки регіону [9, с. 322].

Ідеї сталості, збалансованості й соціальної орієнтації зародились у західних концепціях регіонального розвитку 70-х років ХХ століття. Термін «сталість» узагалі характерний для теорії систем, а під сталістю регіональної соціально-економічної системи розуміють її здатність залишатися відносно незмінною, тобто зберігати структуру і функціональні особливості впродовж певного часового інтервалу всупереч будь-яким ендегенним і екзогенним подразникам [10, с. 25].

У концепції державної регіональної політики України 2001 р. визначено, що державна регіональна політика є складовою частиною національної стратегії соціально-економічного розвитку України, тісно пов'язаною зі здійсненням адміністративної реформи та впорядкуванням адміністративно-територіального устрою, і реалізується шляхом здійснення органами виконавчої влади та органами місцевого самоврядування системи заходів для забезпечення ефективного комплексного управління економічним та соціальним розвитком України та її регіонів – Автономної Республіки Крим, областей, міст Києва і Севастополя [11].

А в концепції державної регіональної політики України 2008 р. визначено, що державна регіональна політика – це сукупність страте-

гічних заходів, засобів, механізмів, інструментів та взаємоузгоджених дій органів державної влади та місцевого самоврядування для забезпечення розвитку держави загалом та сталого збалансованого розвитку її регіонів відповідно до поставлених цілей: створення повноцінного життєвого середовища для людей на всій території України; забезпечення просторової єдності держави; сталого збалансованого розвитку її регіонів [12].

Взагалі, коли йдеться про державну регіональну політику, мається на увазі не місцева, а національна політика з урахуванням територіальних інтересів. Іншими словами, та, яка здійснюється органами управління регіону з урахування загальнонаціональних інтересів. Або ж державна регіональна політика – це система заходів, спрямованих на регулювання розвитку адміністративно-територіальних утворень заради досягнення спільної національної мети.

При цьому соціальна орієнтація регіонального розвитку пов'язана зі спрямованістю функціонування всіх підсистем на підвищення рівня та якості життя населення, індикаторами якого є динаміка регіонального рівня споживання, соціальних благ, народжуваність і смертність, фізичне й духовне здоров'я населення, тривалість життя тощо [13, с. 28–29].

Збалансованість регіонального розвитку передбачає дотримання особливої для кожної регіональної системи пропорції складників її потенціалу, елементів яких бракує структурі регіону, та подолання деструктивності інших складників, стимулювання внутрішньорегіональних і міжрегіональних зв'язків [14, с. 596].

Важливо відмітити в контексті вище сказаного, що державне регулювання розвитку регіонів, як і будь-яка інша діяльність держави, потребує також належного нормативно-правового забезпечення. Назріла нагальна потреба у прийнятті низки законів та підзаконних актів, які б нормативно закріпили довгострокову концепцію регіонального розвитку, базові засади державного регулювання розвитку регіонів тощо.

Зокрема, одним із важливих законодавчих актів є Закон України від 05.02.2015 р. № 156 «Про засади державної регіональної політики», в якому визначено основні правові, економічні, соціальні, екологічні, гуманітарні та організаційні засади державної регіональної політики як складової частини внутрішньої політики України

Інтенсифікація використання регіонального потенціалу розвитку території має відбуватись у таких напрямках:

- підвищення ефективності функціонування системи управління соціально-економічним потенціалом у регіонах;

- пошук оптимального співвідношення місцевих, регіональних і державних інтересів;

- удосконалення методів формування місцевих і регіональних ринків та їхньої інфраструктури в контексті забезпечення конкурентоспроможності національної економіки;

- формування інвестиційної політики з урахуванням специфіки конкретних регіонів;

- формування ефективної системи управління майном різних форм власності;

- інтенсифікація та підвищення ефективності використання місцевих ресурсів [15].

На сучасному етапі соціально-економічного розвитку України в основі функціонування механізмів реалізації регіональної політики має бути:

- упорядкування бюджетних відносин;

- формування стабільності дохідної бази;

- розмежування повноважень між центром і регіонами, а також державою і місцевим самоврядуванням;

- функціональна градація регіональних видатків, преференції у сфері економічного регулювання щодо розміщення місцевих замовлень і бюджетного підряду;

- розвиток малого та середнього бізнесу, організація ринкової інфраструктури тощо;

- створення ефективних механізмів функціонування регіональної економіки;

- захист найбільш нужденних соціальних верств населення [16].

Водночас здійснення державного регулювання територіального розвитку в Україні сти-

кається з багатьма труднощами. Перепонами державного регулювання розвитку територій є відсутність єдиної нормативно встановленої процедури «відбору» регіональних проблем для прийняття рішень на державному рівні. До головних перешкод на шляху забезпечення ефективного державного регулювання регіонального розвитку в Україні можна віднести: відсутність системного підходу до регіональної політики, невизначеність стратегічних перспектив регіонального розвитку; недостатнє використання наявних інструментів державного регулювання, спрямованих на стимулювання розвитку регіонів, у тому числі депресивних територій; низьку інституційну та фінансову спроможність місцевих органів влади щодо вирішення питань місцевого значення; відсутність дієвих та ефективних механізмів формування місцевих бюджетів на основі гарантованих державою соціальних стандартів надання послуг населенню незалежно від місця проживання; незавершеність формування та недосконалість моделі управління на регіональному рівні [19, 20, 21].

Висновки. За сучасних умов соціально-економічного розвитку державне регулювання адміністративно-територіальних формувань стає ключовою ланкою управлінського впливу. Як наслідок, наявні проблеми регулювання розвитку регіонів, зумовлені складними взаємопов'язаними природними, просторовими, економічними, політичними і соціальними суперечностями, значною неоднорідністю територій країни та великою поліструктурністю територіальної організації влади, вимагають термінового вирішення.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Кравців В.С. Регіональна екологічна політика в Україні (теорія формування, методи реалізації) / В. С. Кравців ; Ін-т регіональних досліджень НАН України. Львів, 2007. 336 с.
2. Підлісна О.А. Стан та перспективи розвитку регіонів України: методи оцінки ефективності територіальних утворень / О.А. Підлісна // Регіональна економіка. 2007. № 1(43). С. 104–116.
3. Павлов В.І. Концептуальні засади управління сталим просторовим розвитком / В.І. Павлов, Н.В. Павліха // Вісник економічної науки України. Науковий журнал. Донецьк: ТОВ «Юго-Восток, Лтд», 2007. № 1(11) – С. 119–124.
4. Державне управління в Україні: наукові, правові, кадрові та організаційні засади: Навч. посіб. / За заг. ред. Н.Р. Нижник, В.М. Олуйка. Львів: Вид-во Нац. ун-ту «Львівська політехніка», 2002. 352 с.
5. Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2015 року: Затверджена Постановою Кабінету Міністрів України від 21 липня 2006 р. N 1001. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1001-2006-%EF&p>
6. Государственное управление основы теории и организации: ученик / под ред. В.А. Кобзаненко. М.:Статут,2000. 912 с.
7. Національна економіка [Текст] / А.Ф. Мельник, А.Ю. Васіна, Т.Л. Желюк, Т.М. Попович. К. : Знання, 2011. 463 с. 2. Melnik, A.F.; Vasina, A. Yu. Zheliuk, T.L.; Popovich, T.M. National economy. Kyiv: Knowledge, 2011. 463 p. (in Ukrainian)

8. Керецман В.Ю. Державне регулювання регіонального розвитку: теоретичні аспекти [Текст] : Монографія / В.Ю. Керецман. К. : Вид-во УАДУ, 2002. 188 с. Keretsman, V. Yu. Government control of regional development. Theoretic aspects. Monograph. Kyiv: UADU, 2002. 188 p. (in Ukrainian).
9. Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004–2015 роки) «Шляхом європейської інтеграції» / редкол.: А.С. Гальчинський, З.С. Варналій, В.М. Геєць, Я.А. Жаліло, Б.Є. Кваснюк, Л.О. Мусіна, Л.І. Плаксий; Нац. ін-т стратег. дослідж. ; Ін-т економ. прогнозування НАН України ; М-во економіки та з питань європ. інтегр. України. К. : ІВЦ Держкомстату України, 2004. 416 с.
10. Глакий Ю.Н. Регионоведение / Ю.Н. Глакий, А.И. Чистобаев М.: Гардарики 2000. 384 с.
11. Про Концепцію державної регіональної політики [Текст] : Указ Президента України від 25.05.2001 № 341/2001 // Офіційний вісник України. 2001. № 22. Ст. 983.
12. Європейські орієнтири місцевого і регіонального розвитку [Текст] : зб. матеріалів та док. / за ред. М. Пухтинського, М. Власенка; Фонд сприяння місц. самоврядуванню України. К. : Акад. муніцип. упр., 2009. 505 с.
13. Лексин В.Н. Государство и регионы. Теория и практика государственного регулирования территориального развития / В.Н. Лексин, А.Н. Швецов. М.: Вид-во УРСС, 1997–372 с.
14. Государственное управление основы теории и организации: ученик / под ред. В.А. Кобзаненко. М.:Статут,2000. 912 с.
15. Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку / наук. ред. В. М. Геєць ; Інститут економіки і прогнозування НАН України. К.: Фенікс, 2003. 820 с.
16. Крайник О.П. Особливості сучасних підходів до управління регіональним економічним розвитком / О.П. Крайник // Ефективність державного управління зб. наук. пр. / Львівський регіональний інститут державного управління НАДУ при Президентіві України. 2014. Вип. 39. С. 413–419.
17. Кірдан О.П. Стан та тенденції розвитку аграрного секторе економіки України // О.П. Кірдан / Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. 2014. Вип.1. Т.1. С. 155–161.
18. Стойка В.О. Державно-приватне партнерство – рушійна сила інноваційного розвитку країни/ В.О. Стойка, // Агросвіт. 2015. № 6. С. 36–40.
19. Нудельман В. Розробка стратегії розвитку територіальної громади: загальні засади методики / В. Нудельман, І. Санжаровський. К.: Вид-во «Дата Банк Україна», 2002. 232 с.
20. Мельтюхова Н.М. Державне управління як єдність діяльності та відносин: [монографія] / Н.М. Мельтюхова. Х. : Вид-во ХарПІ НАДУ «Магістр», 2010. 204 с.
21. Bozeman B., Straussman J.D. Public Management Strategies. San Francisco: Jossey-Bass, 2000.

REFERENCES:

1. Kravtsiv, V.S. (2007). Regional'na ekolohichna polityka v Ukrayini (teoriya formuvannya, metody realizatsiyi) [Regional Environmental Policy in Ukraine (theory of formation, methods of implementation)]. Lviv. Institute of Regional Research of the NAS of Ukraine. [in Ukrainian].
2. Pidlisna, O. A. (2007). Stan ta perspektyvy rozvytku rehioniv Ukrayiny: metody otsinky efektyvnosti terytorial'nykh utvoren [Status and prospects of Ukraine's regions: the methods of evaluating the effectiveness of territorial units]. Regional'na ekonomika – Regional Economy, 1(43), 104-116 [in Ukrainian]
3. Pavlov V.I. Conceptual foundations of sustainable spatial development management / U.I. Pavlov, N.B. Pavliha // Bulletin of economic science of Ukraine. Scientific journal. – Donetsk: LLC “South-East, Ltd”, 2007. № 1 (11) P. 119–124.
4. Public administration in Ukraine: scientific, legal, personnel and organizational basis: Studies. benefits. / For zag. N. G. Nizhnik, V. M., Oleico. – Lviv: Type-in NAT. UN-Tu “Lvivska Politekhnikha”, 2002. 352 p.
5. State strategy of regional development for the period up to 2015 [Electronic resource]: Approved By the resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine of July 21, 2006 N 1001. – Mode of access : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1001-2006-%EF&p>
6. Public administration theory and organization: the textbook / under the editorship of V. A. Kobzarenko. – Moscow:The Statute,2000. – 912с.
7. The national economy [Text] / A.F. Miller, A.Y. Vasin, because Geluk, T.M. Popovich. Q: Known, 2011. 463 p. 2. Miller, F.A.; Vasin, A.Y., Liu E K, T.K.; Popovic, T.M. the national economy. Kyiv: Znannya, 2011. 463 p. 463. (in Ukrainian)
8. Kerecman, Y.V. State regulation of regional development: theoretical aspects [Text] : Monograph / V. Yu. Kerecman. K: View-in UAGU, 2002. 188 p. 6. Keretsman, V. Yu. state control of regional development. Theoretical aspect. Monograph. Kyiv: UADU, 2002. 188 p. (in Ukrainian)

9. Halchynskyy, A.S., Varnaliy, Z.S., Heyets, V.M., Zhalilo, Y.A., Kvasnyuk, B.Y., Musina, L.O., & Plaksiy, L.I. (Eds.). (2004). *Stratehiya ekonomichnoho i sotsial'noho rozvytku Ukrayiny (2004-2015 roky) "Shlyakhom yevropeys'koyi intehratsiyi"* [Strategy of economic and social development of Ukraine (2004-2015) "With way of European Integration"]. Kyiv: Institute of Economics and Forecasting of NAS of Ukraine, National Institute of Strategic Studies in Ukraine, Ministry of Economy of Ukraine. [in Ukrainian].
10. Smooth Yu. N. *Regional Studies* / Yu. N. Smooth, A. I. Chistobaev-M.: Gardariki 2000. 384 s.
11. Decree of the President of Ukraine No. 341/2001 dated back to May, 25, 2001 "About conception of state regional strategy". In: *Official Bulletin of Ukraine*, 2001, Number 22, item 983. (in Ukrainian)
12. *European orienting points of local and regional development. Information package and documents.* Edited by M. Puhtynskii, M. Vlasenko. Kyiv: The academy of municipal administration, 2009. 505 p. (in Ukrainian)
13. Leksin V. N. *State and regions. Theory and practice of state regulation of territorial development* / V. N. Leksin, A. N. Shvetsov. M.: View-in URSS, 1997. 372 s.
14. *Public administration theory and organization: the textbook* / under the editorship of V. A. Kobzarenko. Moscow: The Statute, 2000. 912 s.
15. Heyets, V. M. (Ed.) (2003). *Ekonomika Ukrayiny: stratehiya i polityka dovhostrokovoho rozvytku* [Ukraine's economy: strategy and policy of long-term development]. Kyiv: Institute of Economics and Forecasting of NAS of Ukraine. [in Ukrainian].
16. Kraynyk, O.P. (2014) *Osoblyvosti suchasnykh pidkhodiv do upravlinnya rehional'nym ekonomichnym rozvytkom* [Peculiarities of contemporary approaches to the management of regional economic development]. In *Efektivnist' derzhavnoho upravlinnya* [Efficiency of Public Administration]: Vol. 39 (pp. 419-419). Lviv: Lviv Regional Institute of Public Administration of NAPA [in Ukrainian].
17. Kirdan O.P. *State and trends of agricultural sector of Ukraine*// Kirdan O.P. / *Scientific works of the Poltava State Agrarian Academy*. 2014., Вип. 1, Т. 1., pp. 155–161.
18. Stoika V.O. *Public-private partnerships driving force of innovative development of the country*/ V.O. Stoika // *Agroworld*, 2015, № 6, pp. 36-40.
19. Nudel'man V., and Sanzharovs'kyy I. (2002). *Rozrobka stratehiyi rozvytku terytorial'noyi hromady: zahal'ni zasady metodyky* [Development strategy of the territorial community: general principles of the methodology]. Kyiv: Vyd-vo "Data Bank Ukrayina", p. 232 [in Ukrainian].
20. Mel'tyukhova N.M. (2010). *Derzhavne upravlinnya yak yednist' diyal'nosti ta vidnosyn* [Public administration and the unity of relationship] Kharkov: Vyd-vo KharRI NADU "Mahistr", p. 204 [in Ukrainian].
21. Bozeman B., and Straussman J.D. (2000). *Public Management Strategies*. San Francisco: Jossey-Bass. [in English].

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2018-17-19>

УДК 338.432:332.12

Інформаційно-консалтингова діяльність у системі державного регулювання просторового розвитку

Недбалюк О.П.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та міжнародних відносин
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

Стаття присвячена актуальним питанням значення та сутності інформаційно-консалтингової діяльності в системі державного регулювання просторового розвитку. Означені інституційні передумови, місія, цілі та завдання пропонованої системи надання державою послуг суб'єктам господарювання та населенню інформаційно-консалтингових послуг із метою активізації просторового розвитку в Україні. Враховано вітчизняний та зарубіжний досвід за сферою дослідження.

Ключові слова: просторовий розвиток, територія, програма, розвиток, консалтинг, інформаційні послуги.

Недбалюк А.П. ИНФОРМАЦИОННО-КОНСАЛТИНГОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В СИСТЕМЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ПРОСТРАНСТВЕННОГО РАЗВИТИЯ

Статья посвящена актуальным вопросам значения и сущности информационно-консалтинговой деятельности в системе государственного регулирования пространственного развития. Определены институциональные предпосылки, миссия, цели и задачи предлагаемой системы предоставления государством услуг субъектам хозяйствования и населению информационно-консалтинговых услуг с целью активизации пространственного развития в Украине. Учен отечественный и зарубежный опыт в сфере исследования.

Ключевые слова: пространственное развитие, территория, программа, развитие, консалтинг, информационные услуги.

Nedbalyuk O.P. INFORMATION AND CONSULTING ACTIVITY IN THE SYSTEM OF STATE REGULATION OF SPATIAL DEVELOPMENT

The article is devoted to the actual issues of the importance and essence of information and consulting activities in the system of state regulation of spatial development. In article are specified institutional background, mission, goals and objectives of the proposed system to providing information and consulting services through state services for business entities and for the population in order to intensify the spatial development in Ukraine. In the field of research are given the domestic and foreign experience.

Keywords: spatial development, territory, program, development, consulting, informational services.

Постановка проблеми. Інформаційно-консалтингова діяльність у системі державного регулювання просторового розвитку сьогодні в Україні очевидно недооцінюється. Наслідком цього є відсутність механізму гнучкого і непрямиго впливу держави на просторовий розвиток у ринкових умовах. Крім того, це питання не лише не має своєї практичної імплементації в системі державного регулювання, воно також залишається недостатньо дослідженим із наукової позиції. Є певне розуміння та наукове обґрунтування змісту державного впливу на просторовий розвиток у сегменті розвитку сільських територій, що знайшло своє відображення через прийняття Закону України «Про сільськогосподарську дорадчу діяльність» [1]. Однак і в цій сфері також немає реальних кроків зі

створення державної системи інформаційно-консалтингових служб за моделлю, що вже більше століття ефективно функціонує в розвинених країнах.

При цьому слід врахувати, що Україною декларативно взято курс на перехід до інноваційно-орієнтованої моделі економіки. Але у зв'язку із відсутністю інституційного впливу на розвиток, а саме таким механізмом у розвинених країнах є державні інформаційно-консалтингові служби, країна залишається на периферії в рейтингу конкурентоспроможних держав. Такого роду зволікання з вирішенням цього питання, вважаємо, стримують також і євроінтеграційні зусилля країни. Б.В. Гриньов та В.А. Гусев виділяють ключові умови, які найбільше вплинули на еволюцію господарських систем передових країн:

– наявність конкурентоспроможних секторів виробництва (матеріального і нематеріального), керованих великими корпораціями, які сформували всередині розвинених країн потужний інноваційний кластер, у який входять різноманітні промислові, науково-технічні, освітні, фінансові, консалтингові, торговельні установи та підприємства. Такий напрям розвитку був би неможливим за умови відсутності координуючої ролі держави, яку вона реалізує через інформаційно-консалтингову службу;

– активна державна політика щодо формування комплексу загальноекономічних умов, необхідних для інноваційного розвитку, з виділення та підтримки національних пріоритетів в економічній, науково-технічній та освітніх сферах. Виняткова важливість цієї умови переконливо підтверджується в останні десятиліття економічними успіхами низки країн, які були в недавньому минулому аутсайдерами світової економіки й не мали значного науково-технічного, освітнього та виробничого потенціалу (Республіка Корея, Ірландія, Фінляндія, Тайвань та ін.);

– широка інтеграція країни в глобальну інноваційну сферу та інтенсивний розвиток міжнародного співробітництва у пріоритетних секторах виробництва як найважливіші умови розвитку науково-технічного та інноваційного потенціалу і залучення інвестицій [2, с. 48].

Усі наведені умови реалізуються в просторовому аспекті і забезпечуються через діяльність державних інформаційно-консалтингових служб. Тому наукове дослідження цієї проблеми є актуальним як із практичної, так і з наукової позиції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження питань просторового розвитку має широке висвітлення в працях зарубіжних і вітчизняних учених. Вивченню та узагальненню проблем регіонального розвитку присвячені роботи Б.М. Данилишина, М.І. Долішнього, С.І. Дорогунцова, О.І. Амоші, А.С. Лисецького, А.Г. Мазура, Д.П. Богині, І.В. Багорова, В.І. Пили, С.Г. Дзюби, М.Ф. Тимчука, М.І. Фашевського, Л.Г. Чернюк та ін. Ці дослідження характеризуються глибиною та широтою охоплення проблем просторового розвитку. Науково-практичні аспекти надання інформаційно-консультаційних послуг державними структурами досить ґрунтовно розглядаються вітчизняними та зарубіжними науковцями, такими як В.Б. Авер'янов, В.Т. Александров, В.О. Гусєв, В.А. Верба, І.Б. Коліушко, І.Я. Романків, Мілан Кубр, Гай Холліс, Карін Плоккер та ін. При цьому в

дослідженнях зазначених науковців інформаційно-консалтингова діяльність в системі державного регулювання просторового розвитку як інституційний механізм, який шляхом своєї діяльності забезпечує комплексний та системний просторовий розвиток на інноваційній основі, не розглядається.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження характеру впливу на просторовий розвиток державної інформаційно-консалтингової діяльності, інституційних основ, цілей та завдань механізму цього впливу.

Вклад основного матеріалу дослідження. У світі, і особливо в розвинених країнах, система державного регулювання економіки орієнтована на просторовий розвиток шляхом інформаційно-консалтингової підтримки виробників усіх галузей, соціальної сфери, органів місцевого самоврядування. Просторовий розвиток – це форма координації динамічного процесу кількісних і якісних змін будь-яких явищ (регіон, економіка регіону, соціально-економічна система), який враховує зв'язки всіх складників, у результаті чого розвиток набуває нового якісного стану у вигляді певного співвідношення елементів, що забезпечує отримання синергетичного ефекту. Оптимальне поєднання економічної, соціальної, екологічної, інноваційної сфери регіону, їх взаємодія та збалансований взаємовплив є пріоритетним завданням регіональної політики просторового розвитку та державного регулювання економіки України [3].

У системі державного впливу на просторовий розвиток одне з основних місць займає функція надання інформаційно-консультаційних послуг, яка виконується державними органами управління та органами місцевого самоврядування. До послуг державного управління загального характеру відносять послуги у виконавчій та законодавчій сферах діяльності, що надаються законодавчими та виконавчими органами влади, органами регіонального та місцевого управління. Вони, в свою чергу, також мають свій поділ на урядові й адміністративні. Урядові передбачають допомогу, координацію, визначення стратегічних напрямів і перспектив наукового розвитку у сфері фундаментальних наукових, соціальних і комплексних досліджень. Адміністративні – орієнтовані на розвиток виробничої та соціальної сфер національної економіки. Мається на увазі розвиток економіки, сільського господарства, паливно-енергетичного комплексу, торгівлі та громадського харчування, транспорту та зв'язку а також соціальної сфери

(освіта, охорона здоров'я, медичне обслуговування, розвиток культури і спорту, туризму).

Структурними підрозділами Національної академії державного управління при Президенті України, як практичне впровадження Державного класифікатора продукції та послуг (ДКПП), запропоновані до впровадження в систему державного управління просторовим розвитком експертні та консультативні послуги з таких питань, як:

- науково-дослідна робота;
- рекомендації органам виконавчої влади; аналітичні огляди;
- методологічна допомога.

Визначення консалтингової послуги наведено в підручнику «Організація консалтингової діяльності». У ньому, зокрема, зазначається, що консалтингова послуга – це інтелектуальний продукт, що залишається у володінні клієнта після завершення консультування [4, с. 12].

В окремих дослідженнях консалтинг відносять до інформаційних послуг, які поділяються, у свою чергу, на три сегменти:

- винятково інформаційні послуги, що стосуються надання адресно-довідкової інформації, і послуги в галузі телекомунікацій;
- інформаційно-консалтингові послуги, пов'язані з їх наданням у двох аспектах – інформаційному та консалтинговому;
- власне консалтингові послуги, які передбачають консультування в різних сферах діяльності.

Інформаційно-консалтингова діяльність у сфері просторового розвитку як державна система надання послуг у розвинених країнах має глибоку історію розвитку та традиції. Так, наприклад, в США відповідна державна інституція (служба) має назву «Екстеншен». Вона в США була створена ще в 1914 році [5, с. 61]. Наслідком її успішного функціонування стало розширення масштабу роботи з сільських територій до громад у містах. Тобто зараз ця діяльність охоплює усю країну та увесь спектр питань у сфері просторового розвитку. Важливим завданнями служби є встановлення зв'язку між виробництвом та наукою, підтримка та поширення інноваційних рішень, збір інформації про стан справ на місцях та поширення інноваційної інформації до підприємців та населення, сприяння в реалізації проектів та програм з розвитку на місцях. Дорадча служба має чітку вертикаль і розгалужену мережу, низові офіси розміщені на рівні районів (за аналогією з нашим адміністративно-територіальним устроєм). Є відпо-

відно підготовлені спеціалісти, чітка система збору інформації, планування, звітності тощо.

У Вінницькій області був реалізований пілотний проект уряду США зі створення такої служби інформаційно-консалтингової системи державного регулювання в 1999–2005 роках (автор був активним учасником цього проекту). Однак, на жаль, система державного регулювання економіки України не скористалася напрацьованим досвідом цього проекту. Відсутність сучасних технологій державного регулювання просторового розвитку з допомогою інформаційно-консалтингової діяльності держави є, на погляд автора, однією з основних причин наростання проблем у сфері просторового розвитку як окремих регіонів, так і країни загалом. У звуженому сенсі сучасні підходи в державному регулюванні просторового розвитку порівняно з пропонуваними не мають комплексного підходу, зворотного зв'язку та позбавлені інноваційності в стратегічному аспекті практики регулювання.

У системі державного регулювання просторового розвитку в розвинених країнах ситуація реально така, що державна інформаційно-консалтингова служба володіє найбільш повною і актуальною інформацією про стан справ у сфері просторового розвитку, формує та реалізує науково-технічну політику держави на місцях [6, с. 17].

Отримана та опрацьована інформація системно і оперативно надається органам влади, що в разі підвищує ефективність системи державного управління просторовим розвитком. Оскільки в усіх країнах є засторога підприємців та населення в наданні інформації державним службовцям, то в зв'язку з цим інформаційно-консалтингові державні служби позиціонують себе як недержавні (громадські) або напівдержавні структури, при цьому основним замовником робіт і інвестором служби є саме держава.

Наші реалії свідчать, що без інформаційно-консалтингової служби система державного управління просторовим розвитком слабка і мало результативна. Складається враження, що в Україні поки що ніхто з тих, хто визначає структуру системи державного регулювання економіки, не зрозумів значення державної інформаційно-консалтингової служби. Є відповідний закон [1]. Він орієнтований на розвиток сільських територій, водночас створення в системі державного управління на основі цього закону державних інформаційно-консалтингових (дорадчих) служб, на наш погляд, забезпечило б інституційні основи для активі-

зації державного впливу на просторовий розвиток загалом.

У сучасній соціально-політичній ситуації в Україні за умов ігнорування державою інституційної системи інформаційно-консалтингової підтримки просторового розвитку склалася унікальна ситуація, коли євроінтеграційні процеси позбавлені реальної координації, яку здатна забезпечити саме така служба. Адже для поглиблення євроінтеграції країни повноцінна співпраця європейських структур, що опікуються просторовим розвитком, із системою влади в Україні можлива лише за умови наявності в нашій системі органів державного регулювання аналогічних структур.

Робота державної інформаційно-консалтингової (дорадчої) служби в Україні за світовими стандартами дасть можливість органам державного регулювання найбільш повно (порівняно з приватними та політичними структурами) володіти соціально-економічною ситуацією на місцях, краще в рази промотувати власну стратегію й отримувати від бізнесу та населення певної території всебічну підтримку реформ як результат діяльності.

Вчені США встановили, що вкладення у вдосконалення управлінської діяльності дають економічний ефект у середньому 1 : 17. Саме тому в США та в усіх інших розвинених країнах уряди підтримують розвиток державної інформаційно-консалтингової діяльності, адже вона (за належної організації роботи) дає на кожен вкладений долар 17 доларів додаткового прибутку.

За відсутності державницької позиції в цьому питанні в Україні сьогодні мало ініціаторів, які прагнуть розвинути діяльність у цьому напрямі. Частина з тих організацій, хто взяв назву «Дорадча служба», є ентузіастами, які за відсутності фінансування прагнуть просувати певні ініціативи у сфері просторового розвитку, інші є примітивними «грантоїдами».

Синтез позитивного досвіду реалізації іноземних проектів та практичного досвіду окремих громадських організацій у сфері надання інформативно-консалтингових послуг в Україні дає нам змогу сформувати концептуально цілі та завдання державної системи надання інформаційно-консалтингових послуг у сфері просторового розвитку. Наявний в Україні досвід в цій сфері відомий насамперед у сфері розвитку сільських територій. Однак слід розуміти, що практика такої діяльності в розвинених країнах системно охоплює усі сфери, якими характеризується просторовий розвиток. На основі поєднання практичного

досвіду державного управління просторовим розвитком у розвинених країнах та наукових напрацювань у цій сфері є можливим формування цілей та завдань вітчизняної державної системи інформаційно-консалтингових служб для досягнення цілей державної політики у сфері просторового розвитку.

Щодо законодавчих основ державної інформаційно-консультативної діяльності в Україні є лише Закон України «Про сільськогосподарську дорадчу діяльність» від 2004 року [1], який орієнтований на розвиток сільських територій. Ним визначається, що сільськогосподарська дорадча діяльність (дорадча діяльність) – це сукупність дій та заходів, спрямованих на задоволення потреб особистих селянських та фермерських господарств, господарських товариств, інших сільськогосподарських підприємств усіх форм власності і господарювання, а також сільського населення у підвищенні рівня знань та вдосконаленні практичних навичок прибуткового ведення господарства. Імплементация лише положень цього закону стала би значним кроком у вдосконаленні системи державного регулювання просторового розвитку. Водночас слід розуміти, що для системного просторового розвитку потрібно охопити більш широкий спектр питань, ніж «розвиток сільської території».

На основі узагальнень наявного вітчизняного досвіду та зарубіжного досвіду місію державної системи інформаційно-консалтингової підтримки просторового розвитку можна визначити як комплексну систему впливу на просторовий розвиток території. Для виконання означеної місії нами сформовані такі завдання пропонованої державної інформаційної служби:

1. Розвиток виробництва.
2. Розвиток малого та середнього підприємництва.
3. Розвиток територіальних громад та місцевого самоврядування.
4. Розвиток молоді.
5. Людський розвиток та розвиток здорового способу життя.
6. Розвиток кооперативів.

Ціль формування і функціонування державної системи інформаційно-консалтингової підтримки просторового розвитку збігається з цілями аналогічних зарубіжних систем – бути каталізатором науково-технічного прогресу на визначеній території, сприяти поширенню серед товаровиробників нових знань, сучасних досягнень науки, техніки і технологій, надавати всім, хто потребує, необхідну інформацію та

консультаційні послуги з питань юриспруденції, менеджменту, маркетингу, захисту оточуючого середовища, розвитку соціальної сфери, здійснювати збір актуальної інформації для потреб органів територіального управління тощо.

Заходи, що визначені для формування програми діяльності державної системи інформаційно-консалтингової підтримки просторового розвитку, передбачають таке.

1. Розвиток виробництва:

- консультації щодо організації нового виробництва в тій чи іншій галузі із залученням науковців та провідних практиків виробництва:

- надання інформації щодо передових технологій та способів організації виробництва;

- допомога в придбанні необхідної сировини, ресурсів, у збуті продукції;

- організація семінарів, демонстрацій, виставок;

- визначення кращих в тій чи іншій галузі, популяризація їхнього досвіду;

- організація стажування, в т.ч. за кордоном, для вивчення кращого досвіду;

- проведення короткотермінових навчань, курсів за запитами (переважно в зимовий період);

- надання друкованих інформаційних матеріалів за тематикою наряду програми;

- організація систематичної і незалежної екологічної експертизи;

- експертна оцінка технологій, ефективності виробництва та ін.

2. Розвиток малого та середнього підприємництва:

- інформація щодо можливостей та ефективності ведення бізнесу в тій чи іншій сфері діяльності;

- допомога в експертній оцінці тієї чи іншої бізнес-ідеї;

- допомога в розробленні та реалізації бізнес-плану;

- організація семінарів та курсів у сфері організації підприємництва;

- захист прав та інтересів малого і середнього бізнесу;

- надання юридичних консультацій;

- допомога у створенні нового бізнесу;

- допомога у вивченні ринку, маркетингове планування та аналіз;

- моніторинг ринкових цін, надання підприємцям інформації щодо цін на різних ринках та про їх зміни;

- допомога в організації об'єднань підприємців;

- надання друкованих інформаційних матеріалів за тематикою наряду програми;

- організація навчань, стажувань та обмінів за кордоном;

- допомога в придбанні матеріалів, техніки, сировини, в збуті продукції та ін.

3. Розвиток територіальних громад та місцевого самоврядування:

- консультативна та інформаційна допомога в розробленні та реалізації програм розвитку громад, інфраструктури території (дороги, лікарні, школи, торгівля, дозвілля та ін.);

- організація обміну досвідом між територіальними громадами;

- організаційна та консультативна допомога щодо реалізації спільних проектів кількох громад;

- допомога в розробленні проектів залучення коштів для розвитку громад зі сторонніх джерел, від меценатів, з-за кордону та ін.;
- експертна оцінка програм та проектів, що розробляються в громадах;

- юридичний супровід та допомога;

- науково-консультативна підтримка щодо покращення використання громадської власності (громадські пасовища, ставки, ліси, клуби та ін.);

- ініціювання та допомога у створенні нових громадських об'єктів (фельдшерсько-акушерські пункти, зони відпочинку та ін.);

- надання друкованих інформаційних матеріалів за тематикою наряду певної програми;

- інформаційно-консультативна допомога в організації та проведенні громадських заходів, конкурсів (день села, краще подвір'я та ін.);

- проведення необхідних навчань для лідерів громад та ін.

4. Розвиток молоді:

- організація заходів для молоді в позачасний час;

- організація конкурсів молоді;

- навчання молоді щодо перспектив організації виробництва, ведення бізнесу;

- організація клубів та гуртків за інтересами;

- організація навчань, стажувань та обмінів для молоді за кордоном;

- організація походів, дозвілля в межах патріотичного виховання;

- надання друкованих інформаційних матеріалів за тематикою наряду програми;

- популяризація серед молоді здорового способу життя та ін.

5. Людський розвиток та здоровий спосіб життя:

- організація навчальних, організаційних та консультативних заходів щодо здорового харчування;

- організація та супровід діяльності клубів та гуртків художньої самодіяльності;
- організація гуртків та клубів народного мистецтва та творчості;
- допомога в організації дозвілля місцевих жителів;
- ініціювання організації клубів за інтересами;
- допомога в організації ведення сімейної бухгалтерії;
- інформаційно-консультативна робота щодо профілактики захворювань;
- надання друкованих інформаційних матеріалів за тематикою напряму відповідної програми;
- організація системи допомоги та догляду за інвалідами, хворими та людьми похилого віку та ін.;

6. Розвиток кооперативів:

- інформаційно-просвітницька робота щодо змісту та порядку роботи кооперативів:
- допомога в організації та супровід діяльності кооперативів у різних сферах виробництва та логістики загалом;
- встановлення контактів та вивчення передового досвіду функціонування кооперативів в ЄС;
- створення ініціативних груп зі створення та діяльності кооперативів;
- захист інтересів кооперативів, допомога їх співпраці з органами влади, допомога у створенні об'єднань кооперативів;
- допомога в розробленні та реалізації бізнес-планів кооперативів;
- надання друкованих інформаційних матеріалів за тематикою напряму програми та ін.

Передбачається також, що пропонується державна система інформаційно-консалтингової підтримки просторового розвитку допоможе територіальним громадам знаходити напрями, що допоможуть заробляти самим для себе кошти, правильно їх витратити, розвивати соціальну сферу, давати робочі місця сільським жителям, призупинити відтік молоді з села.

Діяльність системи інформаційно-консалтингової підтримки просторового розвитку як

державної організації потребує належного фінансування. Відповідно до досвіду розвинутих країн відповідне фінансування повинне надаватися на конкурсній основі як держзамовлення, частина послуг може бути платною. При цьому діяльність інформаційно-консалтингової служби має базуватися на суворій системі планування, звітності та моніторингу діяльності, на системі оцінки результатів незалежними експертами [7, с. 87].

Просторовий розвиток країни здійснюється через регіональну політику, реалізація якої спрямована на вирішення завдань місцевого самоврядування з економічних, соціальних, екологічних, адміністративно-організаційних та ін. питань, які враховують загальнодержавні та місцеві інтереси [8, с. 19]. Відповідно, просторовий розвиток в контексті державної регіональної політики, що спрямований на вирішення таких завдань, як планування регіонального розвитку з мінімізацією навантаження на природне середовище; узгодження державної, регіональної і місцевої інфраструктурної політики для створення рівних умов життя на всій території країни, розширення можливостей регіонів, міст і районів в соціально-економічному розвитку, потребує інституційної основи стимулювання розвитку у вигляді державних інформаційно-консалтингових служб із наведеними цілями та завданнями.

Висновки. Підсумовуючи, можна визначити, що без інформаційно-консультативної підтримки просторового розвитку система державного регулювання не може бути ефективною, про що свідчить як зарубіжний, так і вітчизняний досвід. Пропонується система надання державних інформаційних послуг може існувати як громадська ініціатива за умови державної підтримки діяльності, однак, на наш погляд, вищої ефективності у сфері просторового розвитку в Україні можливо досягти за умови створення державної інституційної системи інформаційно-консалтингової підтримки просторового розвитку на основі пропонуваної моделі цілей та завдань діяльності.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Закон України «Про сільськогосподарську дорадчу діяльність» // <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/1807-15>
2. Гринев, Б.В. Инноватика: учеб. пособие / Б.В. Гринев, В.А. Гусев. Харьков : Исма, 2010. 352 с.
3. Мінняйленко І.В. Просторовий розвиток регіону: еволюція сучасних уявлень щодо сутності категорії // Ефективна економіка. Електронне наукове видання. 2013. № 11. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2518>

4. Верба В.А., Решетняк Т.І. Організація консалтингової діяльності: Навч. посіб. К.: КНЕУ, 2000. 244 с.
5. Smith-Lever Act as Amended in 1985. Public Law 99-198. 99th Congress. S 1435. 1985.
6. Недбалюк О.П. Програми розвитку сільської місцевості як теорія, методологія і практика діяльності дорадчих служб в США. Вінниця: Видавництво Вінницької громадської організації «Поділля-2000», 2005. 160 с.
7. Boone, E. J.; Pettit, J., and Safrit, R.D. 1994. Program evaluation in Extension. Journal of Extension Systems 10 (1): 87–121.
8. Просторовий розвиток регіональних соціально-економічних систем в контексті державної регіональної політики / Т.В. Пепа // Держава та регіони. Серія. Державне управління. 2009. № 2. С. 17–21.

REFERENCES:

1. Zakon Ukrainy "Pro silskohospodarsku doradchu diialnist" // <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/1807-15>
2. Hrynev, B. V. Ynnovatyka: ucheb. posobyе / B. V. Hrynev, V. A. Husev. Kharkov : Ysma, 2010. 352 s.
3. Miniailenko I.V. Prostorovyi rozvytok rehionu: evoliutsiia suchasnykh uiavlen shchodo sutnosti katehorii // [Elektronnyi resurs]: Efektyvna ekonomika. – Elektronne naukove vydannia. 2013. № 11. Rezhym dostupu do resursu: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2518>
4. Verba V.A., Reshetniak T.I. Orhanizatsiia konsal'tynhovoї diialnosti: Navch. posib. K.: KNEU, 2000. 244 s.
5. Smith-Lever Act as Amended in 1985. Public Law 99-198. 99th Congress. S 1435. 1985.
6. Nedbaliuk O.P. Prohramy rozvytku sil'skoi mistsevosti yak teoriia, metodolohiia i praktyka diialnosti doradchych sluzhb v SShA. Vinnytsia: Vydavnytstvo Vinnytskoi hromadskoi orhanizatsii "Podillia-2000", 2005. 160 s.
7. Boone, E. J.; Pettit, J., and Safrit, R.D. 1994. Program evaluation in Extension. Journal of Extension Systems 10 (1): 87-121
8. Prostorovyi rozvytok rehionalnykh sotsialno-ekonomichnykh system v konteksti derzhavnoi rehionalnoi polityky / T.V. Pepa // Derzhava ta rehiony. Serii. Derzhavne upravlinnia. 2009. № 2. S. 17–21.

Економічна ефективність діяльності сільськогосподарських кооперативів з виробництва біодизеля

Паламаренко Я.В.

кандидат економічних наук, асистент кафедри економіки
Вінницького національного аграрного університету

У статті досліджено важливість виробництва альтернативних видів палива, зокрема виробництво біодизеля, на засадах діяльності обслуговуючих сільськогосподарських кооперативів. Виявлено потенційні можливості виробництва біодизеля на базі укомплектованих біодизельних установок, які слугують ядром обслуговуючих сільськогосподарських кооперативів, діяльність яких сприятиме досягненню енергетичної безпеки України загалом. Визначено переваги та недоліки біодизельного пального. Наведено та охарактеризовано технологічний процес виробництва біодизеля та основні технології його одержання. Обґрунтовано доцільність створення обслуговуючих кооперативів із виробництва біодизеля, що дасть можливість мінімізувати витрати на його виробництво, тим самим збільшити прибутки сільськогосподарських підприємств, які є членами кооперативу. Проведено порівняльну економічну ефективність продажу насіння ріпаку та виробництва з нього біодизеля в Україні, при цьому розрахунки показали, що виробництво готового біоенергетичного продукту для споживання характеризується більшими економічними вигодами, ніж масове експортування даної сировини. Автором сформовано ключові орієнтири розвитку виробництва біодизеля на засадах діяльності обслуговуючих сільськогосподарських кооперативів, що допоможе досягнути економічної, соціальної та екологічної ефективності.

Ключові слова: біоенергетика, розвиток, енергетична безпека, сільськогосподарський кооператив, біопаливо, біодизель, ефективність.

Паламаренко Я.В. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ КООПЕРАТИВОВ ПО ПРОИЗВОДСТВУ БИОДИЗЕЛЯ

В статье исследована важность производства альтернативных видов топлива, в частности производство биодизеля, на основании деятельности сельскохозяйственных кооперативов. Выявлены потенциальные возможности производства биодизеля на базе укомплектованных биодизельных установок, служащих ядром обслуживающих сельскохозяйственных кооперативов, деятельность которых будет способствовать достижению энергетической безопасности Украины в целом. Определены преимущества и недостатки биодизельного горючего. Приведены и охарактеризованы технологический процесс производства биодизеля и основные технологии его получения. Обоснована целесообразность создания обслуживающих кооперативов по производству биодизеля, что позволит минимизировать затраты на его производство тем самым увеличить прибыли сельскохозяйственных предприятий, которые являются членами кооператива. Проведена сравнительная экономическая эффективность продаж семян и производства из него биодизеля в Украине, при этом расчеты показали, что производство готового биоэнергетического продукта для потребления характеризуется большими экономическими выгодами, чем массовый экспорт данного сырья. Автором сформированы основные ориентиры развития производства биодизеля на основании обслуживающих сельскохозяйственных кооперативов, что поможет достичь экономической, социальной и экологической эффективности.

Ключевые слова: биоэнергетика, развитие, энергетическая безопасность, сельскохозяйственный кооператив, биотопливо, биодизель, эффективность.

Palamarenko Y.V. ECONOMIC EFFICIENCY OF ACTIVITY OF AGRICULTURAL COOPERATIVES FROM BIODIZEL PRODUCTION

The article investigates the importance of producing alternative fuels, in particular, the production of biodiesel in the context of agricultural cooperatives. The potential of biodiesel production on the basis of completed biodiesel plants, which serve as the core of serving agricultural cooperatives, will be found, which will contribute to the achievement of Ukraine's energy security in general. The main advantages and disadvantages of biodiesel fuel are determined. The technological process of production of biolysis and the basic technologies of its obtaining are described and characterized. The expediency of establishing service cooperatives for biodiesel production has been substantiated, which will enable to minimize the costs of its production thereby increase profits of agricultural enterprises that are members of the cooperative. The comparative economic efficiency of the sale of rapeseed and its production of biodiesel in Ukraine has been made, while calculations have shown that the production of the finished bioenergy product for consumption is characterized by greater economic benefits than the mass exportation of this raw material. The author has formed key benchmarks for the development of biodiesel production within the framework of serving agricultural cooperatives, which will help to achieve economic, social and environmental efficiency.

Keywords: bioenergy, development, energy security, agricultural cooperative, biofuel, biodiesel, efficiency.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Досягнення збільшення національного багатства нашої країни, поліпшення рівня життя населення та його соціально-економічного стану багато в чому залежать від раціонального використання енергоносіїв, що на сучасному етапі господарювання набуває особливої актуальності. Нині виробництво біопалива та його зв'язок із забезпеченням енергетичної безпеки для України залишаються у центрі уваги багатьох дослідників, оскільки структура паливно-енергетичних ресурсів України є загрозливою для енергетичної та національної безпеки. Зокрема, потреби в енергоспоживанні тільки на 53% покриваються за рахунок вітчизняних джерел, тоді як 75% необхідного обсягу природного газу та 85% сирової нафти і нафтопродуктів Україні доводиться імпортувати. При цьому проблематика економії енергоносіїв характеризується значною багатоплановістю, що викликає необхідність стратегічного напрямку ефективного використання виробничих потужностей з оптимальними енергетичними витратами. У світі переважно застосовують традиційні підходи до одержання дизельного біопалива способом переестерифікації спиртами рослинних олій і тваринних жирів, тому в умовах сьогодення все більшої уваги набуває виробництво біодизеля на засадах обслуговуючих сільськогосподарських кооперативів, що сприятиме розвитку сільських територій та економіки загалом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням проблематики економічної доцільності розвитку біоенергетики, яка базується на теоретичних та практичних знаннях, займалися провідні вчені-економісти, серед них: Г.М. Калетнік [4], І.М. Демидів, Н.С. Ситник [1], В.О. Дубровін [2], О.В. Іванюк [3], І.В. Кушнір [5], О.В. Климчук [6], М. Муштрук, Ю. Сухенко [7], О.О. Прутська [8], Т.Л. Рябцев [9], М.І. Сокур [10], В.Ю. Уркевич [11], І.В. Чехова [12], О.І. Шаманська [13], В.С. Шебанін [14] та ін. Однак актуальність представлених питань та їх недостатнє науково-методичне забезпечення потребують розвитку подальших досліджень у цій сфері. Аналізуючи дослідження вчених, доцільно звернути увагу й на те, що для суттєвої зміни сучасної ситуації в біоенергетичній галузі щодо нарощування обсягів виробництва біодизеля потрібно здійснювати підтримку на основі державного стимулювання та контролю, прийняття й виконання на практиці нормативно-правових актів, а також задіяти наявний арсенал засобів викорис-

тання висококваліфікованої кадрової політики та важелів управління країни, орієнтованої на інноваційний розвиток економіки. Таким чином, усе більшої уваги заслуговує виробництво біодизеля на засадах сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів, що дасть можливість мінімізувати витрати для ефективного функціонування підприємств агропромислового комплексу.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Важливим напрямом розбудови аграрного сектору економіки є розвиток сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів. Дослідження економічної ефективності діяльності сільськогосподарських кооперативів із виробництва біодизеля нині набуває значної актуальності як дієвий механізм стимулювання розвитку агропромислового комплексу. Наша держава є потужною аграрною країною, і саме розвиток кооперації сприятиме посиленню продовольчої безпеки і розвитку сільських територій. Зокрема, формування ключових орієнтирів розвитку виробництва біодизеля допоможе досягнути економічної, соціальної та екологічної ефективності.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою проведення наукового дослідження є виявлення значення та ролі виробництва біодизеля для досягнення енергетичної безпеки нашої держави, визначення ключових орієнтирів розвитку виробництва біодизелю на засадах діяльності обслуговуючих сільськогосподарських кооперативів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Заслуговує на увагу той факт, що Конституцією України передбачено право громадян на їхній достатній життєвий рівень та безпечне для життя і здоров'я довкілля, що зобов'язує державу створити відповідні умови для розвитку економіки. Запорукою ж реалізації цих завдань має стати повне, надійне та екологічно безпечне задоволення потреб населення і суспільного виробництва в енергетичних продуктах. В умовах глобалізації світової економіки та адаптації до світових стандартів саме екологічна безпека є невід'ємною альтернативою для розвитку вітчизняної економіки [3, с. 144].

Останнім часом актуальним є питання щодо можливості використання поновлюваної сировини з метою одержання палива для двигунів внутрішнього згоряння (ДВЗ). Це пов'язано з інтенсивним використанням покладів нафти та газу і, як наслідок, загрозою їх вичерпання. У світі, а також в Україні

розроблено технології виготовлення альтернативних оксигенних компонентів для бензинів та замість бензинів. Поряд із цим існує необхідність і можливість розроблення технології виготовлення альтернативних дизельних палив із поновлюваної сировини [1, с. 137].

Г.М. Калетнік стверджує, що з низки об'єктивних та історичних причин Україна належить до категорії енергодефіцитних держав, тому що споживає майже в чотири рази більше енергії, ніж розвинуті країни світу. У сучасних умовах процес зменшення постачання традиційних енергоресурсів виходить за рамки економічної площини й постає питанням політичного спрямування. Спираючись на світовий та європейський досвід, слід відзначити перспективність та економічну доцільність розвитку й масового впровадження у виробництво біоенергетичних технологій. Тому актуальними питаннями сьогодення для України є надійне енергозабезпечення та наявність достатньої кількості енергоносіїв на довгострокову перспективу із поступовим зменшенням традиційних видів палива у структурі енергоспоживання. З огляду на це основними завданнями є визначення пріоритетів економічного розвитку під час упровадження сучасних енергоефективних технологій із малим терміном окупності у сфері альтернативної енергетики, а також відкриття й упорядкування в державі біоенергетичного ринку [4, с. 128].

Суттєвою є думка вченого-економіста О.І. Шаманської, яка зазначає, що сучасні тенденції розвитку української економіки, які простежуються через загострення конкуренції у фрагментованих галузях, та об'єктивні глобалізаційні вияви світової економіки вимагають від суб'єктів господарювання вироблення функціональних, інноваційних механізмів управління як єдиної передумови їх виживання на ринку. Однією з головних причин управлінських невдач у діяльності українських підприємств агропромислового комплексу є їхня низька спроможність оперативного, у межах наявного ресурсного потенціалу реагувати на зміни, що відбуваються на внутрішньому та зовнішньому ринках. Зокрема, нестабільність ринкового середовища зумовлена економічною кризою, що призводить до необхідності перегляду цільових орієнтирів діяльності підприємств АПК, використання новітніх методів управління, а також розгорнутого аналізу впливу чинників зовнішнього і внутрішнього середовища на конкурентоспроможність підприємств АПК і досягнення ними стратегічного успіху [13, с. 21].

Дослідження виявило, що українська наука має суттєві надбання, а українське сільське господарство посідає достатньо сильні позиції у виробництві сировини для біопалива. На думку багатьох науковців, в Україні наявні всі природно-економічні умови для виробництва та реалізації біопалива: земельні ресурси, науковий, технічний і кадровий потенціал, створено законодавчу-правову базу розвитку ринку біопалива. При цьому нині потужність олієжирових комбінатів дає можливість переробляти 7,5 млн. т насіння олійних культур, що є перспективним показником [8, с. 181].

Значний інтерес до олійних культур для їх подальшого використання в енергетичних цілях сприяв певному зростанню цін на олійні культури, але стало питання про те, що традиційні культури для виробництва моторного біопалива сприяють поглибленню продовольчої кризи. Все більше вчених наголошують на доцільності виробництва біопалива із сировини, яка не є продуктом харчування. Для отримання біопалива використовують будь-які види рослинних олій: соняшникову, рапсову, лляну тощо [12, с. 172].

Іншим важливим чинником, що викликає підвищений інтерес до біодизельного палива, є його екологічність, тобто менші викиди шкідливих сполук у навколишнє середовище. Біодизельне паливо не є абсолютно екологічно чистим, але порівняно з нафтовим воно все ж чистіше. Так, у продуктах згоряння біопалива на 8–10% менше окису вуглецю, майже на 50% менше сажі й значно менше сірки (0,005% проти 0,2% у звичайного дизельного палива). І тільки через високий уміст кисню в біопаливі продукти його згоряння містять приблизно на 10% більше окису азоту порівняно з нафтовим дизельним паливом. Але водночас із численними перевагами є й недоліки, властиві біодизельному паливу. Біопаливо агресивніше щодо гумових та полімерних деталей двигунів, аніж звичайне нафтове. Крім того, біопаливо дещо змінює техніко-експлуатаційні параметри роботи дизельних двигунів. Потужність двигуна під час роботи у номінальному режимі з використанням біопалива знижується на 6–8%. Разом із цим витрата палива підвищується приблизно на 5–8%. Окрім незначної втрати потужності в холодну пору року та за високої вологості, спостерігається неприємний специфічний запах відпрацьованих газів. Виробництво біопалива для його використання в чистому вигляді потребує чималих додаткових капіталовкладень, тому в більшості країн практикують змішу-

вання нафтового дизельного палива з ріпаковою олією або ж використовують як добавку (від 5% до 30%) до традиційного дизельного палива [5, с. 42].

Біодизельне паливо досить широко використовують у багатьох країнах Європи та світу. Ми можемо спостерігати значну економічну ефективність під час його виробництва. Саме тому виробництво біодизеля в Україні потрібно розглядати як вагому альтернативу традиційним паливно-енергетичним ресурсам. Проведені розрахунки на прикладі продажу насіння ріпаку та виробництва з нього біодизеля в Україні вказують, що виробництво готового біоенергетичного продукту для споживання характеризується більшими економічними вигодами, ніж масове експортування даної сировини (табл. 1).

Проведений аналіз таблиці показав, що набагато ефективніше виробляти біодизель, оскільки прибутки становлять 6 803,8 тис. грн., а під час реалізації сировини (насіння ріпаку) на внутрішньому ринку прибуток становить 2 943,3 тис. грн., на зовнішньому – 4 443,3 тис. грн. Отже, якщо виробляти біодизель, ми отримаємо на 3 860,5 тис. грн. більше прибутку порівняно з реалізацією сировини на внутрішньому ринку і на 2 360,5 тис. грн. – на зовнішньому. При цьому в 2016 р. під час реалізації 1 т насіння ріпаку рівень рентабельності на внутрішньому ринку становив 39,7%, а під час експортування –

60,0%. Натомість запровадження вітчизняного виробництва біодизеля з насіння ріпаку забезпечує рівень рентабельності 124,6% із собівартістю 1 л біодизеля 13,65 грн. Станом на грудень 2016 р. середня ціна на дизельне паливо становила 20,74 грн. Таким чином, дійсно, розрахунки вказують на практичну цінність виробництва біодизеля.

Можливість забезпечити споживачів екологічно чистою енергією дає сільському господарству новий напрям розвитку. Виробництво біодизеля дає змогу ввести в оборот сільськогосподарські землі, які раніше не використовували, створити нові робочі місця. Для подальшого розвитку аграрного сектору економістами мають бути враховані тенденції ринку, перерозподіл посівних площ, і треба не забувати про те, що відчуження завеликих площ під вирощування сировини для виробництва біодизеля (на яких слід використовувати підвищені дози засобів захисту рослин) може призвести до деградації ґрунтів та погіршення їхньої якості. В Україні для виробництва біодизеля використовують переважно ріпак (хоча на внутрішній ринок йде лише 20% урожаю), але водночас варто зазначити, що біодизельне паливо можливо отримувати як із рослинних, так і з тваринних жирів.

Аналіз статистичних показників за 2015–2016 рр. показав, що потенційні можливості України у вирощуванні цієї культури

Таблиця 1

Порівняльна економічна ефективність продажу насіння ріпаку та виробництва з нього біодизеля в Україні, 2016 р.

Показники	Реалізація 1 т насіння ріпаку	
	внутрішній ринок	експорт
Повна собівартість, тис. грн.	7406,7	7406,7
Ціна реалізації, тис. грн.	10350,0	11850,0
Прибуток, тис. грн.	2943,3	4443,3
Рівень рентабельності, %	39,7	60,0
Виробництво біодизеля з 1 т насіння ріпаку		
Витрати на переробку насіння, тис. грн.	361,8	
Усього витрат, тис. грн.	5461,2	
Вихід біодизеля, л	400,0	
Ціна 1 л біодизеля, тис. грн.	18,0	
Загальна вартість біодизеля, тис. грн.	7200,0	
Вартість макухи, тис. грн.	3025,0	
Вартість гліцерину, тис. грн.	2040,0	
Вартість виробленої продукції, тис. грн.	12265,0	
Собівартість 1 л біодизеля, тис. грн.	13,65	
Прибуток, тис. грн.	6803,8	
Рівень рентабельності, %	124,6	

Джерело: сформовано автором на основі [6, с. 356]

становлять орієнтовно 3 млн. га за середньої врожайності 15–30 ц/га. У масштабах країни перероблення 75% урожаю ріпаку забезпечить виробництво до 2,7 млн. т біодизеля. Такі обсяги останнього еквівалентні за енергетичною цінністю 2,3 млн. т звичайного дизельного палива, для одержання якого необхідно переробити 7,7 млн. т нафти. При цьому вчені-економісти стверджують, що до 2020 р. частка використання біопалив становитиме 20% загального обсягу споживання палива в Україні. Отже, важливим завданням є поетапний розвиток біопалив другого покоління, що являє собою наступний ступінь переробки біологічної сировини з використанням інноваційних технологій, який притаманний у сфері виробництва біодизеля.

Варто звернути увагу на те, що біодизельне паливо являє собою алкільні ефіри жирних кислот, одержані звичайною переестерифікацією природних олій і жирів нижчими спиртами (метанолом, етанолом тощо) в присутності каталізаторів. Своєю чергою, гліцериди жирних кислот при нагріванні з метиловим або етиловим спиртами (навіть при кип'ятінні) майже не змінюються. Але якщо до жиру, нагрітого приблизно до 60°C, додати за доброго перемішування метиловий спирт, в якому розчинений гідроксид калію (KOH), то через декілька хвилин з утвореного розчину виділяється гліцерин у вигляді окремої фази. Такий обмін спиртів у складних ефірах називають «алкоголізмом», або за назвою вживаного спирту «метанолізмом», «етанолізмом» і т. д. Загалом «алкоголізм» аналогічний гідролізу жирів. Різниця полягає у тому, що замість води реагентом є спирт. Глибина «алкоголізму» гліцеридів залежить від складу реагуючих ефірів і спирту. Найбільша глибина «алкоголізму» тригліцеридів – під час застосування метилового спирту (близько 98%). Зі збільшенням молекулярної маси спирту глибина «алкоголізму» зменшується, визначаючись рівнянням рівноваги. Наприклад, глибина «алкоголізму» соняшникової олії під час застосування етилового спирту становить приблизно 35,3%, а під час використання амілового спирту вона не перевищує 11,5%. При цьому рівновага «алкоголізму» може бути порушена зміною співвідношення між кількостями тригліцеридів і спирту або під час виведення із зони реакції одного з продуктів, що утворилися, наприклад гліцерину [7, с. 21].

Найпростішою ж технологією отримання метилових естерів жирних кислот є циклічна,

заснована на переестерифікації триацилгліцеролів рослинної олії метанолом із використанням основних або кислотних каталізаторів (зазвичай лужних – NaOH, NaOCH₃ чи KOH). Завдяки цьому утворюються складні ефіри, а також гліцерінова фаза (56% гліцерину, 4% метанолу, 13% жирних кислот, 8% води, 9% неорганічних солей, 10% ефірів). Перевагою технологій із використанням каталізаторів є відносна простота технологічного процесу, а отже, і порівняно низька вартість технологічної лінії. До недоліків слід віднести невисокий вихід метилового естеру (85–89%) від загальної маси отриманого біодизельного палива та тривалий час реакції трансестерифікації (від 20 хв. до кількох годин) [10, с. 99].

Якщо розглядати більш детально, то до очищеної від механічних домішок олії додають метиловий спирт і луг, що є каталізатором реакції переестерифікації, а потім нагрівають отриману суміш. Після відстоювання та охолодження рідина розшаровується на дві фракції – легку і важку. Легка фракція є метиловим ефіром, важка – гліцеріном. Для отримання 1 000 кг (1 136 л) біодизельного палива необхідно затратити 50 кВт теплової й 25 кВт електричної енергії. Витрати сировинних компонентів становлять: 1 040 кг (1 143 л) ріпакової олії; 144 кг (114 л) 99,8% метанолу (має бути присутнім у надлишку); 19 кг 88%-ї їдкового калі (KOH); 6 кг допоміжного фільтрувального матеріалу; 105 кг води. При цьому, крім кінцевого продукту, одержують 117 кг відпрацьованої води та 200 кг сирого гліцерину, що застосовують у косметичній і фармацевтичній промисловості.

Вибір технології залежить від потрібних обсягів виробництва, виду вихідної сировини та її якості, способів очищення від спиртів і каталізатора (табл. 2).

Проведений аналіз таблиці показав, що за обсягів виробництва біодизельного палива від 500 до 5000 т/рік, зокрема на заводах, що працюють із сировиною невисокої якості, кращою є проста циклічна технологія з використанням каталізаторів. Для великих обсягів виробництва (понад 5 тис. т біодизеля на рік) слід вибирати багатореакторну неперервну технологію, що висуває суворіші вимоги до якості вихідної сировини. Технологію виробництва біодизельного палива вдосконалюють у багатьох країнах. При цьому перспективним вважають орієнтуватися на перероблення біомаси в рідкий продукт із використанням каталітичних процесів.

Таблиця 2

Основні технології одержання біодизельного палива

Назва технології	Характеристика	Переваги	Недоліки
Циклічна із застосуванням каталізаторів	температура реакції – близько 65°C, тиск атмосферний, тривалість реакції від 20 хв. до 2 год., кількість каталізатора – 1,5% від маси олії, вихід ефіру – близько 85% від загальної маси біодизеля	Відносна простота технологічного процесу невисока вартість технологічної лінії можливість використання невисокої якості	Невисокий вихід ефіру Тривалість реакції
Безкаталізаторна циклічна	температура реакції – 30°C, тиск атмосферний, тривалість реакції 5–10 хв., розчинник – тетрагідрофуран, вихід ефіру – близько 98% від загальної маси біодизеля	Високий вихід ефіру Невисока температура і велика швидкість реакції Чистота продуктів	Потреба в дорогих і агресивних розчинниках, необхідність використання додаткового обладнання
Багатореакторна безперервна	температура реакції – 80–160°C, тиск – 2–3 атм., тривалість реакції – від 6 до 10 хв., кількість каталізатора – до 1% від маси олії, вихід ефіру – до 98% від загальної маси біодизеля	Високий вихід ефіру Неперервність процесу Швидкість реакції	Складність технологічного процесу, достатньо висока чутливість до якості сировини

Джерело: сформовано автором на основі [9]

Своєю чергою, виробництво дизельного біопалива з використанням гідрореактивного перемішування дає змогу забезпечити повноту проходження естерифікації рослинної олії та забезпечити питому енергомісткість переробки рослинної олії в дизельне біопаливо на рівні 1,42 кВт год./т, що на 8,58 кВт год./т менше, ніж під час використання циліндричного реактора періодичної дії з механічними мішалками лопатевого, рамного, якірного, пропелерного та іншими типами. За повної заміни дизельного палива, яке використовується у сільському господарстві України, та вартості електроенергії для підприємств виробників дизельного біопалива 0,79 грн. кВт/год. економія коштів на виробництво дизельного біопалива буде становити близько 10 млн. грн./рік. За заміни 10% дизельного палива на дизельне біопаливо економія буде становити 1 млн. грн./рік [2, с. 25].

Варто також зазначити, що біодизельне паливо можна використовувати у вихоро- і передкамерних дизельних двигунах, а також у двигунах із безпосереднім упорскуванням як у чистому вигляді (в адаптованих двигунах), так і в сумішах із нафтовим паливом без змінення конструкції двигуна. Біодизельні суміші позначають літерою В і числом, що відповідає масовій частці біодизеля у відсотках. Хоча змішування можна здійснити в будь-якій пропорції, юридичні тонкощі оподаткування

спричинили появу двох основних типів такого палива – В2-В5 і В30 (для громадського транспорту). Перед початком експлуатації двигуна на біодизельному паливі слід промити фільтри грубого й тонкого очищення, а також замінити гумові паливні шланги й прокладки на полімерні. В окремих випадках знадобиться частіше змінювати моторні мастила, здатні зріджуватися у разі потрапляння в них біодизельного палива [9].

Зважаючи на те, що Україна є потужною аграрною країною, розвиток кооперації сприятиме посиленню продовольчої безпеки і розвитку сільських територій. Важливим напрямом розбудови аграрного сектору економіки є розвиток сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів. Проте нині за обсягами надання послуг вони не задовольняють зростаючих потреб виробників сільськогосподарської продукції та її споживачів.

При цьому сільськогосподарський обслуговуючий кооператив являє собою підприємство, створене для обслуговування переважно своїх членів на засадах взаємодопомоги й економічного співробітництва. Закон України «Про сільськогосподарську кооперацію» поділяє обслуговуючі кооперативи залежно від видів діяльності на переробні, заготівельно-збутові, постачальницькі, сервісні та багатофункціональні [11, с. 26].

Відродження і розвиток сільськогосподарської обслуговуючої кооперації в Україні являє собою складну соціально-економічну проблему. Але вона має й багато інших аспектів: організаційний, фінансово-економічний, психологічний, юридичний і навіть політичний. Вирішення цієї проблеми неможливе без чіткого розуміння сутті та принципів кооперативних організацій, розбудови кооперації на селі як складника аграрної політики держави, створення відповідної законодавчої бази і здійснення необхідних організаційних заходів. Разом із тим дослідження підтверджують своєчасність, необхідність та перспективність розвитку обслуговуючої сільськогосподарської кооперації як дієвого механізму стимулювання розвитку українського села [14, с. 6].

Для того щоб бути конкурентоспроможним, біодизельне паливо повинне хоча б на 5–10% коштувати дешевше порівняно з традиційними нафтопродуктами. Наприклад, в Україні ринкова вартість ріпаку не дає можливості цього здійснити. Тому деякі господарства планують самостійно вирощувати ріпак та робити з нього олію. Такий шлях досить раціональний, тому що відходи від переробки сировини можна використати для годівлі тварин або як добриво, а гліцерин – у фармакології. Реалізувати цю ідею можна завдяки розвитку обслуговуючих сільськогосподарських кооперативів на основі проектування біодизельних установок для їх подальшого ефективного використання сільськогосподарськими підприємствами, які є членами даних обслуговуючих кооперативів. Звичайно, біологічне дизельне паливо наразі зможе замінити тільки частину використовуваних мінеральних нафтопродуктів. Але слід зважати на те, що нафти залишилося не так уже й багато. Саме тому розвиток альтернативних видів палива, зокрема біодизеля, як в Україні, так і в інших державах можливий лише завдяки пільговому кредитуванню відповідних програм та проектів, а також гнучкішій податковій системі [5, с. 44].

Велике значення у розвитку виробництва біодизеля на основі діяльності сільськогосподарських кооперативів посідають інвестиції, оскільки динамічна природа інноваційного процесу і конкуренція роблять інвестиції вирішальним чинником для досягнення конкурентних переваг будь-якого виробництва, у тому числі й біодизельного виробництва. У сучасних умовах продуктивне використання наявних ресурсів виступають основою конкурентоспроможності, яка визначається зростанням продуктивності виробництва,

енергоефективністю та інноваціями. Отже, інтенсивний процес залучення внутрішніх і зовнішніх інвестицій забезпечить стимулювання розвитку біодизельного виробництва на засадах кооперації. Зокрема, досягнення ефекту від упровадження інновацій у виробництво біодизеля на базі обслуговуючих сільськогосподарських кооперативів потрібно формувати на основі поступових стратегічних та тактичних кроків, що в кінцевому підсумку призведе до поетапного зростання виробництва й розширення споживання біодизельного пального.

Не менш важливим питанням виступає процес економічного стимулювання переходу до використання біологічних видів енергії з його екологічним та соціально-економічним підґрунтям. Варто зазначити, що основу системи виробництва біодизеля має становити нормативно-правова база, яка виконує специфічну функцію регулювання. Отже, для ефективного розвитку біодизельної галузі Україні потрібен послідовний і системний план дій. Розроблені норми чинного національного законодавства виявилися досить загальними для того, щоб ефективно запрацював ринок біопалив в Україні. Проблема правової основи буде вирішена лише в тому разі, коли ми зможемо позбавитися від правового нігілізму, який не виключає прийняття необхідних спеціальних законодавчих заходів у регулюванні біопаливного виробництва.

Опрацювання та аналіз наукової літератури показав, що використання сільськогосподарської продукції для виробництва біодизельного пального сприятиме збільшенню обсягів споживання власних, відносно дешевих, відновлюваних енергоресурсів для задоволення потреб як сільських домогосподарств, так і агропромислового комплексу загалом, тому доцільно запропонувати такі ключові орієнтири розвитку виробництва біодизелю на засадах діяльності обслуговуючих сільськогосподарських кооперативів (рис. 1).

Проведений аналіз показав, що варто зазначити й про екологічну раціональність, яка вбачає розроблення екологічно раціональних стратегій використання земельних ресурсів, що враховують кліматичні, екологічні, соціально-економічні особливості регіонів. Необхідно використовувати як первинну, так і вторинну сировину сільського господарства, розробити та ухвалити чіткі земельні закони, що чітко визначають землі для вирощування врожаю для запобігання ерозії ґрунтів і сприяння їхньому відновленню після використання.

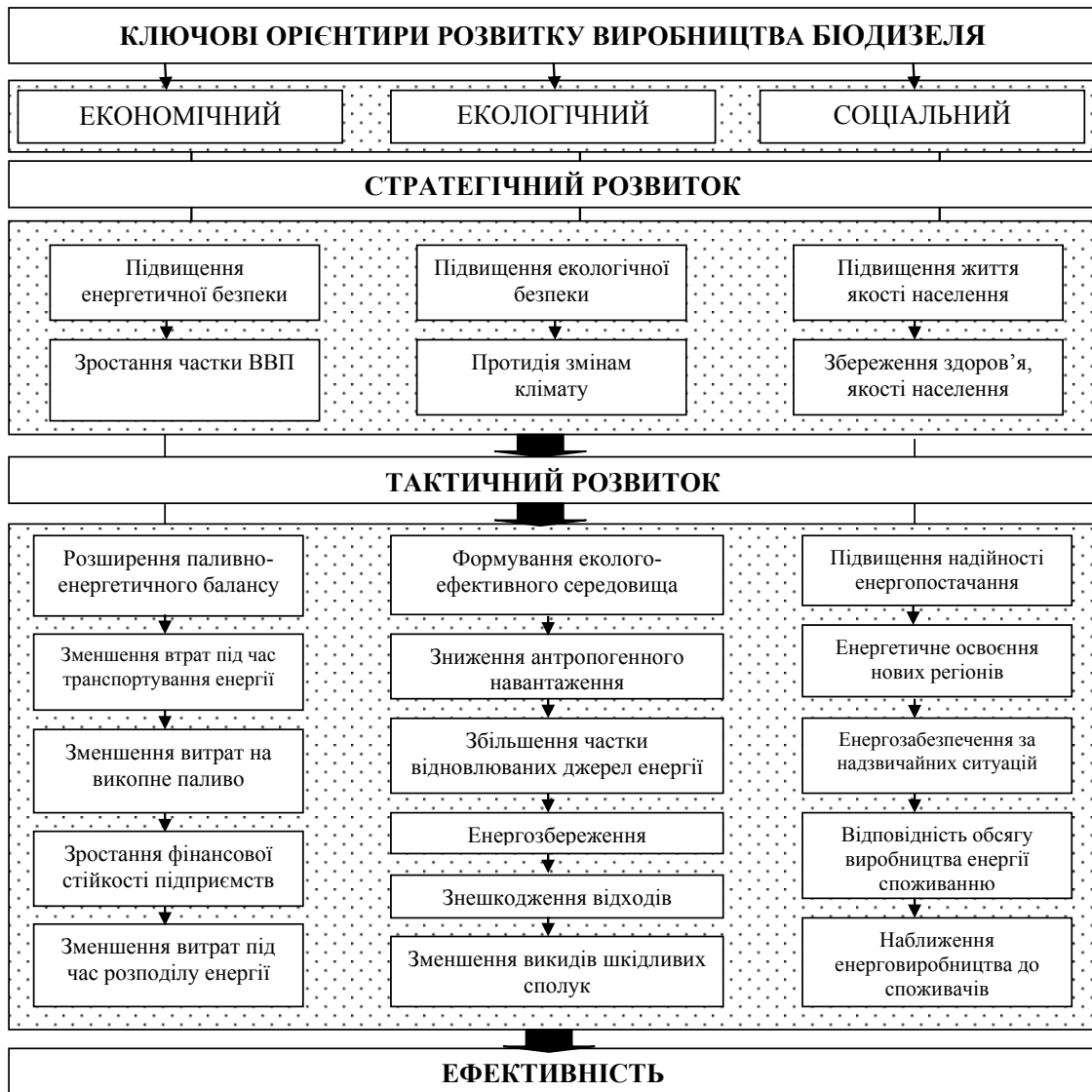


Рис. 1. Схема ключових орієнтирів розвитку виробництва біодизеля на засадах діяльності обслуговуючих сільськогосподарських кооперативів

Джерело: сформовано автором

Дослідження виявило, що конкурентоспроможне виробництво біодизеля здатне створити для аграрних підприємств сприятливі умови для вирощування та збуту сільськогосподарської продукції, тому вони мають внести необхідні корективи в тактику й стратегію своєї господарсько-економічної діяльності, щоб максимально скористатися сучасною ситуацією на ринку енергоносіїв. За достатнього забезпечення біологічними видами палива відбудеться стрімкий розвиток та здійсниться стабілізація у діяльності агропромислового комплексу й поліпшиться екологічна ситуація в країні. Лише сформувавши потужну сировинну базу для виробництва біопалив, зокрема біодизеля, можна стверджувати про доцільність створення біоенергетичної галузі агропромислового комплексу.

Висновки з цього дослідження. Таким чином, виробництво біопалива є одним зі складників майбутнього розвитку національної економіки країни. Нарощування його виробництва повинно відбуватися не стихійно, а відповідно до чітко розробленої комплексної державної програми, яка б урахувала й унеможливила потенційні загрози подальшої деградації сільськогосподарських ландшафтів і ґрунтів, створювала б систему важелів підвищення привабливості використання біопалива, орієнтувала галузь на прискорення інноваційних процесів.

Доцільним при цьому є спрямування частини експортного потенціалу аграрного сектору на виробництво біопалив, оскільки таким чином можна забезпечити надхо-

дження до бюджету України на порядок більше, ніж це досягається завдяки експорту сировинних ресурсів. Саме тому для досягнення найвищих показників конкурентоспроможності та ефективності виробництва біологічних видів палив у галузі біоенергетики необхідно запроваджувати процеси виробничої кооперації. У результаті взаємовигідної співпраці й зростання можливостей використання потенціалу партнерів протягом тривалого періоду, кооперативне виробництво біодизеля відбуватиметься шляхом виникнення синергетичного ефекту, що перевищуватиме просту суму виробничих потужностей окремих підприємств агропромислового комплексу.

Ринок збуту дизельних біопалив, технології та обладнання для його виробництва активно розвивається завдяки суттєвим екологічним перевагам цього виду палива порівняно з традиційним. Отже, важливість та необхідність виробництва біодизеля має екологічну спрямованість як один із ключових орієнтирів розвитку даної галузі, що дасть можливість підсилити екологічну безпеку, збільшити частку відновлюваних джерел енергії, а також забезпечить енергозбереження. Тому функціонування обслуговуючих сільськогосподарських кооперативів є важливим елементом для розвитку та ефективного виробництва біодизеля, що має на меті досягнення економічної, соціальної та екологічної ефективності.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Демидов І.М., Ситнік Н.С., Мазаєва В.С. Соняшник і проблема альтернативного палива в Україні. Науково-технічний бюлетень інституту олійних культур НААН. 2014. № 21. С. 137–146.
2. Дубровін В.О. Біодизель та біоетанол. Проект «Підвищення енергоефективності та стимулювання використання відновлюваної енергії в агро-харчових та інших малих та середніх підприємствах України». 2015. С. 51.
3. Іванюк О.В. Стратегічні вектори управління енергетичною безпекою. Сталий розвиток економіки. 2012. № 2. С. 144–147.
4. Калетнік Г.М. Соціально-економічне значення розвитку ринку біопалива в Україні. Економіка АПК. 2008. № 6. С. 128–132.
5. Кушнір І.В. Перспективи розвитку виробництва біодизелю в Україні. Збірник наукових праць ВНАУ. Економічні науки. 2011. № 1(48). С. 41–46.
6. Климчук О.В. Регулювання розвитку конкурентоспроможного виробництва біопалив в Україні. Кваліфікаційна наукова праця на правах рукопису. 2018. 412 с.
7. Муштрук М., Сухенко Ю., Сухенко В. Технології і обладнання для виробництва дизельного біопалива з рослинних олій і тваринних жирів. Техніка і технології АПК. 2012. № 12(39). С. 21–23.
8. Прутсько О.О. Державне регулювання розвитку ринку біопалива в Україні. Вісник Запорізького національного університету. 2010. № 1(5). С. 179–182.
9. Рябцев Т.Л., Бурлаков В.М., Литвененко Є.Ю. Особливості виробництва біодизельного палива. URL: <http://ihf.kpi.ua/files/downloads/%D1%81%D1%82%D0%B0%D1%82%D1%82%D1%8F16pdf.pdf>.
10. Сокур М.І., Безденєжних Л.А., Перфілова Н.О., Мартинова Т.В. Одержання біопалива на основі соапстоку. Екологічна безпека. 2014. № 1. С. 98–102.
11. Уркевич В.Ю. Про особливості правового становища сільськогосподарських кооперативів. Право та інновації. 2015. № 4(12). С. 25–29.
12. Чехова І.В. Напрямки використання олійних культур в біоенергетичній галузі. Науково-технічний бюлетень інституту олійних культур НААН. 2014. № 21. С. 172–179.
13. Шаманська О.І., Паламаренко Я.В. Дослідження ефективності функціонування спиртової промисловості України. Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики. 2017. № 1. С. 19–27.
14. Шебанін В.С., Котикова О.І., Кормишкін Ю.А. Сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи – інструмент розвитку сільських територій. Вісник аграрної науки Причорномор'я. 2013. № 3. С. 3–11.

REFERENCES:

1. Demydov I.M., Sytnik N.S., Mazaieva V.S. (2014). Soniashnyk i problema alternatyvnoho palyva v Ukraini [Sunflower and the problem of alternative fuels in Ukraine]. Naukovo-tekhnichnyi biuletyn instytutu oliinykh kultur NAAN. № 21. pp. 137-146.
2. Dubrovin V.O. (2015). Biodyzel ta bioetanol [Biodiesel and bioethanol]. Proekt "Pidvyshchennia enerhoefektyvnosti ta stymuliuвання vykorystannia vidnovliuvanoi enerhii v ahro-kharchovykh ta inshykh malykh ta serednykh pidpriemstvakh Ukrainy". 51 p.

3. Ivaniuk O.V. (2012). Stratehichni vektory upravlinnia enerhetychnoiu bezpekoiu [Strategic vectors of energy security management]. *Stalyi rozvytok ekonomiky*. № 2. pp. 144-147.
4. Kaletnik H.M. (2008). Sotsialno-ekonomichne znachennia rozvytku rynku biopalyva v Ukraini [Socio-economic importance of the development of the biofuels market in Ukraine]. *Ekonomika APK*. № 6. pp. 128-132.
5. Kushnir I.V. (2011). Perspektyvy rozvytku vyrobnytstva biodyzeliu v Ukraini [Prospects for the development of biodiesel production in Ukraine]. *Zbirnyk naukovykh prats VNAU: Ekonomichni nauky*. № 1(48). pp. 41-46.
6. Klymchuk O.V. (2018). Rehuliuвання розв'язку конкурентоспроможного виробництва біопалив в Україні [Regulation of Development of Competitive Biofuels Production in Ukraine]. *Kvalifikatsiina naukova pratsia na pravakh rukopysu*. 412 p.
7. Mushtruk M., Sukhenko Y., Sukhenko V. (2012). Tekhnologii i obladnannia dlia vyrobnytstva dyzelnoho biopalyva z roslynnykh olii i tvarynnykh zhyriv [Technologies and equipment for the production of diesel biofuels from vegetable oils and animal fats]. *Tekhnika i tekhnologii APK*. № 12(39). pp. 21-23.
8. Prutsko O.O. (2010). Derzhavne rehuliuвання розв'язку ринку біопалива в Україні [State regulation of biofuel market development in Ukraine]. *Visnyk Zaporizhzhya National University*. *Visnyk zaporizkoho natsionalnoho universytetu*. № 1(5). pp. 179-182.
9. Riabtsev T.L., Burlakov V.M., Lytvenenko Y.I. (2014). Osoblyvosti vyrobnytstva biodyzelnoho balyva. Elektronnyi resurs. Rezhym dostupu: <http://ihf.kpi.ua/files/downloads/%D1%81%D1%82%D0%B0%D1%82%D1%82%D1%8F16pdf.pdf>
10. Sokur M.I., Bezdieniezhnykh L.A., Perrfilova N.O., Martynova T.V. (2014). Oderzhannia biopalyva na osnovi soapstoku [Getting biofuels on the basis of soapstock]. *Ekolohichna bezpeka*. № 1. pp. 98-102.
11. Urkevych V.I. (2015). Pro osoblyvosti pravovoho stanovyshcha silskohospodarskykh kooperatyviv [On peculiarities of the legal status of agricultural cooperatives]. *Pravo ta innovatsii*. № 4(12). pp. 25-29.
12. Chekhova I.V. (2014). Napriamky vykorystannia oliinykh kultur v bioenerhetychnii haluzi [Areas of use of oilseeds in the bioenergy industry]. *Naukovo-tekhnichnyi biuleten instytutu oliinykh kultur NAAN*. № 21. pp. 172-179.
13. Shamanska O.I., Palamarenko Y.V. (2017). Doslidzhennia efektyvnosti funktsionuvannia spytovoi promyslovosti Ukrainy [Research of the efficiency of the alcohol industry in Ukraine]. *Ekonomika. Finansy. Menedzhment: aktualni pytannia nauky i praktyky*. № 1. pp. 19-27.
14. Shebanin V.S., Kotykova O.I., Kormyshkin Y.A. (2013). Silskohospodarski obsluhovuiuchi kooperatyvy – instrument rozvytku silskykh terytorii [Agricultural servicing cooperatives – a tool for the development of rural areas]. *Visnyk aharnoi nauky Prychornomia*. № 3. pp. 3-11.

Перспективи розвитку технологій електроакумуляування для забезпечення сталих енергетичних трансформацій в умовах нового ринку електроенергії

Письменна У.Є.

кандидат економічних наук, старший науковий співробітник
ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України»

Биконя О.С.

науковий співробітник
ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України»

У статті досліджено інституційні та економічні передумови широкої присутності в енергосистемі України технологій електроакумуляування та вплив розвитку таких технологій на енергетичну сферу та енергетичний баланс України. Визначено передумови ефективного функціонування таких систем на електроенергетичному ринку.

Ключові слова: технології електроакумуляування, енергетичний баланс, ринок електроенергії, ринок системних послуг, відновлювальні джерела енергії.

Письменная У.Е., Быконя А.С. ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ТЕХНОЛОГИЙ ЭЛЕКТРОАККУМУЛИРОВАНИЯ ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВЫХ ЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ ТРАНСФОРМАЦИЙ В УСЛОВИЯХ НОВОГО РЫНКА ЭЛЕКТРОЭНЕРГИИ

Статья посвящена институциональным и экономическим предпосылкам широкого присутствия в энергосистеме Украины технологий электроаккумуляирования и влиянию развития таких технологий на энергетическую сферу и энергобаланс Украины. Определены условия эффективного функционирования таких систем на рынке электроэнергии.

Ключевые слова: технологии электроаккумуляирования, энергетический баланс, рынок электроэнергии, рынок системных услуг, возобновляемые источники энергии.

Pysmenna U.Y., Bykonja O.S. THE PROSPECTS OF THE DEVELOPMENT OF POWER STORAGE TECHNOLOGIES TO MAINTAIN THE SUSTAINABLE ENERGY TRANSITIONS IN THE NEW POWER MARKET CONDITIONS

The paper studies the institutional and economic prerequisites of wide presence of power storage technologies at the Ukrainian power market and the impact of their development on the energy sphere and energy balance of Ukraine. Proven is that power storages operation could significantly broaden the market share of renewables and their share in energy mix. Defined are the prerequisites of the effectiveness of such systems within the power market.

Keywords: power storage technologies, energy balance, power market, auxiliary services market, renewables.

Постановка проблеми у загальному вигляді. У переважній більшості країн не існує спеціальних правових режимів підтримки розвитку електроакумуляуючих систем (ЕАС), однак запроваджено державні програми підтримки. Так, існують спеціальні програми фінансування розвитку таких систем для розбудови розосередженої генерації (наприклад, у Німеччині). У 2016 р. США встановили податкові преференції для суб'єктів, що експлуатують батарейні, маховикові накопичувачі, накопичувачі енергії стиснутого повітря та гідроакумуляуючих електростанцій (ГАЕС). Будівництво накопичувачів великої потужності потребує значних інвестицій і все

одно стикається з необхідністю зменшення інвестиційних ризиків. Звичайно ж, актуальними залишаються три специфічних питання для інвестицій в ЕАС будь-якої потужності та балансової належності: ліцензування, підключення до мережі та ціноутворення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями перспектив розвитку електроенергетичної галузі на основі сучасних технологій займалися такі вітчизняні вчені, як Б.С. Стогній, О.В. Кириленко, С.П. Денисюк, А.В. Праховник [1]. Прогнозуванням можливих сценаріїв подальшого розвитку відновлювальних джерел енергії в Україні займалися О.А. Дячук, М.Г. Чепелєв, Р.З. Подолець,

Г.С. Трипольська [2]. Питання прогнозування потреби в різних технологіях електроакмулювання досліджувалося Майклом Чайлдом та іншими іноземними дослідниками [3; 4]. Натомість питання, пов'язані з перспективами розвитку технологій електроакмулювання в умовах нового ринку електроенергії України для забезпечення сталих енергетичних трансформацій, залишаються відкритими та потребують подальших досліджень.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета дослідження полягає у тому, щоб визначити перспективи впровадження технологій електроакмулювання в умовах формування нового ринку електроенергії України, враховуючи сучасні тенденції сталих енергетичних трансформацій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Переважною бізнес-моделлю функціонування систем накопичення електроенергії великої потужності у світі є їхня участь у ринку допоміжних послуг. При цьому розвиток таких систем значно пришвидшується за умов:

а) наявності національного плану дій щодо впровадження технологій інтелектуальної енергетики (Smart Grid) або принаймні врахування необхідності спорудження ЕАС у планах розвитку енергосистеми (у Плані розвитку ОЕС України на 2017–2026 рр. [5] таких систем не передбачено);

б) високого паритету цін на балансуємому ринку в години максимального і мінімального навантаження для забезпечення достатнього операційного прибутку від участі в балансуємому ринку (сьогодні гранична ціна системи ОРЕ в години максимального навантаження збільшується майже вдвічі порівняно з її величиною в години мінімального навантаження);

в) комерційних засад функціонування ринку допоміжних системних послуг (конкурентні засади придбання допоміжних системних послуг оператором системи передачі визначено у проекті закону України «Про ринок електричної енергії України» [6] і, як очікується, втіляться у життя з початком роботи нового ринку електроенергії).

Статус суб'єктів, що експлуатують ЕАС, варіює: у деяких країнах визначений як «виробники», у деяких – як «споживачі». Британський регулятор у сфері енергетики (Офіс із питань газових та електроенергетичних ринків – The Office of Gas and Electricity Markets) наголосив на необхідності виділення поняття «накопичувачі електроенергії» у законодавчій та нормативній базі для вирішення закупівлі електроенергії для їхніх технологічних потреб

від інших споживачів. На нашу думку, корисним буде визначення Законом України «Про ринок електричної енергії», Кодексом електричних мереж та новими Правилами ринку таких понять, як «накопичувачі електроенергії», «виробники-споживачі (просьюмери)» разом із поняттями «виробники електричної енергії», «надавачі допоміжних послуг» та «споживачі із регульованим навантаженням».

В Україні ЕАС набувають особливої актуальності як потенційні надавачі системної послуги з первинного регулювання частоти та потужності, достатній резерв якої є однією з умов інтеграції ОЕС України до ENTSO-E (Європейська мережа системних операторів передачі електроенергії – European Network of Transmission System Operators for Electricity).

За діючої моделі енергоринку оцінка економічної ефективності роботи ЕАС ускладнена необхідністю моделювання участі ЕАС у роботі ОЕС України і, відповідно, визначенням обсягу операційного прибутку від надання допоміжних системних послуг. Операційний прибуток від участі в ринку на добу наперед (для гідроакмулюючих електростанцій) нині визначається різницею між оптовою ринковою ціною відповідних годин купівлі (накопичення) та затвердженим тарифом (видачі в мережу). Важливо, якщо такі ж умови закупівлі будуть передбачені й для ЕАС.

Умови появи та ефективної роботи ЕАС у системі регулювання частоти і потужності за нової моделі енергоринку – це повноцінна участь у ринку довгострокових договорів, ринку на добу наперед, балансуємому ринку та ринку допоміжних послуг, а також прозорість ціноутворення на них. Оскільки довгострокового ринку потужності, як і застосування схем підтримки пріоритетної генерації, не передбачатиметься, запорукою ефективної участі ЕАС стануть ринкові механізми.

Ступінь участі ЕАС у цих чотирьох ринках визначатиметься їхньою потужністю та технічною доцільністю і може регулюватися у частині встановлення регулятором граничної нижньої межі обов'язкової купівлі електроенергії на ринку «на добу наперед» для покриття технологічних потреб (на кшталт технологічних потреб гідроакмулюючих електростанцій, визначених п. 3 ст. 67 проекту закону України «Про ринок електричної енергії»).

Теоретично на балансуємому ринку в ЕАС можуть бути дві стратегії подання цінових заявок: 1) максимізація різниці між цінами купівлі й продажу (закупівля електроенергії для накопичення у години мінімального навантаження

і видача в мережу в години максимального навантаження); 2) купівля в години, в які складаються ціни, що нижчі або дорівнюють наперед визначеному значенню, продаж у години, в які складаються ціни, що вищі або дорівнюють наперед визначеному значенню.

Операційний прибуток від участі в балансуєчому ринку визначатиметься різницею між граничною ціною відповідних годин купівлі (накопичення) та продажу (видачі електроенергії в мережу). Активація допоміжних системних послуг здійснюватиметься через балансуєчий ринок. Заявки та пропозиції на балансуєчу енергію, що відповідають попередньо укладеним договорам на готовність із надання послуг у разі прийняття оплачуються за граничною ціною. Активація буде здійснюватися на основі наявних більш дешевих пропозицій із продажу, кожного разу забезпечуючи відповідність необхідному часу активації.

Розвиток ЕАС у складі балансуєчої групи відновлювальних джерел енергії (ВДЕ), розосередженої генерації та для електропостачання промислових об'єктів значно пришвидшується за умов:

а) участі у їх будівництві традиційних енергогенеруючих компаній, які або диверсифікують діяльність за рахунок ВДЕ, або потребують більшої балансуєчої потужності;

б) участі енергопостачальних компаній (операторів розподільчих мереж) для поліпшення стабільності розподільчих мереж та промислових споживачів для збільшення надійності електропостачання та безперервності виробничого процесу;

в) збільшення відповідальності за небаланс суб'єктів відновлювальної електроенергетики та споживачів із різко нерівномірним графіком споживання;

г) наявності планів із розвитку «віртуальних електростанцій» та формування інтелектуальної енергетичної системи [1].

Згідно з проектом закону України «Про ринок електричної енергії», починаючи з 2025 р. скасовується нижня межа відповідальності за відхилення від добового графіку відпуску електроенергії (10% для вітрових електростанцій та 5% для сонячних електростанцій у складі балансуєчих груп) та настає 100% фінансова відповідальність за небаланс. Така величина і межа відповідальності є порівняними з практикою європейських країн, що само по собі є достатнім стимулом до розвитку ЕАС у складі змінної енергогенерації. Додатковим стимулом може бути скасування плати за небаланси у разі встановлення та

використання ЕАС узгодженої потужності при об'єктах ВДЕ. Однак таке нововведення потребуватиме жорсткого механізму контролю над використанням ЕАС суб'єктами, що експлуатують ВДЕ. Застосування ЕАС у складі балансуєчих груп суттєво збільшує загальну присутність ВДЕ в електробалансі.

Моделювання участі ЕАС у роботі ВДЕ для оцінки необхідної потужності накопичувачів електроенергії здійснюється шляхом побудови декількох сценаріїв гнучкості енергосистеми (низька, середня та висока) з такими вхідними параметрами: встановлена енергогенеруюча потужність та технічний мінімум в енергосистемі, коефіцієнт щільності навантаження енергосистеми, відсоток кожного виду ВДЕ в електробалансі, частка електромобілів у загальній кількості автомобілів, усереднена вартість виробництва електроенергії з ВДЕ.

Прогнозування можливих сценаріїв присутності енергогенерації з відновлювальних джерел енергії в електробалансі України нині виконується в Державній установі «Інститут економіки та прогнозування НАН України» в рамках дослідження «Революційний сценарій розвитку енергетики України» та досліджень щодо можливостей переходу України на відновлювану енергетику до 2050 р. [2]. Сценарій повного переходу ОЕС України на відновлювальні технології виробництва електроенергії до 2050 р. та прогнозування відповідної потреби у різних технологіях електроакумуляції виконано Майклом Чайльдом та ін. з Lappeenranta University of Technology з використанням прогнозної моделі LUT [3; 4]. Згідно з ним, обсяг електроенергії, що буде видаватися ЕАС усіх видів, становитиме 3% нетто-споживання в енергосистемі (з них 2% – батарейні) у 2030 р. та 23% у 2050 р. До 2030 р. не передбачається широкого використання інших видів ЕАС, окрім ГАЕС, та появи значної кількості просьюмерів (активних споживачів). Наголошується на необхідності початку експлуатації до 2050 р. ЕАС типу power-to-gas (на основі виробництва синтетичного метану) для регулювання сезонних коливань енергоспоживання. Прогнозується подальше зниження CAPEX батарейних ЕАС із 300 євро/кВт•год у 2020 р. до 150 євро у 2030 р. та 75 євро у 2050 р. (табл. 1) [3].

Розглянемо функціонування ЕАС малої потужності у активних споживачів. Енергоринок Великої Британії у 2020 р. очікує досягнення рівня 30–50% участі регульованого навантаження споживачів у балансуванні. Важливим елементом оптимізації енергопроцесів у сучасних системах є зростання ролі активного

Таблиця 1

Оцінка основних показників технологій електроакумуляції

Технологія	Показник	од.вим.	2020	2030	2040	2050
Літій-іонні стаціонарні батареї	CAPEX	євро/кВт·год	300	150	100	75
	OPEX пост	євро/кВт·год	9	3,75	2,5	1,875
	OPEX змін	євро/кВт·год	0,0002	0,0002	0,0002	0,0002
	Строк експл.	років	20	20	20	20
	ККД вх	%	96	96	96	96
	ККД вих	%	96	96	96	96
ГАЕС	CAPEX	євро/кВт·год	70	70	70	70
	OPEX пост	євро/кВт·год	11	11	11	11
	OPEX змін	євро/кВт·год	0,0002	0,0002	0,0002	0,0002
	Строк експл.	років	50	50	50	50
	ККД вх	%	92	92	92	92
	ККД вих	%	92	92	92	92
Адіабатичні пневматичні	CAPEX	євро/кВт·год	35	31,1	29,8	26,3
	OPEX пост	євро/кВт·год	0,46	0,4	0,39	0,34
	OPEX змін	євро/кВт·год	0,0012	0,0012	0,0012	0,0012
	Строк експл.	років	55	55	55	55
	ККД вх	%	84	84	84	84
	ККД вих	%	84	84	84	84
Водневі	CAPEX	євро/кВт·год	1	1	1	1
	OPEX пост	євро/кВт·год	0,02	0,02	0,02	0,02
	Строк експл.	років	50	50	50	50
Метанові	CAPEX	євро/кВт·год	0,05	0,05	0,05	0,05
	OPEX пост	євро/кВт·год	0,001	0,001	0,001	0,001
	Строк експл.	років	50	50	50	50

Джерело: складено за даними [3; 4]

споживача, який стає самостійним гравцем на ринку. В Україні це поки здебільшого промисловий споживач, тому актуальним є розроблення нормативно-методичного та алгоритмічного забезпечення ефективно сумісної роботи генераторів електричної енергії (як централізованої, так і розосереджених джерел) та споживача, який має власні генеруючі потужності. Використання ЕАС дає можливість активному споживачеві виходячи зі своїх потреб оптимізувати свій режим електроспоживання як для мінімізації витрат на електроенергію, так і для отримання доходу від продажу електроенергії.

Поглиблення зацікавленості споживачів у перенесенні навантаження в непікові періоди шляхом зменшення тарифного коефіцієнту для непікових періодів та зняття обмеження на обсяг споживання у нічний період є дієвим. За зміни різниці у вартості електричної енергії у нічні та пікові години доби на 1 грн./кВт·год навантаження споживачів, що регулюють свій попит на електричну потужність, збільшується приблизно на 5% уночі та знижується на 6% у пікові години доби. З майбутнім розвитком спотового ринку електроенергії, розширенням рин-

ків потужності та енергії до кінцевого споживача відбудеться подальша диференціація тарифів за часом доби (погодинно) і тарифікація у режимі реального часу, що уможливить вихід на цей ринок побутових споживачів і збільшить попит у системах накопичення електроенергії.

Висновки з цього дослідження. Переважна бізнес-модель функціонування систем накопичення електроенергії великої потужності у світі – участь у ринку допоміжних системних послуг. В Україні ЕАС набувають особливої актуальності потенційні надавачі системної послуги з первинного регулювання частоти та потужності, достатній резерв якої є однією з умов інтеграції ОЕС України до енергетичної системи ЄС. Для ефективної участі ЕАС у системі регулювання частоти і потужності необхідний початок функціонування нового ринку електричної енергії з участю ЕАС у ринках довгострокових договорів, на добу наперед, балансуючому ринку та ринку допоміжних послуг. Необхідне визначення статусу накопичувачів електроенергії – учасників ринку в нормативно-правовій базі та, зокрема, у нових Правилах ринку та порядку їхньої участі в рин-

ках для підкреслення значущості таких учасників для забезпечення системної надійності, а також формування чітких цінових сигналів.

Для подальшого збільшення частки відновлювальних джерел в енергобалансі, розвитку електроакумуляючих систем та їх інтеграції до Об'єднаної енергетичної системи України з урахуванням необхідних параметрів якості та надійності постачання електроенергії доцільним є впровадження технологій інтелектуальних електромереж (Smart Grid). Необхідне застосування нового організаційно-економічного механізму щодо формування інтелектуальної енергетичної системи України.

За діючої моделі ринку поява й участь ЕАС інших типів, аніж діючий нині гідроакумуляючий тип, можливі лише за умови надання можливості закупати електроенергію для накопичення на оптовому ринку електричної енергії за погодинними цінами.

Величина і межа відповідальності за небаланс, установлена проектом закону України «Про ринок електричної енергії» є порівняними з практикою світових енергоринків, що само по собі є достатнім стимулом до розвитку ЕАС у складі змінної енергогенерації. Додатковим стимулом може бути скасування плати за небаланси в разі встановлення та використання ЕАС відповідної потужності при об'єкті ВДЕ, проте має діяти жорсткий механізм контролю використання ЕАС.

Для стимулювання збільшення числа активних споживачів в енергосистемі, що має значно розширити використання ЕАС, у деяких країнах запроваджують податкові преференції та державні програми кредитування, однак головним стимулом є розвиток пов'язаної енерготехнології – децентралізованої генерації шляхом застосування зеленого тарифу.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Стогній Б.С., Кириленко О.В., Денисюк С.П., Праховник А.В. Еволюція інтелектуальних електричних мереж та їхні перспективи в Україні. Технічна електродинаміка. 2012. № 5. С. 52–67.
2. Перехід України на відновлювану енергетику до 2050 року / О. Дячук, М. Чепелєв, Р. Подолець, Г. Трипольська та ін.; за заг. ред. Ю. Огаренко та О. Алієвої. Київ: АРТ КНИГА, 2017. 88 с.
3. Michael Child et al. The role of storage technologies for the transition to a 100% renewable energy system in Ukraine. Lappeenranta University of Technology. URL: https://www.researchgate.net/publication/315117520_The_role_of_storage_technologies_for_the_transition_to_a_100_renewable_energy_system_in_Ukraine.
4. Michael Child et al. The role of storage technologies for the transition to a 100% renewable energy system in Ukraine – Supplementary Material. Lappeenranta University of Technology. URL: https://www.researchgate.net/publication/313255514_Role_of_storage_technologies_for_the_transition_to_a_100_renewable_energy_system_in_Ukraine_-_Supplementary_Material?ev=prf_high.
5. План розвитку ОЕС України на 2017–2026 рр. ДП НЕК Укренерго. URL: <https://ua.energy/wp-content/uploads/2016/12/Projekt-Planu-rozvytku-OES-Ukrayiny-na-2017-2026-roky.pdf>.
6. Про ринок електричної енергії України: проект закону України від 13.04.2017 № 2019-VIII / Верховна Рада України. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2019-19>.

REFERENCES:

1. Stohnii B.S., Kyrylenko O.V., Denysiuk S.P., Prakhovnyk A.V. (2012) Evoliutsiia intelektualnykh elektrychnykh merezh ta yikhni perspektyvy v Ukraini [The evolution of intelligent electrical networks and their prospects in Ukraine]. *Tekhnichna elektrodynamika*, no. 5, pp. 52-67.
2. Diachuk O., Chepeliev M., Podolets R., Trypolska H. et al. (2017) *Perekhid Ukrainy na vidnovliuvanu enerhetyku do 2050 roku* [Ukraine's transition to renewable energy by 2050]. Kyiv: ART KNYHA. (in Ukrainian)
3. Michael Child et al. The role of storage technologies for the transition to a 100% renewable energy system in Ukraine. Lappeenranta University of Technology. URL: https://www.researchgate.net/publication/315117520_The_role_of_storage_technologies_for_the_transition_to_a_100_renewable_energy_system_in_Ukraine.
4. Michael Child et al. The role of storage technologies for the transition to a 100% renewable energy system in Ukraine – Supplementary Material. Lappeenranta University of Technology. URL: https://www.researchgate.net/publication/313255514_Role_of_storage_technologies_for_the_transition_to_a_100_renewable_energy_system_in_Ukraine_-_Supplementary_Material?ev=prf_high.
5. State enterprise National power company Ukrenergo (2016) *Plan rozvytku OES Ukrainy na 2017-2026 rr.* [Plan for the development of the UES of Ukraine for 2017-2026], Kyiv: Ukrenergo. URL: <https://ua.energy/wp-content/uploads/2016/12/Projekt-Planu-rozvytku-OES-Ukrayiny-na-2017-2026-roky.pdf>.
6. *Pro rynok elektrychnoi enerhii Ukrainy: Zakonu Ukrainy vid 13.04.2017 № 2019-VIII / Verkhovna Rada Ukrainy.* URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2019-19>.

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2018-17-22>

УДК 339.138:303.4

Маркетингові підходи до дослідження екологічності товарів на споживчому ринку

Реслер М.В.

доктор економічних наук,
професор кафедри обліку і оподаткування та маркетингу
Мукачівського державного університету

Гаврилець О.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку і оподаткування та маркетингу
Мукачівського державного університету

Максименко Д.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку і оподаткування та маркетингу
Мукачівського державного університету

Статтю присвячено визначенню маркетингових підходів до дослідження екологічності товарів на споживчому ринку. Представлено поняття екологічного товару, наведено його роль та значення у діяльності суб'єктів ринку. Визначено та охарактеризовано метод експертних оцінок та метод опитування як сучасні маркетингові підходи до дослідження проблем екологічності товарів.

Ключові слова: екологічний товар, метод експертних оцінок, опитування, панельний метод, екологічні потреби, маркетингові інструменти.

Реслер М.В., Гаврилець О.В., Максименко Д.В. **МАРКЕТИНГОВЫЕ ПОДХОДЫ К ИССЛЕДОВАНИЮ ЭКОЛОГИЧНОСТИ ТОВАРОВ НА ПОТРЕБИТЕЛЬСКОМ РЫНКЕ**

Статья посвящена определению маркетинговых подходов к исследованию экологичности товаров на потребительском рынке. Представлено понятие экологического товара, определены его роль и значение в деятельности субъектов рынка. Определены характеристики метода экспертных оценок и метода опроса как современных подходов к исследованию проблем экологичности товаров.

Ключевые слова: экологический товар, метод экспертных оценок, опрос, панельный метод, экологические потребности, маркетинговые инструменты.

Resler M.V., Havrylets O.V., Maksymenko D.V. **MARKETING APPROACHES TO RESEARCH OF ENVIRONMENTALLY FRIENDLY GOODS ON THE CONSUMER MARKET**

The article is devoted to the definition of marketing approaches to study the environmental quality of goods in the consumer market. The concept of ecological goods is presented, its role and significance for the subjects of the market are presented. The method of expert evaluations and the method of the survey, as the modern marketing approaches to the study of the issues of environmental friendliness of goods, have been determined and characterized.

Keywords: ecological goods, method of expert assessments, surveys, panel method, ecological needs, marketing tools.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Найважливішою складовою частиною розвитку суспільства є сприятливий екологічний стан навколишнього середовища, який сприяє поліпшенню якості життя населення через споживання екологічно чистих товарів. Загрозна екологічна ситуація в світі та Україні зумовлює необхідність узгодження науково-технічного прогресу суспільства з охороною навколишнього середовища. У зв'язку із цим особливої актуальності набу-

ває концепція екологічного маркетингу, до головних завдань якого належать формування та розвиток ринку екологічних товарів для вирішення протиріч між економічним розвитком і необхідністю збереження й подальшого поліпшення якості довкілля.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремі дослідження з проблем маркетингу екологічних товарів представлені в працях вітчизняних учених С.М. Ілляшенка [4], О.В. Прокопенка [5], Т.О. Примака [2] та

ін. У методологічному плані важливими є розробки таких вітчизняних учених і спеціалістів, як О. Коломицева [3], Ю. Карпинська [1], І.І. Алексеєнко [5] та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте, незважаючи на різноплановість розгляду цієї проблеми, як і раніше, залишаються питання, що потребують уваги як із теоретичного, так і з практичного боку. Зокрема, особливої уваги заслуговують питання впровадження та реалізації маркетингових методів та підходів до дослідження проблем екологічного маркетингу й екологічності товарів зокрема.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є визначення теоретичних та практичних основ упровадження маркетингових підходів до дослідження екологічності товарів на споживчих ринках.

Виклад основного матеріалу дослідження. Екологічні товари – це економічні продукти, тобто результати людської праці, що подані в матеріально-предметній, духовній чи інформаційній формі (інтелектуальні продукти) або у вигляді виконаних робіт і послуг, виробництво та споживання яких сприяє підвищенню економічної ефективності у сферах їх виробництва та споживання та які можуть задовольняти екологічні потреби. Виробництво та реалізація екологічних товарів є вигідними як для представників ринкової пропозиції, так і для споживачів такої пропозиції. Для гармонізації інтересів ринкових учасників та сприяння встановленню ринку екологічних товарів, попит на які в світі стрімко зростає, необхідним є застосування сучасних маркетингових методів та підходів, націлених на збір, систематизацію та аналіз широкомасштабної інформації з питань екологічності товарів, проблем їх виготовлення, реалізації та споживання. Маркетингові дослідження представлені низкою методів кабінетного та

польового дослідження, серед яких широкого застосування та поширення отримали метод експертних оцінок, метод опитування, панельне дослідження. Перевагою експертних методів є їх відносна простота для прогнозування практично будь-яких ситуацій, у тому числі в умовах неповної інформації. Важливою особливістю цих методів є можливість прогнозувати якісні характеристики ринку, наприклад вплив екології на виробництво та споживання тих чи інших товарів або зміна соціально-політичного становища на ринку. Для віднесення товарів до тієї чи іншої групи, виділеної за ступенем екологічності, пропонується виконувати експертну оцінку екологічності товарів. Для цього формується група експертів, компетентних у питаннях економіки природокористування, кожен з яких заповнює оцінні таблиці щодо визначення впливу товару на кожного реципієнта (табл. 1).

Таблиця заповнюється експертами шляхом проставлення оцінок за допомогою шкали від -5 до +5, які характеризують напрям і силу певного виду впливу протягом певного етапу життєвого циклу товару, а знак перед цифрою характеризує напрям впливу. За його відсутності ставиться 0. Підсумовування отриманих оцінок за рядками дає змогу визначити напрями найвідчутнішого впливу (негативного чи позитивного) за його видами, підсумовування їх за стовпчиками дає змогу визначити та порівняти силу впливу на етапах життєвого циклу товару. Рівень екологічності (Е) обчислюється шляхом усереднення визначених експертами інтегральних оцінок. Залежно від отриманого рівня екологічності товар можна віднести до однієї з груп, виділених за ступенем екологічності (табл. 2).

Рівень екологічності (Е) обчислюється шляхом усереднення визначених експертами інтегральних оцінок. Залежно від отриманого рівня екологічності товар можна віднести до

Таблиця 1

Таблиця оцінок експертів щодо екологічності товару

Реципієнт: деревообробне підприємство						
Вид впливу	Етап ЖЦТ					
	розроблення товару	виробництво	просування на ринку	споживання	утилізація	Сума
Механічний	-1	-4	-1	+2	+2	-2
Хімічний	-4	-1	-1	+1	+1	-4
Фізичний	-1	-2	-2	+1	-1	-5
Радіаційний	0	-1	0	0	0	-1
Біологічний	-1	0	-1	+3	0	+1
Сума	-7	-8	-5	+7	+2	-11

Таблиця 2

Віднесення товарів до груп, виділених за рівнем їхньої екологічності

Група товарів	Рівень екологічності
Екологічно спрямовані товари	$+30 < E < +150$
Екологічно нейтральні товари	$-30 < E < +30$
Екологічно прийнятні товари	$-60 < E < -30$
Екологічно небезпечні товари	$-150 < E < -60$

однієї з груп, виділених за ступенем екологічності (табл. 2).

Ця методика дає змогу виконувати попередню оцінку різнорідних товарів в умовах дефіциту інформації і не потребує для її проведення значних витрат, накопичення статистичних даних, спеціальних приладів, існування еталонів різних екологічних товарів тощо.

Метод експертних оцінок є ефективним інструментом дослідження, спрямованим на оцінку екологічності товарів добре обізнаних із проблемою спеціалістів, експертів, що виключає можливість використання його в ході дослідження споживчих переваг, мотивацій та рівня попиту по відношенню до екологічних товарів. Для цього в маркетингових дослідженнях використовують опитування або панельний метод. Одним із вітчизняних піонерів вивчення екологічного попиту є компанія IRS Group, яка започаткувала екологічні дослідження «Еко Омнібус» [1], результати яких демонструють вимоги споживачів та їх незадоволений попит в екологічній сфері. У цілому, як показують результати досліджень низки науковців, екологічна продукція є дорожчою за звичайну, а купівельна спроможність споживачів в Україні є невисокою і чинник екологічності, як вважається, не є вирішальним під час споживчого вибору [2]. При цьому запровадження концепції екологічного маркетингу в діяльності підприємств дає змогу розраховувати таким учасникам ринку на суттєві конкурентні переваги, серед яких [3]:

– використання пільг, передбачених законодавством для екологічно активних підприємств;

– зниження виробничих витрат підприємства за рахунок зниження споживання енергії, води, сировини й матеріалів, а також відмови від використання невідновлювальних джерел сировини й матеріалів;

– зниження кількості відходів підприємства у зв'язку з переорієнтуванням виробничих процесів на екологічні технології;

– формування позитивного іміджу підприємства серед споживачів та суспільства у цілому;

– зростання обсягів продажів на тлі зростаючого споживчого попиту на екологічно безпечну продукцію тощо.

Так, останнім часом з'явилося багато наукових досліджень стосовно оцінки шкоди, завданої виробництвом певних товарів, або ж екологічних вигід, отриманих під час їх використання чи споживання. Якщо метод експертних оцінок спрямований на виявлення такої шкоди та конкурентних переваг, на які підприємство розраховує під час налагодження виробництва екологічних товарів, то саме методика опитування та панельний метод, які базуються на засадах інтерв'ювання або анкетування, є засобами вивчення ставлення споживачів до екологічно чистої продукції в умовах значного погіршення стану навколишнього природного середовища, а також можливого негативного впливу на здоров'я людей товарів, які не є екологічними.

Зокрема, вивчення ставлення споживачів до екологічно чистої продукції має на меті з'ясування того, наскільки актуальним для них є екологічний чинник під час купівлі товарів споживчого попиту та формування профілю споживача екологічних товарів.

Організація та проведення маркетингового дослідження методом опитування передбачає вирішення таких завдань:

- з'ясувати ставлення споживачів до екологічно чистих товарів;
- дізнатися, чи купують споживачі екологічну продукцію, та виявити причини купівлі чи не купівлі екологічних товарів;
- визначити, як стать, вік та рівень доходів впливають на споживачів під час купівлі екологічно чистої продукції, тощо.

Наприклад, у ході дослідження ролі екологічності у підвищенні конкурентоспроможності продукції, проведеного С.М. Ілляшенком, застосовано метод опитування як засіб отримання інформації стосовно ставлення населення до екологічних проблем, наявності споживчого попиту щодо певних груп екологічних товарів через готовність сплачувати цінову надбавку за певний рівень екологічності [4]. Результати аналізу свідчать, що частка рес-

пондентів, які однозначно готові сплачувати цінову надбавку за екологічні продукти харчування (для всіх соціальних категорій, чоловіків і жінок), є значно більшою за суму часток тих, хто вибрав інші варіанти відповіді. Тобто спостерігається певна гармонія інтересів споживачів усіх соціальних категорій. Стосовно інших товарних груп спостерігається різниця у ставленні різних категорій споживачів до параметрів екологічності. Проте значна частина споживачів перебуває у високому стані споживчої готовності й готова купувати екологічні товари навіть за підвищеною ціною.

Результати маркетингового дослідження О.В. Прокопенко та О.Д. Алексеєнко, проведеного методом опитування, свідчать про те, що сьогодні споживачі готові витратити додаткові кошти більшою мірою за товари, які не спричиняють негативний вплив на їхнє власне здоров'я та здоров'я оточуючих, є високоякісними та корисними [5]. Однак вони не готові сплачувати цінову надбавку щодо товарів, виробництва, використання та утилізація яких не зашкоджує навколишньому середовищу, що автори пояснюють низьким рівнем життя населення досліджуваного регіону та тим, що у споживачів існує багато різних проблем і стан довілля для них не належить до найбільш важливих проблем, адже, як відомо, висока турбота населення про стан довілля спостерігається у розвинених країнах.

У цілому інформація, отримана в ході маркетингових досліджень, демонструє досить мінливе та неоднозначне ставлення як виробників споживчих товарів, так і їх користувачів до проблеми екологічності продукції. Це пояснює необхідність постійного моніторингу ситуації на ринку в питанні співвідношення потреб на екотовари та пропозицій щодо їх задоволення. Виникає необхідність стверджувати про безперечну роль реалізації системного підходу в процесі проведення маркетингових досліджень із питань екологічного маркетингу та проблем його становлення і розвитку.

Висновки з цього дослідження. Таким чином, ринок товарів екологічного призначення частково формується завдяки їх придбанню окремими споживачами, занепокоєність екологічними проблемами яких зростає. У зв'язку із цим великого значення набуває прикладний інструментарій сучасного маркетингу в контексті його підходів та методів дослідження, реалізація яких сприятиме формуванню ринку екологічних товарів для окремих суб'єктів господарювання, які орієнтуються на виробництво екологічних товарів. Здебільшого такі підприємства повинні не стільки орієнтувати свою виробничо-збутову діяльність на задоволення потреб і запитів фактичних і потенційних споживачів в екологічних товарах, скільки формувати та стимулювати ці потреби.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Карпинская Ю. Экологические исследования «ЭКО Омнибус» от IDS Group. Маркетинговые исследования в Украине. 2011. № 1. С. 50–56.
2. Примак Т.О. Екомаркетинг: світові та українські реалії. Проблеми і перспективи ринково-орієнтованого управління інноваційним розвитком; за ред. д.е.н., проф. С.М. Ілляшенка. Суми: Папірус, 2011. С. 564–589.
3. Коломіцева О., Васильченко Л., Горяна І. Перспективи розвитку маркетингових екологічних інновацій. Збірник наукових праць ЧДТУ. Вип. 42. Ч. I. URL: file://mac/Home/Downloads/120092-255725-1-PB.pdf.
4. Ілляшенко С.М. Екологічність як чинник конкурентоспроможності продукції. Актуальні проблеми економіки. 2012. № 9(135). URL: file://mac/Home/Downloads/ape_2012_9_19.pdf.
5. Прокопенко О.В., Алексеєнко О.Д. Аналіз готовності споживачів до сплати цінової надбавки за екологічність товарів різного типу. Механізм регулювання економіки. 2006. № 2. С. 33–38. URL: http://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/3608.
6. Stehnei M., Khaustova K. Modeling of strategic control system in the context of sustainable development of enterprise. Problems and Perspectives in Management (open-access). 2017. Vol. 15. Is. 3. P. 212–223.

REFERENCES:

1. Karpynskaia Yu. (2011), Ekologicheskiye yssledovaniya «ЭКО Омнибус» от IDS Group / Yulyia Karpynskaia // Marketynhovyie yssledovaniya v Ukrayne. – # 1. – S. 50–56.
2. Prymak T.O. (2011), Ekomarketynh: svitovi ta ukrainski realii // Problemy i perspektyvy rynkovo-oriientovanoho upravlinnia innovatsiinym rozvytkom / Za red. d.e.n., prof. S.M. Illiashenka. – Sumy: Papirus., – S. 564–589.
3. Kolomitseva O., Vasylchenko L., Horiana I. (Perspektyvy rozvytku marketynhovykh ekolohichnykh innovatsii / O. Kolomitseva, L. Vasylchenko, I. Horiana // Zbirnyk naukovykh prats ChDTU. – Vypusk 42. Chastyna I / Elektronnyi resurs. – Rezhym dostupu: file://mac/Home/Downloads/120092-255725-1-PB.pdf

4. Illiashenko S. M. (2012), Ekolohichnist yak chynnyk konkurentospromozhnosti produktsii / S. M. Illiashenko // AKTUALNI PROBLEMY EKONOMIKY. – #9(135), /Elektronnyi resurs. – Rezhym dostupu: file://mac/Home/Downloads/ape_2012_9_19.pdf
5. Prokopenko O.V., Alekseienco O.D. (2006), Analiz hotovnosti spozhyvachiv do splaty tsinovoї nadbavky za ekolohichnist tovariv riznoho typu // Mekhanizm rehuliuвання ekonomiky. – #2. – S. 33–38 / Elektronnyi resurs. – Rezhym dostupu: <http://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/3608>
6. Stehnei M. Modeling of strategic control system in the context of sustainable development of enterprise / I. Irtysheva, K. Khaustova // Problems and Perspectives in Management (open-access): journal. – Sumy: LLC “CPC “Business Perspectives”, 2017. – Volume 15, Issue 3. – P.212-223.

Стратегічні напрями сталого розвитку туризму у Львівській області з урахуванням сучасного стану

Роїк О.Р.

кандидат економічних наук, асистент кафедри туризму
Інституту сталого розвитку ім. В. Чорновола
Національного університету «Львівська політехніка»

Лущик М.В.

кандидат географічних наук, асистент кафедри туризму
Інституту сталого розвитку ім. В. Чорновола
Національного університету «Львівська політехніка»

У статті сформовано напрям досліджень, що ґрунтується на врахуванні сучасних тенденцій на національному та локальному рівнях під час розроблення методичних засад формування стратегій сталого розвитку туризму. Розглянуто і проаналізовано сучасний стан туристично-рекреаційної галузі України і Львівщини зокрема. Визначено основні тенденції розвитку туризму в Львівській області. Обґрунтовано систему стратегічних заходів з урахуванням міжінституційної співпраці суб'єктів туристичної діяльності для ефективного підвищення привабливості туристично-рекреаційного потенціалу регіону.

Ключові слова: сталий розвиток туризму, стратегія розвитку, туристичний регіон, туристичний потенціал, туристична інфраструктура.

Роик О.Р., Лущик М.В. СТРАТЕГИЧЕСКИЕ НАПРАВЛЕНИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ТУРИЗМА В ЛЬВОВСКОЙ ОБЛАСТИ С УЧЕТОМ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ

В статье сформировано направление исследований, основанное на учете современных тенденций на национальном и локальном уровнях при разработке методических основ формирования стратегий устойчивого развития туризма. Рассмотрено и проанализировано современное состояние туристско-рекреационной отрасли Украины и Львовщины в частности. Определены основные тенденции развития туризма в Львовской области. Обоснована система стратегических мер с учетом межинституционального сотрудничества субъектов туристической деятельности для эффективного повышения привлекательности туристско-рекреационного потенциала региона.

Ключевые слова: устойчивое развитие туризма, стратегия развития, туристический регион, туристический потенциал, туристическая инфраструктура.

Roik O.P., Lushchik M.V. THE STRATEGIC DIRECTIONS OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF TOURISM IN THE LVIV REGION ACCOUNT OF THE MODERN STATE

The article is devoted to the research direction, which is based on taking into account current trends at the national and local levels when developing the methodological foundations for the formation of strategies for the sustainable development of tourism. The modern state of tourism industry of Ukraine and Lviv region is considered and analysed. Certainly basic tendencies of development of tourism in Lviv region are determined. The system of strategic measures for increasing the attractiveness of the tourist and recreational potential of the region are substantiated, taking into account interinstitutional cooperation the subjects of tourism activity.

Keywords: sustainable development of tourism, development strategy, tourist region, tourist potential, tourist infrastructure.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сьогодні туризм є галуззю, що динамічно розвивається і приносить високі прибутки у світовій економіці, водночас є одним із найважливіших чинників соціально-культурного розвитку, що сприяють підвищенню рівня та якості життя населення. За таких умов зростання ролі туризму як галузі національного господарства в контексті сталого розви-

тку потребує розроблення питань узгодження туристичної діяльності з природними, соціокультурними, екологічними, економічними та інформаційно-технологічними можливостями регіонів України.

Необхідність підвищення привабливості туристично-рекреаційного потенціалу регіонів України регламентована низкою нормативно-правових документів, серед яких – Державна

програма розвитку туризму на період до 2020 р., основною метою якої є створення конкурентоспроможного на міжнародному ринку національного туристичного продукту, здатного максимально задовольнити туристичні потреби населення країни, забезпечення на цій основі комплексного розвитку регіонів за умови збереження екологічної рівноваги та культурної спадщини.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Останніми роками у вітчизняних та зарубіжних джерелах зростає кількість публікацій стосовно сталого розвитку туризму. Дослідження різних аспектів сталого розвитку туризму містяться у працях Н.В. Антонюк, І.О. Бочана, Г.О. Ворошилової [1], Л.П. Дяченко [2], Т.І. Каченко [3] та ін. Здебільшого вони розглядають управління окремим туристичним підприємством, і тільки в деяких працях висвітлюється питання інших рівнів організації та управління туризмом: регіонального, національного та міжнародного в контексті сталого розвитку.

Питання різних аспектів регіоналізації туристичної діяльності доволі активно досліджуються. Проблеми регіональної туристичної політики розглядають А.М. Грищук, Ю.О. Масюк [4]. Багато авторів досліджують окремі туристичні регіони (області) України: М.М. Блага, В.І. Гетьман, В.С. Грицевич, О.П. Дудкіна, В.І. Мацола [5], Ю.Б. Миронов [6], Г.В. Казачковська [7] та ін. Проте проблеми формування стратегічних напрямів сталого розвитку туризму з урахуванням сучасного стану в окремих регіонах, зокрема у Львівській області, розкрито недостатньо і потребують подальшого опрацювання, що й визначило актуальність цієї роботи.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета дослідження – охарактеризувати актуальні проблеми розвитку сталого туризму у Львівській області, висвітлити сучасні тенденції та стратегічні напрями розвитку туристичного бізнесу в регіоні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Соціально-економічні перетворення, що відбуваються в Україні, висувають нові вимоги до стратегій розвитку та механізмів державного регулювання. У Гаазькій декларації з міжнародного туризму (1989 р.) наголошується на необхідності планування туризму на державному рівні органами виконавчої влади на комплексній і послідовній основі з урахуванням усіх аспектів феномену туризму [3, с. 45].

Загострення кризових явищ у сфері туризму свідчить про необхідність удоско-

налення державної політики у зазначеній сфері, пріоритетів і принципів її реалізації, повноважень та компетенції суб'єктів туристичної діяльності, впровадження ефективних організаційно-правових, економічних, інформаційних механізмів розвитку сфери туризму як високорентабельної галузі національної економіки.

Ю.Б. Миронов у своїх дослідженнях підкреслює, що сталий розвиток туризму – це такий розвиток туристичної галузі, який дає змогу задовольнити потреби туристів сьогодні, враховуючи інтереси регіону відносно збереження можливості надання рекреаційно-туристичних послуг у майбутньому. Основним завданням сталого розвитку туристичної галузі можна вважати задоволення найважливіших потреб і прагнень у житті людини. При цьому в такій ситуації передбачається управління всіма видами ресурсів так, щоб соціальні, естетичні та економічні потреби задовольнялися в комплексі з підтримкою культурних та екологічних цінностей, без шкідливого впливу на місцеве біологічне розмаїття та системи його життєзабезпечення [6].

На думку Г.В. Казачковської, сталий розвиток туризму та курортних територій можливий за умови наявності рівноваги між збереженням природних та історико-культурних ресурсів, економічними інтересами, соціальними потребами і розвитком туризму, а також за умови створення сприятливих умов для формування якісного національного туристичного продукту [7].

Стратегія сталого розвитку як цільова функція розвитку туризму концептуально визнана в Україні шляхом приєднання до Кіотського протоколу відповідно до Закону України «Про ратифікацію Кіотського протоколу до Рамкової Конвенції Організації Об'єднаних Націй про зміну клімату» від 4 лютого 2004 р. № 1430-IV, декларуванням сталого розвитку туризму згідно з положеннями Державної програми розвитку туризму на 2002–2010 рр. (Постанова Кабінету Міністрів України від 29 квітня 2002 р. № 583) та окремими положеннями Закону України «Про внесення змін до Закону України «Про туризм» (Закон України від 18.11.03 № 1282-IV) [4]. Завдання розроблення механізму сталого розвитку туризму в Україні та в регіонах зокрема є сьогодні дуже актуальним.

Незважаючи на ресурсну забезпеченість та безмежні потенційні туристичні можливості, Україна нині не має можливості конкурувати з розвинутими туристичними державами. Для

раціонального й ефективного використання туристичних, природних, лікувальних та рекреаційних ресурсів необхідно сформулювати туристично-рекреаційний простір шляхом створення та забезпечення функціонування зон розвитку туризму, розробити та запропонувати споживачеві конкурентоспроможний національний туристичний продукт.

Єдиний шлях розв'язання системних проблем у сфері туризму – це стратегічно орієнтована державна політика, основним завданням якої є визначення туризму одним з основних пріоритетів держави, впровадження економіко-правових механізмів успішного ведення туристичного бізнесу, інвестиційних механізмів розвитку туристичної інфраструктури, інформаційно-маркетингових заходів із формування туристичного іміджу України та її регіонів.

Умовами сталого розвитку туризму в Україні та регіонах є [8]:

- забезпечення координуючої ролі держави в реалізації національної туристичної політики із застосуванням принципів державно-приватного партнерства, організації наукових досліджень, розвитку людського потенціалу;

- концентрація ресурсів держави на пріоритетних завданнях розвитку сфери туризму;

- створення загальнодержавної інформаційної системи у сфері туризму та її інтеграція до світової інформаційної туристичної мережі;

- вдосконалення законодавства з питань регулювання суспільних відносин у сфері туризму;

- сприяння розвитку міжрегіонального та міжнародного співробітництва у сфері туризму;

- вдосконалення на постійній основі бізнес-клімату та розвиток добросовісної конкуренції;

- розроблення національних стандартів відповідно до міжнародних стандартів;

- популяризація нашої держави у світі та просування якісних національних туристичних продуктів у світовому інформаційному просторі;

- розвиток туристичних територій.

Подолання негативних тенденцій, створення сприятливих умов для розвитку сфери туризму повинні стати пріоритетними напрямками прискорення економічного та соціального зростання країни та її регіонів.

Львівщина – стратегічно важливий культурний, політичний та економічний регіон країни,

який водночас є найбільшим туристично-відпочинковим та курортним регіоном Західної України. Природно-ресурсний потенціал у поєднанні з історико-культурною спадщиною, вигідним географічним розташуванням у центрі Європи, багаторічним досвідом і напрацюваннями у сфері туризму і рекреації є достатньо вагомими передумовами пріоритетного розвитку індустрії туризму, санаторно-курортного лікування, оздоровлення, відпочинку, спрямованого як на вітчизняних, так і на іноземних споживачів [9, с. 80].

Львівська область входить до п'ятірки найбільш привабливих та популярних туристично-рекреаційних регіонів України. Туризм на Львівщині стрімко інтегрується у світову туристичну індустрію, набуває все відчутнішого значення для місцевого господарства і характеризується за останнє десятиліття, за винятком кризового 2009 р., позитивною та сталою динамікою. У 2017 р. спостерігається ріст туристичної активності, який можна пояснити вдало вибраною маркетинговою політикою, завершенням кризового періоду в туристичній сфері, а також політикою сприяння розвитку туризму з боку місцевих органів влади. Статистичні показники щодо місця Львівської області у туристичній галузі України свідчать про те, що ця галузь посідає чільне місце у системі економіки регіону (табл. 1).

Позитивні тенденції спостерігаються й у 2017 р. порівняно з 2016 р., зокрема: збільшення кількості іноземних туристів на 35% та екскурсантів на 54%; зростання обсягу наданих туристичних послуг на 34% та санаторно-курортних послуг на 14%; збільшення платежів до бюджету туристичних підприємств на 25% та санаторно-курортних закладів на 26,7%; зростання суми реалізації путівок санаторно-курортними закладами на 8,3% та інвестицій на придбання обладнання в санаторно-курортних закладах у чотири рази [9].

Саме розвиток туризму стимулюватиме економічну активність, розвиток малого й середнього бізнесу, створить робочі місця в різних секторах економіки, зменшить відтік кадрів за кордон, про що свідчать наведені в табл. 2 дані. Спостерігається суттєве збільшення середньооблікової кількості штатних працівників з 681 особи в 2011 р. до 802 осіб у 2017 р., зокрема з них мають вищу або середню спеціальну освіту в галузі туризму 418 осіб.

За останнє десятиліття обсяг туристичних послуг, реалізованих туристичними підприємствами Львівщини, зріс у 10 разів. За попе-

Таблиця 1

Львівська область у туристичній галузі України

	2011	2012	2013	2014 ¹	2015 ¹	2016 ¹	2017 ¹
Частка Львівщини в Україні, відсотків							
Кількість готелів та аналогічних засобів розміщування	7,2	8,0	7,6	10,3	11,0	11,3	11,2
Одноразова місткість	8,2	9,5	9,0	12,4	13,4	13,2	13,7
Обслуговано приїжджих	8,5	9,5	9,0	11,8	13,8	14,9	17,0
з них іноземців	8,1	9,2	8,7	8,9	10,1	11,4	13,8
Кількість спеціалізованих закладів розміщування	3,3	2,7	2,5	3,5	3,1	3,3	3,7
у них ліжок	4,3	3,8	3,9	5,9	5,9	5,4	6,5
Кількість оздоровлених	8,3	7,2	7,9	10,6	8,4	7,4	7,6
з них іноземців	10,2	9,2	9,1	36,9	31,2	29,9	32,6
Кількість туристів, обслугованих суб'єктами туристичної діяльності	5,9	4,1	5,5	3,8	5,6	7,1	6,2
Кількість громадян України, які виїжджали за кордон	6,5	3,3	5,2	2,9	3,7	3,6	3,6
Кількість іноземних громадян, які відвідали Україну	5,5	3,6	3,0	11,8	20,2	23,9	15,3
Місце Львівщини в Україні							
Кількість готелів та аналогічних засобів розміщування	3	2	2	1	1	1	3
Одноразова місткість	3	3	3	2	2	2	1
Обслуговано приїжджих	3	3	3	2	2	2	2
з них іноземців	3	3	3	2	2	2	2
Кількість спеціалізованих закладів розміщування	9	9	11	9	10	10	8
у них ліжок	8	8	8	7	7	7	7
Кількість оздоровлених	3	4	3	4	4	5	5
із них іноземців	3	3	3	2	2	2	2
Кількість туристів, обслугованих суб'єктами туристичної діяльності	4	3	3	2	2	2	2
Кількість громадян України, які виїжджали за кордон	2	3	2	3	2	2	2
Кількість іноземних громадян, які відвідали Україну	5	4	4	3	2	2	2

¹ Без урахування даних тимчасово окупованої Автономної Республіки Крим та частини тимчасово окупованих територій Донецької та Луганської областей.

Джерело: складено за даними [9]

редні три роки збільшилася кількість туристів – на 51% (168,4 тис. осіб), число іноземних туристів – на 70% (16,3 тис. осіб), екскурсантів – на 19% (94,5 тис. осіб); зросли обсяги туристичних послуг на 160% та платежі до бюджету – на 50% (табл. 2).

Ефективна співпраця бізнесу, влади і громадських організацій, спрямована на виконання спільних програм, підніме Львівщину на якісно новий рівень, зміцнить її туристичний образ в Україні та Європі. Таким чином, у конкурентному середовищі має бути налагоджена

взаємодія всіх складників у системі управління національною економікою (табл. 3).

Прикладний характер міжінституційної співпраці для ефективної підвищення привабливості туристично-рекреаційного потенціалу мають посилювати конкретні її напрями. Якщо для держави основним інтересом має бути забезпечення розвитку національної економіки, наслідковим проявом котрої є зростання добробуту та соціально-економічної безпеки її громадян, то для інших суб'єктів інтереси поряд з указаним полягають у такому:

Основні показники діяльності суб'єктів туристичної діяльності

	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Середньооблікова кількість штатних працівників, осіб	681	760	846	715	667	775	802
із них мають вищу або середню спеціальну освіту в галузі туризму	295	367	425	356	384	409	418
Дохід від надання туристичних послуг (без ПДВ, акцизного податку й аналогічних обов'язкових платежів), млн. грн.	114,1	176,7	228,7	174,8	188,7	273,8	413,1
Кількість реалізованих туристичних путівок, одиниць	71490	87504	114275	81099	92594	189875	213186
Вартість реалізованих туристичних путівок, млн. грн.	251,4	353,4	476,1	595,4	682,3	877,4	1312,1
Середня вартість однієї путівки, грн.	3517	4032	4167	7342	7368	4621	6155
Кількість туроднів за реалізованими туристичними путівками, тис.	743,1	955,9	1248,4	1230,8	948,1	1771,5	1774,6
Середня тривалість подорожі за однією путівкою, днів	10	11	11	15	10	9	8

Джерело: складено за даними [9]

– для бізнесу: поліпшення якісних характеристик туристичної продукції та задоволення потреб споживача через інноваційні технології на національному ринку, зокрема з внутрішнім ресурсним залученням, а не через імпорتنі операції; більш ефективно використання туристичного та інтелектуально-трудоного потенціалу свого персоналу через упровадження новітніх технологій управління ним тощо;

– для освіти: підвищення якості освітніх послуг через залучення педагогів-практиків, можливості цільової підготовки з подальшим працевлаштуванням випускників, проходження їх практики, зокрема з недопущенням демографічних утрат еміграції, яка все більше прагне навчатися за кордоном (що надалі формує реальний ризик її подальшої там трудової діяльності);

– для науки: проведення актуальних, необхідних, із високим прикладним значенням наукових досліджень, у тому числі на основі договірних тем із суб'єктами господарювання й органами влади; підвищення авторитетності наукової думки у суспільстві з обґрунтуванням причин різних явищ і процесів в економіці, пошуком шляхів нівелювання негативних їх проявів;

– для громадськості: посилення важливості впливу на органи державної влади, бізнес-структури у захисті своїх інтересів: споживчих, розвитку, можливості продуктивної

туристичної діяльності на батьківщині (в рідному населеному пункті), гідного матеріального добробуту (через результати туристичної діяльності) тощо.

З огляду на це, зважаючи на туристичний та рекреаційний потенціал Львівщини, існує велика потреба в системному підході до розвитку туристичної галузі області, розробленні й реалізації комплексу завдань і заходів, які забезпечуватимуть сталий розвиток туризму в регіоні, зокрема створення високоякісного туристично-рекреаційного продукту та формування конкурентоспроможної на внутрішньому й світовому ринках індустрії туристичних і рекреаційних послуг за рахунок ефективного використання туристичного та рекреаційного потенціалу, забезпечення на цій основі комплексного розвитку території, реалізації її соціально-економічних інтересів за збереження екологічної рівноваги в регіоні.

Висновки з цього дослідження. Розвиток туристичної індустрії у Львівській області потребує підтримки щодо узгодженого розвитку всієї туристичної індустрії України. Позитивних зрушень можна досягти завдяки інтенсивній розбудові туристичної інфраструктури, співпраці державного та приватного секторів у сфері популяризації туристичного потенціалу регіону, сприянню розвитку внутрішнього туристичного продукту та ефективній реалізації державної та регіональної політики в галузі туризму.

Таблиця 2

Основні напрями співпраці суб'єктів туристичної діяльності

	Держава	Бізнес	Освіта	Наука	Громадськість
Держава		Регламентування пріоритетів посилення туристичної діяльності, покращення якості турпродукції	Регламентування пріоритетів покращення якості освітніх послуг, формування державного замовлення на фахівців у сфері туризму	Регламентування пріоритетів наукових досліджень у сфері туризму	Розвиток концепції сталого розвитку туризму суспільства, його залучення в інноваційні процеси
Бізнес	Пропозицій з удосконалення механізмів державного регулювання підприємницької діяльності		Цільове замовлення підготовки фахівців і робітників відповідної кваліфікації	Цільове замовлення науково-прикладних досліджень у сфері туризму	Пропагування концепції сталого розвитку туризму через прийоми соціально-етичного маркетингу
Освіта	Обґрунтування позицій з удосконалення механізмів державного регулювання організації освітнього процесу, обсягів ліцензійного замовлення випускників	Залучення практиків у викладацьку діяльність, практика студентів на підприємствах		Залучення науковців у викладацьку діяльність	Проведення масових заходів з промоції професій для наукоємних видів економічної діяльності
Наука	Пропозицій з удосконалення механізмів державного регулювання туристичної діяльності	Соціологічні дослідження, стажування науковців на підприємствах, залучення працівників до наукової діяльності в сфері туризму та рекреації	Залучення працівників освіти до наукової діяльності, залучення кращих випускників до наукової діяльності з навчанням в аспірантурі, подальшим працевлаштуванням		Пропагування в суспільстві цінності науки, її результатів, здобуття авторитетності думки науковців
Громадськість	Громадське обговорення пропозицій з удосконалення механізмів підвищення привабливості туристично-рекреаційного потенціалу	Рекомендації з удосконалення якісних параметрів продукції, організації праці персоналу на шляху посилення його інноваційної активності	Громадський контроль за якістю освітніх послуг, потребою посилення науково-практичної її складової	Громадський контроль над якістю наукових послуг, потребою посилення їх прикладної значущості	

Джерело: складено автором

Виконання передбачених заходів дасть змогу: забезпечити зростання туристичних потоків і надходжень від туристичної діяльності; збільшити зайнятість населення у туризмі та суміжних галузях; популяризувати Львівщину як туристичну дестинацію (для пізнавального, активного, сільського, екологічного, медичного туризму) та територію, безпечну для подорожей з урахуванням необхідності забезпечення ефективного природокористування й охорони навколишнього середовища; створити сприятливі економіко-

правові й організаційні умови для залучення вітчизняних та іноземних інвестицій у туристичну сферу.

Подальші дослідження доцільно проводити, окресливши стратегічні напрями сталого розвитку туристичних регіонів України, що забезпечить раціональне й ефективне використання природних рекреаційних, історико-культурних ресурсів, відновлення архітектурних та етнічних пам'яток, а також активізує міжнародну та міжрегіональну співпрацю у сфері туризму.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Ворошилова Г.О. Розвиток інвестиційних процесів у міжнародному туризмі. Проблеми розвитку зовнішньоекономічних зв'язків і залучення іноземних інвестицій: регіональний аспект. Донецьк: ДонНУ, 2010. 1050 с.
2. Дядечко Л.П. Економіка туристичного бізнесу. К.: Центр навчальної літератури, 2007. 224 с.
3. Ткаченко Т.І. Сталий розвиток туризму: теорія, методологія, реалії бізнесу: монографія. К.: Київський національний торгово-економічний університет, 2006. 537. с.
4. Грищук А.М., Масюк Ю.О. Визначення впливу розвитку туризму на національну економіку. Економічний аналіз. 2015. Т. 21. № 1. С. 26–33.
5. Мацола В. Рекреаційно-туристичний комплекс України: монографія. Львів: ІРД НАН України, 1997. 259 с.
6. Миронов Ю.Б. Сутність та чинники сталого розвитку туризму в регіоні. Науковий вісник НЛТУ України. 2013. Вип. 23.11. С. 117–122.
7. Казачковська Г.В. Можливості сталого розвитку туризму та курортів в Україні. Інформаційні технології в управлінні туристичною та курортно-рекреаційною економікою: матер. доп. II наук.-практ. конф. Бердянськ: АУІТ «АРИУ», 2006. С. 126–137.
8. Стратегія розвитку Львівської області на період до 2020 року. URL: http://dfr.minregion.gov.ua/foto/projt_reg_info_norm/2016/05/146_dod_Strategiya_2020.pdf.
9. Туристична діяльність та колективні засоби розміщення у Львівській області / за ред. С.І. Зимовіної. Львів: Головне управління статистики у Львівській області, 2018. 88 с.

REFERENCES:

1. Voroshylova Gh.O. (2010) Rozvytok investycijnykh procesiv u mizhnarodnomu turyzmi [Development of investment processes in international tourism]. Problemy rozvytku zovnishnjoekonomichnykh zvjazkiv i zaluchennja inozemnykh investycij: regionalnyj aspekt [The problem of development of foreign economic relations and attraction of foreign investments: the regional aspect]. Donecjk: DonNU, 1050 p.
2. Djadechko L.P. (2007) Ekonomika turystychnogho biznesu [Economy of tourism business]. Kyiv: Centr navchalnoji literatury, 224 p.
3. Tkachenko T.I. (2006) Stalyj rozvytok turyzmu: teorija, metodologhija, realiji biznesu: monoghrafija [Sustainable Tourism Development: Theory, Methodology, Business Realities: Monograph]. Kyiv: Kyjivskij nacionalnyj torghovo-ekonomichnyj univrsytet, 537 p.
4. Ghryshhuk, A. M., Masjuk Ju. O. (2015) Vyznachennja vplyvu rozvytku turyzmu na nacionaljnu ekonomiku [Determination of the impact of tourism development on the national economy]. Ekonomichnyy analiz : zb. nauk. prats, vol. 21, no. 1, pp. 26-33.
5. Macola V. (2013) Rekreatyjno-turystychnyj kompleks Ukrajiny [Recreational and tourist complex of Ukraine]. Ljviv : IRD NAN Ukrajiny, pp. 115–123.
6. Myronov Ju.B. (2013) Sutnistj ta chynnyky stalogho rozvytku turyzmu v reghioni [Essentials and factors of sustainable tourism development in the region]. Naukovyj visnyk NLTU Ukrajiny : zb. nauk.-tekhn. Pracj, vol. 23, no. 11, pp. 117-122.
7. Kazachkovsjka Gh.V. (2006) Mzhlyvosti stalogho rozvytku turyzmu ta kurortiv v Ukrajini [Possibilities of Sustainable Tourism Development and Resorts in Ukraine]. Proceedings of Informacijni tekhnologhiji v upravlinni turystychnoju ta kurortnorekreatyjnoju ekonomikoju Ukraine, Berdjansjk, 26 september), Berdjansjk: AUIT "ARIU", pp. 126-137.
8. Strateghija rozvytku Ljvivsjojki oblasti na period do 2020 roku [Lviv region development strategy for the period till 2020]. Available at: http://dfr.minregion.gov.ua/foto/projt_reg_info_norm/2016/05/146_dod_Strategiya_2020.pdf (accessed 10 August 2018).
9. Gholovne upravlinnja statystyky u Ljvivskij oblasti (2018) Turystychna dijajlnistj ta kolektyvni zasoby rozmishhuvannja u Ljvivskij oblasti [Tourism activity and collective accommodation facilities in Lviv region], Ljviv: Gholovne upravlinnja statystyky u Ljvivskij oblasti, 88 p.

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2018-17-24>

УДК 351.82(477)(073)

Приватний нотаріат у системі недержавного забезпечення національної безпеки України

Скорук О.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки, безпеки
та інноваційної діяльності підприємства
Східноєвропейського національного університету
імені Лесі Українки

У роботі визначено сутність національної безпеки України. Обґрунтовано роль приватного нотаріату як елемента недержавного сектору в забезпеченні національної безпеки України. Визначено й охарактеризовано основні принципи функціонування українського приватного нотаріату.

Ключові слова: приватний нотаріат, національна безпека, державна система національної безпеки, недержавна система національної безпеки, принципи приватного нотаріату.

Скорук Е.В. ЧАСТНЫЙ НОТАРИАТ В СИСТЕМЕ НЕГОСУДАРСТВЕННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ УКРАИНЫ

В работе определена сущность национальной безопасности Украины. Обоснована роль частного нотариата как элемента негосударственного сектора в обеспечении национальной безопасности Украины. Определены и охарактеризованы основные принципы функционирования украинского частного нотариата.

Ключевые слова: частный нотариат, национальная безопасность, государственная система национальной безопасности, негосударственная система национальной безопасности, принципы частного нотариата.

Skoruk O.V. PRIVATE NOTARNTMENT IN NON-GOVERNMENTAL SECURITY SYSTEM OF NATIONAL SECURITY OF UKRAINE

The thesis defines the essence of the national security of Ukraine. The role of the private notary as an element of the non-governmental sector in providing the national security of Ukraine is substantiated. The basic principles of functioning of the Ukrainian private notary are determined and described.

Keywords: private notary, national security, state system of national security, non-state system of national security, principles of private notary.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Ознакою будь-якої сильної демократичної держави є достатня й ефективна система національної безпеки, у якій особливе місце посідає недержавна система зі своїми складниками, загрозами та напрямками забезпечення. Недержавна система забезпечення національної безпеки, як і державна система, призначена для реалізації державної політики у сфері національної безпеки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми забезпечення національної безпеки загалом досліджували О.П. Дзюбань, В.А. Ліпкан, Г.В. Новицький, Г.П. Ситник, В.І. Ткаченко та ін. Окремі питання стосовно визначення завдань та функцій недержавної системи забезпечення національної безпеки, виділення суб'єктів недержавної системи та особливостей їхнього функціонування висвіт-

лено в роботах М.С. Долинської, В.А. Ліпкана, К.І. Чижмара та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значну кількість публікацій та їх високий рівень теоретичного опрацювання з досліджуваної проблеми, окремі питання щодо визначення суб'єктів недержавної безпеки й ролі їхнього функціонування залишаються актуальними для нашої держави та потребують додаткових досліджень.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Дослідження спрямоване на визначення ролі приватного нотаріату як елемента недержавної системи національної безпеки у забезпеченні національної безпеки України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Національна безпека – це система, яка складається з двох підсистем безпеки:

державної та недержавної. Роль державної системи у забезпеченні національної безпеки є очевидною. Довгий час держава намагалася покласти на себе всі клопоти щодо забезпечення зовнішньої та внутрішньої безпеки, применшуючи роль суспільства у створенні безпечних умов життя для окремого громадянина, соціальної групи, суспільства та й загалом держави. Проте недержавна система безпеки має бути рівноправною та доповнювати державну систему безпеки. Поєднання державної та недержавної систем безпеки сприятиме розвитку й ефективному функціонуванню всієї системи національної безпеки, більш повній реалізації національних інтересів.

Сьогодні чітко не визначено суб'єкти недержавної системи національної безпеки. На думку В.А. Ліпкана, до компонентів недержавної системи забезпечення національної безпеки належать [1, с. 421]:

- український народ;
- органи місцевого самоврядування;
- органи самоорганізації населення;
- об'єднання громадян;
- професійні спілки;
- приватний нотаріат;
- адвокатура;
- приватні детективні та охоронні підприємства.

Вагомий внесок у захист прав і свобод людини й громадянина робить приватний нотаріат, порядок правового регулювання діяльності якого встановлює Закон України «Про нотаріат» [2]. Нотаріат в Україні – система органів і посадових осіб, на які покладено обов'язок посвідчувати права, а також факти, що мають юридичне значення, та вчиняти інші нотаріальні дії, передбачені законом, для надання їм юридичної вірогідності [2].

Вчинення нотаріальних дій в Україні покладається на нотаріусів, які працюють у державних нотаріальних конторах, державних нотаріальних архівах (державні нотаріуси) або займаються приватною нотаріальною діяльністю (приватні нотаріуси). Документи, оформлені державними і приватними нотаріусами, мають однакову юридичну силу.

Приватні нотаріуси, відповідно до ст. 34 Закону України «Про нотаріат», вчиняють такі дії:

- посвідчують правочини (договори, заповіти, довіреності тощо);
- вживають заходів щодо охорони спадкового майна;
- видають свідоцтва про право на спадщину;

– видають свідоцтва про придбання майна з прилюдних торгів (аукціонів);

– видають дублікати нотаріальних документів, що зберігаються у справах нотаріусів;

– накладають заборону на відчуження нерухомого майна (майнових прав на нерухоме майно), що підлягає державній реєстрації;

– засвідчують копії (фотокопії) документів і виписок із них;

– засвідчують підписи на документах;

– засвідчують переклад документів з однієї мови на іншу, вказуючи на їх точність і правильність перекладу;

– посвідчують факт, що фізична особа жива;

– посвідчують факт перебування фізичної особи в певному місці;

– передають заяви фізичних та юридичних осіб іншим фізичним та юридичним особам;

– вчиняють виконавчі написи;

– беруть на зберігання документи тощо [2].

Нотаріальна діяльність, з одного боку, спрямована на охорону прав і законних інтересів людини та громадянина, а з іншого – забезпечує постійне відтворення сталих зв'язків у системі взаємодії інститутів держави й інститутів громадянського суспільства [3, с. 38].

Зміст функціонування нотаріату у сфері забезпечення національної безпеки полягає у здійсненні правоохоронної та правозахисної діяльності із дотриманням таких основних принципів: законності; обґрунтованості нотаріальних дій; сприяння громадянам та організаціям у здійсненні їхніх прав і законних інтересів; додержання нотаріальної таємниці; захисту честі, гідності та ділової репутації нотаріуса. Коротко визначимо сутність цих принципів.

Принцип законності є основоположним серед інших принципів. Відповідно до ст. 5 Закону України «Про нотаріат», нотаріус зобов'язаний здійснювати свої професійні обов'язки відповідно до закону і принесеної присяги [2]. Тобто кожен нотаріус, учиняючи нотаріальні дії, зобов'язаний керуватися законами України, постановами Верховної Ради України, указами й розпорядженнями Президента України, постановами й розпорядженнями Кабінету Міністрів України, наказами Міністерства юстиції України, нормативними актами обласних, міських державних адміністрацій. Окрім того, дотримуватися законності повинні й особи, які звертаються до нотаріуса за вчиненням нотаріальної дії. Порушення такими особами зазначеної вимоги тягне за собою відмову нотаріуса у вчиненні нотаріальної дії (ст. 49 Закону України «Про нотаріат»).

Зміст принципу обґрунтованості нотаріальних дій означає, що всі дії нотаріуса повинні відповідати реальним обставинам. Для реалізації цього принципу законодавство передбачає певні правові гарантії. По-перше, нотаріус встановлює особу учасників цивільних відносин, які звернулися за вчиненням нотаріальної дії (ст. 43 Закону України «Про нотаріат»), визначає обсяг цивільної дієздатності фізичних осіб, перевіряє цивільну правоздатність і дієздатність юридичної особи, перевіряє повноваження представника фізичної або юридичної особи, встановлює наміри сторін учиняти правочин (ст. 44 Закону України «Про нотаріат»).

По-друге, нотаріус має право витребувати додаткові документи й відомості, необхідні для вчинення нотаріальної дії (ст. 46 Закону України «Про нотаріат»), має право не приймати документи, які не відповідають вимогам законодавства або містять відомості, що принижують честь, гідність та ділову репутацію фізичної особи або ділову репутацію юридичної особи (ст. 47 Закону України «Про нотаріат»).

По-третє, для забезпечення об'єктивного підходу до вчинення нотаріальних дій закон регулює певні обмеження у праві здійснення нотаріальних дій. Це необхідно, щоб запобігти використанню службового становища та необ'єктивності у вирішенні питань, пов'язаних з учиненням нотаріальних дій (ст. 9 Закону України «Про нотаріат»).

Для реалізації принципу сприяння громадянам, підприємствам, установам та організаціям у здійсненні їхніх прав і захисті законних інтересів, щоб юридична необізнаність не могла бути використана на шкоду зацікавленим особам, передбачено ст. 5 Закону України «Про нотаріат». Форми такого сприяння можуть бути різними. Нотаріус роз'яснює права та обов'язки зацікавлених осіб, попереджає про наслідки вчинюваних нотаріальних дій.

Нотаріус виступає в ролі неупередженого радника й поборника захисту прав усіх сторін угоди та всіх осіб, які звертаються за вчиненням нотаріальних дій [4, с. 105]. Окрім того, нотаріус має право давати конкретні роз'яснення з питань учинення нотаріальних дій і консультації правового характеру та не має права безпідставно відмовляти у вчиненні нотаріальної дії.

Принцип додержання нотаріальної таємниці полягає у тому, що нотаріуси, інші посадові особи, які вчиняють нотаріальні дії, та помічники нотаріусів зобов'язані зберігати

нотаріальну таємницю, навіть якщо їхня діяльність обмежується наданням правової допомоги чи ознайомленням з документами (ст. 8 Закону України «Про нотаріат»). Це означає, що зазначені вище особи не можуть розголошувати відомості, отримані під час учинення нотаріальної дії або звернення до нотаріуса зацікавленої особи (інформація про особу, її майно, особисті майнові та немайнові права й обов'язки тощо).

Обов'язок дотримання нотаріальної таємниці поширюється також на осіб, яким про вчиненні нотаріальні дії стало відомо у зв'язку з виконанням ними службових обов'язків чи іншої роботи, на осіб, залучених для вчинення нотаріальних дій як свідків, та на інших осіб, яким стала відома інформація, що становить предмет нотаріальної таємниці.

Особи, винні в порушенні нотаріальної таємниці, несуть відповідальність у порядку, встановленому законом.

Приватний нотаріус – уповноважена державою фізична особа, яка здійснює незалежну професійну нотаріальну діяльність, з одного боку, виступає суб'єктом захисту прав і свобод людини та громадянина, з іншого – є об'єктом національної безпеки. Захист честі, гідності та ділової репутації нотаріуса належить до основних принципів здійснення нотаріальної діяльності. Зазначимо, що чинне законодавство не містить визначення понять гідності, честі чи ділової репутації, вони є морально-етичними й водночас особистими немайновими правами.

Під гідністю розуміють визнання цінності кожної фізичної особи як унікальної біопсихосоціальної цінності. З честю пов'язується позитивна соціальна оцінка особи, яка ґрунтується на відповідності її поведінки загальноновизнаним уявленням про добро і зло. Під діловою репутацією нотаріусів розуміють оцінку їхньої громадської, професійної чи іншої діяльності, яку здійснює така особа як учасник суспільних відносин [5, с. 90]. Тобто реалізація зазначеного принципу полягає у недопущенні поширення недостовірної інформації, образи нотаріуса як особи, що здійснює свої професійні дії у сфері нотаріату.

Висновки з цього дослідження. Отже, діяльність приватного нотаріату впливає на матеріальне й духовне благополуччя громадян, на реалізацію національних інтересів. Приватний нотаріат – елемент недержавної системи забезпечення національної безпеки, органічний структурний компонент у загальній системі забезпечення національної безпеки.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Ліпкан В.А. Національна безпека України: навч. посіб. К.: Кондор, 2008. 552 с.
2. Про нотаріат: Закон України від 2 вересня 1993 р. № 3425-XII / Верховна Рада України. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3425-12> (дата звернення: 05.07.2018).
3. Єфименко Л.В. Принципи та функції нотаріальної охорони цивільних прав та інтересів. Бюлетень Міністерства юстиції України. 2013. № 9. С. 36–43.
4. Долинська М.С. Основні принципи українського нотаріального права. Науковий вісник Львівського національного університету внутрішніх справ. Серія юридична. 2012. № 1. С. 99–108.
5. Аврамова О. Цивільно-правовий захист честі, гідності, ділової репутації нотаріуса. Мала енциклопедія нотаріуса. 2017. № 1. 90–97.

REFERENCES:

1. Lipkan V. A (2008) Natsionalna Bezpeka Ukrainy. [National Security of Ukraine]. K.: Kondor.
2. Verkhovna Rada Ukrainy (1993) Pro Notariat [About the notary]. Available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3425-12> (accessed 5 July 2018).
3. Yefimenko L. V. (2013) Pryntsypy Ta Funktsii Notarialnoi Okhorony Tsyvilnykh Prav Ta Interesiv [Principles and functions of notarial protection of civil rights and interests]. Biuleten Ministerstva Yustytsii Ukrainy, no. 9, pp. 36–43.
4. Dolynska M. S. (2012) Osnovni Pryntsypy Ukrainskoho Notarialnoho Prava [Basic principles of Ukrainian notarial law]. Scientific herald of Lviv National University of Internal Affairs. The series is legal, no. 1, pp. 99–108.
5. Avramova O (2017) Tsyvilno-pravovyi Zakhyst Chesti Hidnosti Dilovoi Reputatsii Notariusa [Civil protection of honor, dignity, business reputation of the notary]. Small Encyclopedia of the notary, no. 1, pp. 9–97.

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2018-17-25>

УДК 656

Специфіка тарифної політики залізниць щодо перевезення вантажів у транзитному сполученні

Харчук О.Г.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту залізничного транспорту
Державного університету інфраструктури та технологій

Тимченко Є.С.

студентка
Державного університету інфраструктури та технологій

Статтю присвячено актуальним питанням визначення специфіки цінової політики залізниць щодо вантажних перевезень транзитного сполучення. Тарифна політика залізниць розкрита єдиною системою процедур та методів із затвердження та використання базових ставок, що сформована залізничними адміністраціями – учасниками Тарифної угоди. Приведено визначення поняття тарифної політики залізниць щодо перевезення вантажів транзитного сполучення. Розглянуто етапи формування тарифної політики залізниць щодо перевезень вантажів транзитного сполучення (підготовчий етап, етап утворення загальних підходів до встановлення та зміни базових ставок на транзитні вантажні перевезення, цивілізований етап й етап адаптації до активізації міжгалузевої та внутрігалузевої конкуренції для забезпечення високого рівня конкурентоспроможності залізниць на ринку транзитних вантажних перевезень). Проаналізовано Розпорядження КМУ «Про схвалення Національної транспортної стратегії України на період до 2030 року», розкрито проблеми тарифної політики та розроблено шляхи її вдосконалення.

Ключові слова: тарифна політика, перевезення вантажів, транзитні перевезення, концепція, залізничний транспорт.

Харчук О.Г., Тимченко Е.С. СПЕЦИФИКА ТАРИФНОЙ ПОЛИТИКИ ЖЕЛЕЗНЫХ ДОРОГ ПО ПЕРЕВОЗКЕ ГРУЗОВ В ТРАНЗИТНОМ СООБЩЕНИИ

Статья посвящена актуальным вопросам определения специфики ценовой политики железных дорог по грузовым перевозкам транзитного сообщения. Тарифная политика железных дорог раскрыта единой системой процедур и методов по утверждению и использованию базовых ставок, которая сформирована железнодорожными администрациями – участниками Тарифного соглашения. Приведено определение понятия тарифной политики железных дорог по перевозке грузов транзитного сообщения. Рассмотрены этапы формирования тарифной политики железных дорог по перевозке грузов транзитного сообщения (подготовительный этап, этап образования общих подходов к установлению и изменению базовых ставок на транзитные грузовые перевозки, цивилизованный этап и этап адаптации к активизации межотраслевой и внутриотраслевой конкуренции для обеспечения высокого уровня конкурентоспособности железных дорог на рынке транзитных грузовых перевозок). Проанализировано Распоряжение КМУ «Об одобрении Национальной транспортной стратегии Украины на период до 2030 года», раскрыты проблемы тарифной политики и разработаны пути ее совершенствования.

Ключевые слова: тарифная политика, грузовые перевозки, транзит, концепция, железнодорожный транспорт.

Kharchuk O.G., Timchenko E.S. SPECIFICITY OF TARIFF POLICY OF RAILWAYS IN THE TRANSPORT OF GOODS IN THE TRANSIT MESSAGE

The article is devoted to the urgent issues of determining the specifics of railroad pricing policy for freight transit traffic. Tariff policy of railways is disclosed by a unified system of procedures and methods for approval and use of base rates, formed by the railway administrations, participants of the Tariff Agreement. The definitions of the notion of tariff policy of railways for transportation of transit goods are given. The stages of formation of the tariff policy of the railways for the transport of goods of transit traffic are considered (it is the preparatory stage, the stage of the formation of common approaches to establishing and changing the base rates for transit freight traffic, the civilized stage and the stage of adaptation to intensification of interbranch and intra-sectoral competition to ensure a high level of competitiveness of railways the market of transit freight traffic). The Resolution of the CMU "On approval of the National transport strategy of Ukraine for the period up to 2030" is analyzed, problems of tariff policy are revealed and ways of their improvement are developed.

Keywords: tariff policy, cargo transportation, transit, Concept, railway transport.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В основі реалізації транзитного потенціалу України лежить запровадження вдосконаленої цінової політики залізниць на ринку міжнародних вантажних перевезень, від якої великою мірою залежать як самі перевезення вантажів транзитного сполучення, так і доходи залізниці від цих перевезень [3, с. 195].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями формування та розвитку тарифної політики залізничного транспорту займалися та продовжують займатися багато провідних вітчизняних і зарубіжних учених, а також спеціалістів: Ю.С. Бараш, М.В. Дорошенко, Д.В. Зеркалов [4, с. 522], М. Г. Белінська, Н.М. Колесникова, Ю.Ф. Кулаєв [3, с. 167], М.В. Макаренко, В.І. Пасічник, Л.О. Позднякова, Г.М. Кірпа, Т.А. Мукмінова, Д.О. Шамрай, Т.Г. Яновська, В. П. Яновська, Г.Д. Ейтутіс, Н.П. Терьошина, Є.М. Сич [9, с. 40] та ін.

Але питання розгляду специфіки тарифної політики залізниць щодо перевезення вантажів у транзитному сполученні залишаються недостатньо розкритими і потребують подальшого вивчення.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті – аналіз тарифної політики залізниць щодо перевезення вантажів у транзитному сполученні, розгляд її специфіки та розроблення шляхів удосконалення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Тарифну політику залізниць щодо вантажних перевезень у транзитному сполученні можна представити у вигляді єдиної системи процедур та методів із затвердження та корекції базових ставок та правил їх використання, яка формується залізничними адміністраціями – учасницями Тарифної угоди за врахування змін чинників внутрішнього та зовнішнього середовища, дотримання рівноваги стосовно ділових відносин між залізничними адміністраціями – учасницями Тарифної угоди, держав, що взаємодіють, вантажовласниками і власниками рухомого складу та здійснюється з урахуванням позитивних тенденцій змін у законах сучасного ринку для досягнення поставлених цілей як у короткостроковому періоді, так і на перспективу.

Термін «політика» від грецького *politike* означає мистецтво управляти державою, а «тариф» від французького *tarif* – це система ставок оплати за послуги. Тобто тарифна політика залізниць вантажних перевезень транзитного сполучення – це мистецтво управляти ціною на дані перевезення, де об'єктом виступає ціноутворення, тобто сам

процес розроблення ціни, а суб'єктом є залізничні адміністрації держав – учасниць Тарифної угоди, самі держави, вантажовласники та власники рухомого складу [8].

До розпаду Радянського Союзу на суверенні держави на транзит застосовували Міжнародні залізничні транзитні тарифи (МТТ). Оскільки базові ставки тарифів МТТ залежать від відстані перевезень (чим більша дальність перевезень, тим менша плата за 1 т/км), то сукупна провізна плата за транзит перевезень вантажів територією незалежних пострадянських держав значно зросла, відповідно, знизилася конкурентні позиції залізниць на ринку перевезень вантажів транзитного сполучення.

Так почався підготовчий етап у становленні цінової політики залізничних вантажних перевезень транзитного сполучення, який характеризувався накопиченням кожною залізничною адміністрацією практичного досвіду забезпечення транзиту вантажних перевезень та посиленням конкуренції з боку інших конкуруючих видів транспорту [9, с. 32–42].

Другий етап характеризується утворенням загальних підходів до встановлення та зміни базових ставок на транзитні вантажні перевезення. Кожна залізнична адміністрація – учасниця транзиту вантажів на кожний фрахтовий рік пропонувала базові ставки, що визначалися у вигляді відсотків від тарифів МТТ. Так, на 1994 фрахтовий рік українські залізниці запропонували ставки в середньому на рівні 35% від базових ставок МТТ, залізниці інших країн – на рівні 50%. Ці ставки можна було зменшувати або збільшувати на договірних умовах залежно від обсягів та виду перевезень, від роду вантажу, що, з одного боку, сприяло застосуванню більш гнучкого ціноутворення, а з іншого – призвело до протиріч між залізничними адміністраціями з приводу застосування в деяких випадках недоброросовісної конкуренції. Починаючи з 1995 фрахтового року застосування «Укрзалізницею» ставок на рівні 50% від базових ставок МТТ не сприяло ліквідації зазначеного протиріччя.

Це викликало необхідність розроблення Концепції встановлення узгодженої тарифної політики на залізничному транспорті держав – учасниць Співдружності Незалежних Держав, у якій розкривалися орієнтири становлення узгодженої тарифної політики саме перевезень вантажів транзитного сполучення. Так почався цивілізований етап розвитку тарифної політики залізниць щодо перевезень вантажів транзитного сполучення, оскільки вона

почала набувати форми партнерства залізничних адміністрацій. Уперше запроваджуються заходи з регулювання тарифів міждержавного сполучення. При цьому створюються умови, які дають змогу залізничним адміністраціям на власних територіях використовувати цінові чинники в конкурентній боротьбі як між залізничними адміністраціями за транзитні вантажні потоки, так і з конкуруючими видами транспорту.

Однак на цьому етапі виникає суперечність між вимогами ринку до зменшення рівня тарифів та витратами залізниць на транзитні вантажні перевезення, зростання яких відбувається через посилення фізичного зносу матеріально-технічної бази залізниць, відмінності в національному законодавстві щодо ціноутворення, нестачу інвестицій у розвиток транспортної інфраструктури. Розв'язання цієї суперечності відбулося після підписання у січні 1997 р. Угоди про проведення узгодженої політики у визначенні транспортних тарифів, де відзначалося, що залізничні адміністрації мають уживати заходів із установлення оплати за перевезення на компенсаційній основі, залучати інвестиції для розвитку залізниць, знижувати експлуатаційні затрати та гармонізувати національні законодавчі акти ціноутворення. З реалізацією основних положень даної Угоди закінчується етап формування тарифної політики залізниць за залізничні перевезення вантажів транзитного сполучення.

Починається етап, на якому дана політика здатна більш глибоко виконувати свої функції, а саме забезпечувати високий рівень конкурентоспроможності залізниць на ринку транзитних вантажних перевезень з одночасною адаптацією до активізації міжгалузевої та внутрігалузевої конкуренції. Прийняття нормативних документів, таких як Закон України «Про транзит вантажів» (1999 р.), Комплексна програма утвердження України як транзитної держави у 2002 – 2010 рр., Закон України «Про транспортно-експедиторську діяльність» (2004 р.), Постанова Кабінету Міністрів України від 16 грудня 2009 р. № 1390 «Про затвердження Державної цільової програми реформування залізничного транспорту на 2010–2019 роки» [2], Наказ МІУ № 424 від 06.12.2017 «Про Тарифну політику залізниць держав – учасниць СНД на перевезення вантажів у міжнародному сполученні на 2018 фрахтовий рік» [5] та ін., дало змогу реалізувати ті напрями тарифної політики, які спрямовані на адаптацію до умов ринкового середовища та активізацію конкуренції

на ринку транспортних послуг. Це довгий та нелегкий шлях її формування, який потребує великих зусиль та прийняття правильних управлінських результатів з урахуванням змін у навколишньому середовищі.

Наприклад, тарифи залізниці 2016 р. були проіндексовані з 30 квітня на 15% один раз, при цьому офіційний індекс цін виробників промислової продукції становив у кінці цього року 136%, а за прогнозом – 110% [1]. У звіті про рух коштів на «інвестиційному» рахунку та їх використання за період із 31.10.2017 по 19.07.2018 розглянуто напрями використання коштів від індексації тарифів [10], де:

- стосовно модернізації вантажних вагонів була проведена закупівля вантажних напіввагонів на суму 450 489,4 тис. грн., придбано матеріалів для виготовлення, модернізації та капітального ремонту вантажних вагонів на суму 1 870 097,2 тис. грн.;

- для вдосконалення тягового рухомого складу проведено модернізацію та капітальний ремонт на суму 1 105 569,8 тис. грн.;

- придбано матеріалів для реконструкції та капітального ремонту верхньої будови колії на суму 1 390 414,2 тис. грн.

У фінансовому плані ПАТ «Укрзалізниця», що був затверджений 14.02.18 Кабінетом Міністрів України, наголошено щодо тарифів на вантажні перевезення, що передбачаються надходження від дерегуляції вагонного складника. Також ПАТ «Укрзалізниця» відмовилася від позакласних вантажів і здійснює подальшу уніфікацію вантажних тарифів. У результаті виконання фінплану ПАТ «Укрзалізниця» передбачає отримати доходи в сумі 92,2 млрд. грн. та чистий прибуток 0,7 млрд. грн. [12].

Сьогодні загальний тариф ПАТ «Укрзалізниця» на вантажні перевезення є найменшим серед країн Європи та СНД, тому підприємство не може закупити в необхідній кількості нові вагони замість зношених, що становлять 90%. У Румунії, наприклад, внутрішній тариф більший утричі, транзитний – удвічі, а на залізницях Словаччини він становить 6,5 та 2,5 разів відповідно, в Угорщині – 7,3 та 2,8, у Польщі – 9 та 3,3 [6]. Навіть середній внутрішній тариф на мережі російського АТ «Російские железные дороги» (РЖД) вищий, ніж український, у 1,7, а транзитний – у 1,4 рази. Вищі тарифи й у Білорусі – у 1,3 та 1,6 рази відповідно.

У Розпорядженні КМУ «Про схвалення Національної транспортної стратегії України на період до 2030 року» [11] для вирішення

проблеми недосконалості тарифної політики у сфері надання транспортних послуг рекомандовано виконати такі завдання:

- впровадити прозору й ефективну тарифну модель переходу до ринкової практики формування тарифів на перевезення;
- розробити послідовність виконання дій установа тарифів відносно фактичних затрат, вимог сталого формування за забезпечення вільних цін у конкурентних секторах ринку транспортних послуг;
- запровадити систему утворення тарифів на послуги залізничних перевезень, де буде зменшений контроль держави над формуванням саме локомотивного та вагонного складників тарифу;
- впровадити гнучку систему формування конкурентної тарифної політики як держави, так і перевізників, що призведе до збільшення обсягів транзитних вантажів;
- створити в транспортній сфері орган, що буде займатися регулюванням тарифів та конкуренції тощо [7].

Висновки з цього дослідження. Отже, для поліпшення становища українського залізничного транспорту саме у сфері тарифної політики потрібно ретельно проводити аналіз використання коштів, що отримані від росту тарифів залізничних перевезень і спрямовувати їх саме на оновлення рухомого складу залізниці, а також розглядати різні альтернативні підходи до вирішення проблем залізниці, оскільки її тарифи повинні бути адекватними та відповідати сьогоднішній економіці країни.

Отже, формування і розвиток тарифної політики – це послідовно виконувані дії, що зумовлюють поетапні якісні зміни у ціноутворенні на транзитні перевезення вантажів за своєчасного використання нових принципів і методів формування тарифів, що дає змогу забезпечити цінову конкурентоспроможність залізниць на ринку транзитних вантажних перевезень та відкриває нові можливості вдосконалення тарифної політики та її ефективності.

ЛІТЕРАТУРА:

1. З 30 квітня тарифи на вантажні перевезення в межах України проіндексовано на 15 %. URL: http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=249008811&cat_id=244277212 (дата звернення: 23.03.2016).
2. Про затвердження Державної цільової програми реформування залізничного транспорту на 2010–2019 роки: Постанова Кабінету міністрів України від 16 грудня 2009 р. № 1390. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1390-2009-%D0%BF>.
3. Кулаєв Ю.Ф. Економіка залізничного транспорту: навч. посіб. Ніжин: Аспект-Поліграф, 2006. 232 с.
4. Зеркалов Д.В. Транспортна система України. Довідник. К.: Основа, 2006. 704 с.
5. Про Тарифну політику залізниць держав – учасниць СНД на перевезення вантажів у міжнародному сполученні на 2018 фрахтовий рік: Наказ МІУ № 424 від 06.12.2017. URL: https://uz.gov.ua/cargo_transportation/tariff_conditions/transit/465118/.
6. Вантажні перевезення: як розв'язати тарифний вузол. URL: https://biz.censor.net.ua/columns/3019606/vantajn_perevezennya_yak_rozvyazati_tarifniyi_vuzol.
7. Тарифна політика Укрзалізниці: вирішуємо власні проблеми неефективності за кошти відправників вантажу? URL: <https://fakty.ictv.ua/ua/ukraine/20170202-taryfna-polityka-ukrzaliznytsi-vyrishuyem-vlasni-problemy-neefektyvnosti-za-kosht-vidpravnykiv-vantazhu/>.
8. Основи сучасної політології. URL: https://pidruchniki.com/18060203/politologiya/politika_suspilno-istorichne_yavische_tipologiya_struktura_zmist.
9. Сич Є.М. Колесникова Н.М. Механізм державного регулювання процесу тарифоутворення на залізничні перевезення. Зб. наук. праць. 2009. Вип. 13. С. 32–42. URL: http://lib.detut.edu.ua/files/zbirnuki/Ekonom_zbirnuku/13e_2009.pdf.
10. Напрями використання коштів від індексації тарифів: Для інвесторів: Про нас / Офіційний веб-сайт Укрзалізниці. URL: <http://uz.gov.ua/about/investors/vykorystannya/>.
11. Про схвалення Національної транспортної стратегії України на період до 2030 року: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 30 травня 2018 р. № 430-р. URL: <https://kmu.gov.ua/ua/npas/pro-shvalennya-nacionalnoyi-transportnoyi-strategiyi-ukrayini-na-period-do-2030-roku>.
12. «Укрзалізниця» має намір додатково залучити 1,8 млрд. грн. за рахунок зближення класів тарифів на вантажоперевезення. URL: <https://ua.interfax.com.ua/news/economic/520548.html>.

REFERENCES:

1. Z 30 kvitnya taryfy na vantazhni perevezennya v mezhakh Ukrayiny proindeksovano na 15 %. [As of April 30, tariffs for freight traffic within Ukraine are indexed by 15%]. [Elektronnyy resurs]. Retrieved from http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=249008811&cat_id=244277212 – (Data zvernennya 23.03.2016). [in Ukrainian].
2. Postanova Kabinetu ministriv Ukrayiny vid 16 hrudnya 2009 r. № 1390 “Pro zatverdzhennya Derzhavnoi tsil'ovoyi prohramy reformuvannya zaliznychnoho transportu na 2010-2019 roky” [Elektronnyy resurs]/ Zakonodavstvo/Verkhovna Rada Ukrayiny. Retrieved from <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1390-2009-%D0%BF>. [in Ukrainian].
3. Kulayev YU.F. (2006) Ekonomika zaliznychnoho transportu [Economy of rail transport]. Nizhyn: TOV “Vydavnytstvo “Aspekt – Polihraf”. [in Ukrainian].
4. Zerkalov D.V. (2006). Transporta systema Ukrayiny [Transport system of Ukraine]. K. Basis, Directory. [in Ukrainian].
5. Nakaz MIU № 424 vid 06.12.2017 “Pro Taryfnu polityku Zaliznyts' derzhav-uchasnyts' SND na perevezennya vantazhiv u mizhnarodnomu spoluchenni na 2018 frakhtovyy rik” [Elektronnyy resurs]. Retrieved from https://uz.gov.ua/cargo_transportation/tariff_conditions/transit/465118/. [in Ukrainian].
6. Vantazhni perevezennya: yak rozv'yazaty taryfnyy vuzol [Elektronnyy resurs]. Retrieved from https://biz.censor.net.ua/columns/3019606/vantajn_perevezennya_yak_rozvyazati_tarifnyi_vuzol. [in Ukrainian].
7. Taryfna polityka Ukrzaliznytsi: vyrishuyem vlasni problemy neefektyvnosti za kosht vidpravnykiv vantazhu? [Elektronnyy resurs]. Retrieved from <https://fakty.ictv.ua/ua/ukraine/20170202-taryfna-polityka-ukrzaliznytsi-vyrishuyem-vlasni-problemy-neefektyvnosti-za-kosht-vidpravnykiv-vantazhu/>. [in Ukrainian].
8. Osnovy suchasnoyi politolohiyi [Elektronnyy resurs]. Retrieved from https://pidruchniki.com/18060203/politologiya/politika_suspilno-istorichne_yavische_tipologiya_struktura_zmist. [in Ukrainian].
9. Sych YE.M., Kolesnykova N.M. (2009). Mekhanizm derzhavnoho rehulyuvannya protsesu taryfotvorennya na zaliznychni perevezennya, [The mechanism of state regulation of the tariff formation process for rail transportation]. [Elektronnyy resurs]. Retrieved from http://lib.detut.edu.ua/files/zbirniki/Ekonom_zbirniku/13e_2009.pdf. [in Ukrainian].
10. Areas of use of funds from indexation of tariffs: For investors: About us: Official website of Ukrzaliznytsia. [Elektronnyy resurs]. Retrieved from <http://uz.gov.ua/about/investors/vykorystannya/>. [in Ukrainian].
11. Order of the CMU dated May 30, 2018, No. 430-r “On Approval of the National Transport Strategy of Ukraine for the Period until 2030». [Elektronnyy resurs]. Retrieved from <https://kmu.gov.ua/ua/npas/pro-shvalennya-nacionalnoyi-transportnoyi-strategiyi-ukrayini-na-period-do-2030-roku>. [in Ukrainian].

Стан та тенденції розвитку ринку молока та молочної продукції в Україні

Чмут А.В.

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри економіки
та міжнародних економічних відносин
Херсонського державного університету

Антош Н.В.

аспірант
Херсонського державного університету

Статтю присвячено актуальним питанням функціонування ринку молока і молочної продукції та аналізу основних показників його розвитку. Зокрема, проаналізовано динаміку зміни поголів'я корів, виробництва молока, середньорічного удою, обсягів виробництва молочної продукції та її споживання, а також показники ефективності його виробництва. Проаналізовано чинники, що впливають на зміну цих показників. На підставі проведеного аналізу визначено основні проблеми аналізованого ринку та окреслено напрями їх вирішення.

Ключові слова: ринок молока, молочна продукція, обсяги виробництва, якість, НАССР.

Чмут А.В., Антош Н.В. СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЫНКА МОЛОКА И МОЛОЧНОЙ ПРОДУКЦИИ В УКРАИНЕ

Статья посвящена актуальным вопросам функционирования рынка молока и молочной продукции и анализу основных показателей его развития. В частности, проанализирована динамика изменения поголовья коров, производства молока, среднегодового удою, объемов производства молочной продукции и ее потребления, а также показатели эффективности его производства. Проанализированы факторы, влияющие на изменение этих показателей. На основании проведенного анализа определены основные проблемы рассматриваемого рынка и намечены направления их решения.

Ключевые слова: рынок молока, молочная продукция, объемы производства, качество, НАССР.

Chmut A.V., Antosh N.V. STATE AND TRENDS OF DEVELOPMENT OF MARKET OF MILK AND DAIRY PRODUCTION in UKRAINE

The article is devoted to the actual issues of the functioning of the milk and dairy products market and contains an analysis of the main indicators of its functioning. In particular it analyzes the dynamics of changes in cows' livestock, milk production, average annual yield of milk, dairy production volumes and its consumption, as well as indicators of its production efficiency. The factors influencing the changes of these indicators are analyzed. On the basis of the analysis, the main problems of the analyzed market are formed and the directions of their solution are outlined.

Keywords: milk market, dairy products, production volumes, quality, НАССР.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сьогодні світове виробництво молока оцінюється у 800 млн. т. Експерти FAO очікують, що у 2026 р. 44% усього молока вироблятимуть розвинуті країни, а решту – країни, що розвиваються [1]. На початку 90-х років Україна входила в десятку найбільших виробників коров'ячого молока у світі поряд із такими країнами, як Індія, США, Росія, Німеччина, Франція, Бразилія, Китай, Нова Зеландія, забезпечуючи свою частку на рівні 4,5%. Проте за останні 27 років Україна значно втратила свої позиції у світовому виробництві молока і в 2012 р. займала

17-е місце, а в 2016 та 2017 рр. увійшла лише у другу десятку найбільших виробників із часткою ринку 1,3%. Незважаючи на поступки на світовому ринку, молочна галузь України є провідним сектором економіки та важливим складником продовольчої безпеки країни [2]. Розвиток ринку молока і молочної продукції, який являє собою систему товарно-грошових відносин між усіма операторами ринку, охоплюючи весь суспільний відтворювальний процес, включаючи виробництво, розподіл, обмін і споживання, в останні роки зазнає значних змін, а отже, вимагає постійного моніторингу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Значну увагу дослідженню питань розвитку ринку молока та молочної продукції приділяли у своїх працях такі фахівці, як О.М. Гіржева, Н.С. Косар, В.М. Лисюк, Ю.А. Тарасова, Ю.А. Толбатов, І.В. Тюха, А.В. Чмут та інші дослідники.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження стану та основних тенденцій функціонування ринку молока і молочної продукції та виявлення перспектив його розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Нині основним виробником молока в Україні є господарства населення, які є основними постачальниками молока на молокопереробні підприємства, а на сільськогосподарські підприємства припадає близько 26% виробництва. Основні показники виробництва молока в Україні з 1990 по 2007 р. відображено в табл. 1

Аналіз наведених даних дає підстави стверджувати, що порівняно з 1990 р. поголів'я корів зменшилося на 75%, порівняно з 2012 р. – на 21%, порівняно з 2016 р. – на 4,3%. У середньому щорічне зменшення поголів'я на протязі останніх 10 років коливалося в межах 5–8%. Лише останні п'ять років зменшення уповільнилося і становить 1–4%.

Зменшення спостерігається й у виробництві молока. Порівняно з 1990 р. виробництво молока зменшилося на 58%, порівняно з 2000 р. – на 18%, а порівняно з 2016 р. – на 1%.

О.М. Гіржева [4] визначає, що протягом усіх післявоєнних років молочне скотарство в нашій країні розвивалося на основі розширеного відтворення з використанням інтенсивних методів ведення галузі. Найбільший обсяг виробництва молока припадав на 1987 р. і становив 26,7 млн. т. Збільшення поголів'я корів супроводжувалося поступовим підвищенням продуктивності. Приріст продуктивності корів відбувся за рахунок підвищення рівня і повноцінності годівлі молочної худоби, селекційно-плеємної роботи, поглиблення спеціалізації і посилення концентрації виробництва та економічного стимулювання виробництва.

У 1990–2000-х роках у переважній більшості підприємств було знищено поголів'я великої рогатої худоби, що спричинило значний спад виробництва молока і, відповідно, вплинуло на погіршення показників господарської діяльності суб'єктів, що займалися виробництвом продукції тваринництва [5].

З 2010 по 2013 р. ситуація на внутрішньому ринку молока та молочних продуктів України характеризується дефіцитом

Таблиця 1

Основні показники виробництва молочної сировини в Україні

Показники	Роки						Темп приросту, % 2017 р. до	
	1990	2000	2010	2012	2016	2017	2012 р.	2016 р.
Поголів'я корів, тис. голів,	8378	4958	2632	2554,3	2108,9	2017,8	-21,0	-4,3
у т. ч.:								
- с/г підприємства	6191	1851	589,1	575,2	484,6	466,6	-18,9	-3,7
- господарства населення	3540	3107	2042,1	1979,1	1624,3	1551,2	-21,6	-4,5
Виробництво молока, тис. т, у т. ч.:	24508,3	12657,9	11248,6	11377,6	10381,5	10280,5	-9,6	-1,0
- с/г підприємства								
- господарства населення	5882	8989	9032,1	8842,3	7675,9	7514,8	-15,0	-2,1
Середній річний удій молока від однієї корови, кг, у т. ч.:	2863	2359	4082	4361	4735	4820	10,5	1,8
- с/г підприємства								
- господарства населення	2637	2960	4110	4276	4473	4480	4,8	0,2
Виробництво молока на 1 особу	472,3	257	245	249,5	243,3	242	-3,0	-0,5

Джерело: складено за [3]

сировини на тлі скорочення поголів'я корів у господарствах усіх категорій, зменшення обсягів виробництва молока, значним коливанням ціни на молоко.

Після 2013 р. ситуація на ринку молока знову погіршилася. Це передусім зумовлено зменшенням попиту на сире молоко з боку молокопереробних підприємств через звуження ринків збуту молочної продукції. Втрата ринків збуту Російської Федерації, Донецької, Луганської областей та Криму призвела до зменшення обсягів виробництва молочної продукції.

В аналізовані періоди позитивну динаміку демонструють лише показники продуктивності корів. Порівняно з 1990 р. середньорічний удій зріс на 65%. Це, своєю чергою, пов'язано з тим, що власники передусім зменшують кількість малопродуктивної худоби (рис. 1).

Найбільшими виробниками молока-сировини є Вінницька, Полтавська, Львівська, Хмельницька, Житомирська та Чернігівська області.

За останні десять років частка реалізації молока переробним підприємствам зросла на 26,6%. Значно зменшилася частка реалізації молочної продукції на ринку з 21% до 2% та населенню з 8% до 0,4%.

Основні канали реалізації молока сільськогосподарськими підприємствами наведено на рис. 2.

Питома вага поставок молочної продукції молокопереробним підприємствам від господарств населення в останні роки становить близько 60–70%. Частка надходження

молока на підприємства від сільськогосподарських підприємств у 2016 р. становила 31%. Із 2012 р. спостерігається збільшення надходження молока від сільськогосподарських підприємств (табл. 2). Це викликано збільшенням цін на якісне молоко та підтримкою великотоварного молочного скотарства з боку держави. Так, у 2010 р. урядом була прийнята постанова про часткове відшкодування вартості будівництва та реконструкції тваринницьких ферм і комплексів, а в 2011 р. про виплати дотацій за здане молоко та відшкодування вартості корів.

Загальний рівень товарності молока та молочної продукції в 2016 р. становив 35,7% та був найнижчим за останні 12 років.

Однією з основних причин зменшення поголів'я корів та низької товарності молока є низька ефективність молочного скотарства, яка була присутня до 2010 р. (рис. 3).

У період із 2000 по 2006 р. виробництво молока мало збитковий характер, окрім 2005 р. З 2010 р. рентабельність мала позитивний характер та була найвищою в 2010, 2011, 2016 рр.

Значний вплив на рентабельність виробництва молока здійснює його ціна.

Зазвичай найбільш впливовим чинником змін реальної ринкової ціни товару є обсяг його пропозиції та попиту. Важливим чинником є також девальвація гривні, яка спричиняла інфляцію, у результаті чого реальна ціна сирого молока зростала.

Важливим чинником під час ціноутворення на ринку готової молочної продукції є вплив посередників на закупівлю молока-сировини

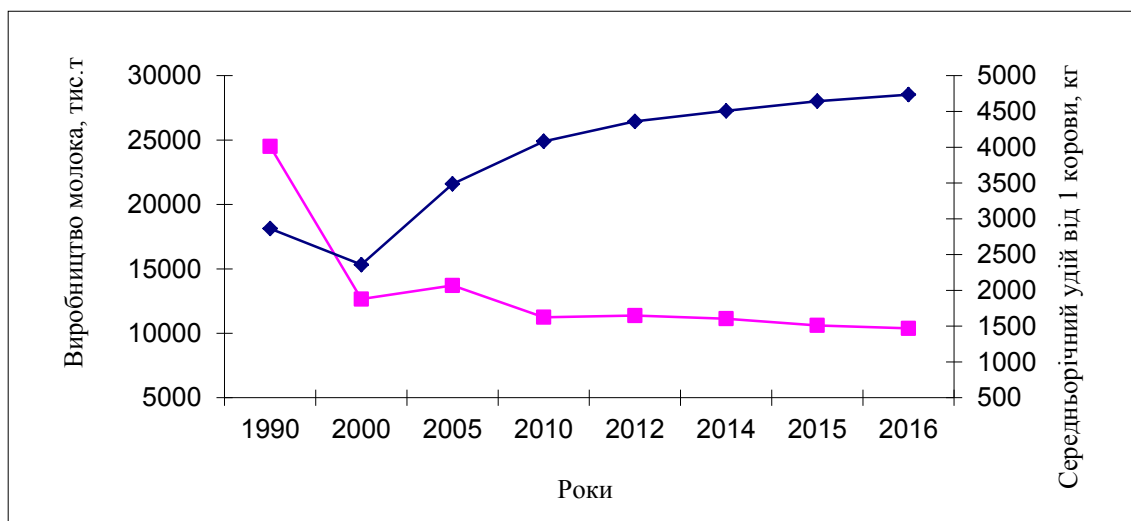


Рис. 1. Показники виробництва молока та середньорічного удою по Україні

Джерело: складено та узагальнено на основі [6, с. 32]

і реалізацію готової продукції. Під час закупівлі молока посередницькими структурами закупівельна ціна його зростає на 15–20%. При цьому залежно від асортименту торгового дому, відповідних доплат за входження молочної продукції до продажу у торговельній мережі оптова ціна підприємства на молочну продукцію зростає на 25–60%.

Вагомим чинником підвищення рівня конкурентоспроможності підприємств як на зовнішньому, так і на внутрішньому ринку є якість молока-сировини, що прямо впливає на якість продукції молокопереробних підприємств.

Рентабельну ціну за молоко можна отримати тільки за умови його високої якості.

А для забезпечення якості молока необхідною умовою є використання високотехнологічних доїльних залів, холодильного обладнання.

Крім того, якість молока та продуктивність тварин залежать від кормової бази та породи корів. Забезпечення цього вимагає більших інвестицій, що може собі дозволити тільки великотоварний виробник.

Виробництво молока типу «екстра» у загальній структурі виробництва молока в 2010 р. становило 3,5%. У 2012 р. цей показник досяг 5,6%, а в 2016 р. – 14,6%, що говорить про позитивні зміни в бік підвищення якості продукції. Молоко першого ґатунку становило 42%, а другого – 4,3%

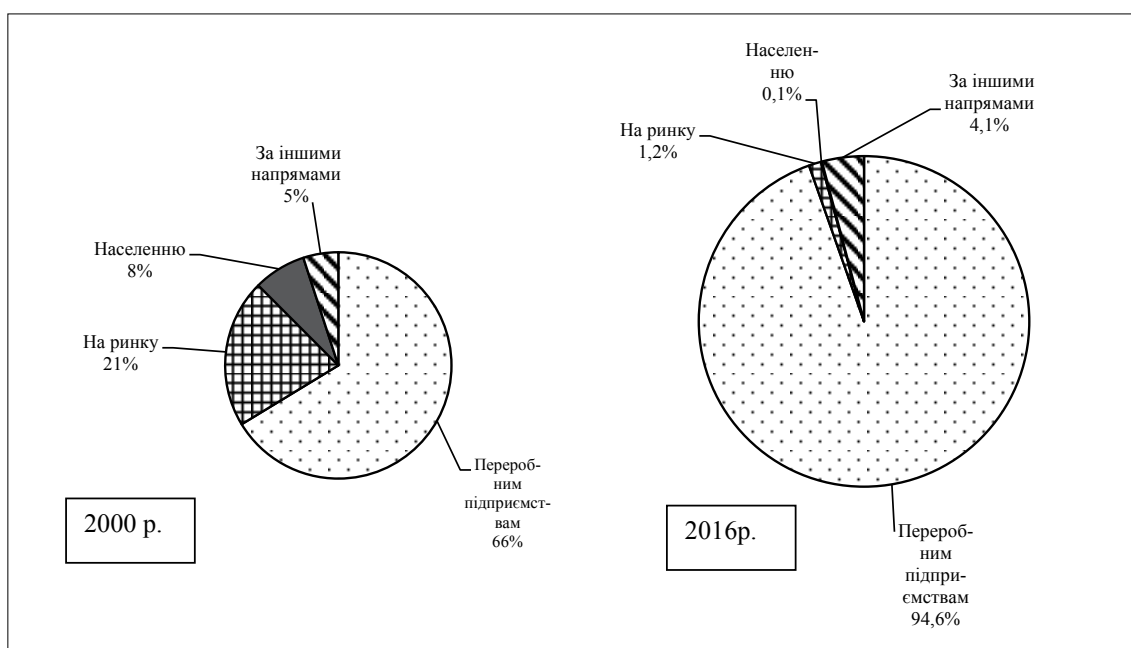


Рис. 2. Основні канали реалізації молока сільськогосподарськими підприємствами

Джерело: складено та узагальнено на основі [7]

Таблиця 2

Молоко та молочна продукція, що надійшли на підприємства, які займаються їх переробкою, тис. т

Показники	Роки								Темп приросту, % 2016 р. до	
	2005	2006	2007	2010	2012	2014	2015	2016	2012 р.	2015 р.
Надійшло всього, у т. ч. від	5689	5607,4	6038,6	4793,2	4716,4	4646,6	4089,8	3709,7	-21,3	-9,3
с.-г. підприємств	1797,1	1830,7	1670,6	1890,4	2277,7	2428,2	2412,8	3211,8	41,0	33,1
господарств населення	3814,5	3392,5	3548,3	2544,2	2007	1737	1346,1	1197,8	-40,3	-11,0
Рівень товарності молока, %	41,5	42,2	49,2	42,6	41,5	44,7	39,9	35,7	-5,8	-4,2

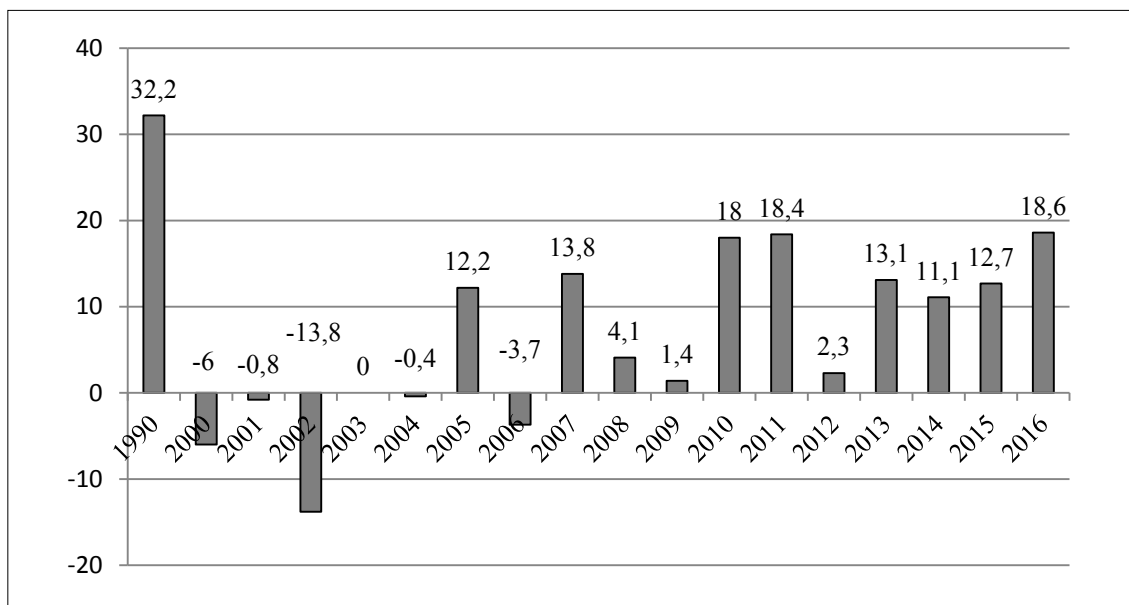


Рис. 3. Рентабельність молока-сировини в Україні, %

Джерело: складено за [7]

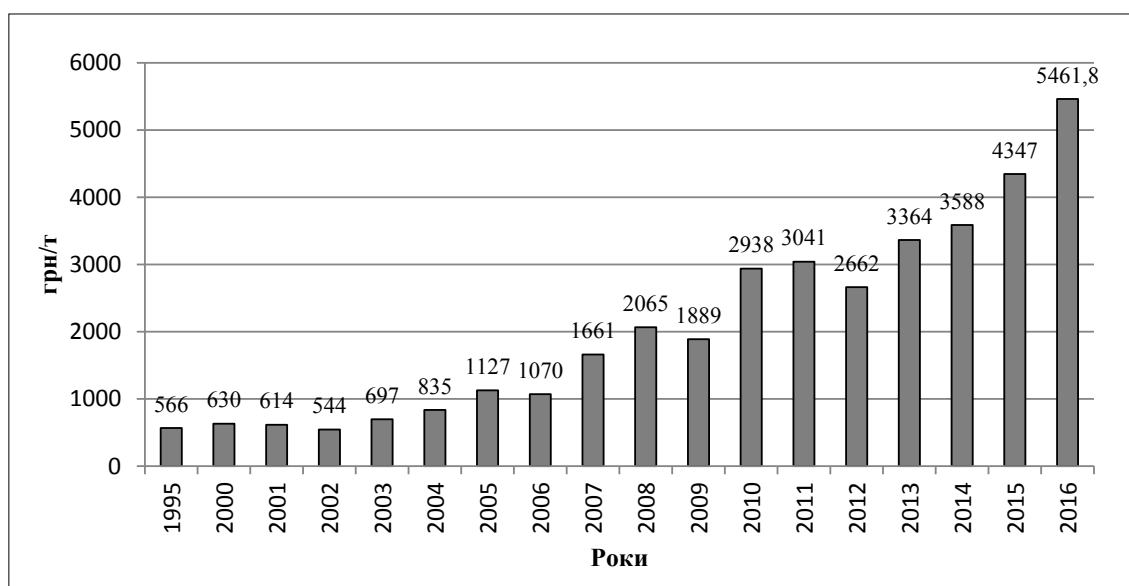


Рис. 4. Динаміка цін на молоко від сільськогосподарських підприємств

Джерело: складено за [8]

Приватні домогосподарства виробляють молоко першого та другого ґатунків та несортове на відміну від великотоварних ферм. Сільськогосподарські підприємства здійснюють механічне доїння, охолодження молока, як наслідок, постачають сировину вищої якості, отримуючи в середньому вдвічі вищу ціну, ніж особисті селянські господарства.

Прийняті зміни до Закону № 2132-V «Про молоко та молочні продукти» передбачають стимулювання в Україні виробництва високоякісного молока. Закон вводить доплату 25%

виробникам молока типу «екстра» та 20% – вищого ґатунку. Перший ґатунок якості взагалі не дотується [9].

Враховуючи, що динаміка підвищення цін на корми росте випереджувальними темпами проти підвищення цін на молочну сировину, то ключовим елементом в структурі витрат на тваринництво є витрати на корм, що становлять понад 60% від усіх витрат. У сільськогосподарських підприємствах і господарствах населення, де корми виробляються і споживаються без кругообігу на ринку, вартість кор-

мів оцінюється за виробничою собівартістю, яка є їхньою мінімальною ціною.

Відповідного аналізу потребує дослідження обсягів виробництва молочної продукції. Динаміка виробництва молочної продукції в Україні наведена в табл. 3.

Динаміка виробництва окремих видів молокопродуктів, таких як кисломолочна продукція, жирні сири, сухе молоко, має від'ємний тренд. У період 2010–2014 рр. молокопереробні підприємства потерпали від дефіциту якісної молочної сировини, знаходилися у стані конкурентної боротьби за постачальника та активно сприяли формуванню власної сировинної бази. Після 2014 р. ситуація докорінно змінилася, у підприємств з'явилися значні проблеми зі збутом готової продукції, яка виникла у зв'язку з втратою ринків Російської Федерації, Криму, частини Донецької та Луганської областей. Переорієнтація підприємств лише на внутрішній ринок викликала його перенасичення та зменшення обсягів виробництва продукції, зокрема сирів. Пошук ринків збуту за межами країни ускладнений процедурою отримання права експорту, зокрема до Європейського Союзу, яке сьогодні мають лише близько двох десятків підприємств. Основна причина пов'язана з необхідністю відповідати високим вимогам щодо безпечності та якості цих продуктів. У зв'язку із цим багато підприємств працюють на 15–20% своїх потужностей або взагалі зупинили виробництво [11]. Крім ЄС, деякі молокопереробні підприємства отримали дозвіл на експорт молочної продукції на ринки Китаю, Казахстану, Молдови.

Таким чином, українські виробники в 2016 р. експортували 109,3 тис. т молочної продукції. Найбільшу частку в експорті становлять молоко та вершки згущені (48%), масло (11%) і сири (7%) [12].

Ще одним чинником, що негативно позначився на обсягах виробництва молока та молокопродуктів, є зниження доходів українців, які скоротили споживання молока і молочних продуктів та надавали перевагу продуктам із нижчою ціною [13].

Аналіз балансу виробництва і споживання молока та молочних продуктів показав, що баланс є позитивним. Виробництво молока відповідає фонду споживання. Пороте саме споживання молока та молочних продуктів не відповідає ні мінімальним, ні раціональним його нормам. За останні сімнадцять років показник споживання молока на одну особу коливався у межах 200–223 кг. Причому найнижчий показник був саме в 2017 р.

Важливим аспектом, що свідчить про недостатню забезпеченість споживання молока та молочної продукції, є зміна таких чинників, як: доходи населення, зростання цін на молокопродукти, обсяги виробництва молочної сировини та молочної продукції.

Збільшення обсягу виробництва молока і, відповідно, забезпечення продовольчої безпеки в даній галузі можна досягти шляхом збільшення поголів'я корів, товарності молока, продуктивності молочного стада та їх поєднання (рис. 5).

Сьогодні чинниками, що гальмують розвиток ринку молока і молочної продукції, є

Таблиця 3

Виробництво молочної продукції в Україні, тис. т

Показник	Роки								Темп приросту, % 2016 р до	
	2005	2006	2007	2010	2012	2014	2015	2016	2012 р.	2015 р.
Молока оброблене рідке	863	817,7	858,7	801,4	909	1117	972	961	5,7	-1,1
Продукція кисломолочна	499	523,4	533,8	479,6	486,2	474	426	428	-12,4	0,47
Сири жирні	274	217,4	245,7	210	165,8	130	124	113	-31,8	-8,9
Вершки	24,2	14	14,6	19,8	36,2	68,2	61,8	64,5	78,2	4,4
Молоко та вершки сухі	113	106	125	68,08	62,7	66,7	60,9	59,1	-5,7	-3,0
Масло вершкове	120	104	100	79,15	88,2	114	102	103	16,8	1,0
Спреди та суміші жирів	80,3	71,1	83,8	65,2	53,2	52,5	36,3	29	-45,5	-20,1
Сир свіжий неферментований та сир кисломолочний	83,5	93,8	93,2	78,5	78,6	74,7	67,8	70,1	-10,8	3,4

Джерело: складено за [10]

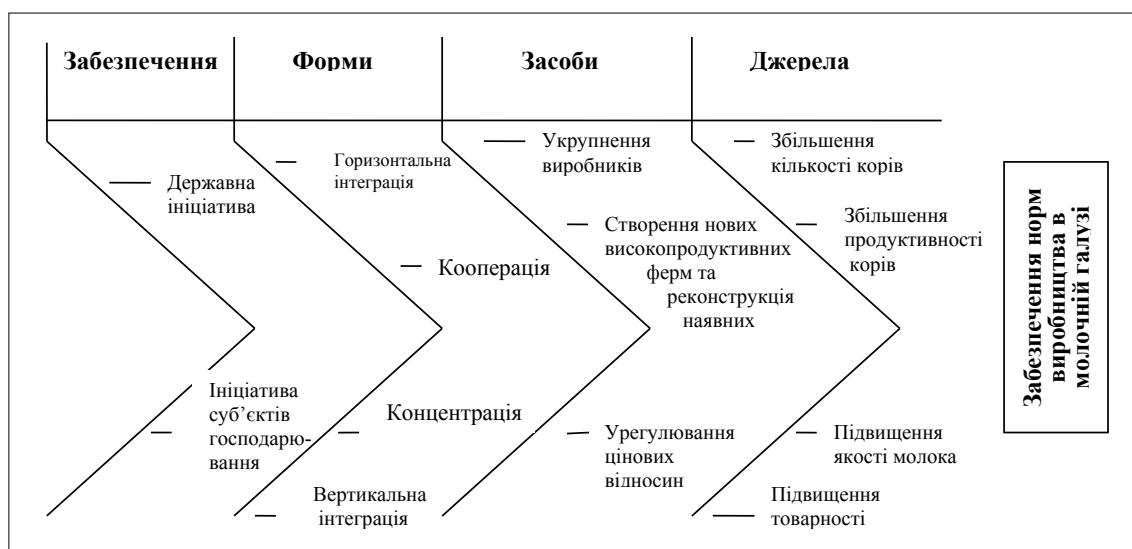


Рис. 5. Забезпечення норм виробництва на ринку молока і молочної продукції

Джерело: власна розробка

неприспосованість молочного бізнесу країни до виробництва молочних продуктів, що мали б попит поза межами СНД, а також зниження купівельної спроможності населення.

З моменту підписання Угоди про асоціацію з Європейським Союзом Україна взяла на себе зобов'язання щодо гармонізації свого законодавства з регламентами ЄС, зокрема це стосувалося вимог до безпечності харчових продуктів. Із 20 вересня 2015 р. набрала чинності нова редакція Закону України № 771/97-ВР «Про основні принципи та вимоги до безпечності та якості харчових продуктів», відповідно до якого оператори ринку харчових продуктів зобов'язані впровадити та застосовувати постійно діючі процедури, засновані на принципах НАССР (Hazard Analysis and Critical Control Points), та забезпечувати процес простежуваності продукції. Переорієнтація експортних потоків у напрямі європейських ринків – процес складний, довготривалий та витратний. Кількість підприємств, які готові конкурувати на світових ринках, нині не така велика, тим не менше за останні кілька років Україна відкрила для себе кілька нових ринків, зокрема ринок Китаю. Все це говорить про певні позитивні зрушення, проте це лише перший крок на шляху, який необхідно продовжувати, змінюючи ментальність керівництва підприємств та виробників сировини в напрямі підвищення якості продукції.

Висновки з цього дослідження. Аналіз ринку молока і молочної продукції виокремив низку взаємопов'язаних проблем: зменшення

поголів'я корів зумовило зменшення обсягів виробництва молока; дрібнотоварне виробництво зумовлює низьку якість сировини, яка, своєю чергою, спричиняє невідповідність продукції молокопереробки міжнародним нормам якості; невідповідність продукції молокопереробки міжнародним нормам якості зумовлює звуження ринків збуту продукції; диспаритет цін на сировину і готову продукцію спричиняє низьку рентабельність виробництва молока і, як наслідок, відсутність зацікавленості у його виробництві, а отже, зменшенні поголів'я корів; натомість висока ціна на продукцію для кінцевих споживачів та обсяги її виробництва спричиняють невідповідність попиту раціональним нормам споживання; закриття російського ринку, на який довгий час була орієнтована велика кількість підприємств, спричинило зменшення обсягів виробництва продукції, падіння попиту на сировину і, відповідно, на її ціну, що призводить до зниження його ефективності та знову ж таки до зменшення поголів'я.

Це, по суті, замкнене коло, яке можливо розірвати лише, орієнтуючись на якість виробництва продукції відповідно до світових стандартів та освоюючи нові ринки збуту. Водночас якість продукції напряму залежить від якості сировини, яку необхідно підвищувати, об'єднуючи дрібнотоварних виробників у кооперативи та формуючи тісні інтеграційні зв'язки між виробниками сировини та переробними підприємствами, що забезпечить принцип простежуваності відповідно до світових стандартів.

ЛІТЕРАТУРА:

1. FAO Statistical Pocketbook 2015. URL: <http://www.fao.org/3/a-i4691e.pdf>.
2. Лисюк В.М., Чмут А.В., Шлафман Н.Л. Методологія секторного аналізу продовольчого ринку (на прикладі ринку молока і молочної продукції). Агроінком. 2012. № 4–6. С. 6–11.
3. Сільське господарство України 2016: стат. збірник / Держ. комітет статистики України. Київ, 2017. 392 с.
4. Гіржева О.М. Аналіз виробництва молока в Харківській області. Вісник аграрної науки Причорномор'я. 2009. Вип. 3(50). С. 107–118.
5. Толбатов Ю.А. Проблеми виробництва молока і молочної продукції. Економічний вісник університету. 2010. № 1(15). С. 17–30. URL: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/Evu/2010_15_1/Tolbatov.pdf.
6. Тваринництво України 2016: стат. збірник / Держ. комітет статистики України. Київ, 2017. 212 с.
7. Статистичний щорічник України за 2016 рік / Державна служба статистики України; за ред. О.Г. Осауленко. К., 2017. 552 с.
8. Надходження продукції тваринництва на переробні підприємства за 2016 рік: стат. бюлетень / Держ. комітет статистики України. Київ, 2017. 22 с.
9. Про молоко та молочні продукти: Закон України від 24.06.2004 № 1870-IV. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1870-15> (дата звернення: 09.08.2018).
10. Україна у цифрах 2016: стат. збірник / Держ. комітет статистики України. Київ, 2017. 249 с.
11. Чмут А.В., Антош Н.В. Гармонізація відносин молокопереробних підприємств з постачальниками сировини в умовах посилення контролю якості та безпечності харчових продуктів. Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». 2017. № 26–2. С. 24–28.
12. Косар Н.С., Кузьо Н.Є., Білик І.І. Стратегії розвитку молокопереробних підприємств України у сучасних умовах. Агросвіт. 2016. № 4. С. 14–20.
13. Українці стали економити на молочних продуктах. URL: <http://agravery.com/uk/posts/show/ukraincistaliekonomitnamolocnihproduktah>.

REFERENCES:

1. FAO Statistical Pocketbook 2015. URL: <http://www.fao.org/3/a-i4691e.pdf>
2. Lysjuk V.M., Chmut A.V., Shlafman N.L. (2012) Metodologhija sektornogho analizu prodovoljchogho rynku (na prykladi rynku moloka i molochnoji produkciji) [The methodology of the sectoral analysis of the food market (on the example of the milk and dairy market)]. Aghroinkom: Naukovo-praktychne vydannja. vol 4–6. p.p. 6–11.
3. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2017). Siljsjke ghospodarstvo Ukrajinu 2016. Kyjiv: Informatsiino-analitychne ahentstvo.
4. Ghirzheva O.M.(2009) Analiz vyrobnyctva moloka v Kharkivskij oblasti [Analysis of milk production in the Kharkiv region]. Visnyk aghrarnoji nauky Prychornomorja. Vol 3, no 50, pp. 107-118.
5. Tolbatov Yu.A. (2010). Problemy vyrobnyctva moloka i molochnoi produktsii [Problems of milk and dairy production]. Ekonomichnyi visnyk universytetu. Vol, no15, pp 17-30. Available at: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/Evu/2010_15_1/Tolbatov.pdf
6. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2017). Tvarynnyctvo Ukrainy 2016:stat. Zbirnyk [Tvarynnyctvo Ukrainy 2016]. Kyjiv: Informatsiino-analitychne ahentstvo.
7. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2017). Statystychnyi shchorichnyk Ukrainy za 2016 rik [Statistical Yearbook of Ukraine for 2016]. Kyjiv: Informatsiino-analitychne ahentstvo.
8. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2017). Nadkhodzhenia produktsii tvarynnyctva na pererobni pidpryemstva za 2016 rik [Acquisition of livestock products to processing enterprises for 2016]. Kyjiv: Informatsiino-analitychne ahentstvo.
9. Zakon Ukrainy pro moloko ta molochni produkty 24.06.2004 № 1870-IV Available at: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1870-15> (accessed: 09.08.2018).
10. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2017). Ukraina u tsyfrakh 2016 rik [Ukraine in figures for 2016]. Kyjiv: Informatsiino-analitychne ahentstvo.
11. Chmut A.V., Antosh N.V. (2017). Harmonizatsiia vidnosyn molokopererobnykh pidpryemstv z postachalnykamy syrovyny v umovakh posylennia kontroliu yakosti ta bezpechnosti kharchovykh produktiv [Harmonization of relations of dairy enterprises with suppliers of raw materials in conditions of strengthening of quality control and safety of food products]. Naukovyi visnyk Khersonskoho derzhavnoho universytetu. Vol. 26-2, pp.24-28.
12. Kosar N. S. Kuzo N. Ye, Bilyk I. I. Stratehii rozvytku molokopererobnykh pidpryemstv Ukrainy u suchasnykh umovakh [Strategy of development of dairy enterprises of Ukraine in modern conditions]. Ahrosvit. vol 4. P. 14-20.
13. Ukrainci staly ekonomyty na molochnykh produktakh. Available at: <http://agravery.com/uk/posts/show/ukrainci-ekonomlat-na-najbils-cinnih-dla-rationu-produktah> (accessed: 09.08.2018).

Критериальные ограничения устойчивого развития локальных морских транспортных комплексов

Яворская А.Ф.

старший преподаватель кафедры

«Экономическая теория и предпринимательство на морском транспорте»
Национального университета «Одесская национальная морская академия»

В статье рассмотрены закономерности и особенности формирования морских судоходных компаний в условиях перманентных изменений экономической ситуации и расширения регуляторных воздействий со стороны международных морских организаций. Усиление инновационных факторов развития морской транспортной индустрии при жесткой дифференциации доступности к инвестиционным ресурсам предопределяет состояние асимметрии технико-экономического уровня флота морских государств. Обращает на себя внимание характер влияния изменяющихся условий глобального рынка морской торговли на реакцию судовладельческих и операторских подсистем.

Ключевые слова: устойчивость позиционирования, судоходные компании, эффективность, критерии, принятие решений.

Яворська А.Ф. КРИТЕРІАЛЬНЕ ОБМЕЖЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ЛОКАЛЬНИХ МОРСЬКИХ ТРАНСПОРТНИХ КОМПЛЕКСІВ

У статті розглянуто закономірності й особливості формування морських судноплавних компаній в умовах перманентних змін економічної ситуації та розширення регуляторних впливів із боку міжнародних морських організацій. Посилення інноваційних чинників розвитку морської транспортної індустрії за жорсткої диференціації доступності до інвестиційних ресурсів зумовлює стан асиметрії технико-економічного рівня флоту морських держав. Звертає на себе увагу характер впливу зміни умов глобального ринку морської торгівлі на реакцію судновласницьких та операторських підсистем.

Ключові слова: стійкість позиціонування, судноплавні компанії, ефективність, критерії, прийняття рішень.

Yavorska A.F. CRITERIAL LIMITATIONS OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF LOCAL MARITIME TRANSPORT COMPLEXES

The regularities and peculiarities of the formation of maritime shipping companies under the conditions of permanent changes in the economic situation and the expansion of regulatory influences by international maritime organizations are considered. The strengthening of innovative factors in the development of the maritime transport industry with a strict differentiation of access to investment resources predetermines the state of asymmetry of the technical and economic level of the fleet in maritime states. Attention is drawn to the nature of the impact of the changing conditions of the global maritime market on the response of ship-owners and operator subsystems.

Keywords: positioning stability, shipping companies, efficiency, criteria, decision-making.

Постановка проблемы в общем виде.

Технологическое единство обслуживания грузопотоков различными видами транспорта в условиях интеграции, регуляторных отношений по критериям системной безопасности и задачи логистической оптимизации предопределили принципы формирования международных транспортных коридоров и маршрутов. В этом аспекте формируются мультимодальные стратегии и технологии обслуживания грузопотоков. Их экстенсивное формирование предопределено ростом внешнеэкономических отношений «Восток – Запад». Возникла проблема ускорения доставки высокотехнологичной продукции,

поэтому наряду с традиционным морским путем реализуется проект «Экономический пояс – Шелковый путь», охватывающий Китай, Казахстан, Россию, Беларусь, страны Западной Европы.

Одновременно формируется транскаспийский консорциум обслуживания «Нового шелкового пути», охватывающего страны Средней Азии, Каспий, Закавказские страны, Турцию и Украину с последующим выходом в транспортную систему Западной Европы.

Отмеченная альтернатива обслуживания достаточно устойчиво нарастающих грузопотоков формирует приоритетные требования ко времени доставки, экономичности, эколо-

гической чистоте и эффективности инвестиционных проектов [1, с. 194–200].

Среди специфических факторов ограничения эффективного позиционирования отдельных типов судов выделяются организационные предпосылки, в частности недооценка уровня асимметрии в соотношении спроса и предложения по временным и количественным аспектам. Это важнейшее условие ограничения достоверности принятия хозяйственных решений. То есть в торговом судоходстве сохраняется, несмотря на повышение технико-экономического уровня судов, сложность достижения нормализованных условий работы всей группы судов предприятия. Внутренняя цикличность фрахтового рынка накладывает ограничения на характер и масштаб выбора инновационных решений, поэтому сохраняется значимость оценочных и эвристических подходов.

Анализ последних исследований и публикаций. Специфическую роль в выборе инновационного развития судоходной компании играет система ограничений рынка морской торговли. Они определяют требования к надежности и безопасности судоходства, с одной стороны, и экономические результаты – с другой. Под ограничениями должны рассматриваться регуляторная политика Международной морской организации и характер лимитирования ресурсного потенциала развития.

Следует учесть полноту анализа и контроля ситуации ведущими аналитико-консалтинговыми структурами [2; 3]. Кроме того, в статье обращается внимание на особенности подхода отечественных и зарубежных исследователей [4–6], однако анализ литературы, показал, что в нынешний период времени недостаточно уделено внимания формированию стратегии устойчивости, которая обеспечивала бы в полном объеме эффективность процессов функционирования и развития судоходных компаний.

Достаточно устойчивым направлением интенсификации взаимодействия различных транспортных подсистем становится развитие мультимодальных транспортных коридоров, изменяющих традиционные морские маршруты перевозки грузов на направлении «Восток – Запад». Эта стратегия отражает принципиальную сторону транспортного процесса – сокращение времени пребывания грузовой массы на транспорте. Таким образом, усиливается принцип технологического единства при взаимодействии различных транспортных предприятий.

Формулирование целей статьи (постановка задания). В системе управления эффективностью позиционирования подсистем национальной морской транспортной индустрии следует выделять систему взаимозависимых организационных и экономических подходов к оптимизации производственных параметров судоходных компаний и торговых портов, поэтому основная задача статьи – систематизация подсистем, направленных на обеспечение непрерывности и стабильности процесса повышения эффективной устойчивости и сбалансированности судоходной компании.

Изложение основного материала исследования. Наряду с глобализацией экономических отношений возрастает необходимость достижения адекватности локальных морских транспортных комплексов требованиям конкурентной устойчивости [7, с. 164–201], поэтому принципиальное внимание уделяется интеграции перевозочного процесса на основе согласованного развития транспортных комплексов и выбору активной морской политики относительно национального флота и портов [8, с. 155].

Оптимизация функциональной и финансовой устойчивости судоходной компании обусловливается двумя факторами: характеристикой внешних условий функционирования, включающих особенности системы налогообложения и рациональностью предпринимательских действий [9]. Этим и определяется выбор механизма и инструментария позиционирования в системе фрахтового рынка по критериям конкурентоспособности. При этом необходимо учитывать постоянство изменения целей развития фирмы – колебания между стратегией роста прибыльности или оптимизацией стоимости предприятия на основе капитализации. Последнее тесно связано с задачами повышения технико-экономического уровня флота. Этот процесс связан, в свою очередь, не только с инвестиционными потоками [1, с. 194–200] и проектными решениями, но и с необходимостью расширения методов принятия проектных решений.

Механизм управления эффективностью наращивания производственного потенциала как глобальной морской транспортной индустрии, так и отдельных участников рынка морской торговли определяется характером реакции на систему условия принятия соответствующих решений предпринимательскими структурами морской транспортной отрасли (рис. 1).

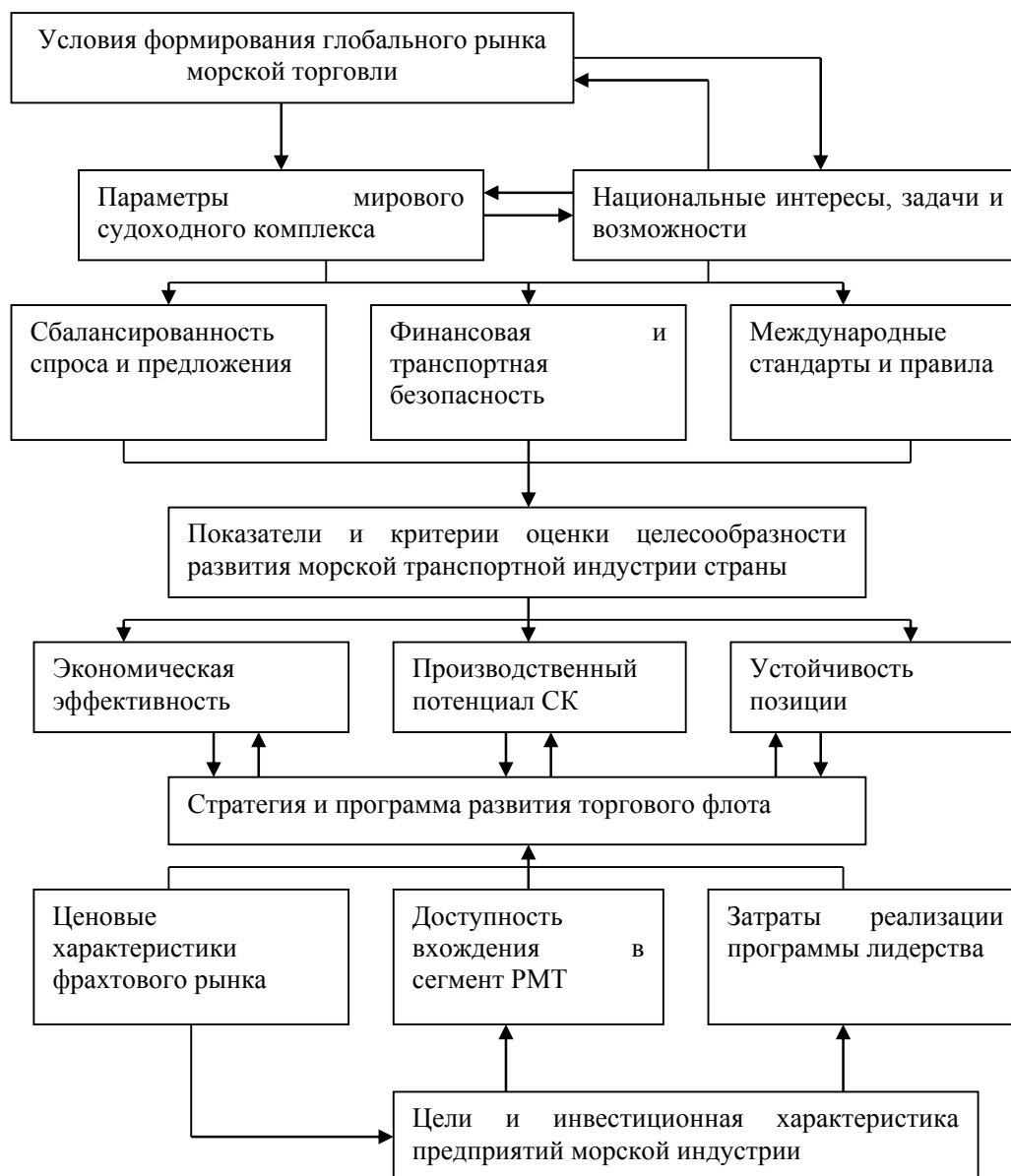


Рис. 1. Условия выбора позиции национального судоходного комплекса

Отраслевые особенности судоходных компаний отражают как специфичность развития глобального рынка морской торговли, так и стратегические задачи и возможности наращивания производственного потенциала конкретными операторами. Особенности формирования провозной способности флота относительно динамики и структуры грузопотоков отражают характер изменения в международном разделении труда и доступности инновационных технологий перевозки грузов.

При комплексном подходе к реализации транзитного потенциала регионального транспортного пространства достигается значительный внутранспортный эффект, который впоследствии на основе воспринимаемой ценности данной технологии [9, с. 214]

предопределяет последующий рост предпринимательской эффективности на основе эффекта масштаба.

Особо следует выделить инновационные подходы, обеспечивающие не только конкурентную устойчивость на основе ускорения доставки грузов, но и достижение экономичности функциональной деятельности в непредсказуемых тенденциях фрахтового ценообразования. Учитывая перманентные изменения глобального судоходного рынка, необходимо формировать стратегию эффективного функционирования каждым судоходным предприятием в соответствии с положением, что «сбалансированная система показателей предполагает реализацию принципа последовательной связи цели и мероприятий»

[10, с. 69]. Поэтому ускорение и сбалансированное развитие транспортного комплекса позволит обеспечить транспортные условия для развития инновационной составляющей экономики государства.

Рис. 1 раскрывает условия выбора стратегии и формирования программы развития в данном случае национального торгового флота. Судходные компании определенного реестра фактически образуют условия формирования морского кластера. Это подтверждается, во-первых, концентрацией предприятий, деятельность которых нацелена на устойчивость взаимодействия с грузовладельцами, судовладельцами или операторами и торговыми портами. Во-вторых, формируется активизация социально-экономического развития и специализации при морского региона.

Это положение предопределяет необходимость исследования и формирования механизма принятия и реализации решений по совокупности критериев и показателей, отражающих как целевые аспекты экономической деятельности, так и сложность принятия адекватных организационных и технических решений.

В любом случае эффективность позиционирования национального морского транспортного комплекса в глобальном рынке морской торговли предопределяется соответствием технико-экономического уровня флота и терминалов портов современным стандартам, предопределенным, прежде всего, Международной морской организацией.

Выводы из этого исследования. Рациональность и доступность инновационных решений в торговом судоходстве обуславливаются производственной ситуацией на рынке морской торговли и конкурентной стратегией приоритетного позиционирования ведущих операторов. В этом аспекте выделяются тенденции формирования типоразмерного ряда судов выбранной специализации, формы интеграции в торговом судоходстве и система управления глобальной экономической безопасностью мореплавания. Поэтому необходимо учитывать все направления в тенденциях изменения важнейших сегментов рынка морской торговли с ориентиром на перспективные и масштабные преобразования, направленные на решение все более сложных проблем [7 с. 18] обоснованности и учета задач экономического роста транспортной индустрии.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Жихарева В.В. Теория и практика инвестиционной деятельности судоходных компаний. Одесса: ИПРiЭЭИ, 2010. 480 с.
2. Review of Maritime Transport. Report by the UNCTAD secretariat. United Nations New York and Geneva. 2017. 114 p.
3. Barry Rogliano Salles – Annual Review. Paris; BRS, 2016. 124 p.
4. Примачев Н.Т., Примачев А.Н. Принципы интеграции в торговом судоходстве: монография. Одесса: Феникс, 2006. 360 с.
5. Dykstra Don. L. Commercial Management in Shipping. London UK: Nautical Institute, 2005. 496 p.
6. Котлубай А.М. Проблемы теории и практики развития морского транспорта Украины. Одесса: ИПРiЭЭИ НАН Украины, 2011. 266 с.
7. Аткиссон А. Как устойчивое развитие может изменить мир; пер. с англ. М.: БИНОМ. Лаборатория знаний, 2015. 455 с.
8. Винников В.В. Формирование морского транспортного потенциала в системе интеграционных процессов: монография. Одесса: ОНМА 2004. 222 с.
9. Бутенко А.И., Сараева И.Н. Управление предпринимательством: критерии эффективности. Одесса: Феникс, 2004. 364 с.
10. Сбалансированная система показателей: Шаг за шагом: максимальное повышение эффективности и закрепление полученных результатов/ Horvath & Partners; пер. с англ. Днепропетровск: Баланс Бизнес Букс, 2004. 328 с.

REFERENCES:

1. Zhikhareva V. V. (2010) Teoriya i praktika investitsionnoy deyatel'nosti sudokhodnykh kompaniy [Theory and practice of investment activities of shipping companies] Odessa: IPRiEEI (in Russian)
2. Report by the UNCTAD secretariat (2017) Review of Maritime Transport. United Nations New York and Geneva (in English)

3. Annual Review (2016) Barry Rogliano Salles. Paris: BRS (in English)
4. Primachev N. T. (2006) Printsipy integratsii v togovom sudokhodstve: monografiya [Principles of integration in merchant shipping: monograph] Odessa: Feníks (in Russian)
5. Dykstra Don. L. (2005) Kommercheskoye upravleniye v sudokhodstve London UK: Nautical Institute (in English)
6. Kotlubay A.M. (2011) Problemy teorii i praktiki razvitiya morskogo transporta Ukrainy [Problems of theory and practice of development of sea transport in Ukraine] Odessa: IPREEI NAN Ukrainy (in Russian)
7. Atkisson A. (2015) Kak ustoychivoye razvitiye mozhet izmenit' mir [How sustainable development can change the world] M.: BINOM. Laboratoriya znaniy (in Russian)
8. Vinnikov V. V. (2004) Formirovaniye morskogo transportnogo potentsiala v sisteme integratsionnykh protsessov: monografiya [Formation of sea transport potential in the system of integration processes: monograph] Odessa: ONMA (in Russian)
9. Butenko A. I. (2004) Upravleniye predprinimatel'stvom: kriterii effektivnosti [Entrepreneurship management: performance criteria] Odessa: Feníks (in Russian)
10. Horvath & Partners (2004) Sbalansirovannaya Sistema Pokazately: Shag za shagom: maksimal'noye povysheniye effektivnosti i zakrepleniye rezul'tatov rezul'tatov [Balanced Scorecard: Step by step: maximizing efficiency and consolidating the results] Dnepropetrovsk. Balans Biznes Buks (in Russian)

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2018-17-28>

УДК [536.2+697.1](69.003.13)

Врахування особливостей теплопровідності матеріалів для будівництва під час управління підприємствами**Беляєв С.В.**кандидат технічних наук, доцент,
доцент кафедри техногенної безпеки
та тепломасообмінних процесів

Київського національного університету технологій та дизайну

У статті проведено дослідження щодо необхідності врахування особливостей теплопровідності матеріалів для будівництва під час управління підприємствами з метою зменшення витрат на утримання таких будівель у подальшому їх використанні. Розглянуто вплив теплопровідності матеріалів під час будівництва з погляду забезпечення енергоефективності. Досліджено основні чинники, які впливають на теплопровідність. Здійснено порівняльну характеристику різних стінових матеріалів за ступенем зростання теплопровідності, у тому числі у вологому стані. Проаналізовано властивості утеплювачів під час їх вибору. Здійснено порівняльну характеристику популярних утеплювачів для підвищення енергоефективності споруд.

Ключові слова: енергозбереження, зменшення витрат, теплопровідність, теплообмін, тепломасообмін, утримання будівель, матеріали для будівництва, тепла енергія, коефіцієнт теплопровідності, теплоізоляційні властивості, тепловтрати, утеплювач.

Беляев С.В. УЧЕТ ОСОБЕННОСТЕЙ ТЕПЛОПРОВОДНОСТИ МАТЕРИАЛОВ ДЛЯ СТРОИТЕЛЬСТВА ПРИ УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ

В статье проведено исследование по необходимости учета особенностей теплопроводности материалов для строительства при управлении предприятиями с целью уменьшения расходов на содержание таких зданий в дальнейшем их использовании. Рассмотрено влияние теплопроводности материалов при строительстве с точки зрения обеспечения энергоэффективности. Исследованы основные факторы, которые влияют на теплопроводность. Осуществлена сравнительная характеристика различных стеновых материалов по степени возрастания теплопроводности, в том числе и во влажном состоянии. Проанализированы свойства утеплителей при их выборе. Осуществлена сравнительная характеристика популярных утеплителей для повышения энергоэффективности зданий.

Ключевые слова: энергосбережение, уменьшение расходов, теплопроводность, теплообмен, тепломасообмен, содержание зданий, материалы для строительства, тепловая энергия, коэффициент теплопроводности, теплоизоляционные свойства, теплотери, утеплитель.

Bieliaiev S.V. CONSIDERATION OF THE PECULIARITIES OF MATERIALS THERMAL CONDUCTIVITY IN THE ENTERPRISES MANAGEMENT

In the article it is investigated a necessity of the specific features of the materials thermal conductivity consideration in the construction process in the whole enterprises management in order to reduce the costs of maintaining such buildings in the future use. The influence of materials thermal conductivity during construction process in terms of ensuring energy efficiency is considered. The main factors that influence the thermal conductivity are investigated. A comparative analysis of various wall materials in terms of the level of thermal conductivity increasing, including in the wet state, is carried out. The properties of insulation for their selection are analyzed. A comparative analysis of popular insulations for improving the energy efficiency of buildings has been carried out.

Keywords: energy saving, cost reduction, heat (thermal) conduction, heat exchange, heat and mass exchange, building maintenance, building materials, thermal energy, thermal conductivity coefficient, thermal insulation, heat loss, insulation.

Постановка проблеми у загальному вигляді. У сучасних умовах господарювання за нестабільної політико-економічної ситуації

кожна структура має розуміти, якими ресурсами вона володіє (матеріальними, фінансовими, людськими), які резерви розвитку

(використання) цих ресурсів є на той чи інший момент часу, і насамперед необхідно раціонально використовувати ті ресурси, які є, по суті, інвестиціями у початок діяльності, стартовими інвестиціями. Якщо вести мову про початок діяльності підприємств незалежно від того, чи йдеться про виробничі (фабрика, завод) чи невиробничі установи, у тому числі житлові будинки, то великого значення мають необоротні фонди такої установи, зокрема будинки та споруди (обліковується згідно з Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» як «Будівлі, споруди та передавальні пристрої» [1] та згідно з Планом рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій як «Будинки та споруди» (субрахунок 103 класу «Основні засоби») [2]). Таким чином, на субрахунок «Будинки та споруди» ведеться облік наявності та руху будинків, споруд, їх структурних компонентів та передавальних пристроїв, а також житлових будівель [2; 3]. Тут необхідно враховувати, що особливістю обліку будівель є те, що їх рівною мірою можна кваліфікувати й як один об'єкт, включаючи всі його конструктивні елементи і системи життєзабезпечення (тоді будь-які зміни, додавання або поліпшення таких систем уважатимуться ремонтом/поліпшенням будівлі у цілому), й як сукупність окремих об'єктів (власне будівля, ліфтове господарство, різні системи сигналізації тощо) [4].

Матеріально-технічна база та фінансові ресурси мають дуже велике значення у діяльності й управлінні виробничими підприємствами, проте в даній статті приділяється увага саме зазначеним вище ресурсам підприємства – будинкам та спорудам, а саме оптимізації ресурсів під час їх побудови. Загальновідомо, що кожен матеріал для будівництва (дерево, бетон, цегла, граніт, піноблоки тощо) володіє певними визначеними якостями. Однією з них є теплопровідність, урахування якої допоможе менеджменту підприємства знизити в подальшій діяльності такої установи витрати (як постійні, так і змінні) на утримання такої споруди.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теплопровідність як технічна характеристика, звичайно, розглядається в літературі, проте здебільшого лише як розділ у структурі теплотехніки або тепломасообміну. Серед останніх видань варто відзначити праці колективу авторів за ред. Б.Х. Драганова «Основи теплотехніки і гідравліки» (2014 р.),

Б.Х. Драганова та ін. «Теплотехніка» (2015 р.), Н.М. Гавалешко «Тепломасообмін» (2015 р.). У 2017 р. з'явився посібник «Теорія теплопровідності», в якому згруповано загальну інформацію щодо теплопровідності з використанням математичних конструкцій (А.В. Гільчук, А.А. Халатов).

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У цих працях здебільшого розглядається теплопровідність як явище, проте не приділяється увага впливу врахування теплопровідності матеріалів під час будівництва споруд для зменшення витрат на подальше їх утримання.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження врахування теплопровідності матеріалів для будівництва під час управління підприємствами з метою зменшення витрат на утримання таких будівель у подальшому їх використанні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Теплопровідність розглядається як різновид простого теплообміну (передачі тепла) на рівні з конвекцією (рухом повітря або іншого газу в порах матеріалу) та радіаційним чи променевим теплообміном. В останній ґрунтовній праці теплопровідність розглядається як «процес переносу теплоти структурними частинками речовини (нагрів ствола пушки, нагрів провідника, по якому тече струм)» [5, с. 7]. Водночас найбільш просте та ґрунтовне визначення буде полягати у такому: «Теплопровідність – це фізичний процес, за якого теплова енергія передається від частини тіла, що має вищу температуру, до частини, що має меншу температуру» [6]. Простіше кажучи, теплопровідність – це здатність матеріалу проводити тепло. Тобто, потрапляючи в певне середовище з відмінною температурою, матеріал починає приймати температуру цього середовища [7].

Інакше кажучи, енергія передається завдяки тепловому руху мікрочастинок без переносу речовини (наприклад, вікно (скло) і цегла (стіна) не будуть змінюватися місцями, буде змінюватися лише температура цих тіл). При цьому зрозуміло, що такий процес може відбуватися тільки між матеріалами, які перебувають у контакті й, зрозуміло, мають різну температуру. Саме тому кажуть, що теплопровідність виникає внаслідок нерівномірного розподілу температур у середовищі. Отже, теплопровідність сприяє вирівнюванню температури між різними взаємодіючими матеріалами (у нашому разі матеріалами), тобто процес теплообміну буде здійснюватися до

тих пір, поки температура обох матеріалів не стане однаковою. Найкращу теплопровідність мають тверді тіла, особливо метали. Рідини й гази мають низьку теплопровідність.

Навіщо ж узагалі враховувати особливі теплопровідності різних матеріалів для будівництва під час управління підприємствами? Відповідь на поверхні. Загальновідомо, що одна справа – побудувати будівлю й зовсім інша – утримувати її (якщо ми розраховуємо на тривалий термін використання такого приміщення). У такому разі чим довший термін експлуатації, тим більшими будуть витрати на утримання (включаємо сюди також витрати на амортизацію, знос основних засобів унаслідок плинності часу). А за неправильно підбра-

них будівельних матеріалів ще на стадії будівництва, не враховуючи умов експлуатації приміщення (у тому числі кліматичні умови), внаслідок втрати тепла такі витрати на утримання можуть зростати (наприклад, на утеплення, заміну комунікацій усередині приміщення, прискорений знос матеріалів тощо).

Втрата тепла в будинку неминуча. Так, у будинку у зимовий період за допомогою опалювального обладнання підтримується оптимальна температура (20–25°C). Якщо температура на вулиці буде нижчою, тоді в разі відключення опалення все тепло з будівлі через певний час вийде на вулицю, і температура через це знизиться (влітку відбувається зворотна ситуація: для того щоб

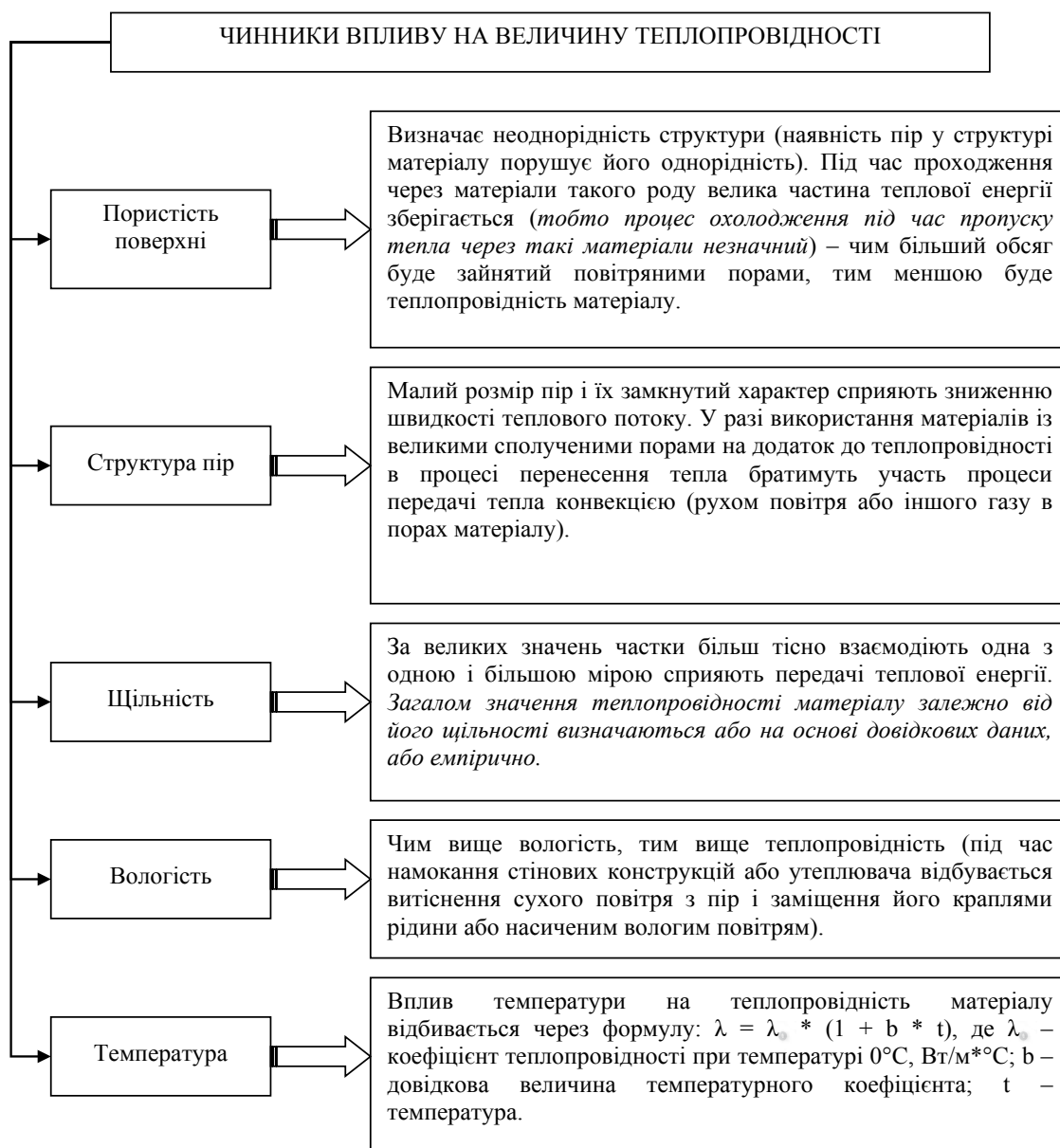


Рис. 1. Основні чинники, які впливають на теплопровідність

Джерело: складено автором на основі [8; 10]

знизити температуру в будівлі порівняно з вуличною доводиться використовувати охолоджувачі, наприклад кондиціонери). Таким чином, тепловтрати в будинку є неминучими, вони відбуваються постійно, коли температура зовні є меншою, ніж у приміщенні [8]. А от інтенсивність утрати тепла – це величина, на яку ми можемо впливати, тобто це змінна величина, яка залежить від безлічі чинників, у т. ч. від:

→ площі поверхонь, що беруть участь у теплообміні (вікна – втрата тепла від 5% до 40%, двері – від 5% до 20%, підлога – від 10% до 20%, дах – від 15% до 25%, стіни – від 15% до 35%);

→ показника теплопровідності будівельних матеріалів і окремих елементів будівлі (вікна, двері);

→ різниці між температурами на вулиці й усередині будівлі тощо.

Таким чином, дійсно, більш раціональним буде інвестувати більше на початкових стадіях діяльності (тобто на етапі будівництва), щоб потім не переплачувати, ліквідовуючи наслідки нераціональних рішень або невірної економії.

Оскільки, як зазначалося вище, теплопровідність різних матеріалів різна, щоб позначити теплову енергію був створений коефіцієнт теплопровідності (показує, яка кількість теплової енергії (*кількість теплоти*) проходить (*втрачається*) в одиницю часу (*60 хвилин*) через одиницю площі (*метр товщини матеріалу*)), який застосовується для будівельних матеріалів. Тобто коефіцієнт тепло-

провідності – це кількісна характеристика теплопровідності будівельних матеріалів [8], яка залежить від структури і виду матеріалу, його пористості (й характеру пор, їхньої структури), щільності, вологості, температури (рис. 1). Слід ураховувати також, що матеріали одного й того самого походження, але різної структури мають різну теплопровідність (загалом теплопровідність будівельних матеріалів визначають у лабораторіях за допомогою спеціальних приладів та установок, оскільки зміна вологості будівельних матеріалів істотно позначається на рівні їхньої теплопровідності).

Коефіцієнт теплопровідності також варто враховувати для створення кращої теплоізоляції (стель, даху, підлоги тощо). Чим вище коефіцієнт теплопровідності, тим кращим буде теплообмін, а отже, і більшою інтенсивністю утрати тепла. Водночас чим менше теплопровідність матеріалу, тим більше він придатний для будівництва житлових і опалювальних приміщень (тим кращі теплоізоляційні властивості матеріалу). Виходячи із цього, під час зведення будівель необхідно застосовувати матеріали з мінімальним значенням теплопровідності. Правильне зведення будівель сприяє оптимальним кліматичним умовам у приміщеннях.

Для наочного відображення інформації наведемо порівняльну характеристику різних матеріалів для спорудження стель будівлі (табл. 1).

Так, наприклад, виходячи з даних табл. 1, найменшою теплопровідністю володіють

Таблиця 1

Порівняльна характеристика різних стінових матеріалів за ступенем зростання теплопровідності

Показник	Газобетон	Дерево	Пінобетон	Поризований блок	Керамзитобетон	Щілинна цегла
Коефіцієнт теплопровідності, Вт/м ² °С	0,08-0,14	0,14	0,14-0,22	0,18-0,28	0,4-0,8	0,5
Щільність, кг/м ³	300-600	500	600-1000	400-100	850-1800	1400-1700
Міцність, кгс/см ²	25-50		15-25	100-150	35-75	100-200
Водопоглинання, % маси	25		10-16	10-16	0	12-18
Морозостійкість, цикли	від 50		від 35	100	від 50	100
Рекомендована товщина стіни, м (для середньої смуги)	від 0,4	від 0,5	від 0,6	від 0,6	від 1 (не менше 0,6)	від 1,2

Джерело: складено автором на основі [7; 8]

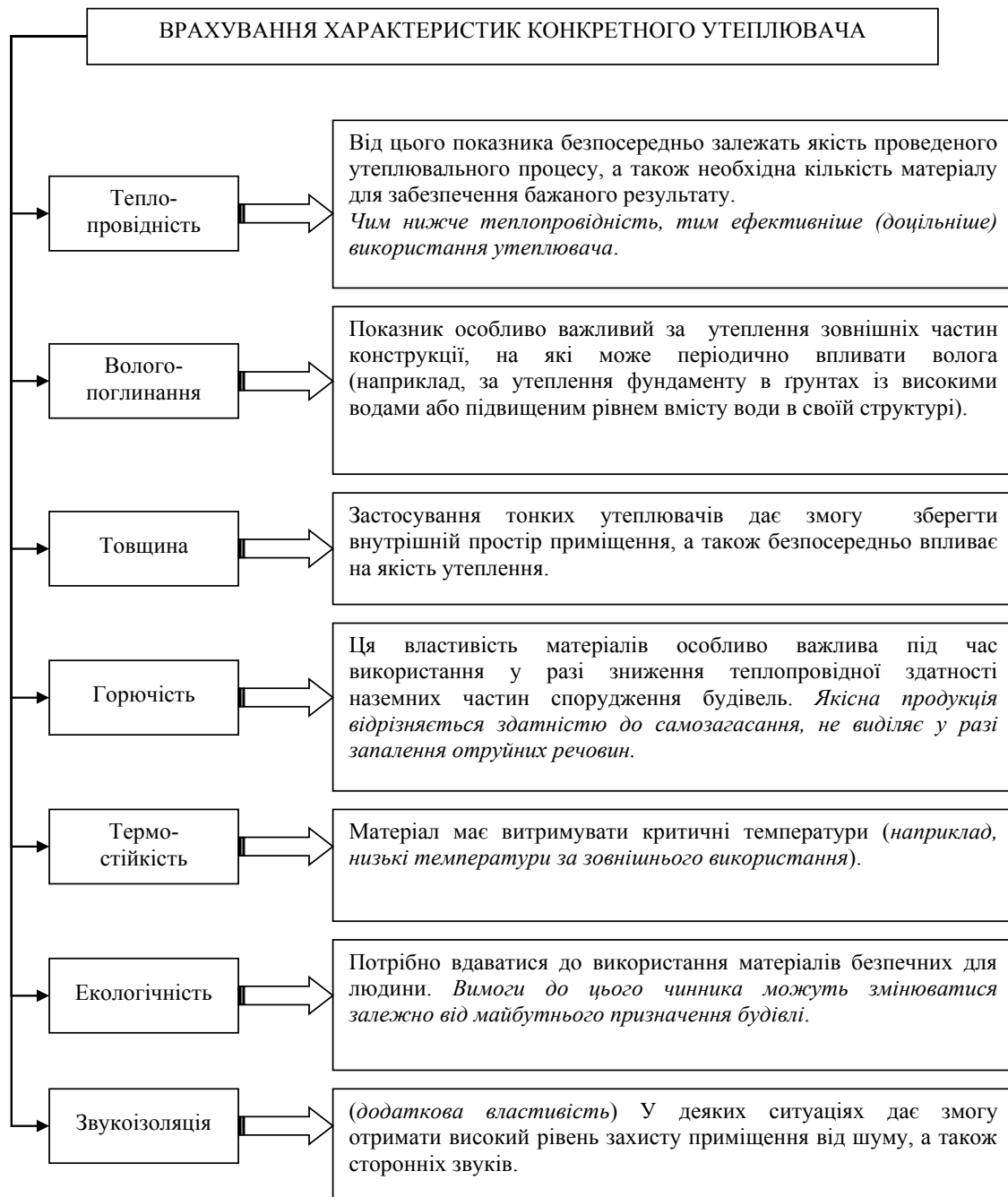


Рис. 2. Урахування властивостей утеплювачів під час їх вибору

Джерело: складено автором на основі [10]

Таблиця 2

Порівняльна таблиця коефіцієнтів теплопровідності різних стінових матеріалів (у вологому стані)

Стіновий матеріал	Коефіцієнт теплопровідності (λ, Вт/(м*°C))
Дерев'яний брус (сосна і ялина) поперек волокон	0,18
Пінобетон і газобетон	0,26
Керамзитобетон	0,31
Дерев'яний брус (сосна і ялина) вздовж волокон	0,35
Цегла	0,52
Бетон	1,86

Джерело: складено автором на основі [7–9]

пористі стінові матеріали, такі як пінобетон, газобетон, а також дерево (залежно від типу). Водночас варто враховувати, що пориста структура характеризується швидким водопоглинанням: пори швидко насичуються вологою з навколишнього середовища і в результаті цього збільшується їх теплопровідність (теплопровідність повітряних прошарків характеризується не коефіцієнтом теплопровідності, а термічним опором, у такому разі визначальними є процес конвекції, товщина і довжина повітряних прошарків).

Водночас коефіцієнти теплопровідності різних стінових матеріалів у вологому стані

будуть відображати дещо іншу динаміку (табл. 2).

У такому разі, наприклад, бетон має найвищий показник теплопровідності, а отже, він має найгірші теплоізоляційні властивості. А от дерев'яний брус (розрізаний поперек волокон) забезпечує найліпші умови для зберігання тепла (коефіцієнт теплопровідності найнижчий – 0,18 Вт/м*°С).

Ураховуючи виділений бюджет та призначення будівлі, що буде споруджуватися, є варіант вибору будівництва будівлі (або її певної частини) з матеріалу з низькою теплопровідністю та найдешевшим утеплювачем

Таблиця 3

Порівняльна характеристика популярних утеплювачів у контексті підвищення енергоефективності споруд

Матеріал утеплювача	Сутність та переваги застосування	Суттєві недоліки
Мінеральна вата (до цієї групи відносять переважно базальтову і скляну вату)	Виготовляється з природних матеріалів. Стілка до вогню, відрізняється екологічністю, має гарні паро- та звукоізоляційні властивості, низьку теплопровідність. Невисока вартість.	Висока здатність вбирати вологу: неможливість протистояти впливу води скорочує можливості використання. Тепло в приміщеннях вона зберігає трохи гірше спінених матеріалів. Виділяє шкідливі для здоров'я пари фенолформальдегідних смол.
Ізолятори спінені (передусім пінополістирол і пінопласт)	Абсолютно не бояться вологи.	Абсолютно не здатні пропускати крізь себе пари вологи (виникає так званий «ефект термоса»). Практично не затримують сторонні шуми. Крім того, спінені ізолятори дуже люблять гризти миші і щури, роблячи в них ходи.
Пінопласт	Легкий матеріал із відмінними утеплювальними властивостями. Доступний, легко встановлюється, вологостійкий.	Високий рівень займистості і виділення шкідливих речовин під час горіння (рекомендується використовувати в нежитлових приміщеннях).
Пеноплекс	Добре протистоїть волозі, високим температурам, вогню, гниттю, розкладанню. Відрізняється відмінними показниками теплопровідності, простий у монтажі і довговічний (можливість використання в місцях із максимальними вимогами щодо здатності матеріалу протистояти різним впливам середовища).	У складі присутній стирол, який навіть у невеликих кількостях здатний завдати шкоди здоров'ю людини (використовувати для утеплення житлових приміщень потрібно з великою обережністю).
Пенофол	Багатошаровий утеплювач природного походження. Складається з поліетилену, попередньо спіненого перед виробництвом. Може мати різні показники пористості і ширини. Часто поверхня пластилини покривається фольгою для забезпечення відображення. Відрізняється легкістю, простою монтажу, високою енергоефективністю, вологостійкістю, невеликою вагою.	Занадто м'який, тому не підходить під обробку штукатуркою або шпалерами. Дуже важко кріпиться за винятком пенофола типу С (із плівкою, що самоклеїться). Для монтажу необхідно використовувати спеціальні клеї. Прибивати його до поверхні недоцільно, оскільки при цьому погіршуються теплоізоляційні властивості матеріалу (часто використовують як додатковий шар, який буде передусім відбивати теплову енергію і захищати стіни від вологи).

Джерело: складено автором на основі [7; 10]

(або, навпаки, якщо фінансування є лімітованим). Водночас під час вибору утеплювача також необхідно враховувати характеристики конкретного утеплювача (рис. 2).

Ураховуючи вищенаведену інформацію, представимо декілька прикладів характеристик утеплювачів, які використовуються для підвищення енергоефективності під час побудови будівель (табл. 3).

Варто знати, що вибір утеплювача є вільним вибором замовника. Сьогодні відсутній єдиний нормативно-правовий акт, який регулював би питання утеплення фасадів будівель; здебільшого всі акти носять рекомендаційний характер та не надають інформації щодо технічних характеристик матеріалу, наприклад необхідної товщини за різних умов використання (впливу зовнішнього середовища) тощо.

Висновки з цього дослідження. Нині у світі все більш актуальним стає питання енер-

гозбереження. І починати думати про це необхідно ще на стартовому етапі подальшої діяльності, тобто під час зведення будівлі (офісу, заводу чи житлового помешкання), коли правильно підібраний матеріал для будівництва залежно від мети та умов подальшого використання приміщення знизить утрати тепла, у зв'язку з чим більше не потрібно буде «опалювати вулицю». Якщо всі матеріали, використані під час будівництва, володіють високими теплоізоляційними властивостями, мають низьку теплопровідність, то витрати на енергоносії під час опалення приміщень будуть мінімальні. Завдяки цьому фінансові витрати на опалення у подальшій діяльності істотно знизяться. Така економія буде виправданою, оскільки дасть змогу незабаром повернути всі гроші, які були інвестовані в придбання необхідних будівельних матеріалів за рахунок зниження витрат, наприклад на утеплення, у майбутньому.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби»: Наказ Міністерства фінансів України від 27.04.2000 № 92 (редакція від 05.01.2018). URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00>.
2. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій: Інструкція від 30.11.1999 № 291 (редакція від 05.01.2018). URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99>.
3. Клас 1. Необоротні активи / iFactor «Електронні версії бухгалтерських журналів» URL: <https://i.factor.ua/ukr/law-90/section-536/article-10940/>.
4. Визначення і класифікація основних засобів / iFactor «Електронні версії бухгалтерських журналів». URL: <https://i.factor.ua/ukr/journals/nibu/2017/november/issue-94/article-32186.html>.
5. Гільчук А.В., Халатов А.А. Теорія теплопровідності: навч. посіб. Ч. 1. К.: Нац. техн. ун-т укр. «Київ. політех. ін-т ім. І. Сікорського», 2017. 86 с.
6. Савченко В.Ф. Теплопровідність. Фізика: підручник. К.: Освіта, 2016. URL: <http://narodna-osvita.com.ua/3783--8-teploprovodnst.html>.
7. Будівництво та ремонт своїми руками / Morfest. URL: <https://morfest.ru/coefficient-of-thermal-conductivity-of-clay-comparison-of-the-thermal-conductivity-of-various-building-materials-and-the-calculation-of-wall-thickness/>.
8. Теплопровідність матеріалів для будівництва, основні показники / Альта-Профіль Україна. URL: <https://alta-profil.ua/ua/poleznoe/interesnoe-o-produkcii/teploprovodnost/>.
9. Все про енергоефективність у будинках / Зелена хата. URL: http://greenhomeua.blogspot.com/2012/07/blog-post_14.html.
10. Теплопровідність піску. Порівняння теплопровідності будівельних матеріалів – вивчаємо важливі показники / Yaroslavldom. URL: <https://yaroslavldom.ru/materials/thermal-conductivity-of-sand-comparison-of-the-thermal-conductivity-of-building-materials-we-study-important-indicators.html>.

REFERENCES:

1. Pro zatverdzhennia Polozhennia (standartu) bukhgalterskoho obliku 7 "Osnovni zasoby" [About approval of the Standard of accounting 7 "Fixed Assets"]. Minfin Ukrainy; Nakaz, Polozhennia vid 27.04.2000 roku # 92 (redaktsiia vid 05.01.2018) (elektronnyi resurs). Rezhym dostupu: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00>
2. Instruksiiia pro zastosuvannia Planu rakhunkiv bukhgalterskoho obliku aktyviv, kapitalu, zoboviazan i hospodarskykh operatsii pidpriemstv i orhanizatsii [Instruction of the using of the Plan of accounts for accounting of assets, capital, commitments and business operations of enterprises and organizations]. Minfin Ukrainy; Instruksiiia vid 30.11.1999 roku # 291 (redaktsiia vid 05.01.2018) (elektronnyi resurs). Rezhym dostupu: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99>

3. Klas 1. Neoborotni aktyvy [Class 1. Non-current assets]. iFactor “Elektronni versii bukhhalterskykh zhurnaliv” (elektronnyi resurs). Rezhym dostupu: <https://i.factor.ua/ukr/law-90/section-536/article-10940/>

4. Vyznachennia i klasyfikatsiia osnovnykh zasobiv [Definition and classification of fixed assets]. iFactor “Elektronni versii bukhhalterskykh zhurnaliv” (elektronnyi resurs). Rezhym dostupu: <https://i.factor.ua/ukr/journals/nibu/2017/november/issue-94/article-32186.html>

5. Hilchuk A.V., Khalatov A.A. (2017) Teoriia teploprovodnosti [The theory of thermal conductivity]. K.: Nats. tekhn. un-t ukr. “Kyiv. politekh. in-t im. I. Sikorskoho”. (in Ukrainian)

6. Savchenko V.F. (2016) Teploprovodnist [Thermal Conductivity]. Fizyka [Physics]. K.: VD “Osvita”. Rezhym dostupu: <http://narodna-osvita.com.ua/3783--8-teploprovodnst.html>

7. Budivnytstvo ta remont svoimy rukamy [Construction and repairment by own hands]. Morfest (elektronnyi resurs). Rezhym dostupu: <https://morfest.ru/coefficient-of-thermal-conductivity-of-clay-comparison-of-the-thermal-conductivity-of-various-building-materials-and-the-calculation-of-wall-thickness/>

8. Teploprovodnist materialiv dlia budivnytstva, osnovni pokaznyky [Thermal conductivity of materials for construction, main indicators]. “Alta-Profil Ukraina” (elektronnyi resurs). Rezhym dostupu: <https://alta-profil.ua/ua/poleznoe/interesnoe-o-produkcii/teploprovodnost/>

9. Vse pro enerhoefektyvnist u budynkakh [All about energy efficiency in the buildings]. Zelena khata (elektronnyi resurs). Rezhym dostupu: http://greenhomeua.blogspot.com/2012/07/blog-post_14.html

10. Teploprovodnist pisku. Porivniannia teploprovodnosti budivelnykh materialiv – vyvchaiemo vazhlyvi pokaznyky [Thermal conductivity of sand. Comparison of thermal conductivity of building materials – study important indicators]. Yaroslavldom (elektronnyi resurs). Rezhym dostupu: <https://yaroslavldom.ru/materials/thermal-conductivity-of-sand-comparison-of-the-thermal-conductivity-of-building-materials-we-study-important-indicators.html>

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2018-17-29>

УДК 658+339.137.2:17.022.1

Роль ділового іміджу у забезпеченні конкурентоспроможності торговельного підприємства

Бондаренко С.М.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту
Київського національного університету технологій та дизайну

Голембівська В.В.

студентка
Київського національного університету технологій та дизайну

Статтю присвячено висвітленню ролі ділового іміджу в процесі забезпечення конкурентоспроможності та конкурентних переваг торговельного підприємства. Розглянуто визначення, сутність ділового іміджу підприємства та чинники, що впливають на нього. Особливу увагу присвячено корпоративній соціальній відповідальності як важливому чиннику ділового іміджу та конкурентоспроможності сучасного торговельного підприємства.

Ключові слова: конкурентоспроможність, конкурентні переваги, діловий імідж, корпоративна соціальна відповідальність, торговельне підприємство.

Бондаренко С.М., Голембівская В.В. РОЛЬ ДЕЛОВОГО ИМИДЖА В ОБЕСПЕЧЕНИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Статья посвящена освещению роли делового имиджа в процессе обеспечения конкурентоспособности и конкурентных преимуществ торгового предприятия. Рассмотрены определение, сущность делового имиджа предприятия, факторы, влияющие на него. Особое внимание уделено корпоративной социальной ответственности как важному фактору делового имиджа и конкурентоспособности современного предприятия.

Ключевые слова: конкурентоспособность, конкурентные преимущества, деловой имидж, корпоративная социальная ответственность, торговое предприятие.

Bondarenko S.M., Holembivska V.V. THE ROLE OF BUSINESS IMAGE IN ENSURING COMPETITIVENESS OF TRADING ENTERPRISE

The article is devoted to highlighting the role of business image in the process of ensuring the competitiveness and competitive advantages of a trading company. The definition, the essence of the business image of the enterprise and the factors influencing it are considered. Particular attention is devoted to corporate social responsibility as an important factor in the business image and competitiveness of a modern commercial enterprise.

Keywords: competitiveness, competitive advantages, business image, corporate social responsibility, trade enterprise.

Постановка проблеми у загальному вигляді. На сучасному глобалізованому ринку присутня величезна кількість торговельних організацій, які займаються оптовою та роздрібною торгівлею. За умов жорсткої конкуренції торговельним організаціям необхідно орієнтуватися передусім на створення позитивної репутації, забезпечуючи при цьому задоволення потреб споживачів та економічну ефективність своєї діяльності.

Формування у споживачів позитивної думки про компанію є важливим завданням менеджерів усіх рівнів. Особливо це стосується торговельних організацій, оскільки вони безпосередньо комунікують із замовниками, клієнтами та споживачами. Як показує досвід,

якщо людина сформувала власну думку про певне явище чи предмет, то переконати її в протилежному досить складно, тому дослідження значення ділового іміджу для конкурентоспроможності торговельного підприємства та шляхів його підвищення є актуальним і важливим завданням.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивчення важливих аспектів іміджу досить повно здійснено вітчизняними та зарубіжними дослідниками. Питання створення, підтримки та посилення позитивного ділового іміджу широко висвітлено в роботах вітчизняних і зарубіжних учених: Л. Браун, Б. Джи, Є. Діденка, Ю. Падафет, Г. Почепцова, О. Скориніної, А. Старостіної, Т. Хому-

ленко та ін. Формуванню ділового іміджу підприємства присвячено роботи [1; 5; 8; 14; 16,]. У працях [3; 4; 6; 7; 9; 15] розглянуто питання конкуренції, конкурентоспроможності та конкурентних переваг підприємства. Забезпечення конкурентних переваг вимагає застосування стратегічного підходу для визначення перспектив розвитку підприємства, впровадження якого розкрито в роботі [10]. Питанням корпоративної соціальної відповідальності підприємства присвячено праці [2; 12; 13; 17].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Більшість вищенаведених робіт присвячена конкурентоспроможності у цілому, і в них не виділено діловий імідж як його вагомий чинник, тому потрібні більш глибокі дослідження у цьому напрямі.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є визначення ролі ділового іміджу у забезпеченні конкурентоспроможності торговельного підприємства та визначення впливу корпоративної соціальної відповідальності на діловий імідж та конкурентоспроможність торговельного підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для дослідження ділового іміджу як чинника забезпечення та підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства слід передусім визначити сутність цього поняття. Діловий імідж підприємства – це враження, яке фірма справляє на споживачів, що фіксується у їхній свідомості у вигляді більш-менш розгорнутих емоційно забарвлених думок або суджень про неї. Оскільки імідж підприємства формується у свідомості споживачів, які вибирають товар або послугу з найбільш конкурентоспроможними характеристиками, він може розглядатися як основа підвищення конкурентоспроможності [1].

Конкурентоспроможність підприємства – здатність підприємства створювати, виробляти і продавати товари та послуги, цінові й нецінові якості яких привабливіші, ніж у конкурентів [11].

Діловий імідж має вирішальний вплив на вибір споживачем виробів певного виробника. Зрозуміло, що те підприємство, яке має більш високий рівень позитивного ділового іміджу, за інших рівних умов та якісних властивостей товару має більшу вірогідність вибору споживачем саме його пропозиції.

Позитивний імідж торговельної організації залежить від таких чинників, як: якість та безпечність її пропозиції та висока якість обслуговування; справедливі ціни; корпоративна культура організації; фірмовий стиль; програма лояльності для споживачів; розвиток персоналу; взаємодія з органами державної влади та місцевого самоврядування; спонсорство, меценатство та ін. (рис. 1).

Нині у забезпеченні конкурентоспроможності продукції та підприємств переважними є нецінові чинники, до яких належить і діловий імідж. Системний аналіз сукупності конкурентоутворюючих чинників дає змогу виділити ті з них, вплив яких має вирішальний характер. Чинники, які безпосередньо впливають на конкурентоспроможність виробу та виробника, є чинниками першого порядку. Це насамперед якість та ціна виробу. Вони завершують багатоярусну піраміду, акумулюючи численні чинники непрямого впливу на конкурентоспроможність, тобто чинники другого, третього й усіх подальших порядків. У міру відхилення від верхівки піраміди вплив чинників послаблюється, а взаємозв'язки стають більш складними й різноманітними. У сучасних умовах великого значення набули такі чинники, як маркетинговий та комерційний складники споживчої вартості виробу, наприклад фірмова марка, реклама, сервісне

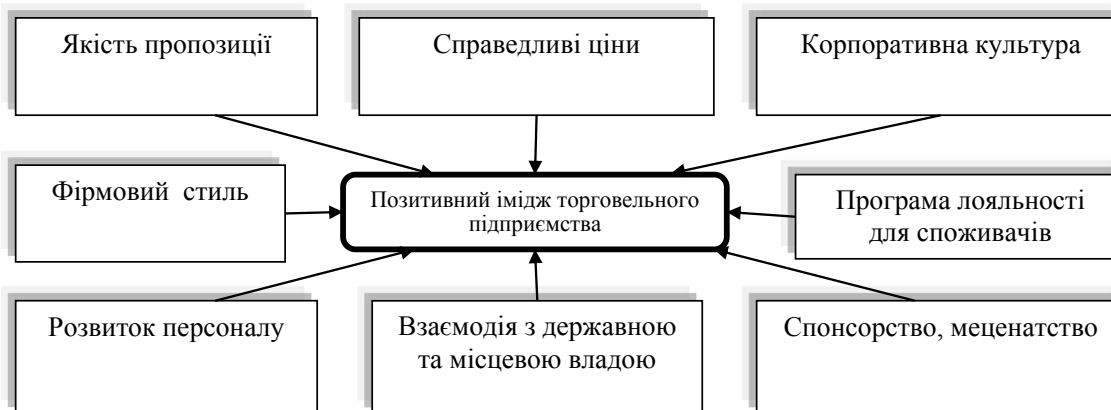


Рис. 1. Чинники, які формують позитивний імідж торговельного підприємства

обслуговування, система продажу тощо. Важливим для споживача є також своєчасність виробництва та збуту виробу на ринку.

Системний підхід до формування конкурентоспроможності виробу дає змогу виділити основні конкурентоутворюючі чинники безвідносно до специфіки окремих товарних ринків, залишаючи без уваги вплив реальних обставин під час виробництва та реалізації продукції. Враховуючи це, чинники першого порядку доповнимо специфічними чинниками, які впливають на конкурентоспроможність як через основні фактори першого порядку, так і безпосередньо через низку умов. До таких чинників віднесемо імідж фірми-виробника та співвідношення попиту і пропозиції на ринку [3]. Таким чином, позитивний імідж компанії належить до конкурентних переваг підприємства високого порядку, які важко досягаються конкурентами.

Для формування позитивного ділового іміджу на торговельних підприємствах широко застосовуються маркетингові технології та технології зв'язків із громадськістю. Маркетинг на кожному сучасному підприємстві відіграє важливу роль, оскільки саме він формує імідж підприємства як надійного постачальника продукції. Маркетингові технології дадуть змогу виокремити найбільш привабливі риси компанії та її продукції, підкреслити позитивні моменти її діяльності та згладити негативні. Для підвищення ділового іміджу доцільно регулярно проводити рекламні кампанії з метою підвищення пізнаваності підприємства на ринку.

Одним із вагомих сучасних чинників формування ділового іміджу торговельного підприємства поряд з якістю продукції, що продається, справедливими цінами та обов'язковістю у виконанні ділових зобов'язань, є корпоративна соціальна відповідальність. Під корпоративною соціальною відповідальністю розуміють ведення бізнесу з урахуванням потреб власного персоналу, місцевих громад та навколишнього природного середовища. Ознаками відповідальної поведінки компанії як на вітчизняному, так і на світовому ринку є інтеграція соціальних та екологічних аспектів у щоденну комерційну діяльність підприємства та їх взаємодія із заінтересованими сторонами на добровільній основі.

Корпоративна соціальна відповідальність є показником соціальної орієнтованості компанії, її турботи не тільки про фінансові результати а й про навколишнє природне

середовище, розвиток та забезпечення прав людини, підтримку громад, захист соціально незахищених верств населення та ін.

Корпоративна соціальна відповідальність торговельного підприємства проявляється на різних рівнях.

1) Ділова практика щодо власного персоналу. Напрями цієї сфери:

- оплата праці – забезпечення гідної заробітної плати, програми підвищення заробітної плати, виплата заробітної плати без затримок;
- допомога в критичних ситуаціях (у разі захворювання, звільнення, у результаті скорочення штатів);
- розвиток та навчання персоналу;
- мотивація персоналу – додаткове медичне страхування, соціальні пільги;
- належні умови праці (безпека та охорона праці, інфраструктура місця праці);
- гідне ставлення до працівників (повага до особистості, відсутність расової, релігійної, політичної чи тендерної дискримінації під час прийняття на роботу).

2) Впровадження чесних ділових стосунків на ринку.

- відповідальність перед інвесторами – інформаційна відкритість компанії, належна система корпоративного управління, недопущення маніпулювання інвестиціями, справедливий розподіл прибутків, уникнення конфлікту інтересів, хабарництва і внутрішніх торговельних операцій;
- відповідальність перед конкурентами – дотримання конкурентного законодавства, запобігання таємним угодам на ринках, дотримання принципів добросовісної конкуренції, етичне ведення бізнесу;
- відповідальність перед бізнес-партнерами – етична поведінка відносно постачальників, клієнтів, належна логістика, безпечні умови збуту товарів;
- відповідальність перед споживачами – пріоритетність потреб споживачів, етичний маркетинг, безпечність товарів.

3) Розбудова позитивних відносин підприємства з громадою.

- відповідальне ставлення бізнесу до стосунків із регіональною місцевою громадою – дотримання чинного законодавства, вчасна сплата податків, уникнення хабарництва у відносинах із державними службовцями, відкритість та прозорість у відносинах із владою та в лобістській діяльності;
- підтримка незахищених верств населення – матерів, дітей-сиріт, безробітних, пенсіонерів, інвалідів;

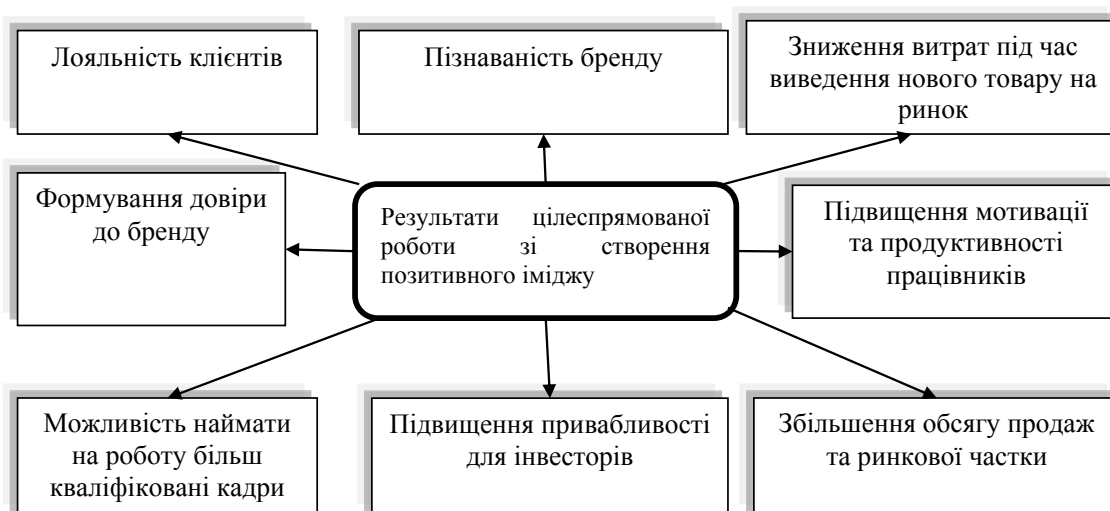


Рис. 2. Результати цілеспрямованої роботи зі створення позитивного іміджу торговельного підприємства

– співпраця з неурядовими організаціями та участь у соціально важливих проектах, меценатство, спонсорство;

– відносини з населенням, дотримання місцевих традицій та звичаїв;

– збереження та розвиток житлово-комунального господарства, об'єктів культурно-історичного та релігійного призначення.

4) Заходи корпоративної соціальної відповідальності, що стосуються навколишнього середовища:

– збереження природних ресурсів;

– упровадження енергозберігаючих технологій;

– дотримання принципів «зеленого офісу»;

– уникнення несприятливого впливу фірми на навколишнє середовище;

– дотримання екологічних стандартів та ін.

Зусилля зі створення позитивного іміджу підприємства однозначно приносять прибуток. Світ давно розглядає програми зі створення позитивного іміджу не як витрати, а як інвестиції. А інвестиції приносять прибуток і окупаються. Виграші від створення позитивного іміджу лежать у довгостроковій перспективі. Результати цілеспрямованої роботи зі створення позитивного іміджу торговельного підприємства наведено на рис. 2.

Висновки з цього дослідження. Сьогодні роль ділового іміджу у забезпеченні конкурентоспроможності торговельного підприємства є дуже важливою. На діловий імідж та конкурентоспроможність підприємства значною мірою впливає корпоративна соціальна відповідальність, яка включає у себе відповідальність перед споживачами, персоналом, партнерами, громадами, навколишнім природним середовищем.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Бабік Ю. Позитивний імідж підприємства як фактор підвищення конкурентоспроможності. Сучасні проблеми розвитку підприємств харчової промисловості: теорія та практика: програма і матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції молодих вчених і студентів (Київ, 13–14 листопада 2014 р.). К.: НУХТ, 2014. С. 122–123.

2. Бичковська Л. Корпоративна соціальна відповідальність: отримати перепустку до добропорядного товариства. URL: http://www.zhitomir.info/news_82058.html.

3. Бондаренко С.М., Бокій В.І. Про механізм формування конкурентоспроможності. Економіст. 2001. № 9. С. 58–59.

4. Бондаренко С.М., Невмержицька А.А. Оцінка конкурентоспроможності підприємства. Технології та дизайн. 2014. № 2(11). URL: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/td_2014_2_15.pdf.

5. Бондаренко С.М., Ліфар К.В. Імідж організації: сутність, зміст та основні етапи формування. Технології та дизайн. 2014. № 2(11). URL: https://drive.google.com/drive/folders/0B_w9huKeXPEIZjdYeExyTHM5WHM.

6. Бондаренко С.М. Система показників конкурентоспроможності, соціально-економічної ефективності для споживача та рейтингу виробу на ринку. Проблеми науки. 2001. № 10. С. 40–46.

7. Бондаренко С.М., Строкач І.М. Особливості використання соціально-орієнтованої концепції загального управління якістю TQM в Україні. Технології та дизайн. 2014. № 1(10). URL: 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.
8. Діденко Є.О., Лавриненко М.С. Імідж підприємства як один з факторів його конкурентоспроможності. Geopolitical processes in the world today: Collection of scientific articles. "East West" Association for Advanced Studies and Higher Education. Vienna, Austria, 2016. P. 23–27.
9. Касич А.О., Харькова Ж.В. Управління конкурентними перевагами підприємства. Економічний аналіз. 2016. № 2. Т. 25. С. 79–85.
10. Касич А.О. Втілення концепції стратегічного управління в практику вітчизняних підприємств. Бізнес Інформ. 2014. № 11. С. 290–294.
11. Конкурентоспроможність підприємства. URL: <https://uk.wikipedia.org/wiki/>.
12. Корпоративна соціальна відповідальність: підручник / О. Гирик, О. Денис, О. Дубовик та ін.; за заг. ред. Т.С. Смозженко, А.Я. Кузнецової. К.: УБС НБУ, 2009. 258 с.
13. Лазоренко О., Колишко Р. Посібник із КСВ. Базова інформація з корпоративної соціальної відповідальності. К.: Енергія, 2008. 96 с.
14. Никифорова В., Кравченко В. Роль іміджу в створенні конкурентних переваг підприємства. Науковий вісник Одеського національного економічного університету. 2017. № 5(248). С. 70–83.
15. Портер М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов. М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. 454 с.
16. Теремко В.І. Видавничий маркетинг. К.: Академвидав, 2009. 272 с.
17. Carroll A.B., Shabana K.M. The Business Case for Corporate Social Responsibility: A Review of Concepts, Research and Practice. International Journal of Management Reviews. 2010. P. 85–105.

REFERENCES:

1. Babik Yu. Pozytyvnyi imidzh pidpriemstva yak faktor pidvyshchennia konkurentospromozhnosti. / Yu. Babik // Suchasni problemy rozvytku pidpriemstv kharchovoi promyslovosti: teoriia ta praktyka: prohrama i materialy II Vseukrainskoi naukovo-praktychnoi konferentsii molodykh vchenykh i studentiv, 13–14 lystopada 2014 r. – K.: NUKhT, 2014. – S. 122–123.
2. Bychkovska L. Korporatyvna sotsialna vidpovidalnist: otrymaty perezpustku do dobroporiadnoho tovarystva / L. Bychkovska. – Zhytomyr info: veb-sait. URL: http://www.zhitomir.info/news_82058.html
3. Bondarenko S.M. Pro mekhanizm formuvannia konkurentospromozhnosti [Tekst] / S.M. Bondarenko, V.I. Bokii // Ekonomist. – 2001. – # 9. – S. – 58-59.
4. Bondarenko S.M. Otsinka konkurentospromozhnosti pidpriemstva / S.M. Bondarenko, A.A. Nevmerzhytska // Tekhnologii ta dizain. – 2014. – # 2 (11). – Rezhym dostupu do zhurn.: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/td_2014_2_15.pdf
5. Bondarenko S.M. Imidzh orhanizatsii: sutnist, zmist ta osnovni etapy formuvannia / S.M. Bondarenko, K.V. Lifar // Tekhnologii ta dizain. – 2014. – # 2 (11). – Rezhym dostupu do zhurn.: https://drive.google.com/drive/folders/0B_w9huKeXPEIzjdYeEHyTHM5WHM
6. Bondarenko S.M. Systema pokaznykiv konkurentospromozhnosti, sotsialno-ekonomichnoi efektyvnosti dlia spozhyvacha ta reitynhu vyrobu na rynku / S.M. Bondarenko // Problemy nauky. – 2001. – # 10. – S. 40-46.
7. Bondarenko S.M. Osoblyvosti vykorystannia sotsialno-orientovanoi kontseptsii zahalnoho upravlinnia yakistiu TQM v Ukraini / S.M. Bondarenko, I.M. Strokach // Tekhnologii ta dizain. – 2014. – # 1 (10). – Rezhym 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
8. Didenko Ye. O. Imidzh pidpriemstva yak odyin z faktoriv yoho konkurentospromozhnosti / Ye. O. Didenko, M. S. Lavrynets // Geopolitical processes in the world today: Collection of scientific articles. – "East West" Association for Advanced Studies and Higher Education. Vienna, Austria, 2016. – P. 23-27.
9. Kasych A.O. Upravlinnia konkurentnyimi perevahamy pidpriemstva / Kasych A.O., Kharkova Zh.V. // Ekonomichnyi analiz. – 2016. – # 2, Tom 25. – S. 79-85.
10. Kasych A.O. Vtilennia kontseptsii stratehichnoho upravlinnia v praktyku vitchyznianskykh pidpriemstv / A.O. Kasych // Biznes-Inform. – 2014. – # 11. – S. 290–294.
11. Konkurentospromozhnist pidpriemstva. Rezhym dostupu: <https://uk.wikipedia.org/wiki/>
12. Korporatyvna sotsialna vidpovidalnist / O. Hyryk, O. Denys, O. Dubovyk ta in.; za zah. red. T.S. Smozhenko, A.Ya. Kuznietsovoi. – K.: UBS NBU, 2009. – 258 s. (in Ukrainian).

13. Lazorenko O. Posibnyk iz KSV. Bazova informatsiia z korporatyvnoi sotsialnoi vidpovidalnosti / O. Lazorenko, R. Kolyshko – K.: Enerhiia, 2008. – 96 s. (in Ukrainian).
14. Nykyforenko V., Kravchenko V. Rol imidzhu v stvorenni konkurentnykh perevah pidpriemstva / V. Nykyforenko, V. Kravchenko // Naukovyi visnyk Odeskoho natsionalnoho ekonomichnoho univesytetu. 2017. – # 5 (248). – S. 70–83.
15. Porter M. Konkurentnaia stratehiia: Metodyka analiza otraslei y konkurentov. / M. Porter. – M.: Alpyna Byznes Buks, 2005. 454 s. (in Russian).
16. Teremko V.I. Vydavnychi marketynh / V.I. Teremko. – K.: Akademvydav, 2009. 272 s. (in Ukrainian).
17. Carroll A. B., Shabana K. M. (2010) The Business Case for Corporate Social Responsibility: A Review of Concepts, Research and Practice. *International Journal of Management Reviews*, pp. 85–105.

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2018-17-30>

УДК 334.75

Теоретичний аналіз концепції інтегрованих корпоративних структур

Братута О.Г.

кандидат економічних наук, доцент,
докторант кафедри
економіки промисловості та організації виробництва
Українського державного хіміко-технологічного університету

Стаття присвячена питанню визначення наукової цінності концепції інтегрованих корпоративних структур. Зазначена концепція є однією з трьох альтернативних, у межах яких досліджується проблема процесів утворення нових та широкої диференціації форм організаційних господарських структур в умовах сучасної економіки. Проведено теоретичний аналіз сукупності положень зазначеної концепції з позицій дослідження відповідного явища як предмета, процесу, а також у відносинах із зовнішнім середовищем.

Ключові слова: наукова концепція, описова наукова теорія, розвинута наукова теорія, організаційні господарські структури, інтегровані корпоративні структури.

Bratuta A.G. THEORETICAL ANALYSIS OF THE CONCEPT OF INTEGRATED CORPORATE STRUCTURES

Стаття посвящена вопросу определения научной ценности концепции интегрированных корпоративных структур. Указанная концепция является одной из трех альтернативных, в рамках которых исследуется проблема процессов создания новых и широкой дифференциации форм организационных хозяйственных структур в условиях современной экономики. Проведен теоретический анализ совокупности положений указанной концепции с позиций исследования соответствующего явления как предмета, процесса, а также в отношении с внешней средой.

Ключевые слова: научная концепция, описательная научная теория, развитая научная теория, организационные хозяйственные структуры, интегрированные корпоративные структуры.

Bratuta O.G. THEORETICAL ANALYSIS OF THE CONCEPT OF INTEGRATED CORPORATE STRUCTURES

The article is devoted to the definition of the scientific value of the concept of integrated corporate structures. This concept belongs to one of the three alternative ones, which research the problem of the processes of creating new and wide differentiation of forms of organizational business structures in the conditions of the modern economy. A theoretical analysis was carried out of the totality of the provisions of this concept from the standpoint of investigating the corresponding phenomenon as an object, process, and also in relation to the external environment.

Keywords: scientific concept, descriptive scientific theory, developed scientific theory, organizational business structures, integrated corporate structures.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Для сучасного історичного етапу еволюції економічної сфери буття, що охоплює минуле та початок ХХІ сторіччя, характерний процес виникнення нових та широкої диференціації видів суб'єктів господарювання. Зокрема, в науковій економічній літературі виділяють такі нові організаційні господарські структури, як корпорація, трест, концерн, транснаціональна корпорація, холдинг, фінансово-промислова та промислово-фінансова групи, картель, синдикат, пул, консорціум, кластер, стратегічний альянс, віртуальна корпорація. Поряд з тим, що більшість як закордонних, так і вітчизняних науковців одноставна в оцінюванні об'єктивного існування конкретних форм відповідних еко-

номічних явищ, щодо визначення їх сутності та змісту, виражених системно як у формі видових, так і у формі родових понять, їх позиції принципово різняться. На підставі цього можна зробити висновок, що стосовно господарюючих організаційних структур нині в економічній науці отримані однозначні кінцеві результати на рівні емпіричного дослідження у формі наукового факту. Водночас на рівні теоретичного дослідження стосовно цих явищ відповідна форма наукового знання не набула завершеної форми, а саме розвинутої теорії, а має лише концептуальний характер, а саме сукупність альтернативних наукових гіпотез. Зокрема, можна виділити такі основні теоретичні концепції сучасних господарюючих організаційних структур, як інтегровані

корпоративні структури (корпоративні структури, корпоративні об'єднання, корпорації, корпоративні утворення), інтегровані підприємницькі структури (інтегровані бізнес-структури, підприємницькі структури), об'єднання підприємств. За таких обставин виникає нагальна потреба проведення теоретичного аналізу відповідних положень окремо кожної із зазначених концепцій щодо оцінювання як повноти, так й істинності наукового знання, отриманого їх розробниками. Об'єктом статті є концепція інтегрованих корпоративних структур, у межах якої вперше науковці поставили та спробували теоретично розв'язати проблему появи нових організаційних господарських структур у сучасній економіці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

До провідних розробників концепції інтегрованих корпоративних структур як з точки зору масштабу, так і щодо глибини дослідження проблеми виникнення нових господарюючих структур можна віднести О. Тоффлера, А. Томсона, Р.Р. Багалій, Л.С. Головіну, С.С. Кузьміна, А.С. Кушнерук, Ю.М. Уманціва, Л.І. Федулову, Ю.О. Юхновську, Ю.В. Якутіна. Акценти у вивченні зазначеної проблеми розставлені на такі питання, як розкриття сутності окремих конкретних видових форм нових господарських структур, а також їх класифікація; встановлення процесів, які забезпечують виникнення відповідних структур; визначення на більш високому рівні абстрагування категорії явища, до обсягу якої категорії конкретних форм згаданих структур можна включити. Таким чином, можна констатувати, що дослідження концепції здійснювалося в межах лише першої рефлексії, а отже, є методологічно неповним.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. За вищезазначених обставин немає достатніх підстав вважати, що сукупність положень концепції інтегрованих корпоративних структур досягла рівня та форми теоретичного наукового знання, що, відповідно, ставить під сумнів їх онтологічну, аксіологічну та праксеологічну цінність. Оцінювання якості напрацьованих у межах згаданої концепції відповідного знання, а отже, встановлення його наукової природи й істинності, зокрема порівняно з альтернативними концепціями, потребує проведення дослідження на рівні другої рефлексії.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є встановлення за результатами проведеного теоретичного аналізу наявності у змісті сукуп-

ності положень концепції інтегрованих корпоративних структур нових елементів наукового знання, отриманих її розробниками, а також виявлення допущених ними методологічних та онтологічних хиб і логічних помилок. Згідно із загальноновизнаними методологічними вимогами до проведення теоретичного дослідження отримані наукові результати в межах зазначених концепцій оцінювалися з точки зору визначення буття явища як предмета, тобто певної економічної субстанції, а саме її сутності та змісту, а також форми її прояву; процесу, тобто обставин його виникнення та механізму функціонування; відносин із зовнішнім середовищем, тобто його місця у системі більш високого рівня. При цьому використано такі засоби проведення наукового дослідження, як порівняльний аналіз, історичний аналіз, факторний аналіз, системний аналіз, категоріальний аналіз, узагальнення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналіз наукових джерел [1–9] дає змогу чином систематизувати основні теоретичні положення концепції інтегрованих корпоративних структур, які розкривають поняття зазначеного економічного явища.

1) Щодо відповідного явища як предмета інтегровані корпоративні структури визначають як певний вид складних економічних систем мікрорівня, що здійснюють господарську діяльність; економічний простір їх господарської діяльності охоплює як окремі мезо-, макро-, так і мегаекономічні системи; мотиви діяльності цих господарських структур визначаються спільним характером соціально-економічних цілей суб'єктів економічних відносин, які входять до їх складу; базовим елементом у складі цієї економічної системи, що, власне, ініціює їх утворення, є корпорація, яка водночас визначається як одна з видових форм інтегрованих корпоративних структур; форми прояву інтегрованих корпоративних структур є неоднорідними та різноманітними.

2) Щодо відповідного явища як процесу інтегровані корпоративні структури як явище господарського буття виникають на нинішньому історичному етапі перманентного процесу трансформаційних змін економіки, сучасний тип якої визначається науковцями, що належать до прихильників цієї концепції, як корпоративна економіка; обставини, що зумовили появу відповідних господарських організаційних структур, пов'язані з інтернаціоналізацією (глобалізацією) економічного простору, загостренням конкурентної боротьби між суб'єктами господарювання, що обумов-

лене розширенням масштабів економічної сфери буття, зокрема внаслідок збільшення кількості підприємств, зокрема великих за розміром; виникнення зазначеного економічного явища зумовлене дією такого виду загально-еволюційного процесу відтворення суспільного виробництва, як інтеграція, що у цьому разі здійснюється на мікроекономічному рівні; внутрішній тип господарського механізму, що забезпечує утворення та функціонування інтегрованих корпоративних структур, визначається неоднозначно, а саме як ієрархічний, ринковий, координаційний механізми.

3) Щодо відповідного явища як відносин із зовнішнім середовищем існує тісний поліфонічний взаємозв'язок, а отже, вплив з боку не тільки економічної, але й інших сфер суспільного буття (соціальної, політичної, екологічної тощо) на функціонування інтегрованих корпоративних структур; зміна просторових форм ведення конкурентної боротьби з локальних детермінованих на глобальну; комплексний характер стихійного господарського механізму, що забезпечує функціонування інтегрованих корпоративних структур у зовнішньому середовищі, до складу якого входять як ринковий, так і трансринкові суспільні механізми.

У визначенні поняття «інтегровані корпоративні структури» серед дослідників, що є прихильниками першої з альтернативних концепцій сучасних господарюючих організаційних структур, спостерігаються певні розбіжності щодо його тлумачення. До найбільш змістовних дефініцій зазначеного поняття, що зустрічаються в науковій економічній літературі, можна віднести ті, які представлені в табл. 1.

Визначення поняття є кінцевим результатом наукового дослідження певного явища будь-якої сфери буття та водночас початковим етапом аналізу системи теоретичних положень у формі наукової концепції або теорії, що розкриває його зміст і визначає обсяг.

Насамперед слід зазначити, що хоча наведені приклади дефініції поняття «інтегровані корпоративні структури» мають спільні ознаки, проте внаслідок певних відмінностей їх слід відносити до різних видових форм визначення поняття явища більш високого рівня абстрагування.

Першу та другу дефініції можна класифікувати за родовою формою як явне, а за видовою – генетичне визначення. Сутнісною істотною ознакою визначено спосіб походження (ґенези) явища, а саме процес інтеграції, інакше консолідації, що охоплює окремих господарюючих суб'єктів. Третю та четверту дефініції слід класифікувати як неявне аксіоматичне визначення, основною істотною ознакою якого є специфічна система управління або координації суб'єктів, що беруть участь у формуванні інтегрованої корпоративної структури.

Як видно з представлених варіантів сутнісних істотних ознак, які покладені в основу відповідних дефініцій інтегрованої корпоративної структури, зазначені видові форми визначення відповідають лише одній з вимог логічної процедури визначеності поняття, та й і то частково, а саме реальному виокремленню явища. У наведених варіантах не знайшло відображення місце відповідного явища в межах мікроекономічного рівня господар-

Таблиця 1

Визначення поняття «інтегровані корпоративні структури»

№	Зміст поняття
1	Сукупність окремих одиниць господарюючої системи, де кожна складова може функціонувати завдяки взаємодії з іншими елементами і є внутрішньою організацією, що розвивається за власними законами і набуває свого змісту в інтеграції за виробничо-технологічними та фінансовими зв'язками з прагненням досягнути єдиної мети, беручи участь у капіталі одне одного чи діючи взаємним чином у фінансовій та виробничій сфері, а також маючи єдиний координаційний центр (головну чи керуючу компанію) [3, с. 19].
2	Російський учений Ю.В. Якутін пропонує називати інтегрованою корпоративною структурою групу самостійних підприємств (у юридичному або господарському розумінні), які ведуть спільну діяльність на засадах консолідації активів для досягнення спільних цілей [6, с. 66].
3	Загальна економічна система, що володіє істотним потенціалом внутрішньої структуризації, результатами якої стають субординовані системні утворення різного призначення, а саме продуктові, інвестиційні, маркетингові, інформаційні, інноваційні [7, с. 41].
4	Будь-яке акціонерне товариство або інші форми корпоративних утворень, які можуть складатися з різних суб'єктів та не мають єдиних стандартів внутрішнього управління [8, с. 126].

ської сфери буття, а також його взаємозв'язку з іншими явищами. Дотримання цих вимог потребує застосування дефініції іншої видової форми визначення явища, а саме атрибутивно-реляційної, тобто через найближчий рід і видову ознаку. Крім того, під час формування представлених вище варіантів дефініції «інтегрована корпоративна структура» були також порушені логічні правила процедури визначення понять, зокрема правило співмірності дефініції, що спричинило помилку надто широкого визначення, тобто до необґрунтованого розширення обсягу поняття явища; у четвертому варіанті дефініції – правило «зачарованого кола», що спричинило таку логічну помилку, як тавтологія.

Недоліки визначення поняття «інтегровані корпоративні структури» пов'язані не тільки з недотриманням і порушенням відповідних вимог та правил логічної процедури визначення поняття явища, але й з тим, що неповністю досліджено та розкрито зміст цього поняття.

Щодо розкриття змісту зазначеного поняття, то можна виділити дві позиції серед науковців: 1) зміст поняття «інтегровані корпоративні структури» визначається змістом поняття їх видової форми «корпорація» [5; 7; 8]; 2) поняття «інтегровані корпоративні структури» має власний зміст унаслідок того, що його видова форма належить до групи понять загального типу [3; 6].

У науковій економічній літературі зустрічається декілька варіантів визначення та групування характерних ознак, які розкривають зміст досліджуваного явища (табл. 2).

Як видно з наведених даних, варіанти визначення змісту досліджуваного явища відрізняються один від одного перш за все за кількістю встановлених характерних ознак. На відміну від третього, у перших двох варіантах представлені лише істотні ознаки. Крім того, у переліку зазначених ознак є такі, що можуть бути притаманними не тільки корпорації, але й іншим видовим формам як підприємства, а також ознаки організаційних структур підприємства (для першого варіанта у п. п. 1–3, 5, 7; для другого – у п. п. 2, 5–8); ознаки, які не мають економічного смислу або є тавтологічними визначеннями (для першого варіанта у п. п. 1, 8, 10; для другого – у п. п. 1, 4).

Більш-менш повним і науково обґрунтованим слід визнати визначення змісту корпорації, а отже, й інтегрованих корпоративних структур, яке представлено в третьому варіанті. Зокрема, до загальної ознаки віднесене

положення про те, що корпорація є видовою формою підприємства, а істотних ознак – положення, що стосуються відносин власності й управління її господарською діяльністю. Водночас слід відзначити, що основним теоретичним недоліком проаналізованих варіантів розкриття змісту поняття «інтегровані корпоративні структури» є смислова невідповідність між сутністю зазначеного явища, що знайшла відображення в усіх варіантах дефініцій, та його змістом, унаслідок чого поняття «корпорація» та «інтегровані корпоративні структури» постають як загальні та тотожні.

Друга позиція, яка є альтернативною щодо розглянутої, передбачає наявність власного змісту в понятті «інтегровані корпоративні структури». Хоча цієї позиції дотримується чимала кількість вітчизняних і закордонних учених, системно цю проблему досліджено російським ученим Ю.В. Якутіним. Відповідні результати представлено в табл. 3.

Порівняльний аналіз представлених у табл. 3 характерних ознак свідчить про те, що другій позиції також притаманне протиріччя у взаємовідношенні понять «корпорація» та «інтегровані корпоративні структури». Зокрема, визначальною основою положення, що інтегрована корпоративна структура – це окремий суб'єкт господарської діяльності, є такі характерні ознаки, які притаманні як поняттю «корпорація», так і поняттю «інтегровані корпоративні структури». Зокрема, визначальною основою положення, що інтегрована корпоративна структура – це окремий суб'єкт господарської діяльності, є такі характерні ознаки, які представлені у п. п. 1, 3, 6. Водночас на підставі характерних ознак, представлених у п. п. 2, 4, 5, можна зробити висновок про тотожність зазначених понять.

Завершальним етапом аналізу концепції інтегрованих корпоративних структур на першій стадії дослідження цього явища як предмету є класифікація його видових форм, що включає такі структури, як корпорація, трест, концерн, конгломерат, транснаціональна корпорація, картель, синдикат, пул, асоціація, консорціум, холдинг, фінансово-промислова група, стратегічний альянс, мережева організація. Результати порівняльного та категоріального аналізу підходів у межах варіанта розглянутої концепції господарюючих організаційних структур дають змогу зробити висновок, що, попри формальні та смислові відмінності у позиціях науковців щодо визначення сутності та змісту відповідного явища, у групуванні його видових форм між дослід-

Таблиця 2

Характерні ознаки корпорації

№	Варіанти		
	Перший [5, с. 19]	Другий [8, с. 126–127]	Третій [7, с. 40]
1	Створення на основі об'єднання капіталів і, як наслідок, забезпечення централізації капіталу.	Володіння власністю (акціонерною або майновою).	Юридична самостійність компанії стосовно її власників, елементом якої є обмежена відповідальність.
2	Наявність системи управління, яка забезпечується дивізіональною організаційною структурою.	Наявність статусу юридичної особи, що дає право виступати учасником цивільного процесу.	Колективна власність, що припускає наявність часткової власності.
3	Наявність штату професійних менеджерів.	Правова обмеженість відповідальності учасника за зобов'язаннями корпорації.	Відділення власників від управління.
4	Відокремлення управління від власності.	Відособленість та незалежність від інших суб'єктів, що приводить до індивідуалізації та ідентифікації в зовнішньому оточенні.	
5	Централізація управління.	Самостійність юридичної особи в ухваленні рішень.	
6	Наявність широкого кола акціонерів, обмеження відповідальності учасників акціонерного товариства в межах вартості акцій, які належать акціонерам; можливість виходу акціонерів із товариства.	Наявність власних інтересів, які можуть не співпадати з інтересами учасників (власників, менеджерів, працівників).	
7	Розвиненість організаційної структури з підвищеною можливістю диверсифікації та широким діапазоном видів діяльності (наявність стратегічних зон господарювання).	Комерційний характер діяльності.	
8	Наявність системи корпоративного управління.	Об'єднання учасників через розподіл та узгодження інтересів за допомогою вищого органу на основі майнового контролю або договору.	
9	Можливість вільного переміщення акцій (купівля- продаж через фондовий ринок тощо).		
10	Прозорість та відкритість діяльності корпорації.		
11	Соціальна відповідальність.		

никами немає принципових і значних розбіжностей. Останнє свідчить про те, що під час розроблення концепції інтегрованих корпоративних структур науковцями застосовані засоби формування теоретичних положень з арсеналу символічної логіки, зокрема така форма традуктивного, а отже, найпростішого типу умовиводу, як аналогія; такий засіб встановлення системного взаємозв'язку між істот-

ними ознаками явища, як компіляція. Все вищезазначене дає підстави зробити висновок про недостатній рівень методологічного забезпечення проведення наукового дослідження відповідного явища. Підсумовуючи результати дослідження класифікації інтегрованих корпоративних структур, зробимо висновок, що у відповідній концепції до видових форм зазначених структур не можна від-

Характерні ознаки інтегрованих корпоративних структур

№	Найменування характерних ознак
1	Широкий спектр видів діяльності, що здійснюються різними юридичними особами й потребують узгодження відповідно до цільових настанов учасників об'єднання.
2	Переплетення економічних інтересів різних корпоративних структур, організаційне виокремлення спеціалізованої функції корпоративного управління, що є необхідною внаслідок зростання масштабів і складності проблем узгодження та координації видів і напрямів діяльності.
3	Гнучкість і рухливість складу корпоративних структур, а також ступеня, глибини і характеру зв'язків між учасниками.
4	Орієнтація учасників інтеграційної взаємодії на досягнення синергетичного ефекту як гаранта доцільності участі кожного у спільній діяльності.
5	Складність корпоративного управління, обумовлена необхідністю обліку, узгодження й реалізації часто суперечливих інтересів корпоративної структури, а також непрозорістю відносин менеджерів і власників.
6	Наявність у складі корпоративних структур поряд із материнськими компаніями інших «центрів прибутку», що суттєво впливають на процеси й результати корпоративної взаємодії.

нести жодну з розглянутих, включаючи корпорацію, трест, концерн і транснаціональну корпорацію. При цьому слід наголосити на тому, що поняття перерахованих форм необхідно класифікувати як порівнювані несумісні, але які знаходяться у відношенні підпорядкування до поняття «корпорація».

Проаналізувавши явище інтегрованих корпоративних структур як предмета, вважаємо, що необхідно, дотримуючись методологічних вимог, перейти до наступного етапу, а саме дослідження його як процесу. Зі складного поняття зазначеного явища видно, що формування корпоративних структур забезпечує процес інтеграції. Водночас необхідно відзначити еkleктичний характер тлумачення прихильниками концепції інтегрованих корпоративних структур економічної природи цього процесу. Зазначена особливість є однією з основних причин хибності вищерозглянутих теоретичних положень щодо сутності, змісту та класифікації форм інтегрованих корпоративних структур як предмета наукового дослідження. Аналіз економічної літератури дає підстави стверджувати, що більшість науковців взагалі не включає це питання до проблемної сфери власних досліджень, вважаючи що зміст зазначеного процесу розкривається смыслом відповідного терміна. Так, у своїх працях автори наголошують на тому, що слово «інтеграція» походить від латинського «*integrum*» і перекладається українською мовою як «ціле». Відповідно, його смисл вже як терміна «інтеграція» тлумачиться як процес поєднання частин у ціле. Але в наведеному значенні цей термін можна використовувати

лише як філософську (загальнонаукову) категорію: 1) у формі абстрактного загального поняття, що характеризує буття загалом; 2) для формування на її основі конкретних одиничних понять, що характеризують його окремі сфери. Зокрема, стосовно такого об'єкта економічної сфери буття, як інтегровані корпоративні структури, процес інтеграції необхідно розглядати в контексті організаційних відносин між суб'єктами, які утворюють кожну із зазначених структур. При цьому у статусі цілого слід ідентифікувати будь-яку форму інтегрованих корпоративних структур, а частин – відповідних суб'єктів. Але проблему розкриття змісту процесу інтеграції, завдяки якому виникають інтегровані корпоративні структури, на цьому етапі дослідження не можна вважати завершеною. Потребують подальшого вивчення такі питання: 1) як тлумачити зміст поняття «ціле» стосовно інтегрованих корпоративних структур; 2) яких суб'єктів, що беруть участь у процесі формування зазначених структур, необхідно ідентифікувати через поняття «частина цілого». У вирішенні першого питання доцільно спиратися на положення теорії систем, зокрема ті, що пов'язані з виділенням двох типів систем, а саме цілісної і сумативної. Загальною ознакою, яка їх об'єднує, є те, що обидві є сукупністю окремих елементів (частин). Суттєва відмінність між ними полягає в наявності у першій з них такої істотної ознаки, як системна субординація, яка передбачає організацію її внутрішньої структури за ієрархічним принципом і функціональну підпорядкованість її елементів меті функціонування цієї системи. У системі

сумативного типу внутрішню структуру, що обумовлена специфікою взаємозв'язку між її елементами, необхідно визначити, на нашу думку, як співпорядковану. Водночас для цього типу характерна функціональна підпорядкованість цілей функціонування системи цілям функціонування її елементів. Як наслідок, зазначені характерні ознаки забезпечують таку сутнісну ознаку для систем першого типу, як цілісність; другого – сумативність. За таких обставин можна зробити висновок, що процес інтеграції як формоутворюючий має відношення лише до систем цілісного типу, тоді як для систем протилежного типу зазначені функції повинні виконувати процеси іншої природи, а отже, й виду. Водночас на підставі розглянутих окремих положень теорії систем, а також результатів аналізу теоретичної та логічної обґрунтованості класифікації інтегрованих корпоративних структур можна зробити ще один висновок про те, що відповідні видові форми різняться за типом системи, де одна частина має ознаки системи цілісного типу, а інша – сумативного. Зокрема, до системи цілісного типу слід віднести такі видові форми, як корпорація, трест, концерн, транснаціональна корпорація.

Окрім розглянутого домінуючого підходу, де сутність процесу інтеграції виводиться із смислу відповідного терміна, серед прихильників концепції інтегрованих корпоративних структур спостерігаються поодинокі спроби дати нормативне визначення цього явища. Зокрема, процес інтеграції тлумачиться як «процес об'єднання окремих елементів системи, результатом якого є формування цілісного господарського механізму» [9, с. 1].

Спроба нормативно формалізувати визначення сутності процесу інтеграції заслуговує загалом позитивної оцінки, але слід констатувати, що для цього підходу характерні аналогічні онтологічні та логічні хиби й помилки, які були виявлені під час аналізу домінуючого підходу. Водночас необхідно відзначити, що у представленій дефініції наявні два положення, які відрізняють цей підхід від попереднього, але які також не можна визнати істинними: 1) процеси інтеграції та об'єднання кваліфікуються як тотожні поняття; 2) основним результатом процесу інтеграції визначається формування цілісного господарського механізму. Помилковість першого з наведених положень обумовлена тим, що автор не розуміє сутнісної різниці між системами цілісного та сумативного типу, або необізнаний щодо відповідної класифікації в тео-

рії систем. Наслідком цього є те, що в обсяг поняття «інтегровані корпоративні структури» необґрунтовано включені такі видові форми організаційних структур, наприклад, як корпорація, холдинг і стратегічний альянс, хоча відношення між поняттями цих структур дає всі підстави класифікувати їх як несумісні.

Змістовна відмінність понять зазначених видових форм передбачає наявність різних за своєю економічною природою процесів, які забезпечують їх утворення. Зокрема, загальноновизнаним серед прихильників концепції інтегрованих корпоративних структур є положення, що підприємства у складі картелю та стратегічного альянсу після утворення зазначених структур зберігають статус юридичної особи, взаємодія між їх учасниками забезпечується через механізм координації їх господарської діяльності, а ці структури формуються на договірній основі. Представлені ознаки цих структур дають підстави авторам класифікувати їх як форми об'єднання підприємств (фірм), а це поняття, зокрема за своїм іменем, не є тотожним поняттю «інтегровані корпоративні структури», хоча вони обидва належать до класу загальних понять. Враховуючи викладене, а також те, що картель та стратегічний альянс належать до економічних систем сумативного типу, можемо зробити висновок, що їх утворення, як і об'єднання підприємств, не може бути результатом дії процесу інтеграції. Водночас, як це видно зі складного імені загального поняття, їх формування обумовлене дією процесу об'єднання. Результатом цього процесу, у чому виявляється його сутність, є утворення організаційної структури, через яку її учасники реалізують спільні для них цілі у їх господарській діяльності.

На підставі вищезазначеного можемо зробити такі висновки: власний смисл і значення процесу об'єднання, як ім'я терміна, його поняття, відміни від процесу інтеграції; результатом цього процесу є специфічний тип організаційної структури мікроекономічного рівня, що має власні видові форми; зміст цього економічного явища в межах концепції інтегрованих видових структур не було досліджено.

Помилковість другого положення дефініції процесу інтеграції полягає в тому, що одна з проміжних цілей визначена як кінцева й основна. Загальновідомо із теорії систем, що необхідним чинником формування будь-якої системи є наявність сукупності певних елементів, які утворюють її структуру, а достатнім – механізм взаємодії між цими еле-

ментами, який забезпечує функціонування й існування відповідної системи як окремого своєрідного явища. Водночас у контексті викладеного слід зазначити, що вирішення питання визначення механізму функціонування явища є другим унормованим завданням щодо дослідження його як процесу. У розв'язанні цього завдання автори концепції інтегрованих корпоративних структур лише наголосили на проблемі, але не отримали завершених систематизованих наукових результатів. Зазначені результати можна оцінити як такі, що виключають один одного.

Із контексту змісту дефініцій окремих видових форм інтегрованих корпоративних структур можна встановити типи господарського механізму, що забезпечують їх функціонування як систем певного типу, зокрема для: 1) корпорації, тресту, транснаціональної корпорації і холдингу цим є ієрархічний порядок (механізм «централізованого регулювання»); 2) мережевої організації – стихійний порядок («ринкові механізми»); 3) концерну, картелю, асоціації, фінансово-промислової групи – координаційний механізм. Стосовно інших видових форм, що включені до відповідної класифікації, то питання взагалі залишається невирішеним. Враховуючи те, що корпорація, трест і транснаціональна корпорація є певними формами підприємства, визнаємо науково обґрунтованою позицію авторів концепції інтегрованих корпоративних структур стосовно визначення типу господарського механізму, який забезпечує їх існування та функціонування. Водночас щодо холдингу їх позицію слід визнати хибною. Підставою для такої негативної оцінки є те, що зазначена економічна система належить до систем сумативного типу, які не мають ознак організаційної структури. У цій системі економічні відносини, що здійснюються між господарюючими суб'єктами, належать до сфери або комерційних і фінансових або тільки фінансових відносин, які регулюються ринковим механізмом, отже, обумовлюють автономію існування цієї системи. При цьому своєрідність холдингу як економічної системи мікрорівня, в межах якої господарські відносини між підприємствами регулюються ринковим механізмом, полягає в тому, що холдингова компанія порівняно з корпоративними підприємствами та стосовно них має монополістичну владу. Таким чином, холдингу як економічній системі мікрорівня притаманні ще й ознаки ринкової структури, що належить до типу недосконалої конкуренції. В разі мережевої організації

також можна визнати правоту судження авторів, що відносини кооперації між юридичними та фізичними особами регулюються ринковим механізмом. Але, як було доведено вище, мережеву організацію не можна кваліфікувати як організаційну структуру, відповідно, у такій іпостасі, як економічна система мікрорівня. Поняття про це явище є уявним, а отже, квазі-науковим.

Помилковим також слід визнати судження авторів, що функціонування концерну, фінансово-промислової групи й асоціації забезпечується завдяки координаційному механізму. Підставою такого негативного висновку щодо перших двох форм є результати проведеного вище аналізу змісту дефініцій цих економічних явищ, із яких слідує, що концерн належить до видових форм корпорації, отже, підприємства, а промислово-фінансова група – до форм холдингу. В разі асоціації слід зазначити, що в межах однойменної економічної системи мікрорівня відносини між її елементами регулюються ринковим механізмом. Зазначена обставина ставить під сумнів приналежність асоціації до видових форм об'єднання підприємств як окремого типу організаційних структур підприємництва.

Стосовно картелю, то необхідно погодитися з твердженням авторів концепції інтегрованих корпоративних структур, що взаємодія між членами цієї організаційної структури забезпечується завдяки координаційному механізму. Водночас слід відзначити, що авторами не визначено сутнісні особливості такого типу організаційної структури, як об'єднання підприємств, до видових форм якого, на нашу думку, належать не тільки картель, але й консорціум і стратегічний альянс.

Слід додати, що об'єднання підприємств, як і холдинг, на відміну від підприємства, належить до економічних систем сумативного типу мікрорівня. Їх спільною сутнісною ознакою у відносинах між системою та її елементами є те, що відповідна організаційна структура забезпечує додаткові умови реалізації цілей кожного з її членів. Отже, в господарському середовищі вона виконує роль пасивного суб'єкта економічних відносин, тобто інфра-структури.

Завершальним, згідно з нормативними методологічними вимогами, етапом проведення теоретичного дослідження у сфері наукового пізнання за визначенням явища як предмета та процесу є його вивчення у відносинах із зовнішнім середовищем. Цей етап передбачає дослідження проблеми у

двох аспектах, а саме у логічному слід визначити явище, поняття якого щодо явища, яке є об'єктом дослідження, класифікується як співвідносне поняття, тобто таке, що відображає предмети, існування яких немислиме без існування інших предметів; а у системному слід визначити й охарактеризувати систему більш високого рівня, елементом якої є об'єкт дослідження.

На основі аналізу змісту концепції інтегрованих корпоративних структур, інформаційне поле якої головним чином охоплює лише визначення поняття цього явища та класифікацію його видових форм, можна зробити висновок, що вищезазначені завдання третього етапу дослідження взагалі не були включені авторами концепції до проблемної сфери дослідження. При цьому слід зазначити, що інтегровані корпоративні структури як об'єкт дослідження розглядаються авторами ізольовано від середовища його буття, зокрема в логічній площині йдеться про відношення між явищем інтегрованих корпоративних структур і їх видовими формами як загального та сукупністю одиничних понять; у системній площині дослідження обмежується лише визначенням загальних обставин виникнення та функціонування відповідної економічної системи на рівні видових форм інтегрованих корпоративних структур, тобто як формоутворюючого процесу, її структури та механізму, який забезпечує взаємодію її елементів. Одна з основних причин того, що не була досліджена проблема відносин явища інтегрованих корпоративних структур із зовнішнім середовищем його буття, полягає в неповноті, спрощеному характері та недосконалому методологічному забезпеченні проведення теоретичного дослідження зазначеного явища.

Висновки з цього дослідження. На підставі результатів проведеного аналізу концеп-

ції інтегрованих корпоративних структур зроблені такі висновки.

1) Практично відсутнє обґрунтування методологічного забезпечення проведення наукового дослідження, що не дає можливості безпосередньо оцінити підстави, на базі яких авторами концепції сформульована певна сукупність теоретичних положень, що розкривають її зміст, а також встановити характер логічного відношення між поняттями, у яких зазначені положення знаходять відображення. В результаті у логічній процедурі визначення понять застосовані такі її види, як контекстуальне й аксіоматичне визначення, а в розкритті їх змісту зроблено такий умовивід, як аналогія, що методологічно не дає можливості повністю та науково обґрунтовано розкрити зміст відповідних понять досліджених явищ на загальному й одиничному логічному рівнях абстрагування та конкретизації.

2) Під час проведення дослідження явища охоплені лише окремі структурні елементи наукового теоретичного знання, такі як предмет і частково процес.

3) Зміст поняття явища інтегрованих корпоративних структур як предмета не вдалося ідентифікувати як певну своєрідність, а класифікацію їх видових форм здійснено на компілятивній основі. Таким чином, можна стверджувати, що явище інтегрованих корпоративних структур не існувало, не існує та не може існувати, а отже, воно не належить до економічної сфери буття.

4) Концепцію інтегрованих корпоративних структур не можна віднести до такого типу наукової теорії, як розвинута, навпаки, з урахуванням використаних засобів створення наукового знання, його представлення й інтерпретації, а також наявності у зазначеній концепції елементів квазінаукового знання її слід кваліфікувати як описову наукову теорію.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Тоффлер О. Адаптивная корпорация / пер. с англ. Москва: Экономика, 1985. 360 с.
2. Томсон А., Формби Д. Экономика фирмы / пер. с англ. Москва: ЗАО «Издательство БИНОМ», 1998. 544 с.
3. Корпоративні структури в національній інноваційній системі України / за ред. Л.І. Федулової. Київ: вид-во УкрІНТЕІ, 2007. 812 с.
4. Кузьмин С.С. Корпоративный рост: модели и методы: монография. Москва: ИНФРА-М, 2012. 184 с.
5. Головова Л.С. Сукупний економічний потенціал корпорацій: формування та розвиток. Запоріжжя: вид-во Класич. приват. ун-ту, 2009. 340 с.
6. Уманців Ю.М. Інституційні основи формування інтегрованих корпоративних структур. Економічна теорія. 2012. № 2. С. 62–71.
7. Баглей Р.Р. Теоретичні аспекти розвитку корпорацій. Інноваційна економіка. 2014. № 1. С. 39–45.

8. Кушнерук А.С. Основи організації корпоративних утворень у промисловості: сутність, принципи, форми. Актуальні проблеми економіки. 2015. № 5. С. 124–132.
9. Юхновська Ю.О. Теоретичні та прикладні засади управління інтегрованими корпоративними структурами консорціумного типу. Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. 2013. № 3. С. 137–143.

REFERENCES:

1. Toffler O. Adaptive corporation / O. Toffler; per. s angl. – M.: Ekonomika, 1985. – 360 p.
2. Tomson A. Economy of the company / A. Tomson A.; per. s angl. – M.: ZAO "Izdatel'stvo BINOM", 1998. – 544 p.
3. Corporate structures in the national innovation system of Ukraine / za red. L.I. Fedulovoji. – K.: vyd-vo UkrINTEI, 2007. – 812 p.
4. Kuz'min S.S. Corporate growth: models and methods: monograph / S.S. Kuz'min – M.: INFRA-M, 2012. – 184 p.
5. Gholovkova L.S. The aggregate economic potential of corporations: the formation and development / L.S. Gholovkova – Zaporizhzhja: Vyd-vo Klasych. pryvat. un-tu, 2009 – 340 p.
6. Umanciv Ju.M. Institutional Foundations for the Formation of Integrated Corporate Structures / Ju.M. Umanciv // Ekonomichna teorija. – 2012. – № 2. – pp. 62–71.
7. Baghlej R.R. Theoretical aspects of the development of corporations / R.R. Baghlej // Innovacijna ekonomika. – 2014. – № 1. – pp. 39–45.
8. Kushneruk A.S. Fundamentals of organization of corporate entities in industry: essence, principles, forms / A.S. Kushneruk // Aktualjni problemy ekonomiky. – 2015. – № 5. – pp. 124–132.
9. Jukhnovsjka Ju.O. Theoretical and Applied Fundamentals of Management of Integrated Corporate Consortium Structure / Ju.O. Jukhnovsjka // Derzhava ta reghiony. Serija: Ekonomika ta pidpryjemnyctvo. – 2013. – № 3. – pp. 137–143.

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2018-17-31>

УДК 658.152:351.863]:338.1

Інвестиційно-інноваційна безпека як чинник економічного зростання

Гуляєва Н.М.

кандидат економічних наук,
професор кафедри економіки та фінансів підприємства
Київського національного торговельно-економічного університету

Вавдійчик І.М.

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри економіки та фінансів підприємства
Київського національного торговельно-економічного університету

У статті досліджено основні складники інвестиційно-інноваційної безпеки держави. Розглянуто чинники впливу на стан безпеки інвестиційного середовища. Розраховано основні показники інвестиційно-інноваційної безпеки України. Наведено перспективи підвищення рівня інвестиційно-інноваційної безпеки.

Ключові слова: інвестиційна безпека, інноваційна безпека, інноваційна активність, загрози інноваційної безпеки, стратегічна модель розвитку.

Guliaeva N.N., Vavdiichyk I.N. ИНВЕСТИЦИОННО-ИННОВАЦИОННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

В статье исследованы основные составляющие инвестиционно-инновационной безопасности государства. Рассмотрены факторы, влияющие на состояние безопасности инвестиционной среды. Рассчитаны основные показатели инвестиционно-инновационной безопасности Украины. Приведены перспективы повышения уровня инвестиционно-инновационной безопасности.

Ключевые слова: инвестиционная безопасность, инновационная безопасность, инновационная активность, угрозы инновационной безопасности, стратегическая модель развития.

Guliaieva N.N., Vavdiichyk I.N. INVESTMENT AND INNOVATION SECURITY AS A FACTOR OF ECONOMIC GROWTH

The article examines the main components of investment and innovation security of the state. Factors affecting the state of security of the investment environment are considered. The main indicators of investment and innovation security of Ukraine are calculated. Prospects for raising the level of investment and innovation security are given.

Keywords: investment security, innovative security, innovative activity, threats to innovation security, strategic development model.

Постановка проблеми у загальному вигляді. У процесі активного інвестування у багатовекторному економічному середовищі останнє через імовірний деструктивний вплив розглядається сучасними аналітиками під кутом зору інвестиційної безпеки у складі загальної моделі економічної безпеки господарської системи. Складником умов забезпечення сталого розвитку економіки країни є стан економічної безпеки, що наскрізним чином сформований по всій економічній системі, включаючи рівень підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Велика кількість сучасних наукових публікацій присвячена дослідженню безпеки інвестиційного середовища та її основних складників, таких як інноваційна та інвести-

ційна безпека, зокрема роботи О. Левковець, М.О. Мороза, О.О. Олейнікова, А.І. Сухорукова, А. Федоренко. Причому переважна більшість робіт спрямована на формулювання ознак і особливостей інвестиційного та інноваційного складників економічної безпеки. Проте залишається нереалізованою потреба науковців і практиків у цілісній концепції інструментального наповнення системи управління цим станом виходячи із функціоналу – формування цільового рівня економічної безпеки у цілому.

Виклад основного матеріалу дослідження. Стан економічної безпеки мотивує прагнення суб'єктів господарювання до економічного розвитку та стимулює його за траєкторією розширеного відтворення.

За твердженням М.О. Мороз [1], в Україні ще не спостерігається чіткої синхронізації інтересів суб'єктів інвестиційних відносин у мотивуванні до розширеного відтворення виробничого сектору економіки, реструктуризації національної економіки та формування інноваційної моделі розвитку, оптимізації територіального розподілу інвестицій і по галузях господарського комплексу, що є базисом надійності й ефективності інвестицій.

Повертаючись до природи такого явища, як інвестиційна безпека у складі системи економічної безпеки суб'єкта господарювання, є доцільним розглянути методичний інструментарій її кількісної оцінки. Наприклад, для оцінювання економічної безпеки держави використовується методика Міністерства економічного розвитку і торгівлі [2].

Між тим зазначені методичні рекомендації щодо розрахунку рівня економічної безпеки України тлумачать термін «інвестиційно-інноваційна безпека» як стан економічного середовища в державі, що стимулює вітчизняних та іноземних інвесторів вкладати кошти в розширення виробництва в країні, сприяє розвитку високотехнологічного виробництва, інтеграції науково-дослідної та виробничої сфер для зростання ефективності, поглиблення спеціалізації національної економіки на створенні продукції з високою часткою доданої вартості [2].

Крім того, за вказаною методикою до основних складників економічної безпеки належать також виробнича, демографічна, енергетична, зовнішньоекономічна, макроекономічна, продовольча, соціальна, фінансова безпека. Відповідно до проведеного експертного оцінювання за наведеними в методичних рекомендаціях алгоритмами розрахунку, ваговий коефіцієнт інвестиційно-інноваційної безпеки становить 0,1089, що відповідає 6-му із 9-ти місцю за рангом наведених видів безпеки. Найбільш потенційно небезпечними підсистемами у складі економічної безпеки є фінансова (ваговий коефіцієнт 0,1294), макроекономічна (0,1148), виробнича (0,1218), енергетична (0,1148), зовнішньоекономічна (0,1095). Інтегральний індекс економічної безпеки складається з дев'яти середньозважених субіндексів (складників економічної безпеки). Інтегральна оцінка економічної безпеки за згаданою методикою здійснюється у такому порядку: формування множини (переліку) індикаторів; визначення характеристичних значень індикаторів; нормування індикаторів; визначення вагових коефіцієнтів; розрахунок

інтегральних індексів за окремими сферами економіки та інтегрального індексу економічної безпеки у цілому [2]. Таким чином, оцінювання економічної безпеки держави пропонується визначати на основі інтегрального показника, який формується на основі оцінки 110 наведених підсистем, а оцінювання інвестиційної безпеки поєднується з оцінюванням інноваційної безпеки.

Незважаючи на директивну визначеність інвестиційно-інноваційної безпеки у нормативних документах, у науковій літературі триває дискусія щодо однозначності прийнятого тлумачення. Більшість дослідників схиляється до висновку про логічне розділення ознак інноваційного й інвестиційного для характеристики стану економічної системи.

Так, А. Сухоруков визначає інноваційну безпеку як спроможність науково-інноваційного потенціалу генерувати якісні зрушення у національній економіці; здатність протистояти зовнішнім технологічним загрозам і гідно позиціонувати себе на світовому ринку технологій [3].

О. Левковець під інноваційною безпекою пропонує розуміти забезпечення сталого процесу створення, використання і поширення нових знань і технологій на основі поєднання науково-технологічного потенціалу країни та можливостей міжнародного кооперування, а також створення тим самим передумов сталого функціонування і розвитку економічної системи [4].

А. Федоренко трактує інноваційну безпеку з позиції системного підходу як динамічний стан науково-технічного комплексу країни, який забезпечує сталий стан її державної інноваційної системи, гарантує рівень науково-технічного потенціалу, мінімально необхідний для своєчасного переходу до нових технологічних укладів, підтримку економічної, регіональної та національної безпеки загалом і водночас максимально обмежує негативні прояви науково-технічного прогресу на економічну безпеку держави [5].

Таким чином, майже всі позиції зводяться до того, що інноваційну безпеку можна визначити як стан захищеності інноваційного потенціалу суб'єкта господарювання (чи економічної системи) від внутрішніх та зовнішніх загроз у процесі впровадження інновацій, у господарську діяльність зокрема.

Шлях інноваційних перетворень для суб'єктів господарювання сьогодні є єдиним шляхом підвищення продуктивності праці, зменшення матеріаломісткості та енерго-

місткості, технологічного ривка і підвищення результативності діяльності. Своєю чергою, збільшення прибутків суб'єкта господарювання внаслідок упровадження інноваційних перетворень дає змогу збільшувати ресурси інвестування у виробничу сферу економіки і тим самим зміцнити інвестиційний потенціал усієї системи мікро- і макрогосподарювання. Водночас ефективно відтворення інвестиційного та інноваційного потенціалів багато в чому залежить від сформованого раніше рівня забезпечення інвестиційно-інноваційної безпеки.

Залишаючись на позиціях методичних рекомендацій Міністерства економічного розвитку і торгівлі, стан інвестиційно-інноваційної безпеки в Україні в 2012–2016 рр. можна охарактеризувати за таким переліком показників (табл. 1).

Аналізуючи значення показника «Валове нагромадження основного капіталу, % до ВВП» зауважимо, що воно є нижче критичного рівня та поступово знижується починаючи з 2013 р. і до 2015 р. включно. Незважаючи на те що в 2016 р. показник досягає 15,2%, що є вищим від попереднього року на 1,7 п. п., до критичного значення йому не вистачає 2,8 п. п.

Із невеликим перевищенням критичного значення сформувався показник «Відношення вартості нововведених основних засобів до обсягу капітальних інвестицій», який на кінець досліджуваного періоду мав перевагу лише на 1,3 п. п.

Доволі високою порівняно з установленими критичними значеннями є питома вага підприємств, що впроваджували інновації, яка впродовж досліджуваного періоду знаходилася у діапазоні 16–18,9% за мінімальної межі 5%.

Оптимістичну картину доповнює показник питомої ваги обсягу виконаних наукових і науково-технічних робіт, що також знаходився вище критичного значення, хоча й має тенденцію до зниження впродовж аналізованого періоду.

Але реалізація інноваційної продукції в обсязі промисловості починаючи з 2014 р. за питомою вагою значно нижче від оптимального значення, що свідчить про несформованість процесу комерціалізації наукових розробок у ланцюзі насичення інноваціями реального сектору економіки.

Щодо витрат на наукові та науково-технічні роботи за рахунок держбюджету, у відсотках до ВВП, то їхня питома вага зменшується впродовж досліджуваного періоду і знаходиться на критичному рівні впродовж 2015–2016 рр., і це підтверджує відсутність цих пріоритетів у державній політиці економічного розвитку країни.

Сучасними загрозами інноваційній безпеці України є: недостатній рівень фінансування науково-технічних робіт (НТР); слабкий розвиток інфраструктури трансферу технологій; зниження експорту та зростання імпорту наукоємних товарів; слабкий рівень інформатизації інноваційної сфери; недосконалі стимулююча та податкова політика держави;

Таблиця 1

Основні показники інвестиційно-інноваційної безпеки України в 2012–2016 рр.

Показники	2012	2013	2014	2015	2016	Критичне/ оптимальне значення
Валове нагромадження основного капіталу, % до ВВП	19	16,9	14,2	13,5	15,2	18/30
Відношення вартості нововведених основних засобів до обсягу капітальних інвестицій, %	69,9	66,4	57,5	79,4	56,3	55/85
Питома вага підприємств, що впроваджували інновації, %	17,4	16,8	16,1	17,4	18,9	5/35
Питома вага обсягу виконаних наукових і науково-технічних робіт у ВВП, %	0,8	0,8	0,69	0,64	н/д	0,5/3
Питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промисловості, %	3,3	3,3	2,5	1,4	н/д	3/25
Відношення витрат на наукові та науково-технічні роботи за рахунок держбюджету, % до ВВП	0,33	0,33	0,26	0,21	0,2	0,2/1

Джерело: розраховано авторами за даними [6; 7]

повільний розвиток ефективних форм інноваційної діяльності [8].

Наявність асиметрії між інвестиційним попитом і пропозицією, обсягами інвестицій і зростанням ВВП, внутрішніми та іноземними інвестиціями, обсягами і структурою інвестицій у територіально-галузевому розрізі свідчить про нагальну потребу України у створенні стратегічної моделі розвитку національної економіки на основі оптимальних пропорцій за критеріями економічної безпеки та сучасними оцінками його інвестиційно-інноваційного компоненту.

Висновки з цього дослідження. Перспективи підвищення рівня інвестиційно-інноваційної безпеки розглядаються у площині створення умов для переходу до інвестиційно-інноваційної моделі розвитку економіки, визначення пріоритетних із погляду надання державної фінансової підтримки інвестиційних проектів, спрямованих на розвиток експортоорієнтованого та імпортозаміщуючого виробництва, стимулювання випуску високотехнологічної конкурентоспроможної продукції з високою доданою вартістю, на впровадження енергозберігаючих технологій, раціональне використання всіх видів ресурсів тощо. Потребує суттєвого

реформування бізнес-середовища для мобілізації наявного науково-технічного потенціалу України, стимулювання створення інноваційної інфраструктури за участю механізмів бюджетної підтримки.

Спроба сформулювати загальну картину стану інвестиційно-інноваційної безпеки України дала змогу встановити, що основними чинниками, які негативно впливають на її рівень, є: недостатній рівень валового нагромадження основного капіталу, високий ступінь зносу використовуваних основних засобів, наявне зниження позиції, яку займає Україна за рейтингом умов ведення бізнесу, недостатні обсяги прямих іноземних інвестицій в економіку країни, низький рівень інноваційної активності діючих підприємств тощо.

Подальші наукові розвідки за цим напрямом мають бути розширені дослідженням динаміки зміни індикаторів інвестиційно-інноваційної безпеки України за наявними методиками, здійсненням факторного аналізу виявлених тенденцій за поглибленими іншими аспектами оцінювання відповідно до ускладнення характеристик діючих загроз і виникнення нових в об'єктивному процесі розвитку глобального економічного середовища.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Мороз М.О. Детермінанти інвестиційної безпеки України. Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка». 2017. Вип. 2(50). С. 28–35.
2. Міністерство економічного розвитку та торгівлі України. Методичні рекомендації щодо розрахунку рівня економічної безпеки України. URL: <http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&tag=MetodichniRekomendatsii>.
3. Сухоруков А. Проблеми інноваційної безпеки України. Економіка і прогнозування. 2011. № 2. С. 63–81.
4. Левковець О. Інноваційна безпека України: проблеми забезпечення в глобалізованому світі. Економічні науки. 2012. № 15. С. 81–87.
5. Федоренко А. Інноваційно-інвестиційна складова економічної безпеки України: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.03 «Економіка та управління національним господарством». Чернігів, 2015. 22 с.
6. Національний банк України. URL: <https://www.bank.gov.ua/>.
7. Державна служба статистики України. Статистична інформація. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
8. Сухоруков А.І., Олейніков О.О. Науково-технологічний потенціал та інноваційна безпека України. URL: <http://inventture.com.ua/main/analytics/security/invsecurity>.

REFERENCES:

1. Moroz M. O. (2017). Determinanty investytsiynoyi bezpeky Ukrayiny [Determinants of Ukraine's investment security]. Scientific herald of Uzhgorod University, vol. 2 (50), pp.28–35.
2. The Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine (2013). Metodychni rekomendatsiyi shodo rozrakhunku rivnya ekonomikhchnoyi bezpeky Ukrayiny [Methodical recommendations for calculating the level of economic security of Ukraine]. Available at http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/ME_131588.html (accessed 5 August 2018).
3. Sukhorukov A. (2011). Problemy innovatsiynoyi bezpeky Ukrayiny [Problems of Ukraine's Innovation Security]. Economics and Forecasting, 2, pp. 63-81

4. Levkovets O. (2012). Innovatsiyina bezpeka Ukrayiny: problemy zabezpechennya v hlobalizovanomu sviti [Innovative security of Ukraine: problems of providing in a globalized world]. *Economic sciences*, 15, pp. 81-87.
5. Fedorenko A. (2015). Innovatsiyino-investytsiyina skladova ekonomichnoyi bezpeky [Innovative investment component of economic security]. (PhD Thesis), Chernigov.
6. National Bank of Ukraine. Retrieved from <https://www.bank.gov.ua/> (accessed 2 August 2018).
7. The State Statistics Service of Ukraine. Statistical information. Retrieved from <http://www.ukrstat.gov.ua> (accessed 3 August 2018).
8. Sukhorukov A.I., Oleynikov O.O. (2016) Naukovo-tekhnologichnyy potentsial ta innovatsiyina bezpeka Ukrayiny [Scientific and technological potential and innovative safety of Ukraine] Available at <http://inventture.com.ua/main/analytics/security/invsecurity> (accessed 5 August 2018).

Сутність та зміст поняття «управління персоналом» у системі менеджменту організації

Гурбик Ю.Ю.

кандидат наук з державного управління,
старший викладач кафедри економіки управління та адміністрування
Мелітопольського державного педагогічного університету
імені Богдана Хмельницького

Біляєв С.С.

кандидат економічних наук
старший викладач кафедри економіки управління та адміністрування
Мелітопольського державного педагогічного університету
імені Богдана Хмельницького

Багунц О.С.

студентка
Мелітопольського державного педагогічного університету
імені Богдана Хмельницького

Статтю присвячено розкриттю сутності та змісту поняття «управління персоналом» у сучасній системі менеджменту організації. Проаналізовано поняття «управління» та «персонал», які утворюють категорію «управління персоналом», та здійснено співставлення їх із близькими за змістом поняттями «менеджмент» та «кадри». Розглянуто наявні теоретичні підходи закордонних і вітчизняних учених стосовно розуміння та тлумачення поняття «управління персоналом». Запропоновано шість основних складників управління персоналом у системі менеджменту організації (методологія управління персоналом, кадрова політика, залучення персоналу, оцінка персоналу, розміщення та мотивація персоналу, навчання персоналу) та здійснено їх ґрунтовний аналіз. Визначено значення управління персоналом у системі менеджменту сучасної організації.

Ключові слова: управління персоналом, система менеджменту організації, менеджмент, персонал, кадри, складники управління персоналом.

Гурбик Ю.Ю., Біляєв С.С., Багунц О.С. СУЩНОСТЬ И СОДЕРЖАНИЕ ПОНЯТИЯ «УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ» В СИСТЕМЕ МЕНЕДЖМЕНТА ОРГАНИЗАЦИИ

Статья посвящена раскрытию сущности и содержания понятия «управление персоналом» в современной системе менеджмента организаций. Проанализированы понятия «управление» и «персонал», которые образуют категорию «управление персоналом», и осуществлено сопоставление их с близкими по содержанию понятиями «менеджмент» и «кадры». Рассмотрены существующие теоретические подходы зарубежных и отечественных ученых к пониманию и толкованию понятия «управление персоналом». Предложено шесть основных составляющих управления персоналом в системе менеджмента организаций (методология управления персоналом, кадровая политика, привлечение персонала, оценка персонала, размещение и мотивация персонала, обучение персонала) и осуществлен их подробный анализ. Определено значение управления персоналом в системе менеджмента современной организации.

Ключевые слова: управление персоналом, система менеджмента организации, менеджмент, персонал, кадры, составляющие управления персоналом.

Hurbik Yu.Yu., Beliaev S.S., Bahunets E.S. ESSENCE AND MEANING OF THE CONCEPT "HUMAN RESOURCE MANAGEMENT" IN AN ENTERPRISE MANAGEMENT SYSTEM

The article is devoted to revealing the essence and meaning of the concept of "human resource management" in the modern system of enterprise management. Concepts of "management" and "human resources" that form the category of "human resource management" are analysed and their comparison with close in content concepts of "management" and "personnel" is carried out. The existing theoretical approaches of foreign and domestic scholars to understanding and interpretation of the concept of "human resource management" are considered. Six main components of human resource management in the system of enterprise management (human resource management methodology, personnel policy, personnel attracting, employee appraisal, placement and motivation of staff, personnel training) are proposed and their detailed analysis is conducted. The significance of human resource management in the management system of the modern enterprise is determined.

Keywords: human resource management, enterprise management system, management, human resources, personnel, components of human resource management.

Постановка проблеми у загальному вигляді. У сучасних умовах розвитку світової та вітчизняної економіки процес управління персоналом є одним із найбільш важливих аспектів життя та функціонування організації, який здатний суттєво підвищити ефективність системи менеджменту та забезпечити збільшення рівня її прибутковості та конкурентоспроможності. Управління персоналом забезпечує безперервне вдосконалювання методів здійснення кадрової політики на підприємстві, використання досягнень сучасної науки у сфері менеджменту й передового практичного досвіду щодо питань управління людськими ресурсами.

Слід зауважити, що в сучасних умовах ведення господарської діяльності вітчизняними підприємствами істотно змінюється роль працівника, який із пасивного, статистичного виконавця перетворюється на активного учасника не тільки процесу виробництва, а й активно бере участь на всіх рівнях в управлінні організацією, включається у процес прийняття рішень на підприємстві не лише оперативного і тактичного характеру, а й стратегічного значення. Вищих результатів досягають ті підприємства, які краще забезпечені висококваліфікованими кадрами. Передумовами цього є відповідний рівень оплати праці та розвинена система підготовки й підвищення якісного складу трудових ресурсів [28, с. 27]. Тому створення і функціонування ефективної системи менеджменту організації, повинно виходити з установлення оптимальних умов для розвитку організаційно-економічних, соціально-психологічних і правових відносин суб'єкта й об'єкта управління.

Таким, чином можна стверджувати, що управління персоналом є одним із найважливіших елементів системи менеджменту організації, який забезпечує процес ефективного управління робітниками і їхньою діяльністю.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та практичні аспекти управління персоналом у системі менеджменту організації висвітлюють у своїх наукових працях такі іноземні вчені: Д. Ульріх [32], Л.У. Стаут [31], М. Амстронг [1], Х.Т. Грехем, Р. Беннет [9], Г. Десслер [11] та ін.

Також вагомий внесок у дослідження, пов'язані з проблематикою управління персоналом, зробили й вітчизняні науковці: І.Р. Бузько [6], І.А. Грузіна [8], М.М. Новікова [24], Л.В. Балабанова [3; 4], В.М. Данюк [33], О.В. Крушельницька [19], Ф.І. Хміль [35] та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на фундаментальні наукові дослідження щодо сфери управління персоналом у системі менеджменту організації, слід зауважити, що через складність і багатоаспектність цієї проблеми в сучасних умовах деякі теоретичні та методологічні питання розроблені недостатньо, а тому потребують подальшого наукового дослідження, спираючись на сучасні підходи та позитивний зарубіжний досвід щодо створення ефективної системи менеджменту персоналу.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження теоретичних аспектів управління персоналом у системі менеджменту організацій у сучасних умовах розвитку ринкової економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для розкриття сутності наукової категорії «управління персоналом» необхідно проаналізувати зміст понять, які її утворюють. Загалом поняття «управління» є неоднозначним, теоретично й методологічно дискусійним у зарубіжній та вітчизняній науці. Визначення, які наведено в табл. 1, не вичерпують усієї багатоманітності підходів до тлумачення категорії «управління», а лише зосереджують увагу на основних концептуальних положеннях її змісту. Так, колектив авторів на чолі з Г.С. Одинцовою наводить двадцять визначень відповідної категорії, які класифікуються за такими основними групами: загальна, функціональна, процесуальна та суб'єктно-об'єктна [10, с. 8–9].

Слід зауважити, що проблемним у наукових колах є співставлення понять «управління» та «менеджмент». Багато науковців у сфері управління знаходяться у процесі формування власного погляду на визначення відмінностей у зазначених поняттях. Загалом у сучасній науковій літературі склалося два основних підходи до визначення сутності зазначених понять.

Перший підхід полягає у тому, що деякі дослідники ототожнюють ці поняття (Б.З. Зельдович [14, с. 9], Р.Б. Казначевська, І.М. Чуєв, О.В. Матросова [16, с. 21], З.П. Румянцева, М.А. Саломатін, Р.З. Акбердін [21, с. 13] та ін.). Прихильники другого підходу розмежовують дані категорії та загалом вважають, що «управління» є ширшим поняттям, ніж «менеджмент» (В.О. Кравченко [18, с. 6], Л.С. Шевченко [20, с. 7], С.І. Михайлов [23, с. 5], Г.В. Атаманчук [2, с. 18] та ін.).

Ми є прибічниками другого підходу, який наводить аргументацію стосовно співстав-

Визначення поняття «управління»

№з/п	Автор, джерело	Визначення поняття
1	П. Друкер	Управління – це особливий вид діяльності, що перетворює неорганізований натовп в ефективну цілеспрямовану і продуктивну групу [22, с. 38].
2	М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоурі	Управління – це процес планування, організації, мотивації і контролю, необхідний для того, щоб сформулювати і досягти цілей організації [22, с. 38].
3	Р. Домінік, С. Даніель	Управління – це комплекс процедур, що застосовуються для вдосконалення процесу створення вартості та для забезпечення стабільності фірми [12, с. 39].
4	В.Т. Шатун	Управління – це осмислений вплив людини на процеси, об'єкти, а також на людей для надання необхідної спрямованості їхній діяльності й одержання бажаного результату [37, с. 8].
5	А.Б. Борисов	Управління – свідомо цілеспрямована дія з боку держави, економічних суб'єктів на людей і економічні об'єкти, здійснювана з метою спрямувати їхні дії в потрібне русло й отримати бажані результати [5, с. 760].
6	С.І. Михайлов	Цілеспрямована діяльність людини, за допомогою якої вона впорядковує і підкоряє своїм інтересам елементи внутрішнього і зовнішнього середовища об'єкта управління [23, с. 3].
7	В.О. Кравченко	Управління – це цілеспрямована дія на об'єкт з метою змінити його стан або поведінку у зв'язку зі зміною обставин [18, с. 6].

лення досліджуваних понять. Управління на відміну від менеджменту має більш різноманітну природу свого прояву, адже може мати прояв у таких сферах:

- біологічній (управління біологічними явищами, системами та їх взаємодією – вивчається природничими науками);

- технічній (управління механізмами, технологічними процесами тощо – вивчається технічними науками);

- соціальної (управління людьми, групами людей, суспільством тощо – вивчається соціально-управлінськими науками).

Таким чином, категорія «управління» охоплює значно більшу кількість об'єктів та явищ, а власне менеджмент виникає та проявляється у соціальної сфері.

Не менш складним та проблемним питанням у наукових колах є й визначення поняття «персонал», а також зіставлення його з близьким за змістом поняттям «кадри». Так співставлення цих понять, яке наведено в табл. 2, показує, що поняття «персонал» традиційно розглядається у широкому і вузькому значеннях.

І найчастіше саме на рівні вузького тлумачення деякими науковцями поняття «персонал» співвідноситься чи ототожнюється з поняттям «кадри». Таким чином, можна стверджувати, що поняття «персонал» у широкому розумінні є більш містким, адже включає у себе всіх працівників організації

(постійних, сумісників, працівників, які виконують роботи за договорами цивільно-правового характеру).

У зарубіжній та вітчизняній науковій літературі відомі різні трактування поняття «управління персоналом». Зокрема, відомий англійський економіст Майкл Армстронг зазначає, що управління персоналом – це «стратегічний і послідовний підхід до управління найціннішими активами організації – людьми, які в ній працюють і роблять індивідуальний і колективний внесок у досягнення її цілей, підтримуючи постійну конкурентну перевагу компанії» [31, с. 18].

Інші західні дослідники Джордж Мілкович і Джон Бодро пропонують розглядати управління персоналом як «серію рішень у сфері відносин із найманими працівниками, які впливають на ефективність діяльності співробітників і організації у цілому» [31, с. 17].

Дослідження праць українських учених, присвячених проблемам управління персоналом, дає підстави стверджувати, що вони використовують різні підходи до тлумачення поняття «управління персоналом». Але, на нашу думку, основними серед них є процесний, системний та функціональний підходи.

Так, деякі вітчизняні дослідники зазначають, що «управління персоналом – це дуже складний і багатогранний процес, у якому задіяно багато різноманітних ресурсів, у тому числі людських, фінансових і матеріальних»

Таблиця 2

Співставлення понять «персонал» та «кадри»

Широке визначення	Вузьке визначення
Персонал – це сукупність його працівників (постійних і тимчасових, кваліфікованих і некваліфікованих), що працюють за наймом та мають трудові відносини з роботодавцем [4, с. 21].	Кадри являють собою основний (штатний, постійний), як правило, кваліфікований склад працівників підприємства [4, с. 21].
Персонал об'єднує всі складові частини трудового колективу підприємства та включає всіх працівників, що виконують виробничі чи управлінські функції та зайняті переробкою предметів праці із використанням засобів праці [13, с. 15].	Персонал – це сукупність постійних (штатних) кваліфікованих працівників, які отримали необхідну професійну підготовку або мають досвід практичної діяльності [17].
Персонал – працівники організації, які працюють за наймом і мають трудові відносини із працедавцем незалежно від періоду їхнього перебування в даній якості [26, с. 12].	Кадри – штатні (постійні) кваліфіковані працівники, що пройшли попередню професійну підготовку, володіють трудовими навичками, досвідом роботи, спеціальними знаннями у вибраній сфері діяльності та знаходяться у трудових відносинах із керівництвом організації [25, с. 20].
Персонал – це особовий склад організації, що включає всіх найманих працівників, учнів, а також акціонерів і власників, які обіймають певні посади згідно з трудовим договором та отримують заробітну плату [33, с. 60].	Персонал – основний, постійний штатний склад кваліфікованих працівників, який формується і змінюється під впливом як внутрішніх, так і зовнішніх чинників [19, с. 10].

[33, с. 18], а також визначають його як специфічну сферу управлінської діяльності, головним об'єктом якої є люди, які входять у певні соціальні групи, трудові колективи [3, с. 17].

В.А. Рульєв, С.О. Гуткевич, Т.Л. Мостенська зазначають, що «управління персоналом – це системно організований процес відтворення й ефективного використання всіх кадрів організації, спрямований на досягнення поставленої мети» [29, с. 12].

О.В. Крушельницька та Д.П. Мельничук стверджують, що управління персоналом передбачає системний плановий організований вплив через систему взаємопов'язаних організаційно-економічних і соціальних заходів, спрямованих на створення умов нормального розвитку й використання потенціалу робочої сили на рівні підприємства [19, с. 16].

Також на основі системного підходу визначають сутність поняття «управління персоналом» науковці О.Д. Матросов, В.Г. Дюжев, В.О. Матросова. Вони вважають, що сукупність цілей, напрямів, форм і методів управління персоналом є системою кадрової роботи, яка, своєю чергою, представлена такими підсистемами: підсистемою аналізу, планування і прогнозу кадрів; підсистемою підбору, розстановки, оцінки і безперервного навчання кадрів та підсистемою використання кадрів [40].

Інші вітчизняні науковці розглядають поняття «управління персоналом» як специ-

фічну функцію менеджменту (управлінської діяльності) (Л.В. Балабанова, О.В. Сардак [4], Ф.І. Хміль [35]).

В.О. Храмов, А.П. Бовтрук розглядають управління персоналом як «частину функціональної сфери кадрового господарства як основного механізму організації» [36, с. 17].

Таким чином, процес управління персоналом є складним процесом і важливим компонентом управління організацією як системою. Складність процесу управління персоналом зумовлюється своїм об'єктом, адже працівники значно відрізняються від інших ресурсів у системі менеджменту організації та потребують специфічних підходів до управління.

На нашу думку, ефективно створена система управління персоналом на підприємстві сприятиме:

- підвищенню рівня мотивації працівників на підприємстві;
- зростанню продуктивності праці;
- регулюванню та усуненню недоліків, які виникають у процесі виробничих відносин;
- створенню сприятливої атмосфери в трудовому колективі та формуванню корпоративної культури на підприємстві;
- формуванню у працівників нових навичок і вмій у процесі навчання, підвищення кваліфікації персоналу, розвитку творчого потенціалу;

– збільшенню прибутків підприємства та у цілому поліпшенню його іміджу, позиції в сучасному конкурентному ринковому середовищі.

Також ми вважаємо, що необхідно переходити вітчизняним підприємствам від традиційних до сучасних підходів у сфері управління персоналом. На нашу думку, побудова управління персоналом на основі сучасного підходу – це передусім збалансоване поєднання людських ресурсів, інституційних перетворень організації та безперервна адаптація її до змін у внутрішньому та зовнішньому середовищі.

Саме виходячи із сучасних підходів до формування ефективної підсистеми управління персоналом та використовуючи досвід прогресивних зарубіжних способів і технологій менеджменту персоналу, ми вважаємо, що управління персоналом у системі менедж-

менту організації повинно складатися з шести таких елементів (рис. 1).

Проаналізуємо детальніше кожен із зазначених елементів сучасної підсистеми управління персоналом.

1. Формування, функціонування та розвиток управління персоналом повинні базуватися на застосуванні сучасних методологічних підходів. Основними компонентами методології управління персоналом є:

– філософія управління персоналом (сукупність внутрішньоорганізаційних законів, адміністративно-організаційних та етичних норм, система цінностей та переконань організації);

– концепція управління персоналом (методологічні та теоретичні засади, а також система практичних підходів до формування механізму управління в конкретних умовах) [15, с. 27];

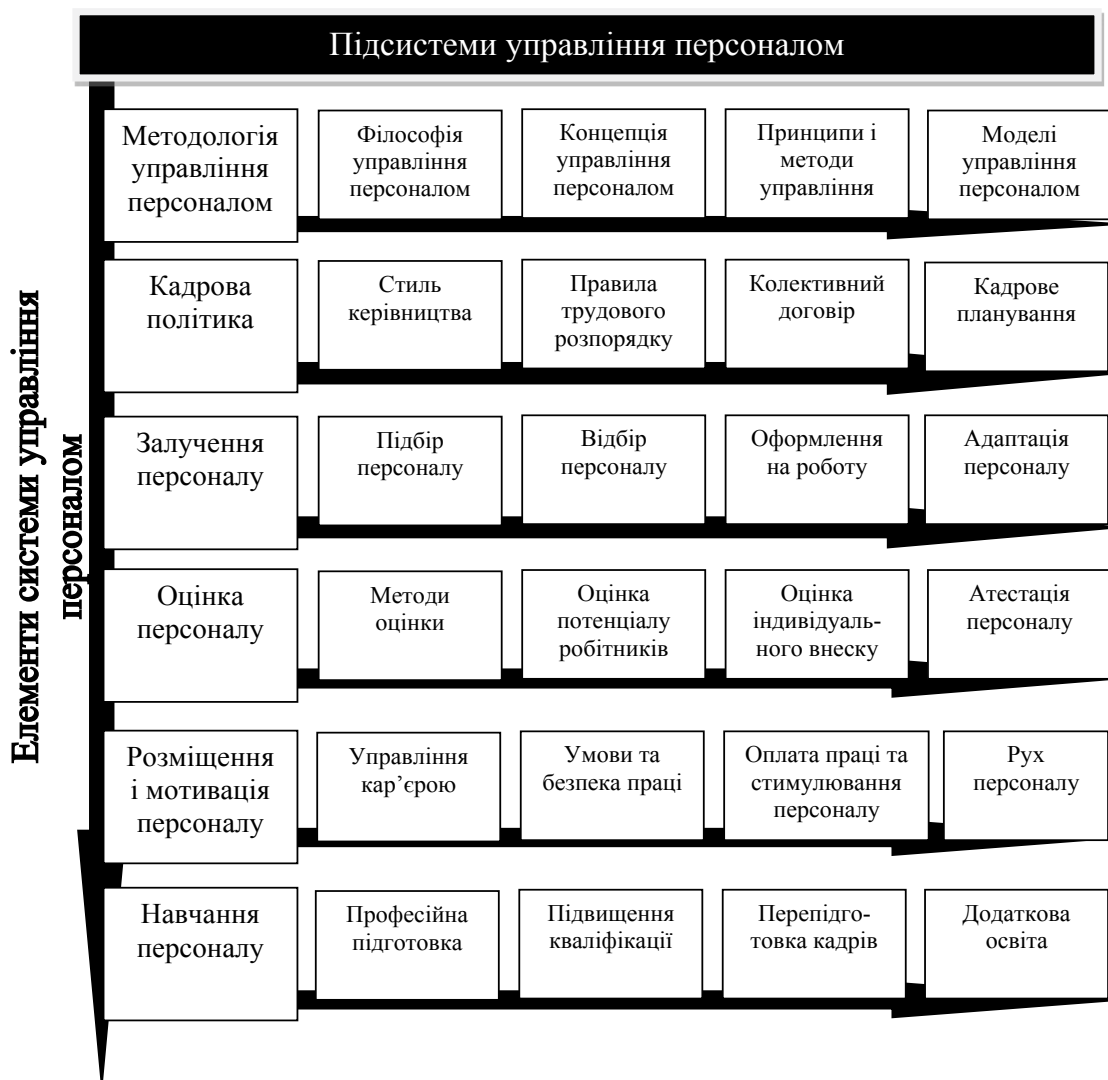


Рис. 1. Основні складники управління персоналом у системі менеджменту організації

– принципи та методи управління персоналом (правила діяльності організації та способи впливу її на трудовий колектив);

– моделі управління персоналом (сукупність засобів, методів, прийомів, які застосовуються для найбільш ефективного використання людського ресурсу в системі менеджменту організації).

2. Управління персоналом реалізується за допомогою проведення кадрової політики організації. У наукових колах існує багато поглядів щодо тлумачення поняття «кадрова політика». Ми погоджуємося з визначенням дослідника Є.П. Пархімчика, який стверджує, що «кадрова політика організації – це сформульовані (усно або письмово) принципи, пріоритети, норми, правила роботи з кадрами, обов'язкові для всіх учасників процесу управління персоналом, які спрямовані на досягнення завдань і стратегічних цілей організації та використовуються з урахуванням постійних змін у внутрішньоорганізаційних умовах і вимогах зовнішнього середовища» [27, с. 5].

Таким, чином кадрова політика визначає головний напрям у роботі з персоналом на довгу перспективу.

Кадрова політика включає такі складники:

- стиль керівництва;
- правила трудового розпорядку;
- колективний договір;
- кадрові планування.

3. Залучення персоналу – захід із наймання персоналу для задоволення в перспективі потреби організації в кадрах за рахунок внутрішніх і зовнішніх джерел [30, с. 28].

Ефективна процедура залучення персоналу повинна включати в себе кілька послідовних етапів:

– набір (підбір) персоналу (розроблення вимог до кандидатів на вакантну посаду, пошук персоналу, збір необхідної і достатньої інформації про кандидата на вакантну посаду);

– відбір персоналу (серія заходів і дій, здійснюваних підприємством для виявлення зі списку заявників тих, які найкраще підходять для вакантного місця роботи);

– оформлення на роботу персоналу (процедури, пов'язані з поданням, заповненням

та підписанням документів працівником, які необхідні для прийому на роботу);

– адаптація персоналу (взаємне пристосування працівника й організації, що ґрунтується на поступовому включенні працівника в процес виробництва в нових для нього професійних, психофізіологічних, соціально-психологічних, організаційно-адміністративних, економічних, санітарно-гігієнічних і побутових умов праці та відпочинку) [15, с. 115].

4. Оцінка персоналу реалізується для визначення відповідності працівника вакантній чи займаній посаді. Для оцінки працівника на вакантну посаду, передусім необхідно встановити його потенціал. Аналіз відповідності працівника займаній посаді (атестація), здійснюється шляхом оцінювання його індивідуального внеску та результативності в процесі праці.

5. Розміщення і мотивація персоналу – це важливі функції управління персоналом, які забезпечують:

– планування кар'єри організації з урахуванням життєвих інтересів працівників;

– умови, які сприятливо впливають на здоров'я та працездатність працівника під час виконання ним виробничих обов'язків та виключають вплив небезпечних і шкідливих чинників на робітників;

– стабільність оплати та створення ефективної системи матеріального і нематеріального стимулювання персоналу;

– планомірне та обґрунтоване горизонтальне (ротація) та вертикальне переміщення персоналу.

6. Навчання персоналу необхідне для відповідності професійних знань і вмінь працівників сучасному рівню управління і виробництва. Загалом виділяють чотири види навчання персоналу організації (професійна підготовка кадрів, підвищення кваліфікації, перепідготовка персоналу, додаткова освіта).

Висновки з цього дослідження. Таким чином, дослідивши наукові праці вітчизняних та зарубіжних учених щодо сутності та змісту поняття «управління персоналом» у сучасній системі менеджменту організації, зазначимо, що ця проблематика має міждисциплінарний та багатоаспектний характер і потребує подальшого науково-теоретичного обґрунтування й осмислення.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Армстронг М. Практика управління людськими ресурсами; 10-е изд. СПб.: Питер, 2017. 848 с.
2. Атаманчук Г.В. Теория государственного управления: учебник. М.: Омега-Л, 2015. 525 с.
3. Балабанова Л.В., Стельмашенко О.В. Стратегічне управління персоналом підприємства в умовах ринкової економіки: монографія. Донецьк: ДонНУЕТ, 2010. 238 с.
4. Балабанова Л.В., Сардак О.В. Управління персоналом: навч. посіб. Донецьк: ДонДУЕТ, 2006. 471 с.
5. Борисов А.Б. Большой экономический словарь; 2-е изд., перераб. и доп. М.: Книжный мир, 2016. 860 с.
6. Стратегічне управління персоналом підприємства в умовах сучасного розвитку ринку праці: монографія / І.Р. Бузько, О.В. Вартанова, Г.О. Надьон та ін. Луганськ: СЛУ ім. В. Даля, 2009. 304 с.
7. Герчикова И.Н. Менеджмент: учебник; 4-е изд., перераб. и доп. М.: Банки и биржи; ЮНИТИ, 2010. 512 с.
8. Грузіна І.А., Дериховська В.І. Проблеми розвитку персоналу в системі стратегічного управління підприємством: монографія. Х.: ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2014. 252 с.
9. Грэхем Х.Т., Беннетт Р. Управление человеческими ресурсами: учеб. пособ.; пер. с англ. под ред. Т.Ю. Базарова и Б.Л. Еремина. М.: ЮНИТИ, 2003. 598 с.
10. Державне управління і менеджмент: навч. посіб. / за заг. ред. Г.С. Одинцової. Х.: ХарPI УАДУ, 2012. 492 с.
11. Десслер Г. Управление персоналом; пер. с англ.; 2-е изд. (эл.). М.: БИНОМ. Лаборатория знаний, 2013. 799 с.
12. Домінік Р., Даніель С. Управління; пер. з фр. К.: Основи, 1995. 442 с.
13. Егоришин А.П. Управление персоналом: учебник для вузов; 5-е изд., доп. и перераб. Н. Новгород: НИМБ, 2015. 720 с.
14. Зельдович Б.З. Менеджмент: учебник. М.: Экзамен, 2017. 591 с.
15. Иванова-Швец Л.Н., Корсакова А.А., Тарасова С.Л. Управление персоналом. М.: ЕАОИ, 2008. 200 с.
16. Менеджмент: учеб. пособ. для студ. вузов / Г.Б. Казначевская, И.Н. Чуев, О.В. Матросова; 3-е изд. Ростов н/Д.: Феникс, 2017. 378 с.
17. Ковальчук І.В. Економіка підприємства: навч. посіб. К.: Знання, 2016. 679 с.
18. Кравченко В.О. Основы менеджменту: навч. посіб. Одеса: Атлант, 2012. 211 с.
19. Крушельницька О.В., Мельничук Д.П. Управління персоналом: навч. посіб. К.: Кондор, 2003. 296 с.
20. Менеджмент: навч. посіб. / Л.С. Шевченко, О.А. Гриценко, С.М. Макуха та ін.; за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. Л.С. Шевченко. Х.: Право, 2013. 216 с.
21. Менеджмент организации: учеб. пособ. / З.П. Румянцева, Н.А. Саломатин, Р.З. Акбердин и др.; под ред. З.П. Румянцевой. М.: ИНФРА-М, 2012. 631 с.
22. Основы менеджмента / М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедуори; 3-е изд., испр. и доп.; пер. с англ. М.: Вильямс, 2008. 672 с.
23. Михайлов С.І. Менеджмент: навч. посіб. К.: Центр учбової літератури, 2012. 536 с.
24. Новікова М.М., Мажник Л.О. Технологія управління персоналом: теоретичні та методичні аспекти: монографія; Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. Х.: ХНАМГ, 2012. 215 с.
25. Никифоренко В.Г. Управління персоналом: навч. посіб.; 2-е вид., випр. та доп. Одеса: Атлант, 2013. 275 с.
26. Олійник С.У. Теорія та практика менеджменту персоналу: підручник. Х.: НУА, 2013. 376 с.
27. Пархимчик Е.П. Кадровая политика организации: учеб. пособ. Минск: ГИУСТ БГУ, 2011. 128 с.
28. Петренко В.А. Складові результативної роботи державних інформаційних підприємств. Інвестиції: практика та досвід. 2012. № 13. С. 26–28.
29. Управління персоналом: навч. посіб. / В.А. Рульєв, С.О. Гуткевич, Т.Л. Мостенська. К.: КОНДОР, 2012. 324 с.
30. Статив Ж.Г. Управление персоналом: учеб. пособие. М.: МГИУ, 2004. 194 с.
31. Стаут Л.У. Управление персоналом. Настольная книга менеджера. М.: Высшая школа, 2006. 536 с.
32. Ульрих Д. Эффективное управление персоналом: новая роль HR-менеджера в организации; пер. с англ. М.: Вильямс, 2007. 304 с.
33. Управління персоналом: підручник / В.М. Данюк, А.М. Колот, Г.С. Суков та ін.; за заг. та наук. ред. к.е.н., проф. В.М. Данюка. К.: ХНЕУ; Краматорськ: НКМЗ, 2013. 666 с.
34. Управління персоналом / О.Д. Матросов, В.Г. Дюжев, В.О. Матросова та ін.; 2-е вид., доп. та перероб. Х.:НТУ «ХПІ», 2009. 248 с.
35. Хміль Ф.І. Управління персоналом: підручник. Київ: Академвидав, 2006. 488 с.
36. Храмов В.О., Бовтрук А.П. Основы управления персоналом: навч.-метод. посіб. К.: МАУП, 2001. 112 с.
37. Шатун В.Т. Основы менеджменту: навч. посіб. Миколаїв: МДГУ ім. Петра Могили, 2006. 376 с.

REFERENCES:

1. Armstrong M. *Praktyka upravleniia chelovecheskymy resursamy* / M. Armstrong. – SPb.: Pyter, 2017. – 10-e yzdanye. – 848 s.
2. Atamanchuk H. V. *Teoriia hosudarstvennogo upravleniia* : [uchebnyk] / H. V. Atamanchuk. – M. : Yzd-vo "Omeha-L", 2015. – 525 s.
3. Balabanova L.V. *Stratehichne upravlinnia personalom pidpriemstva v umovakh rynkovoï ekonomiky: monohrafiia* / L.V. Balabanova, O.V. Stelmashenko. – Donetsk: [Don NUET], 2010. – 238 s.
4. Balabanova, L.V. *Upravlinnia personalom* [Tekst]: navch. posibnyk / L.V. Balabanova, O.B. Sardak. – Donetsk: DonDUET, 2006. – 471 s.
5. Borysov A.B. *Bolshoi ekonomicheskii slovar* / A.B. Borysov. – 2-e yzd., pererab. y dop. – M. : Knuzhnyi myr, 2016. – 860 s.
6. Buzko I.R. *Stratehichne upravlinnia personalom pidpriemstva v umovakh suchasnoho rozvytku rynku pratsi: monohrafiia* / I.R. Buzko, O.V. Vartanova, H.O. Nadon ta in. – Luhansk: Vyd-vo SNU im. V. Dalia, 2009. – 304 s.
7. Herchykova Y.N. *Menedzhment* : uchebnyk / Y.N. Herchykova. – 4-e yzd., pererab. y dop. – M. : Banky y byrzhzy : YuNYTY, 2010. – 512 s.
8. Hruzina I. A. *Problemy rozvytku personalu v systemi stratehichnogo upravlinnia pidpriemstvom* : monohrafiia / I. A. Hruzina, V. I. Derykhovska. – Kh. : Vyd. KhNEU im. S. Kuznetsia, 2014. – 252 s.
9. Hrakhem Kh. T. *Upravleniye chelovecheskymy resursamy: Ucheb. posobye dlia studentov vuzov* / Kh.T. Hrakhem, R. Bennett; Per. s anhl. pod red. T.Yu. Bazarova y B.L. Eremyna. – M.: YuNYTY, 2003 (HUP YPK Ulian. Dom pechaty). – 598 s.
10. *Derzhavne upravlinnia i menedzhment* : [navch. posib.] / [kol. avt.]; za zah. red. H. S. Odintsovoi. – Kh. : Vyd-vo KharRI UADU, 2012. – 492 s.
11. Dessler H. *Upravleniye personalom* / H. Dessler. – Per. s anhl. – 2-e yzd. (эл.). – M. : BYNOM. Laboratoriya znanyi, 2013. – 799 s.
12. Dominik R. *Upravlinnia* / R. Dominik, S. Daniel; per. z fr. – K.: Osnovy, 1995. – 442 s.
13. Ehoryshyn A.P. *Upravleniye personalom: Uchebnyk dlia vuzov* / A.P. Ehoryshyn. – 5-e yzd., dop. y pererab. – N. Novhorod: NYMB, 2015. – 720 s.
14. Zeldovych B.Z. *Menedzhment* : uchebnyk / B.Z. Zeldovych. – M. : Ekzamen, 2017. – 591 s.
15. Yvanova-Shvets L. N. *Upravleniye personalom* / Yvanova-Shvets L. N., Korsakova A. A., Tarasova S. L. – M.: EAOY, 2008. – 200 s.
16. Kaznachevskaia H.B. *Menedzhment* : ucheb. posob. dlia stud. vuzov / H.B. Kaznachevskaia, Y.N. Chuev, O.V. Matrosova. – 3-e yzd. – Rostov n/D. : Fenyks, 2017. – 378 s.
17. Kovalchuk I.V. *Ekonomika pidpriemstva* : navch. posibnyk / I. V. Kovalchuk. – K. : Znannia, 2016. – 679 s.
18. Kravchenko V. O. *Osnovy menedzhmentu: navchalnyi posibnyk* / V. O. Kravchenko. – Odesa: Atlant, 2012. – 211 s.
19. Krushelnytska O.V. *Upravlinnia personalom: navch. posibn.* / O.V. Krushelnytska, D.P. Melnychuk. – K.: "Kondor". – 2003. – 296 s.
20. *Menedzhment* : navch. posib. / L. S. Shevchenko, O. A. Hrytsenko, S. M. Makukha ta in. ; za zah. red. d-ra ekon. nauk, prof. L. S. Shevchenko. – Kh. : Pravo, 2013. – 216 s.
21. *Menedzhment orhanyzatsyy* : ucheb. posob. / Z.P. Rumiantseva, N.A. Salomatyn, R.Z. Akberdyn y dr.; pod red. Z.P. Rumiantsevoi. – M. : YNFRA-M., 2012. – 631 s.
22. Meskon M.Kh. *Osnovy menedzhmenta* / M.Kh. Meskon, M. Albert, F. Kheduory. – 3-e yzd., yspr. y dop.; per. s anhl. – M.: OOO Y.D. Vyliams, 2008. – 672 s.
23. Mykhailov S.I. *Menedzhment: navch. posib/* S.I. Mykhailov. – K.: "Tsentri uchbovoi literatury", 2012. – 536 s.
24. Novikova M. M. *Tekhnolohiia upravlinnia personalom: teoretychni ta metodychni aspekty: monohrafiia* / M. M. Novikova, L. O. Mazhnyk; Khark. nats. akad. misk. hosp-va. – Kh.: KhNAMH, 2012. – 215 s.
25. Nykyforenko V.H. *Upravlinnia personalom: Navchalnyi posibnyk/* V.H. Nykyforenko. – 2-he vydannia, vypravlene ta dopovnene. – Odesa: Atlant, 2013 r. – 275 s.
26. Oliinyk S. U. *Teoriia ta praktyka menedzhmentu personalu* : pidruchnyk / S. U. Oliinyk; Nar. ukr. akad. – Kh. : Vyd-vo NUA, 2013. – 376 s.
27. Parkhymchuk E. P. *Kadrovaia polytyka orhanyzatsyy* : ucheb. posobye / E. P. Parkhymchuk. – Mynsk : HYUST BHU, 2011. – 128 s.
28. Petrenko V.A. *Skladovi rezultativnoi roboty derzhavnykh informatsiinykh pidpriemstv* / V.A. Petrenko // Investytsii: praktyka ta dosvid. – 2012. – #13. – S. 26–28.
29. Ruliev V.A. *Upravlinnia personalom: Navch. posib* / V.A. Ruliev, S.O. Hutkevych, T.L. Mostenska. – K.: KONDOR, 2012. – 324 s.

30. Statyv, Zh. H. Upravlenye personalom : ucheb. posobyе / Zh. H. Statyv ; Yn-t dystantsyonnoho obuchenyia. – M. : MHYU, 2004. – 194 s.
31. Staut, L.U. Upravlenye personalom. Nastolnaia knyha menedzhera / L.U. Staut. – M.: Vysshaia shkola, 2006. – 536 s.
32. Ulrykh D. Эффеkтыvное управленye personalom: novaia rol HR-menedzhera v orhanyzatsyy: Per. s anhl. /D. Ulrykh. – M.: ООО “Y.D. Vyliams”, 2007.– 304 s.
33. Upravlinnia personalom pidruchnyk / [V. M. Daniuk, A. M. Kolot, H. S. Sukov ta in.]; za zah. ta nauk. red. k.e.n., prof. V. M. Daniuka. – K.: KNEU; Kramatorsk: NKMZ, 2013. – 666 s.
34. Upravlinnia personalom /O.D. Matrosov, V. H., Diuzhev, V.O. Matrosova ta in. – 2-he vyd., dopov. ta pererob. – Kh. :NTU “KhPI”, 2009. – 248 s.
35. Khmil F. I. Upravlinnia personalom: pidruchnyk / F. I. Khmil. – Kyiv : Akademvydav, 2006. – 488 s.
36. Khramov V.O. Osnovy upravlinnia personalom: Navch.-metod. posib / V.O. Khramov, A.P. Bovtruk A.P.- K.: MAUP, 2001. – 112 s.
37. Shatun V.T. Osnovy menedzhmentu: Navchalnyi posibnyk / V.T. Shatun. – Mykolaiv: Vyd-vo MDHU im. Petra Mohyly, 2006. – 376 s.

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2018-17-33>

УДК 658.15:005.915:338.48

Роль оцінки фінансової стійкості у менеджменті туристичного підприємства

Дем'ян Я.Ю.

кандидат економічних наук, старший викладач
Мукачівського державного університету

Токар Я.І.

кандидат економічних наук, старший викладач
Мукачівського державного університету

У межах дослідження звернено увагу на нездатність наявних методів аналізу до комплексної оцінки фінансової стійкості туристичного підприємства. Це створює необхідність розроблення їх альтернативи. Виходячи з особливостей сутнісного наповнення категорії фінансової стійкості туристичного підприємства, альтернативний напрям в оцінці має будуватися на ідентифікації тих атрибутів, що відображають її внутрішній стан.

Ключові слова: фінансова стійкість, туристичне підприємство, платоспроможність, кредитоспроможність, забезпеченість фінансовими ресурсами.

Дем'ян Я.Ю., Токар Я.І. РОЛЬ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ В МЕНЕДЖМЕНТЕ ТУРИСТИЧЕСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

В рамках исследования обращено внимание на неспособность существующих методов анализа к комплексной оценке финансовой устойчивости туристического предприятия. Это создает необходимость разработки их альтернативы. Исходя из особенностей сущностного наполнения категории финансовой устойчивости туристического предприятия, альтернативное направление в оценке должно строиться на идентификации тех атрибутов, которые отражают ее внутреннее состояние.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, туристическое предприятие, платежеспособность, кредитоспособность, обеспеченность финансовыми ресурсами.

Demyan Ya.Yu., Tokar Ya.I. THE ROLE OF FISCAL SUSTAINABILITY IN MANAGEMENT OF TOURIST ENTERPRISES

This study is focusing on challenges for the implementation of failure of existing practices to realize the integrated assessing of fiscal sustainability of tourist enterprises. This creates a need to develop alternatives. Because of the essence nature of fiscal sustainability category of tourist enterprises, an alternative course to assess should be form on identifying the attributes that reflect its internal state.

Keywords: financial stability, tourist enterprise, solvency, solvency, provision of financial resources.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Для ефективного менеджменту туристичного підприємства важливо визначити рівень фінансової стійкості, за якого забезпечується безперервний процес виробництва і реалізації туристичного продукту.

Це пояснюється тим, що розвиток суб'єктів бізнесу пов'язаний із невиробничою сферою, а це нематеріальне виробництво і, відповідно, залежить від можливостей щодо:

- своєчасного погашення боргових зобов'язань;
- повернення витрат, вкладених в обігові кошти;
- розвитку в межах переходу з одного стану в інший (за якістю, на основі вдосконалення техніки та технології виробництва

туристичного продукту та впровадження інновацій в управлінні).

Базову основу окреслених явищ становить оптимізація (або якісне поліпшення) процесів утворення, руху і використання фінансових ресурсів та джерел їх формування. Це досягається через оптимальні значення змінних параметрів фінансової стійкості. При цьому вирішальне значення у менеджменті має оцінка, що інтерпретується як засіб та результат співвіднесення наявного (фактичного) та необхідного рівня стійкості фінансового стану для діючого суб'єкту бізнесу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням щодо опису органічної множини дій менеджменту, що виконуються у межах оцінки фінансової стійкості підпри-

ємства, присвячено зарубіжні та вітчизняні праці значної кількості науковців. Серед них варто назвати Н.Г. Слободян, М.Г. Чумаченко, А.Д. Шеремета та ін. Ці науковці вказують, що класична оцінка фінансової стійкості, яка заснована на коефіцієнтній методиці, недосконала (у зв'язку з орієнтацією розрахунку основних фінансових показників на потреби у запасах, власні оборотні та позикові кошти).

У працях Є.Є. Іоніна, М.Д. Білик, І.О. Бланка вказується на невисоку ефективність комплексних методик оцінки фінансової стійкості (зокрема, Д. Ендовицького, С.М. Бухонової, Ю.А. Дорошенко, О.Б. Бендерської, Г. Счінаса). Це зумовлено низкою властивих їм недоліків, таких як: відсутність конкретних рекомендацій із внутрішнього наповнення оціночних блоків; залежність якості результатів від кваліфікації експертів; значне варіювання інтегрального показника (яке призводить до неоднозначного тлумачення результатів).

Нездатність наявних методик аналізу фінансової стійкості туристичного підприємства до комплексної оцінки створює необхідність розроблення альтернативи та вказує на потребу подальших досліджень.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є окреслення питань щодо ролі оцінки в менеджменті фінансової стійкості туристичного підприємства.

Мета реалізована через такі дослідницькі завдання, як:

- опис органічної множини оціночних дій, що мають певний зміст;
- окреслення особливостей сутнісного наповнення категорії фінансової стійкості туристичного підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Виходячи з особливостей сутнісного наповнення категорії фінансової стійкості туристичного підприємства (що розглядається як параметрична єдність компонентів платоспроможності, кредитоспроможності й забезпеченості фінансовими ресурсами), вважаємо, що альтернативний напрям в оцінці має будуватися на ідентифікації тих атрибутів, які відображають її внутрішній стан.

Так, за основу альтернативності прийнято орієнтацію на внутрішні компоненти фінансової стійкості, що за істотними невід'ємними ознаками становлять сутність та фундаментальні властивості субстанції, яка визначає рівень сталості туристичного підприємства.

Властивості платоспроможності не синонімічні ліквідності [3; 7]. Оцінка у цій площині не може спиратися на відносне зіставлення

активів із вимогами щодо погашення найбільш термінових зобов'язань.

Платоспроможність передбачає наявність такого атрибуту, як відсутність платіжної нестачі (тобто дефіциту грошового капіталу), але вже після погашення всіх зобов'язань, тому доцільною є оцінка цієї якості в межах угруповання активів і пасивів та їх співвідношень (на початок та кінець періоду або за кілька періодів). Це можливо виходячи з технології угруповання, запропонованої Ю.А. Грасс [3] (табл. 1).

Практичне застосування технології угруповання активів і пасивів (на прикладі ТОВ «ТК «Амботіс Турс Сервіс») дає змогу легко отримати співвідношення, які визначають не синонімічні до ліквідності риси платоспроможності (табл. 2).

Кредитоспроможність розглядається як стійка множина значень змінних щодо розміщення та використання коштів. Елементи цієї множини визначають такі атрибути, як здатність туристичного підприємства своєчасно погашати кредити і зобов'язання [7; 2]. Атрибути, властиві кредитоспроможності, змушують переглянути наявну методику її оцінювання. Сьогодні пропонується значна кількість таких методик (зокрема, PARSEK, CAMPARI, методика Е.В. Неволиної). Разом із тим наявні сукупності методів та прийомів:

- претендують на комплексну оцінку всієї виробничо-фінансової діяльності суб'єкта туристичного бізнесу (для страхування ризику банку від непогашення кредиту);
- являють собою узагальнену систему показників, що не дає змоги ідентифікувати ефективність розміщення і використання коштів суб'єкта туристичного бізнесу.

Нами виділено необхідність орієнтації такої оцінки на параметри прибутковості (ймовірності банкрутства) та ліквідності. Це можливе в межах методики loan is paid back (lрb, або «кредит виплачується повністю»), британської аудиторсько-консалтингової компанії Ernst & Young.

Відмітними рисами lрb є наявність диференційованого ряду співвідношень, який використовується для [8]:

1) групування підприємств за категоріями значень (на основі зіставлення з галузевими нормативами);

2) трансформації результатів групування (відповідно до присвоєних ваг) у бальну оцінку кредитоспроможності (S).

Так, базові елементи lрb виділено в табл. 3. Ілюстрація практичного застосування lрb

Таблиця 1

**Технологія угруповання активів і пасивів туристичного підприємства
для оцінки платоспроможності [3; 7]**

Активи (А). Угруповання від найбільш ліквідних до найменш ліквідних		Пасиви (П). Угруповання від найбільш термінових до найменш термінових		Типи платоспроможності, виходячи зі співвідношень А / П		
група	найменування	група	найменування	висока*	недостатня	відсутня
A1	Найбільш ліквідні активи представлені грошовими коштами та короткостроковими фінансовими вкладеннями	П1	Найбільш термінові пасиви представлені поточною кредиторською заборгованістю, іншими короткостроковими зобов'язаннями, простроченими позиками	A1 ≥ П1; A2 ≥ П2; A3 ≥ П3; A4 ≤ П4	ряд рівностей не відповідають ідеальному	A1 ≤ П1; A2 ≤ П2; A3 ≤ П3; A4 ≥ П4.
A2	Швидко реалізовані активи представлені поточною дебіторською заборгованістю	П2	Короткострокові пасиви представлені короткостроковими кредитами і позиками			
A3	Повільно реалізовані активи представлені запасами і дебіторською заборгованістю, платежі за якою заплановано на наступний звітний період	П3	Довгострокові пасиви представлені довгостроковими кредитами та іншими довгостроковими зобов'язаннями			
A4	Важко реалізовані активи представлені активами, які використовуються у процесі господарської діяльності (протягом тривалого періоду)	П4	Постійні пасиви або капітал і резерви, заборгованість учасникам із виплати доходів, доходи майбутніх періодів			

* Ідеальний стан рівностей

Таблиця 2

**Ілюстрація практичного застосування технології угруповання активів і пасивів
на прикладі ТОВ «ТК «Амботіс Турс Сервіс», 2016–2017 рр.**

типи співвідношень А/П		Ідентифікація стану платіжного балансу (+;-), грн.				платоспроможність виходячи зі співвідношень А/П
2017 р.	2016 р.	2017 р.		2016 р.		
		надлишок	нестача	надлишок	нестача	
A1 < П1	A1 > П1	-	-48000	80950	-	Недостатня (існує ризик дострокового припинення діяльності в результаті банкрутства)
A2 > П2	A2 < П2	187701	-	-	-61380	
A3 < П3	A3 < П3	-	-766300	-	-758340	
A4 > П4	A4 > П4	1213500	-	1222300	-	

(на прикладі ТОВ «ТК «Амботіс Турс Сервіс») дає змогу констатувати, що методика не просто виявляє недостатню кредитоспроможність об'єкта оцінювання. Вона демонструє високу інформативність щодо чинників зниження базових атрибутів цієї характеристики (табл. 4). Наприклад, результати визначають як базовий чинник зниження бальної оцінки

кредитоспроможності за 2016–2017 рр., зростання частки туристичного продукту, реалізованого з відстроченням платежу. Ситуація акумулює наростання «дефіцитозмістовного» розриву між дебіторською та кредиторською заборгованостями (для покриття якого менеджмент підприємства змушений залучати додаткове кредитне забезпечення).

Таблиця 3

Базові елементи Іrb британської аудиторсько-консалтингової компанії Ernst & Young [8]

Елементи диференційованого ряду співвідношень (С)	Елементи (нормативи) для групування значень					Елементи для розрахунку S		
	1 У	2 У	3 У	Ваги (в)	Алгоритм	інтервали значень для інтерпретації результату		
						висока	недостатня	відсутня
здатність до моментального погашення боргових зобов'язань (С ₁)	0,2 та ↑	0,16-0,2	0,15 та ↓	0,11	$S = B \times UC1 + B \times UC2 + B \times UC3 + B \times UC4 + B \times UC5$	1 -1,05	1 -2,42	2,42 та ↑
здатність до оперативного вивільнення з господарського обігу грошових коштів (С ₂)	0,8 та ↑	0,51-0,8	0,5 та ↓	0,05				
перевищення оборотних активів над короткостроковими зобов'язаннями (С ₃)	2 та ↑	1,01-2	1 та ↓	0,42				
співвідношення власних і позикових коштів (С ₄)	1 та ↑	0,71-1	0,7 та ↓	0,21				
прибутковість туристичного продукту або рентабельність продажів (С ₅)	0,16 та ↑	0,15-0,1	0 та ↓	0,21				

Таблиця 4

Оцінка кредитоспроможності ТОВ «ТК «Амботіс Турс Сервіс» за 2016–2017 рр.

співвідношення (С)	2017			2016			Кредитоспроможність, виходячи із значення S		
	факт	норматив	поділ на категорії	факт	норматив	поділ на категорії	2017		2016
							значення	інтерпретація	
1	1,4	0,2 и ↑	1	0,04	0,15 и ↓	3	0,11	1,84	Не достатня
2	1,96	0,8 и ↑	1	1,3	0,8 и ↑	1	0,05		
3	2,3	2 и ↑	1	1,76	1-2	2	0,42		
4	0,48	0,7 и ↓	3	0,7	0,7-1	2	0,21		
5	-0,11	0 и ↓	3	0,01	0,15-0,1	3	0,21		

Забезпеченість фінансовими ресурсами розглядається як обсяг активів (у т. ч. коштів), що забезпечує потреби безперервного виробництва і реалізації туристичного продукту [1]. Атрибутами такої забезпеченості для туристичного підприємства слід уважати стан врівноваженості активів і пасивів, а також грошових потоків.

Для ідентифікації врівноваженості грошових потоків існує стандартна методика, зорієнтована на [1]:

– зіставлення властивих грошовому потоку елементів відтоку і притоку, різниця між якими визначає величину загального грошового потоку;

– ідентифікацію якості управління елементами відтоку і притоку.

Зіставлення властивих грошовому потоку динамічних елементів повинно бути зорієнтоване на підтвердження або спростування факту наявності головного атрибуту їх врівноваженості, а саме стійкості перевищення притоку над відтоком. Наприклад, ілюстрація результатів зіставлення відтоку і притоку коштів, за даними ТОВ «ТК «Амботіс Турс Сервіс» (рис. 1), у 2017 р. та 2015 р. виявляє загальний грошовий потік +30 342 тис. грн.

Однак для 2016 р. характерна його волатильність, пов'язана із загальним перевищенням значень відтоку на -227 322 тис. грн. Тенденція мінливості відповідних значень (коли її головна вісь проходить через значення загального відтоку) є ознакою неврівноваженості грошових потоків.

Згідно з властивими грошовому потоку рисами розмежування у часі, якість управління повинна бути орієнтована на встановлення ймовірної наявності надлишку чи нестачі грошової маси в найближчій перспективі. Таким чином, процес ідентифікації якості управління реалізується у межах аналізу динаміки таких коефіцієнтів, як [1; 7]: достатність створюваного суб'єктом туристичного бізнесу чистого грошового потоку ($K_{ддп}$); ефективність грошових потоків організації (Креінв); ліквідність грошового потоку ($K_{ддл}$).

Практичні сторони аналізу якості управління грошовими потоками (за даними ТОВ «ТК Амботіс Турс Сервіс») розглянуто за даними рис. 2. Об'єкт оцінки характеризується надлишком грошової маси, що забезпечує зростання ліквідності грошового потоку. Разом із тим це не визначає якість управління грошовими потоками, оскільки в низці періо-

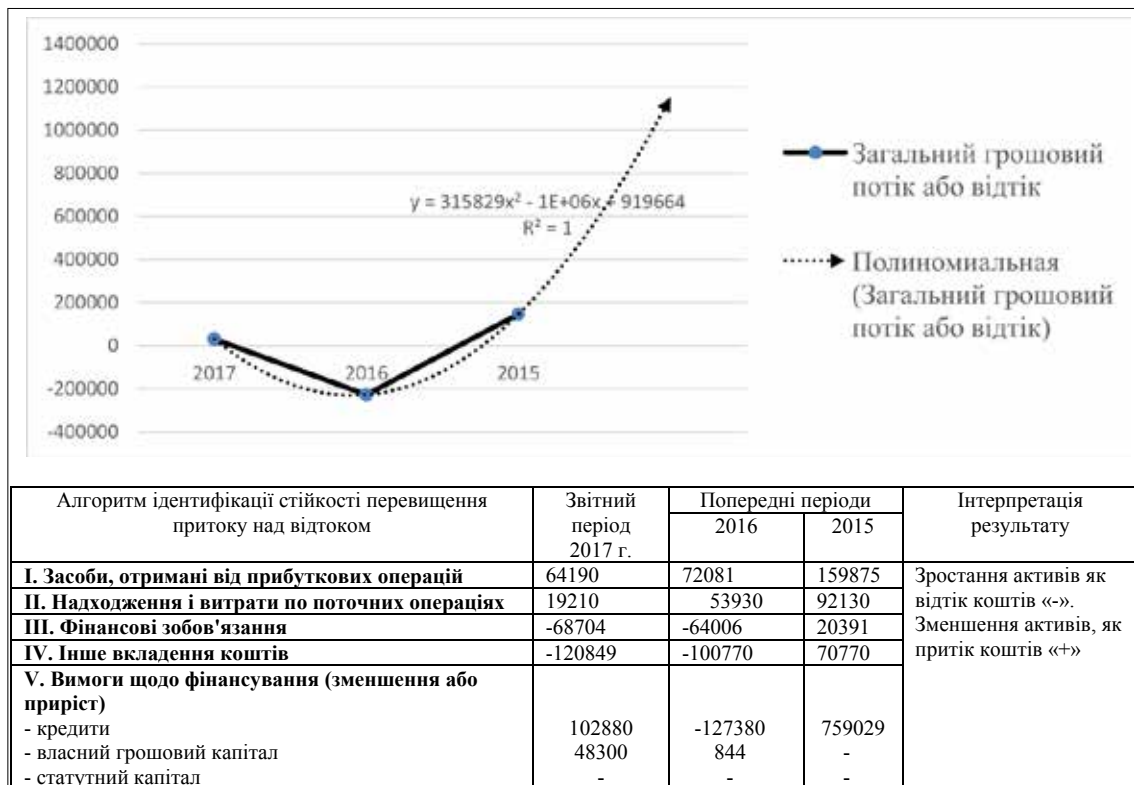


Рис. 1. Зіставлення властивих грошовому потоку ТОВ «ТК «Амботіс Турс», сервіс динамічних елементів, 2015–2017 рр.

Джерело: складено автором

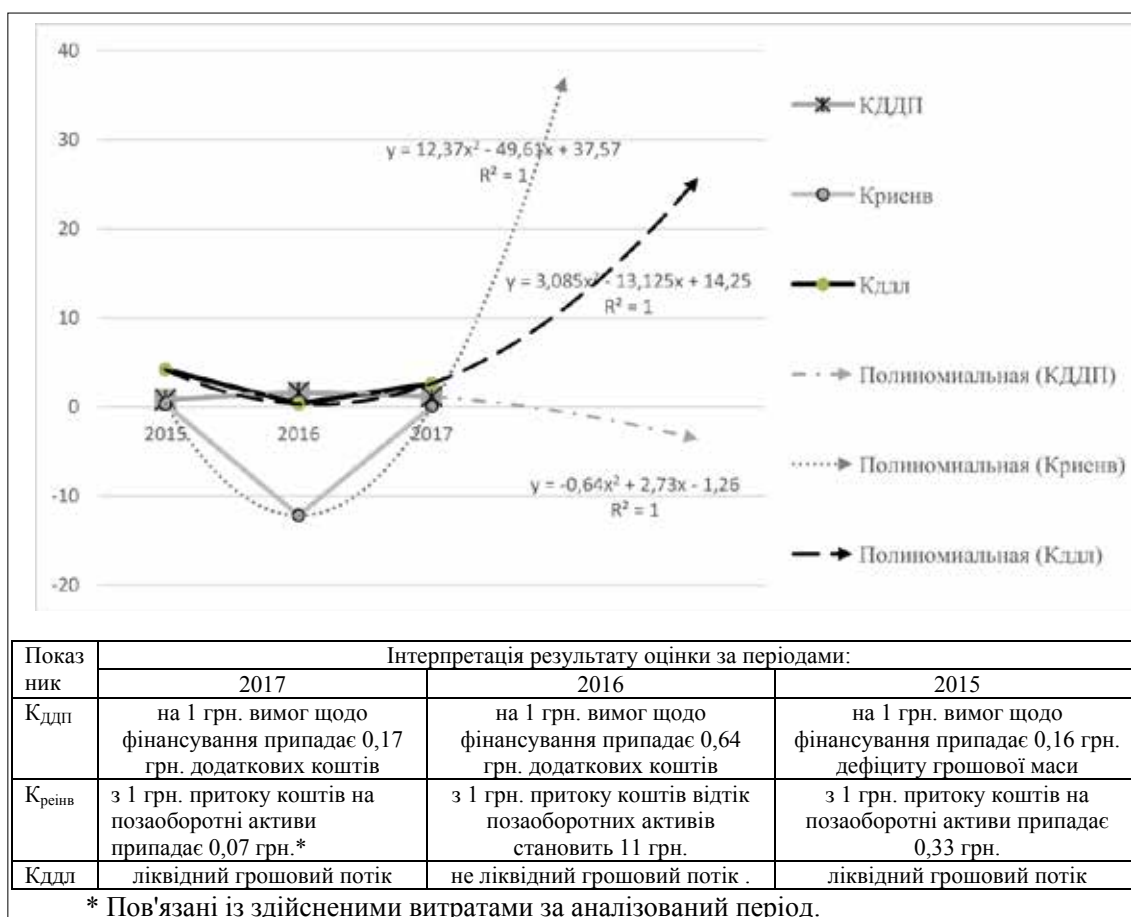


Рис. 2. Оцінка якості управління грошовими потоками ТОВ «ТК Амботіс Турс Сервіс», 2015–2017 рр.

Джерело: складено автором

дів значна частина грошової маси не використовується.

Врівноваженість структури активів і пасивів передбачає не тільки маневреність капіталу, а й розвиток суб'єкту туристичного бізнесу за мінімальної залежності від кредитних ресурсів. Закономірно, що доцільною є орієнтація на коефіцієнти [6; 1; 7]: автономії (Ка); фінансового ризику (Кф); маневреності власного капіталу (Км вк); довгострокової фінансової незалежності (Кдфн).

За даними ТОВ «ТК «Амботіс Турс Сервіс» окреслені показники ідентифікують стан неврівноваженості активів і пасивів й окреслюють тенденцію до збільшення залежності від кредиторів (рис. 3).

Виділені елементи системи показників – це лише змінні, які відображають внутрішній стан окремих характеристик фінансової стійкості туристичного підприємства, тому такі дані необхідно звести в інтегральному контексті. Наприклад, це можна забезпечити на основі синтезу оцінок характеристик, які довели

свою коректність як базові змінні параметри фінансової стійкості.

Процедуру відповідного синтезу, зорієнтована на розрахунок середнього бального значення визначальних змінних фінансової стійкості суб'єкта, проілюстровано на прикладі ТОВ «ТК «Амботіс Турс Сервіс» (табл. 5).

Єдину бальну оцінку фінансової стійкості ТОВ «ТК «Амботіс Турс Сервіс» інтерпретовано як низьку (у зв'язку з порушенням одного зі змінних параметрів), але за збереження можливості відновлення фінансової рівноваги за рахунок поповнення джерел власних коштів і нарощування ліквідного грошового потоку.

Висновки з цього дослідження. На основі проведеного дослідження виділено нездатність наявних методів до комплексності оцінки фінансової стійкості туристичного підприємства та необхідність розроблення їх альтернативи.

Виходячи з особливостей сутнісного наповнення категорії фінансової стійкості

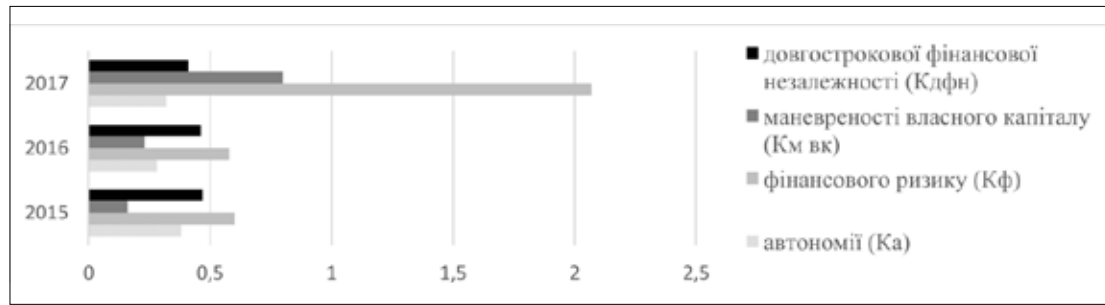


Рис. 3. Оцінка врівноваженості структури активів і пасивів ТОВ «ТК «Амботіс Турс Сервіс», 2015–2017 рр.

Джерело: складено автором

Таблиця 5

Синтез оцінок базових змінних параметрів фінансової стійкості ТОВ «ТК «Амботіс Турс Сервіс»

Характеристика змінних параметрів	Бальна оцінка	Інтерпретація результату за базовими змінними параметрами	Середній бальний індикатор (I)
∂1 Платоспроможність	2	Недостатня	2,1
∂2 Кредитоспроможність	2	S становить більше за 1, однак менше за 2,42	
∂3–∂7 Фінансова забезпеченість	2	Загальний грошовий потік із властивими йому коливаннями	
	3, 3, 1, 3	∂5 - ∂8 Ka < 0,6; Кф > 1; Км = 0,5 – 0,6; Кдфн < 0,6	
	1, 1, 3	∂9 – ∂11 КДДП > 1; Кддл > 1; Креінв до 0,25	

* I визначається за оціночною шкалою (від 1 до 3 балів): 1 бал – абсолютний тип стійкості; {1,1 – 2 бала} – середній тип стійкості; {2,1 – 2,5 бала} – низький тип стійкості з можливістю відновлення фінансової рівноваги; 2,6 і ↑ – низький (кризовий) тип стійкості, без можливості відновлення фінансової рівноваги та збереження права володіння організацією в довгостроковій перспективі.

Джерело: складено автором

туристичного підприємства, альтернативний напрям в оцінці має будуватися на ідентифікації атрибутів, що відображають її внутрішній стан.

За основу альтернативності прийнято орієнтацію на компоненти, що за істотними невід'ємними ознаками становлять сутність та фундаментальні властивості субстанції, яка визначає рівень сталості туристичного підприємства.

Дані середнього бального індикатору та змінних параметрів можуть бути використані

для абстрактного опису основних властивостей фінансової стійкості. Це пов'язано з необхідністю:

– утворення абстрактних понять, таких як «система координат» дій із зміцнення фінансової стійкості. При цьому дії повинні бути спрямовані на збалансованість характеристик за основними структурними групами: «платоспроможність», «кредитоспроможність», «фінансова забезпеченість»;

– оперування «системою координат» дій для регулювання рівня фінансової стійкості.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Біла О.Г. Фінансові ресурси і фінансові можливості інвестиційно-інноваційного розвитку споживчої кооперації України. Фінансово-економічний розвиток України в умовах глобалізаційно-інтеграційних процесів: збірник матеріалів III Всеукраїнської науково-практичної Інтернет-конференції (28 лютого 2014 р.). Львів: ЛКА, 2014. С. 198–201.

2. Вовчак О., Медія Н. Модернізація підходів до оцінки кредитоспроможності позичальників банків. Вісник Національного банку України. 2013. № 12. С. 11–15.
3. Грасс Е.Ю. Анализ ликвидности баланса по новым формам бухгалтерской отчетности 2011 года. Экономический анализ: теория и практика. 2012. № 27. С. 54–60. URL: <http://elibrary.ru>.
4. Іонін Є.Є. Індикатори фінансової стійкості підприємства як інструмент ранньої діагностики банкрутства. Финансы, учет, банки. 2016. № 1(21). С. 11–20.
5. Слободян Н.Г. Аналіз і прогнозування фінансової стійкості підприємства в сучасних умовах: методологія і практика. Економічний аналіз. 2014. Т. 18. № 2. С. 239–245.
6. Управління фінансовими ресурсами підприємств: аналіз джерел їх формування та підвищення ефективності використання / І.П. Ткаченко, Ю.С. Вернигора, І.Л. Чайка. Інвестиції: практика та досвід. 2012. № 7. С. 55–59.
7. Тютюнник Ю.М. Фінансовий аналіз: навч. посіб. К.: Знання, 2012. 816 с.
8. The assessment methodology “loan is paid back”. Material of Ernst& Young Global Limited. URL: <https://www.ey.com/ua/uk/home>.

REFERENCES:

1. Bila O.G. Finansovi resursy i finansovi mozhyvosti investyциjno-innovacijного rozvytku spozhyvchoyi kooperaciji Ukrainy / O.G. Bila // Finansovo-ekonomichnyj rozvytok Ukrainy v umovax globalizacijno-integracijnyx procesiv: zbirnyk materialiv III vseukrayinskoji naukovo-praktychnoji Internet-konferenciji, 28 lyutogo 2014r. – Lviv: LKA. – s. 198-201.
2. Vovchak O. Modernizaciya pidxodiv do ocinky kredytopromozhnosti pozychalnykiv bankiv / O. Vovchak, N. Media // Visnyk Nacionalnogo banku Ukrainy. – 2013. – # 12. – S. 11-15.
3. Grass, E.Yu. Analiz lykvydnosti balansu po novym formam buxgalterskoj otchetnosti 2011 goda [Elektronnij resurs] / Grass E. Yu. // Ekonomycheskyj analiz: teoryya y praktyka. – Elektron. dan. – 2012. – N 27. – S. 54-60. – Rezhym dostupa: <http://elibrary.ru>.
4. Ionin Ye.Ye. Indykatory finansovoyi stijkosti pidpryyemstva yak instrument rannoyi diagnostyky bankrutstva / Ye.Ye. Ionin // Fynansy, uchet, banky. – # 1(21). – 2016. – S. 11-20.
5. Slobodyan, N. G. Analiz i prognozuvannya finansovoyi stijkosti pidpryyemstva v suchasnyx umovax: metodologiya i praktyka / N.G. Slobodyan // Ekonomichnyj analiz: zb. nauk. pracz – Ternopil: Vydavnycho-poligrafichnyj centr Ternopil'skogo nacionalnogo ekonomichnogo universytetu “Ekonomichna dumka”, 2014. – Tom 18. – # 2. – S. 239-245.
6. Tkachenko I.P. Upravlinnya finansovymy resursamy pidpryyemstv: analiz dzherel yix formuvannya ta pidvyshhennya efektyvnosti vykorystannya/ I.P. Tkachenko, Yu.S. Vernygora, I.L. Chajka // Investyциyi: praktyka ta dosvid.-2012. – #7. – s. 55-59.
7. Tyutyunnyk Yu.M. Finansovyy analiz: Navch. posib. / Yu.M. Tyutyunnyk. – K.: Znannya, 2012. – 816 s.
8. The assessment methodology “loan is paid back” // Material of Ernst & Young Global Limited [Elektronnyj resurs]. – Rezhym dostupu: <https://www.ey.com/ua/uk/home>

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2018-17-34>

УДК 331.108

Удосконалення кадрового менеджменту на підприємстві

Дончак Л.Г.

кандидат економічних наук, доцент,
Вінницький навчально-науковий інститут економіки
Тернопільського національного економічного університету

Добіжа В.В.

кандидат економічних наук, доцент,
Вінницький навчально-науковий інститут економіки
Тернопільського національного економічного університету

У статті досліджено теоретичні аспекти кадрового менеджменту на підприємстві. Розглянуто значення ефективного управління персоналом в економічному розвитку організації. Досліджено сутність поняття «кадровий менеджмент», його мету та основні задачі. Запропоновано, обґрунтовано основні напрями вдосконалення кадрового менеджменту, які передбачають реалізацію сукупності логічно-послідовних етапів робіт, спрямованих на забезпечення ефективного стратегічного розвитку підприємства.

Ключові слова: кадровий менеджмент, кадри, персонал, удосконалення, мотивація, навчання.

Дончак Л.Г., Добіжа В.В. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ КАДРОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА НА ПРЕДПРИЯТИИ

В статье исследованы теоретические аспекты кадрового менеджмента на предприятии. Рассмотрено значение эффективного управления персоналом в экономическом развитии организации. Исследованы сущность понятия «кадровый менеджмент», его цель и основные задачи. Предложены, обоснованы основные направления совершенствования кадрового менеджмента, которые предусматривают реализацию совокупности логически-последовательных этапов работ, направленных на обеспечение эффективного стратегического развития предприятия.

Ключевые слова: кадровый менеджмент, кадры, персонал, совершенствование, мотивация, обучение.

Donchak L.H., Dobizha V.V. IMPROVEMENT OF PERSONNEL MANAGEMENT AT THE ENTERPRISE

In the article theoretical aspects of personnel management of the enterprise. The impact of efficient human resource management on economic development of organization is considered. The essence of the concept of "personnel management", its purpose and main tasks was explored. Proposed and substantiated the main directions of improvement of personnel management that involves the implementation of the totality of logically successive stages of work aimed at ensuring effective strategic development of the enterprise.

Keywords: personnel management, staff, personnel, improvement, motivation, training.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сучасний етап функціонування підприємства характеризується високим рівнем динамічності його зовнішнього та внутрішнього середовища. Постійні зміни в системі управління підприємством мають стратегічний напрям та вимагають інновацій. Такі зміни викликані глобалізацією економіки, посиленням безробіття, орієнтацією на високі прибутки власників, швидкими й безперервними організаційними та технологічними перетвореннями, охоплюють не лише бізнес загалом, але й організацію кадрової роботи на сучасних підприємствах. Тому кадровий менеджмент набуває особливого значення, оскільки підприємства, в яких працюватиме висококваліфікований персонал, що має інноваційний

потенціал і здатний швидко освоювати нову техніку, розробляти нові системи виробництва тощо, матимуть значні конкурентні переваги.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Комплексні методологічні та методичні дослідження із загальних проблем підготовки кадрів провели такі вчені, як, зокрема, В. Алексєєв, Ю. Балашов, В. Рижов, С. Батишев, В. Сидоров, А. Касаєв, М. Ковригін, С. Мочерний, Г. Щокін, Н. Гавкалова, В. Галенко. Багато аспектів підготовки кадрів у системі ринкових відносин розвинених країн досліджено зарубіжними вченими, такими як, зокрема, Т. Алфтан, В. Джиффорд, Дж. Кілінг, Б. Лапорт, Ф. Роджерс, Дж. Швейцер.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас сьогодні

недостатньо уваги приділяється дослідженню поняття кваліфікованої робочої сили та особливим аспектам розвитку кадрового менеджменту на підприємстві. Крім того, ринкові перетворення зумовлюють потребу подальшого поглибленого системного дослідження природи кваліфікації, сучасних тенденцій і закономірностей розвитку системи підготовки кадрів, а також розроблення механізму управління нею.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження теоретичних аспектів та основних напрямів удосконалення кадрового менеджменту на підприємстві в сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ефективність роботи будь-якого підприємства залежить від його конкретних працівників, їх знань, компетентності, кваліфікації, дисципліни, мотивації, здатності вирішувати проблеми, сприйнятливості до навчання. Саме тому для успіху підприємства та забезпечення високої його конкурентоспроможності необхідно правильно організувати працю підлеглих, причому необхідно постійно контролювати діяльність працівників з використанням різних ефективних методів управління персоналом, які засновані на наукових законах. Кадрові служби управління персоналом на підприємстві повинні складатися з висококваліфікованих працівників, здатних ефективно приймати різні управлінські рішення, отже, сприяти забезпеченню ефективності усього підприємства. Основна мета управління персоналом полягає у формуванні необхідної кількості та складу працівників, які повинні мати певну спеціалізацію та здатні забезпечити основні завдання розвитку господарюючого суб'єкта.

Саме за таких умов людина розглядається як важливий та цінний ресурс підприємства, а забезпечення ефективного кадрового менеджменту стало одним з основних завдань керівної ланки господарюючого суб'єкта.

Оскільки основним елементом кадрового менеджменту є кадри, а це поняття є тотожним таким поняттям, як «персонал» і «людські ресурси», то досить часто замість словосполучення «кадровий менеджмент» використовуються терміни «управління персоналом» та «управління людськими ресурсами».

Розглядаючи сутність поняття «кадри», відзначимо, що вони становлять основний штатний склад кваліфікованих працівників організації, що володіють спеціальними знаннями, трудовими навичками та виконують

різноманітні виробничо-господарські функції [1, с. 148].

Цікавим є й той факт, що в багатьох як вітчизняних, так і зарубіжних джерелах поняття «кадри» ототожнюється лише з певною категорією працюючих, а саме спеціалістами або робітниками високої кваліфікації та стажем роботи на цьому підприємстві. Наприклад, у Франції кадрами називають лише управлінців найвищого та середнього рівнів, спеціалістів, що мають високу професійну підготовку. Кадровий менеджмент спрямований визначати основну мету й принципи настанови в роботі з персоналом на тривалий період.

Варто зазначити, що економічна література сьогодні по-різному трактує поняття «кадровий менеджмент». Одні автори віддають перевагу меті й методам, за допомогою яких можна цю мету досягти, тобто акцентують увагу на організаційній стороні управління. Інші вчені, розглядаючи кадровий менеджмент, базовою основою вважають змістовну частину, що відображає функціональну сторону управління.

Так, на думку В. Галенко, кадровий менеджмент – це комплекс взаємопов'язаних економічних, організаційних і соціально-психологічних методів, що забезпечують ефективність трудової діяльності та конкурентоспроможність підприємств [2, с. 26–27].

Німецька школа менеджменту, розглядаючи управління персоналом, дотримується дещо іншого підходу до цього визначення. Так, на їхню думку, кадровий менеджмент (менеджмент персоналу, економіка персоналу) є певною сферою діяльності, основними та важливими складовими елементами якої є визначення необхідної кількості працівників, залучення персоналу (вербування й відбір персоналу), залучення до роботи, вивільнення, розвиток, контролінг персоналу, а також структуризація робіт, політика винагород і соціальних послуг, політика участі в успіху, управління витратами на персонал і керівництво співробітниками [3, с. 18].

Позитивної оцінки заслуговує думка Н. Гавкалової, яка під кадровим менеджментом розглядає процес спрямованої дії кадрової служби на працівників з метою формування умов для якісного розвитку персоналу промислового підприємства відповідно до наявних стандартів з метою забезпечення ефективності діяльності підприємства. Основна мета та зміст задач кадрового менеджменту, на думку автора, наведені на рис. 1 [4, с. 7–8].



Рис. 1. Мета й задачі кадрового менеджменту підприємства

Дещо інноваційний підхід до поняття кадрового менеджменту пропонує низка авторів, які розглядають цю категорію як пограничну галузь між інноваційним менеджментом та управлінням персоналом. У кадровій роботі, на їхню думку, об'єктом інноваційного менеджменту є процеси оновлення й розвитку, потреби й параметри кадрів, кадрових систем підприємств та інших соціально-економічних структур; суб'єктом інноваційного менеджменту виступають інноваційні складові кадрових і трудових служб підприємств, установ та організацій [5, с. 49].

Доцільно погодитися з тим, що оскільки компетентність персоналу є стратегічним ресурсом підприємства, то кадровий менеджмент має забезпечити необхідні умови для її формування й розвитку. Отже, необхідною умовою взаємодії підприємства та працівників є стабілізація складу його персоналу. При цьому з урахуванням того, що невпинний науково-технічний прогрес призводить до втрати актуальності знань найманих працівників [6, с. 72; 7, с. 187].

Таким чином, кадровий менеджмент є одним з найважливіших напрямів діяльності

підприємства та вважається основним чинником підвищення його конкурентоспроможності, довгострокового розвитку, забезпечення ефективності виробництва, умовою завоювання стійких і лідируючих позицій на ринку. Нові ідеї, технології та устаткування не допоможуть досягти успіху в бізнесі без підготовлених, грамотних і лояльних співробітників [8, с. 143].

Сучасна практика роботи з персоналом в Україні не сприяє якісному оновленню персоналу, фахівців і керівників. Також слід відзначити відсутність на підприємствах єдиної дієвої системи роботи з кадрами, а особливо це стосується вивчення здібностей та схильностей працівників, їх професійного та посадового просування [9, с. 142–143].

Досвід роботи з персоналом на багатьох підприємствах показує, що забезпечення високого рівня якості працівників та формування позитивного клімату в колективах є важливими чинниками ефективності виробництва і конкурентоспроможності продукції. Активізація інноваційної діяльності на підприємстві є заслугою перш за все його

працівників. З'являються нові робочі місця, що потребує для підприємства висококваліфікованих кадрів, які здатні працювати в умовах нових технологій. Сьогодні виникла потреба формування нової дієвої системи роботи з кадрами, потрібна нова кадрова політика, впроваджувати яку повинні професіонали.

У чому ж полягає складність управління людьми? Для роботи з персоналом потрібно добре знати певні психологічні особливості кожного працівника. На жаль, людина може робити чимало помилок та виявляти свій характер, отже, порушувати атмосферу в колективі. Все це може негативно позначитись на діяльності підприємства. Тому проблема ефективного управління виробництвом є перш за все проблемою ефективною роботи з кадрами.

Кадровий менеджмент є не чим іншим, як гарантією успіху підприємства. Адже якісна робоча сила – це лише основа ефективною роботи суб'єкта господарювання, а для того щоб досягти бажаної результативності, необ-

хідно вміти правильно організувати працівників, сприяти позитивному клімату в колективі, забезпечити відповідними умовами праці тощо. Лише тоді підприємство зможе стати потужним суб'єктом, здатним вистояти жорсткі умови конкуренції та досягти стабільного стратегічного розвитку.

Підприємства кожного дня вимушені долати низку проблем, пов'язаних з управлінням персоналу, зокрема організацію відбору та найму працівників, їх звільнення, навчання та перепідготовки, підвищення кваліфікації, забезпечення ефективності праці працівників. Вирішення цих та багатьох інших проблем насамперед залежить від організації та роботи кадрового менеджменту на підприємстві, від вибраної кадрової політики, рівня організації діяльності кадрових служб, які мають безпосередній вплив на систему управління персоналом підприємства [10].

Побудова ефективного кадрового менеджменту на підприємстві, на нашу думку, повинна здійснюватися поетапно з урахуванням сучасних умов розвитку економіки (рис. 2).

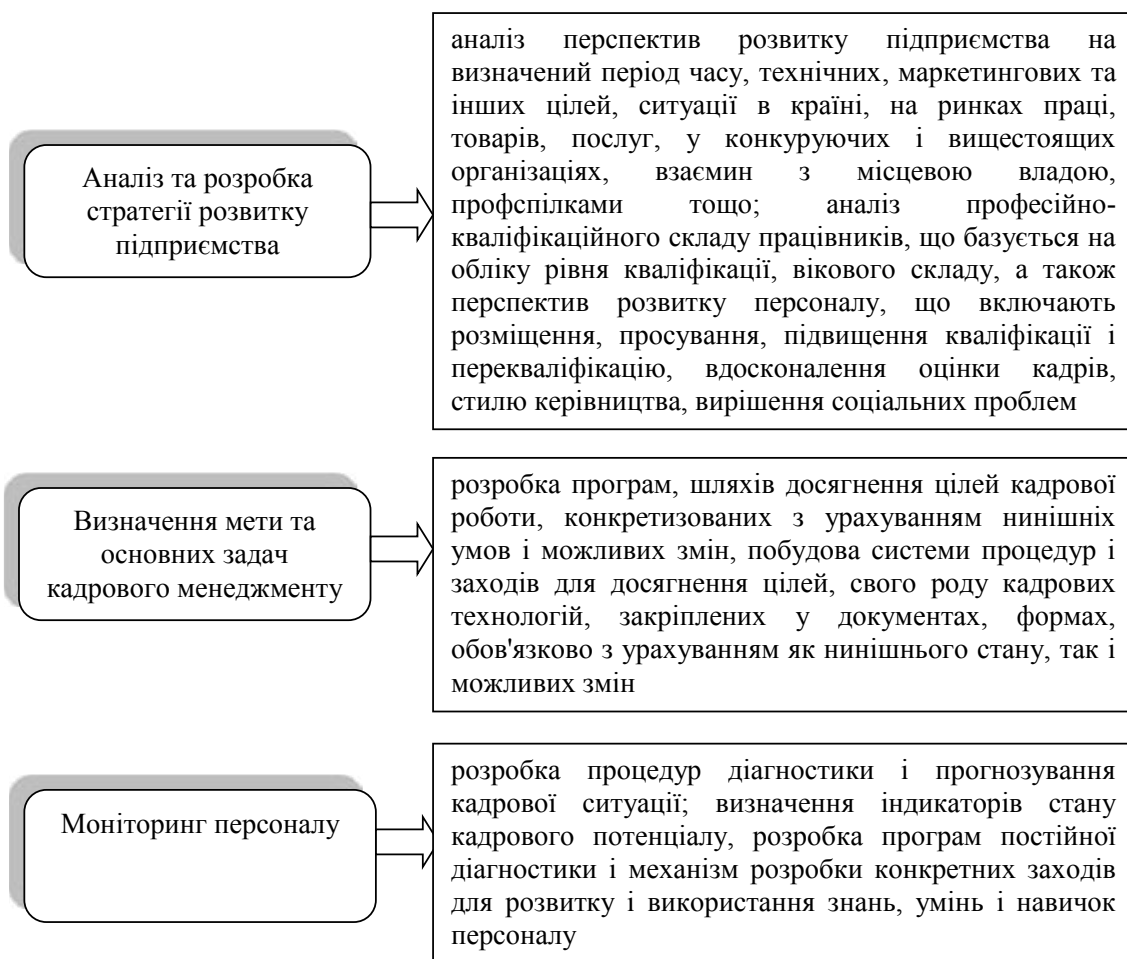


Рис. 2. Формування системи кадрового менеджменту підприємства

Система кадрового менеджменту на підприємстві вимагає постійного вдосконалення, основними напрямками якого, на наш погляд, мають бути:

- розробка ефективної кадрової політики;
- постійне вдосконалювання кадрової роботи на підприємстві;
- турбота керівництва про підвищення рівня кваліфікації своїх співробітників;
- поєднання ефективного навчання персоналу, підвищення кваліфікації і мотивації для розвитку здібностей працівників;
- чітка система управління коштами, виділеними на навчання та підвищення кваліфікації, облаштування робочого місця, виплату заробітної плати;
- усвідомлення значення людського чинника як елементу конкурентоздатності підприємства;
- формування позитивного морально-психологічного клімату в колективі, який забезпечить найповніше використання потенціалу працівників;
- створення на підприємстві умов для зменшення числа звільнених;
- продумана соціальна політика, в якій важливу роль відіграє матеріальне стимулювання персоналу, програми щодо покращення умов праці, відпочинку, пільгового харчування; вжиття комплексу заходів зі створення високопродуктивних виробничих колективів;
- координація і контроль виконання намічених кадрових заходів;
- пошук і добір персоналу є продовженням кадрової політики, реалізованої підприємством, і одним з ключових елементів системи управління персоналом, тісно пов'язаним практично з усіма основними напрямками роботи в цій сфері.

На наш погляд, основну увагу у сфері управління персоналом на підприємстві необхідно звернути саме на питання добору висококваліфікованого персоналу. Підприємству слід інтенсифікувати власні зусилля у таких напрямках роботи з персоналом.

1) Кадрове планування, відбиваючи політику і стратегію організації, визначає якісну і кількісну потребу в персоналі. Кадрове планування задає чіткі орієнтири, що стосуються професійної приналежності, кваліфікації та кількості організації працівників, що вимагається.

2) Аналіз роботи, нормування праці й оцінка виконання дають змогу виробити вимоги та критерії, відповідно до яких будуть відбиратися кандидати на конкретні вакантні

посади. З іншого боку, оцінка робочих показників нових працівників після деякого періоду їхньої роботи в організації дає змогу визначити ефективність самого процесу добору.

3) Система стимулювання дає можливість виробити політику стимулювання праці і набір стимулів, спрямованих на залучення кандидатів, що відповідають усім необхідним вимогам, а також сприяє утриманню вже найнятих працівників.

4) Організаційна культура об'єднує порядки, норми поведінки і трудові цінності, які культивуються в організації, враховуються під час встановлення критеріїв, використовуваних під час пошуку й добору нових працівників. Укомплектувати організацію працівниками, здатними прийняти чинні в ній норми, цінності, правила, не менш важливо, ніж знайти професіоналів, що володіють необхідними знаннями, досвідом, навичками і діловими якостями.

5) Система заходів для адаптації нових працівників до роботи в організації і до трудового колективу є прямим продовженням процесу пошуку й добору кадрів. Важливо не тільки відібрати кращих працівників, але й забезпечити їхнє входження в організацію та вихід на необхідний рівень робочих показників.

6) Навчання є продовженням процесу добору й адаптації нових працівників. Воно спрямоване як на освоєння новачками необхідних для успішної роботи знань і навичок, так і на передачу ним установок і пріоритетів, що складають ядро організаційної культури.

Однак для того щоби зв'язок між основними функціональними напрямками процесу управління персоналом і роботою щодо пошуку й добору персоналу для заповнення вакансій, що існують на підприємстві, не був декларований лише на папері, необхідна ефективна структура служби управління персоналом.

Гарні результати дає досвід багатьох українських підприємств, коли в єдину службу управління персоналом поєднуються відділ кадрів, відділ праці, відділ навчання та психологічна служба. Ефективність діяльності щодо пошуку й добору нових працівників підвищується, якщо цей напрям роботи здійснюється під єдиним керівництвом та координується з іншими сферами діяльності, пов'язаними з управлінням персоналом, від ведення кадрової документації до питань нормування й соціального захисту. Це дає змогу не тільки дотримуватися більш чітких критеріїв і процедур під час пошуку й добору кадрів, але й

забезпечувати високі результати в професійній і соціальній адаптації нових працівників.

Узагальнена структура системи кадрового менеджменту, складові елементи якої описані вище, наведена на рис. 3.

З метою вдосконалення роботи з управління кадрами на підприємстві необхідно чітко усвідомлювати, які програми з управ-

ління є першочерговими та вимагають постійного виконання та контролю якості (рис. 4).

Висновки з цього дослідження. Отже, під кадровим менеджментом доцільно розуміти сукупність методів, принципів, способів, які забезпечують основні напрями роботи з персоналом, сприяючи ефективності господарської діяльності підприємства. Для побу-



Рис. 3. Узагальнена структура системи кадрового менеджменту на підприємстві



Рис. 4. Програми у сфері роботи з персоналом

дови адекватного кадрового менеджменту необхідно мати чітке уявлення про цілі, норми й засоби вжиття кадрових заходів. Адже конкретизація місії, мети й принципів кадрової політики здійснюється саме в рам-

ках окремих кадрових заходів, спрямованих на досягнення відповідності персоналу задачам роботи організації, що проводяться з урахуванням конкретних задач етапу розвитку організації.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Крушельницька О., Мельничук Д. Управління персоналом: навч. посібник. Київ: Кондор, 2013. 296 с.
2. Галенко В. Управление персоналом и стратегия предприятия. Санкт-Петербург: изд. СПбУЭФ, 2009. 212 с.
3. Корнелиус Н. HR-менеджмент: поиск, подбор, тренинг, адаптация, мотивация, дисциплина, этика / пер. с англ. Днепропетровск: Баланс Бизнес Букс, 2005. 520 с.
4. Перетятко А., Таряник О. Розробка ефективної системи управління персоналом. Персонал. 2008. № 1. С. 42–45.
5. Кулініч О., Єсінова Н., Зарецька Л. Комплексний механізм кадрового менеджменту підприємства. Вісник Хмельницького національного університету. 2016. № 2. Т. 1. С. 42–50.
6. Бакало Н., Струцька К. Ефективність управління кадровою політикою підприємства, що здійснює зовнішньоекономічну діяльність. Економіка і регіон. 2016. № 6 (61). С. 71–75.
7. Гончаренко М., Бугай В. Особливості ідентифікації та використання методів управління персоналом організації. Інноваційна економіка. 2013. № 2. С. 186–189.
8. Редька О., Борисова Л. Стан і перспективи розвитку кадрових служб як суб'єктів кадрового менеджменту в організаціях. Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. 2015. № 1 (78). С. 139–147.
9. Стахів О. Мотиваційний потенціал персоналу в контексті реалізації вимог міжнародного стандарту управління якістю ISO 9001. Персонал. 2009. № 8. С. 36–38.
10. Лазоренко Л. Особливості сучасного управління людськими ресурсами. Персонал. 2009. № 1. С. 53–56.

REFERENCES:

1. Krushelnyczka O. V. Upravlinnya personalom : navch. posibnyk / O. V. Krushelnyczka, D. P. Melnychuk. – K. : Kondor, 2013. – 296 s.
2. Galenko V. P. Upravlenye personalom y strategyya predpriyatyya [Tekst] / V. P. Galenko. – SPb. : Yzd. SPbUEF, 2009. – 212 s.
3. Kornelyus N. HR-menedzhment: poysk, podbor, trenyng, adaptacyya, motyvacyya, dyscyplyna, etyka [Tekst] : per. s angl. / N. Kornelyus. – Dnepropetrovsk : Balans Byznes Buks, 2005. – 520 s
4. Peretyatko A. Rozrobka efektyvnoyi systemy upravlinnya personalom / A. Peretyatko, O. Taryanyk // Personal. – 2008. – # 1. – S. 42-45.
5. Kulynich O. A. Kompleksnyy mexanizm kadrovogo menedzhmentu pidpriyemstva / O. A. Kulynich, N. I. Yesinova, L. M. Zareczka // Visnyk Xmelnyczkogo nacionalnogo universytetu. – 2016. – # 2, Tom 1. – S. 42-50.
6. Bakalo N. V. Efektyvnist upravlinnya kadrovoyu politykoyu pidpriyemstva, shho zdiysnyuye zovnishnoekonomichnu diyalnist / N. V. Bakalo, K. O. Struczka // Ekonomika i region. – 2016. – # 6 (61) – S. 71-75.
7. Goncharenko M. L. Osoblyvosti identyfikaciyi ta vykorystannya metodiv upravlinnya personalom organizaciyi / M. L. Goncharenko, V. V. Bugaj // Innovacijna ekonomika. – 2013. – # 2. – S. 186-189.
8. Redkva O. Z. Stan i perspektyvy rozvytku kadrovyyh sluzhb yak sub'yektiv kadrovogo menedzhmentu v organizaciyax / O. Z Redkova, L. P. Borysova // Zovnishnya torgivlya: ekonomika, finansy, pravo. – 2015. – # 1 (78). – S. 139-147.
9. Staxiv O. Motyvacijnyj potencial personalu v konteksti realizaciyi vymog mizhnarodnogo standartu upravlinnya yakisty ISO 9001 / O. Staxiv // Personal. – 2009. – # 8. – S. 36-38.
10. Lazorenko L. Osoblyvosti suchasnogo upravlinnya lyudskymy resursamy / L. Lazorenko // Personal. – 2009. – # 1. – S. 53-56.

Сучасні джерела фінансування сільськогосподарських підприємств

Коваленко М.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту
Полтавської державної аграрної академії

Поліщук М.М.

магістрант
Полтавської державної аграрної академії

Горячун О.В.

магістрант
Полтавської державної аграрної академії

У статті розглянуто питання пошуку актуальних джерел фінансової підтримки сільськогосподарських підприємств України. Визначено перспективні напрями їх фінансування у сучасних умовах розвитку. Акцентовано увагу на необхідності залучення нетрадиційних джерел фінансування та посилення державної підтримки аграрної сфери.

Ключові слова: фінансування, самофінансування, тіньова економіка, заощадження, державне фінансування, кредит, лізинг, іноземні інвестиції.

Коваленко М.В., Полищук М.М., Горячун О.В. СОВРЕМЕННЫЕ ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье рассмотрены вопросы поиска актуальных источников финансовой поддержки сельскохозяйственных предприятий Украины. Определены перспективные направления их финансирования в современных условиях развития. Сделан акцент на необходимости привлечения нетрадиционных источников финансирования и усиления государственной поддержки аграрной сферы.

Ключевые слова: финансирование, самофинансирование, теневая экономика, сбережения, государственное финансирование, кредит, лизинг, иностранные инвестиции.

Kovalenko M.V., Polischuk M.M., Goryachun O.V. MODERN SOURCES OF FINANCING AGRICULTURAL ENTERPRISES

The article deals with the search of financial support actual sources for agricultural enterprises of Ukraine. The perspective directions of their financing in the modern conditions of development are determined. The need to attract non-traditional sources of funding and the strengthening of state support to the agrarian sector are justified.

Keywords: financing, self-financing, shadow economy, savings, state financing, credit, leasing, foreign investments.

Постановка проблеми. На сучасному етапі актуальність питання про налагодження системи фінансової підтримки аграрної сфери виробництва беззаперечна. Від його вирішення значною мірою залежить рівень розвитку технічної бази сільського господарства, нарощування обсягів виробництва сільськогосподарської продукції, ефективність використання залучених ресурсів, рівень життя сільського населення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У сучасній українській економічній літературі цим проблемам присвячені роботи провідних економістів-учених: Л.М. Борщ, В.В. Кова-

льова, А.А. Пересади, В.Г. Андрійчука, П.І. Гайдучького, В.П. Савчука, О.В. Добровольської, О.І. Гудзь, Н.І. Демчук та інших.

Формулювання цілей статті. Метою дослідження є пошук та мобілізація ефективних форм та методів фінансування сільськогосподарських підприємств, оскільки наявні джерела фінансування не створюють підґрунтя для формування потужного економічного потенціалу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Значущість аграрного сектору полягає в тому, що він залишається основною виробничо-господарською та суспільно-орга-

нізуючою базою життєдіяльності основної частини жителів села, що становить майже третину населення (рис. 1).

В Україні оцінка фінансового забезпечення діяльності агроформувань залишається незадовільною: сільськогосподарські підприємства, відчуваючи нестачу власних коштів та не маючи можливості залучати дорогі банківські кредити, у більшості своїй залишаються низькорентабельними та подекуди збитковими. Крім того, цільове фінансування аграрного сектору економіки є недостатнім через незначні обсяги бюджетних коштів на підтримку розвитку галузі та незбалансованість бюджетів.

Вибір методів фінансування дає змогу розрахувати пропорції у структурі джерел фінансових ресурсів, найпоширенішими серед яких є самофінансування, кредитне фінансування, лізинг, залучення заощаджень населення та коштів іноземних інвесторів, бюджетна підтримка та інші.

Самофінансування базується на повній окупності виробничих витрат, розширенні матеріально-технічної бази аграрного підприємства та означає ступінь покриття поточних та капітальних витрат за рахунок власних джерел суб'єкта підприємницької діяльності, які формуються в основному за рахунок амортизації та прибутку.

У країнах із розвинутою ринковою економікою рівень самофінансування досягає 60% і більше (якщо менше – падає престиж фірми) [15].

Основою формування власних фінансових ресурсів є розмір чистого прибутку під-

приємства як індикатора ефективності його господарської діяльності. Слід підкреслити, що прибуток сьогодні є джерелом фінансування лише на рентабельних підприємствах. У сучасних складних для сільськогосподарського виробника умовах збитковості виробництва та значних податкових навантажень прибуток як джерело формування фінансових ресурсів значно поступається амортизації.

Протягом тривалого часу важливим власним джерелом фінансування оновлення та відтворення основних засобів були амортизаційні відрахування, за рахунок яких господар вкладав кошти у своє виробництво.

Амортизаційна політика в сільському господарстві не повною мірою відповідає сучасним потребам розвитку аграрного сектору економіки: не забезпечує створення необхідних умов для нормального відтворення основного капіталу, приводить до викривленого відображення вартості окремих об'єктів основних засобів і суми їх зносу і, як наслідок, тягне за собою зниження нарахованих і віднесених на витрати виробництва амортизаційних відрахувань [3]. Крім того, зростаюча інфляція постійно знецінює власні кошти підприємств, накопичені за допомогою амортизаційних відрахувань, і фактично девальвує це джерело.

Важливим джерелом фінансових ресурсів може стати залучення коштів тіньового сектору економіки України. Його легалізація шляхом створення сприятливого клімату для інвесторів розв'язала би чимало фінансових проблем і дала приплив додаткових інвестицій. За світовими нормами прийнятною вва-

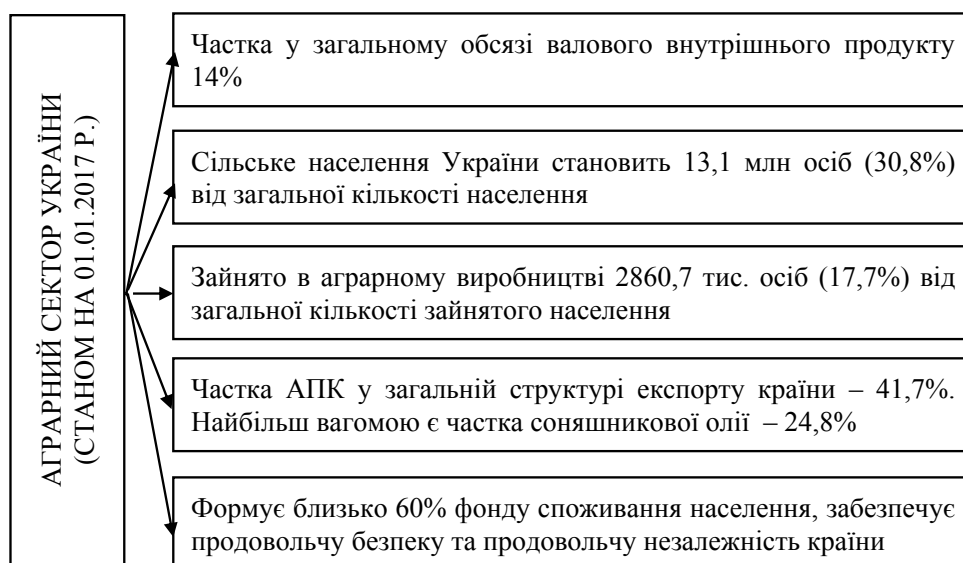


Рис. 1. Місце аграрного сектору в національній економіці України, 2017 р.

Джерело: складено автором на основі [6]

жається частка тіньової економіки на рівні 5–10% від ВВП країни.

Сьогодні, за різними оцінками фахівців, в Україні рівень тіньової економіки становить 44,8%, що вже є критичним. У 2017 р. рівень тіньової економіки становив 45% від офіційного ВВП, що на 11 в.п. більше порівняно з показником 2016 р. (рис. 2).

Динаміка детінізації стримується досі не вирішеними проблемами, що негативно позначається на показниках розвитку економіки країни загалом. Це, зокрема:

- збереження значних викликів стабільності фінансової системи країни в умовах збанкрутіння фінансових інститутів та виведення їх з ринку;
- наявність територій, непідконтрольних владі, утворених у процесі військової агресії на території країни;
- низька довіра суб'єктів господарювання до інститутів влади [7].

Результативність процесу детінізації економіки є похідною від спроможності держави створити сприятливі умови для нарощення суб'єктами господарювання ділової активності в легальній економіці завдяки поліпшенню інвестиційного та бізнес-клімату в країні та створенню такого інституційного середовища, для якого тіньова економіка стала б неефективною [7].

За даними Міністерства економіки, найбільш «затінізованими» галузями національної економіки у 2016–2017 рр. були промисловість та операції з нерухомістю (рис. 3).

Динаміка рівня тіньової економіки в розрізі видів економічної діяльності у 2017 р. була різноспрямованою. Так, тенденції до зменшення рівня тіньового сегменту за підсумком 2017 р. збереглися у чотирьох агрегованих ВЕД – у переробній промисловості (на 7 в.п. порівняно з 2016 р.), у добувній промисловості (на 1 в.п.), у ВЕД «Фінансова та страхова діяльність» (на 2 в.п.) та у ВЕД «Операції з нерухомим майном» (на 4 в.п. відповідно).

Традиційно низьким рівень тіньової економіки залишився у ВЕД «Сільське, лісове та рибне господарство». Проте через нижчу врожайність окремих сільськогосподарських культур (внаслідок несприятливих погодних умов у період вегетації, дозрівання та проведення збору) та складну епізоотичну ситуацію у тваринництві підприємства цього ВЕД зазнали суттєвих збитків за підсумком 2017 р. (обсяг збитків збільшився у 9,2 раза порівняно з обсягом 2016 р.), що й зумовило збільшення рівня тіньової економіки у цьому ВЕД на 5 в.п. [7].

Виведення національного капіталу «з тіні» вимагає від держави залучення широкого спектру економічних регуляторів у сфері оподаткування та кредитно-фінансового регулювання «детінізованого» капіталу. Тіньові кошти – величезний резерв, залучення якого в аграрний сектор вирішило би чимало фінансових проблем.

Також значним резервом фінансових ресурсів є заощадження фізичних осіб. Організовані заощадження залучаються до інвес-

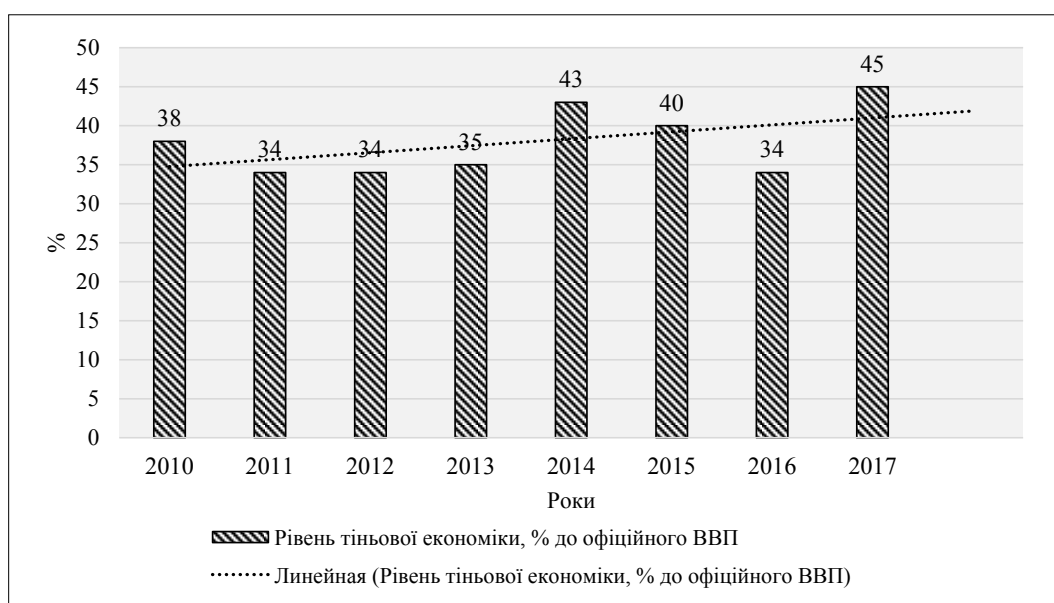


Рис. 2. Інтегральний показник рівня тіньової економіки в Україні (у % від обсягу офіційного ВП) [7]

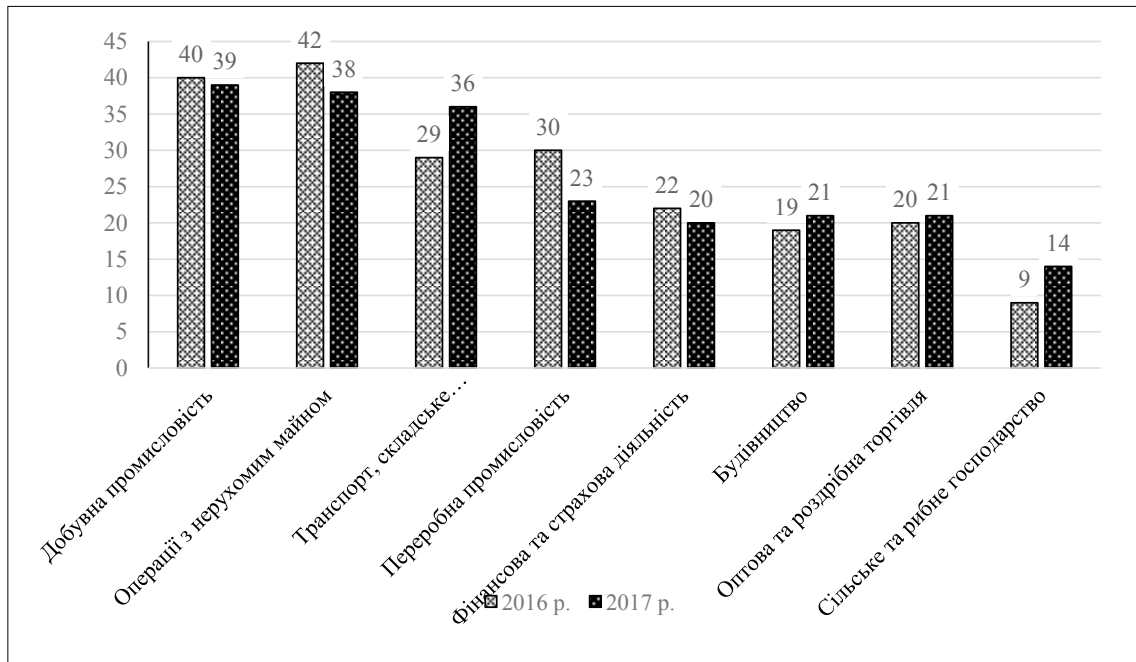


Рис. 3. Рівень тінізації економіки за видами економічної діяльності (ВЕД), % [7]

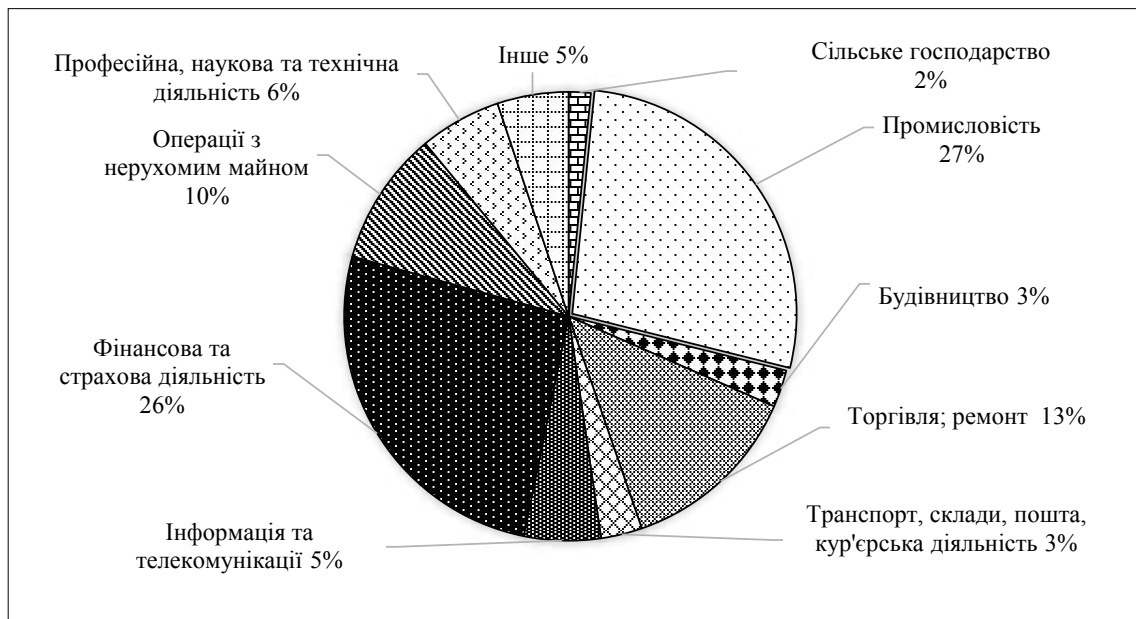


Рис. 4. Структура прямих іноземних інвестицій в Україну за видами економічної діяльності, 2017 р.

Джерело: складено автором за даними [12]

тиційної діяльності за допомогою банківських і небанківських фінансово-кредитних установ. Неорганізовані заощадження формуються шляхом купівлі домогосподарствами вільноконвертованої валюти, майна та нагромадження готівки [14].

Останнім часом значення депозитних вкладів як способу заощадження суттєво знизилася. За даними НБУ, охоплення населення

депозитами зараз найнижче за останні 8 років. Причин для такого низького інтересу людей до банківських вкладів кілька, починаючи від зниження рівня доходів населення, закінчуючи підвищенням рівня інфляції, яка «з'їдає» практично всю вигоду від відсотків [4].

Як повідомляє інформаційне агентство «Інтерфакс Україна», спираючись на дані Державного комітету статистики Укра-

їни, у 2017 р. доходи населення становили 2475,8 млрд грн, витрати – 2544,8 млрд грн. При цьому у 2017 р. порівняно з 2016 р. номінальні доходи населення збільшилися на 24,4%, реальні – на 6%, а заощадження українців у 2017 р. зменшилися на 69 млрд грн [8]. Як результат – українці все менше грошей несуть до банку. Дослідження, проведене маркетинговою компанією GfK Ukraine, показує, що станом на кінець 2016 р. всього 3,4% українців мали депозити в банках. Це вдвічі менше, ніж у 2008 р., коли був зафіксований «депозитний максимум».

Згідно з опитуванням GfK Ukraine, більше половини населення України сьогодні взагалі не має грошових заощаджень – ні у вигляді банківських вкладів, ні у вигляді готівки. Серед тих, чий місячний дохід не перевищує 4000 грн, 77,6% респондентів відповіли, що не мають ні депозитів, ні наявних заощаджень. Серед тих, хто отримує більше 8000 грн на місяць, таку відповідь дали 55,1% респондентів [4].

Причиною того, що населення повільно нарощує обсяги своїх вкладів у банках та в інших фінансових установах, є відсутність гарантій з боку держави, психологічні бар'єри невпевненості у сталих відсотках, тобто в отриманні гарантованого доходу, брак прозорої системи захисту вкладів населення.

Стимулювати інвестиційну активність населення можна встановленням в інвестиційних банках вищих, порівняно з іншими банківськими установами, процентних ставок для фізичних осіб, наданням громадянам, які беруть участь в інвестуванні підприємства, першочергових прав на придбання його продукції за зниженими цінами тощо [2].

Збільшення обсягів фінансування за рахунок державного бюджету є першочерговим завданням інвестиційної політики більшості країн світу. Згідно з українським законодавством, питома вага видатків на фінансування сільського господарства має

становити не менше 5% видаткової частини Державного бюджету. Реальні обсяги фінансування не досягають задекларованих показників (табл. 1).

Як свідчать дані табл. 1, фактична державна підтримка аграрного сектору в Україні є низькоефективною, не компенсує витрат сільськогосподарських підприємств у результаті цінового та торговельного диспаритету.

Основними пріоритетами у державній аграрній політиці мають стати:

- розширення масштабів інтеграції дрібних фермерів із великими товарними господарствами, переробними, збутовими підприємствами та постачальниками ресурсів;
- радикальне зміцнення соціальної інфраструктури села;

- запровадження нових механізмів розподілу субсидій сільськогосподарським товаровиробникам, які орієнтують їх на сигнали ринку, а не на види виробничих субсидій;

- забезпечення прозорості процесу розподілу фінансової підтримки, рівноправна участь усіх товаровиробників в її отриманні та встановлення сумарних дотаційних обмежень на одного отримувача державних бюджетних виплат;

- застосування механізмів фінансової підтримки сільгосптоваровиробників шляхом субсидування ставки відсотка, надання гарантій під банківські позики чи прямі інвестиції, надання товарних кредитів, сільськогосподарської техніки в лізинг, підтримка кредитних кооперативів, страхування продукції тощо [10].

Агропромисловий комплекс України потребує значних фінансових надходжень. В умовах, коли обсягів внутрішнього фінансування недостатньо для розширеного відтворення агропромисловості, актуальним стає питання активізації інвестиційних процесів за рахунок залучених джерел. Сьогодні фінансові впливання в аграрний сектор – потужний стимулятор розвитку ринкових відносин у цій сфері

Таблиця 1

**Динаміка видатків державного бюджету України
на сільське господарство, 2013–2017 рр.**

Показники	2013	2014	2015	2016	2017	2017 р. до 2013 р., %
Видатки Державного бюджету – всього, млрд грн	287,6	299,6	402,9	489,3	566,6	197,0
Сільське господарство, млрд грн	7,6	5,8	4,7	4,4	11,0	144,7
у відсотках до загального обсягу видатків, %	2,6	1,9	1,2	0,9	1,9	x

Джерело: складено автором за даними [16]

та інтеграції України у світовий економічний простір.

Але тут слід мати на увазі, що в структурі фінансування зовнішні джерела не повинні переважати над внутрішніми, адже тоді втрачається самостійність підприємства як виробничої одиниці.

В аграрному виробництві розвинених країн світу широкого розвитку набула спеціальна система сільськогосподарського кредитування, орієнтована на специфіку сільського господарства. Відчутна особливість сільського господарства полягає в нестачі вільних фінансових коштів, високій капіталомісткості й порівняно низькій фондовіддачі, сезонності виробництва та значній тривалості виробничого циклу, залежності від природно-кліматичних умов. Усе це робить його менш конкурентоспроможним на ринку позикових капіталів.

Олег Кулініч, народний депутат, голова підкомітету з питань земельних відносин Аграрного комітету ВРУ, зазначає, що кредитування – це основа будь-якого бізнесу, але, на жаль, в Україні воно практично не доступне для малих та середніх агровиробників, які не мають ліквідного заставного майна. Та навіть якщо кредит таки надається, то «драконівські» ставки примушують працювати насамперед на його погашення, а не на розвиток підприємства. Тому однією з найважливіших цілей державної підтримки він називає здешевлення державою кредитів для аграріїв. Це можна робити двома способами: або за рахунок компенсації кредитних ставок, або шляхом часткової компенсації тіла кредиту. Здешевлення кредитів дасть можливість аграріям пускати частину прибутків на капітальні інвестиції та розвиток виробництва. Такі програми діяли у середині 2000-х років і були дійсно ефективними. Якщо говорити про тваринництво, то це – будівництво та відновлення корівників та свинарників, закупівля нового сучасного обладнання тощо. Якщо держава готова буде «гасити» 40–50% тіла кредиту, то це дійсно працюватиме на галузь, матиме широке застосування і дасть поштовх до розвитку тваринництва [5].

Провідним напрямом кредитної політики в сільському господарстві має бути створення пільгового механізму кредитування виробників-аграріїв. Для цього потрібна гарантія з боку держави у наданні банками безвідсоткових і з відстрочкою оплати цільових кредитів для модернізації та розширення матеріально-технічної бази сільськогосподарського виробництва, впровадження

нових технологій, створення підприємств переробки й реалізації продукції. За рахунок державного бюджету необхідно також відшкодувати комерційним банкам частину плати за кредит, що зробить його дешевшим та доступним для безпосередніх одержувачів. Держава повинна стати в тій або іншій формі своєрідним гарантом і, таким чином, взяти на себе економічний ризик кредитування сільськогосподарських підприємств у період їх становлення і зміцнення [9].

Перспективним напрямом є збільшення обсягів кредитування агропромислових холдингів, що здійснюють не лише виробництво і переробку, а й реалізацію сільськогосподарської продукції. Вони являють собою органічне поєднання фінансового і агропромислового капіталу. У такому разі кредитується завершений цикл обігу коштів і товарів, що зменшує ризик неповернення кредитів. Комерційні банки часто самі стають учасниками агропромислових холдингів, виконуючи функції кредитора та керівника фінансових потоків холдингу. Поєднання цих двох функцій зменшує кредитні ризики та збільшує зацікавленість банку в нарощуванні кредитного портфеля. Аграрні підприємства отримують доступ до фінансово-кредитних і матеріально-технічних ресурсів, а фінансові інститути – вигідне і прибуткове розміщення капіталу [9].

Одним із альтернативних джерел фінансування сільського господарства може стати відродження кредитної кооперації. Але воно вимагає з боку держави надання цільової допомоги у вигляді здешевлених банківських кредитів. З-поміж переваг сільськогосподарського кредитного кооперативу можна виділити такі: позичальники можуть отримати кредити за меншими процентними ставками, а вкладники – більший процент за свої заощадження; члени кредитного кооперативу є не лише його клієнтами, а й власниками; можливість оперувати невеликими вкладами та кредитами [11].

В Україні за роки незалежності не було створено цих важливих для успішної діяльності аграрного сектору елементів. І найголовніше – не створено ефективного механізму кредитування села. Наявна бюджетна програма зі здійснення фінансової підтримки підприємств агропромислового комплексу через механізм здешевлення кредитів спрощує доступ сільськогосподарських підприємств до кредитних ресурсів, але не сприяє комплексному розв'язанню кредитної проблеми загалом.

У сучасних умовах економічного розвитку України особливої актуальності для виробників-аграріїв набуває вдосконалення лізингових відносин. Лізинг можна розглядати як трансформацію банківського кредиту в товарний шляхом надання лізингодавцем лізингоодержувачу майна у формі оренди [9]. Слід зазначити, що у багатьох розвинених країнах світу лізинг давно набув особливого розвитку, адже отримати довгострокову позику в банку складно, а контракт за лізингом укласти простіше, оскільки лізингові компанії не вимагають від лізингоодержувача ніяких додаткових гарантій.

Лізинг дає можливість підприємствам здійснювати модернізацію, розширення і оновлення виробництва, починати нові справи, не витрачаючи коштів для придбання техніки. Особливо привабливий лізинг для малих і середніх підприємств, тому що відкриває їм доступ до передових технологій, дає змогу змінювати застарілі зразки обладнання на прогресивні.

Вартість договорів фінансового лізингу за галузями наведена в табл. 2.

Як свідчать дані табл. 2, за підсумками 2017 р. у трійку лідерів зі споживання лізингових послуг увійшли: транспортна галузь (вартість договорів – 7220,4 млн грн (31,7% від загальної вартості)), сільське господарство (5503,4 млн грн (31,7%)), сфера послуг (1349,2 млн грн (5,9%)).

Вартість договорів фінансового лізингу на кінець періоду за обладнанням наведена в табл. 3.

За даними табл. 3, основними об'єктами лізингу за договорами 2017 р. залишалися транспортні засоби (61,3% вартості усіх чинних договорів лізингу), техніка, машини й устаткування для сільського господарства (19,3%) та будівлі і споруди (5,2%).

Кошти іноземних інвесторів у сучасних умовах нестачі власних фінансових засобів можуть стати потужним генератором поживлення інвестиційної активності в аграрному секторі України.

Сьогодні доступ українських сільськогосподарських підприємств до ринку іноземних інвестицій все ще обмежений через несприятливий інвестиційний клімат. Проте тільки внутрішнє нагромадження та певна частка залучених іноземних інвестицій можуть стати джерелом коштів для структурних змін в аграрному виробництві, що забезпечить стабілізацію та зростання його обсягів.

Позитивні тенденції останніх років закладають ґрунт для подальшого зростання капіталовкладень в сільське господарство. Станом на 31 грудня 2017 р. загальний обсяг прямих іноземних інвестицій, залучених в Україну, перевищив відповідний показник 2016 р. на 2989,5 млн дол. США (8,3%) і становив 39144 млн дол. США (табл. 4).

Таблиця 2

**Динаміка вартості договорів фінансового лізингу
за галузями економіки України, 2013–2017 рр.**

Галузі економіки	2013 р.		2014 р.		2015 р.		2016 р.		2017 р.	
	сума, млн. грн	питома вага, %	сума, млн. грн	питома вага, %	сума, млн. грн	питома вага, %	сума, млн. грн	питома вага, %	сума, млн. грн	питома вага, %
Харчова промисловість	517,3	0,8	906,6	1,5	534,1	2,0	428	1,8	303,3	1,3
Транспорт	48158,6	71,7	36642,1	62,6	8252,8	31,3	7886,4	34,0	7220,4	31,7
Сфера послуг	1350,2	2,0	1194,6	2,0	984,6	3,7	1206,4	5,2	1349,2	5,9
Сільське господарство	9416,3	14,0	11233,1	19,2	6636,4	25,2	7886,4	34,0	7220,4	31,7
Машинобудування	219,9	0,3	273,4	0,5	326,5	1,2	292,3	1,3	262,7	1,2
Будівництво	1869	2,8	1975,6	3,4	1531,2	5,8	928,3	4,0	1049,5	4,6
Добувна промисловість	1520,6	2,3	992,3	1,7	1746,9	6,6	1645	7,1	167,1	0,7
Інші	4593,2	6,8	5354,9	9,1	6335,2	24,0	3332,8	14,4	5489,1	24,1
Разом	67127,8	100	58572,6	100	26347,7	100	23177,6	100	22758,4	100

Джерело: складено автором за даними [13]

Таблиця 3

**Динаміка вартості договорів фінансового лізингу в Україні
за обладнанням, 2013-2017 рр.**

Галузі економіки	2013 р.		2014 р.		2015 р.		2016 р.		2017 р.	
	сума, млн. грн	ПИТОМА вага, %	сума, млн. грн	ПИТОМА вага, %	сума, млн. грн	ПИТОМА вага, %	сума, млн. грн	ПИТОМА вага, %	сума, млн. грн	ПИТОМА вага, %
Транспорт	50469,4	75,2	42362,5	72,3	14713,6	55,8	13828,2	59,7	13948,2	61,3
Будівельне обладнання та техніка	–	–	–	–	1553,8	5,9	821	3,5	1102,7	4,8
Будівлі та споруди	–	–	–	–	893	3,4	786	3,4	1174,8	5,2
Техніка, машини та устаткування для сільського господарства	7674,7	11,4	8876,3	15,2	5736,4	21,8	4845,2	20,9	4398,2	19,3
Торговельне обладнання	55,8	0,1	229,6	0,4	243,3	0,9	208,2	0,9	184,6	0,8
Інше	8922,4	13,3	7104,2	12,1	3207,6	12,2	2689	11,6	1949,9	8,6
Всього	67122,3	100	58572,6	100	26347,7	100	23177,6	100	22758,4	100

Джерело: складено автором за даними [13]

Лева частина західних інвестицій в економіку України спрямована у промисловість (27%), фінансову та страхову діяльність (26%), торгівлю та ремонт (13%), операції з нерухомим майном (10%) (рис. 4).

У цих галузях значно швидший обіг коштів, ніж у сільському господарстві. У галузевій структурі АПК іноземні інвестиції спрямовуються не безпосередньо в сільське господарство, а в харчову промисловість (виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів), куди їх спрямовується понад 7% у загальному обсязі. Сільське господарство одержує лише близько 2% інвестицій, що в 4,5 рази менше, ніж харчова промисловість. Аграрний сектор в інвестиційному відношенні вважається недостатньо привабливим. Сезонність виробництва, низька оборотність капіталу, невисока фондвіддача та інше є тому причиною. Тому слід мати на увазі, що ця галузь буде притягувати інвестиції у меншій мірі, ніж інші галузі національної економіки.

За напрямками вкладання інвестицій іноземний інвестор також не відстає від вітчизняного. Найбільш привабливими для закордонних інвесторів є традиційні галузі економіки, такі як металургія, машинобудування, хімічна та харчова промисловість, але дедалі більше привертають увагу такі галузі, як автомобільна промисловість, споживча електроніка,

альтернативна енергія, виробництво біопалива, телекомунікації та деякі інші.

Становлення прозорої та відкритої політики в Україні створює клімат для притоку іноземних інвестицій в українську економіку загалом і в аграрний сектор зокрема. На наш погляд, повинно йтися про формування моделі взаємодії національного та іноземного капіталу на паритетних підставах. Пріоритетами цієї моделі повинна стати разом із стимулюванням кількісного та якісного приросту іноземного капіталу і політика активного протекціоністського захисту позицій національного капіталу.

Висновки з проведеного дослідження. Забезпечення стабільних темпів розвитку АПК України потребує вирішення фундаментальних проблем: фінансування аграрного сектору економіки шляхом запровадження ефективних механізмів залучення коштів населення; створення сприятливих умов для внутрішніх та іноземних інвестицій; створення пільгового режиму кредитування товаровиробників АПК; реалізації з боку держави ефективної бюджетної підтримки; оптимізації пільгового оподаткування за зменшення податкового тягаря для сільськогосподарських виробників.

Державна політика у сфері сприяння фінансової забезпеченості аграрного сектору сьогодні є практично єдиним доступним способом виведення сільського господарства

**Динаміка прямих іноземних інвестицій в Україну
за видами економічної діяльності, 2013–2017 рр., млн дол. США**

Види діяльності	Роки					2017 р. у % до 2013 р.
	2013	2014	2015	2016	2017	
Усього	51705,3	53704	40725,4	36154,5	39144	75,7
Сільське, лісове та рибне господарство	717,8	776,9	617	502,2	621,9	86,6
Промисловість	18031,1	17681,4	12419,4	9893,6	10685,6	59,3
Будівництво	1408,5	1580	1301,9	1104,1	1052,1	74,7
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт	6070,6	6807,8	6037,6	5247,4	5140,8	84,7
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	1427,6	1535,3	1355,5	1088	1164,4	81,6
Інформація та телекомунікації	1840,4	1894,7	1646,2	2089,4	2163,6	117,6
Фінансова та страхова діяльність	13094,9	12261,4	8790,3	8382	10213,3	78,0
Операції з нерухомим майном	3878,3	4768,3	3979,4	3882,1	3790,6	97,7
Професійна, наукова та технічна діяльність	2831	4006,8	2634,5	2222,6	2303,6	81,4
Інше	2405,1	2391,4	1943,6	1743,1	2008,1	83,5

Джерело: складено автором за даними [12]

зі смуги зтяжного економічного спаду. Сьогодні Україна постала перед вибором: або держава в особі уряду буде продовжувати пасивно очікувати зростання інвестиційної активності, або буде активно долучатися до проведення інвестиційної політики з метою створення сприятливого «тропічного» клімату для широкомасштабного інвестування на безінфляційній основі.

В аграрному виробництві України можна виділити такі шляхи покращення фінансування: стимулювання кредитних інструментів забезпечення аграрного виробництва шляхом створення кооперативних аграрних банків, що забезпечить сприятливі умови для росту аграрного сектору. Фінансово-кредитні установи, які забезпечують фінансування виробників, повинні мати, розроблені державою програми пільгового оподаткування. Кредитні установи повинні розробити спеціальні кредитні продукти для аграрних виробників, які б забезпечили та задовольнили їхні потреби в додаткових фінансових ресурсах; удосконалення системи фінансових установ щодо забезпечення лізингових

відносин. Лізинг вигідний сільгоспвиробникам і виробникам техніки та переробним підприємствам, оскільки одночасно є засобом розвитку виробництва, реалізації техніки, застосування досягнень наукового-технічного прогресу [1, с. 106].

Вирішення питань фінансування повинно бути пов'язане із суттєвим підвищенням ефективності функціонування агроформувань, їхньою діяльністю на принципах самофінансування. Такий напрям повинен забезпечити окупність виробничих та інвестиційних витрат за рахунок власних коштів і, за необхідності, шляхом залучення позикових коштів.

Головною рисою сучасної економіки є інтеграція у світову економічну систему шляхом співпраці із закордонними партнерами та переливом закордонного капіталу на терени нашої країни. Саме імпорт капіталу все більше виступає на передній план державної інвестиційної політики, однак, аби не втратити національні позиції, слід орієнтуватися на внутрішні джерела фінансування, передусім на національний капітал.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Гмиря В.П. Державна підтримка фінансування аграрного виробництва України / В.П. Гмиря // Фінансовий простір. 2016. № 3 (23). С. 101–106.
2. Гойко А.Ф. Методи оцінки ефективності інвестицій та пріоритетні напрями їх реалізації / А.Ф. Гойко. К. : ВІРА-Р, 1999. 320 с.
3. Данилів Б.В. Амортизаційна політика в сільському господарстві: вплив на відтворення основних засобів / Б.В. Данилів // Економіка АПК. 2007. № 6. – С. 25–32.
4. Депозити не допоможуть розбагатіти: як в Україні йдуть справи із банківськими вкладками // Сьогодні. URL: <https://ukr.segodnya.ua/economics/enews/depozity-ne-pomogut-razbogatet-1100862.html>. – Дата звернення: 25 Грудня 2017, 08:07.
5. Державна підтримка АПК: необхідні кроки. URL: <http://agroportal.ua/ua/views/blogs/gosudarstvennaya-podderzhka-apk-neobkhodimye-shag>.
6. Дудка О.І. Механізми державного регулювання розвитку аграрного сектору України: дис. кандидата наук (доктора філософії) з державного управління : 25.00.02 – механізми державного управління / Дудка Олександр Іванович. К., 2017. 174 с.
7. Загальні тенденції тіньової економіки в Україні. URL: www.me.gov.ua/Documents/Download?id=03bb37c9.
8. Заощадження українців у 2017 р. скоротилися на 69 млрд грн : // Інтерфакс Україна. URL: <https://ua.interfax.com.ua/news/economic/495838.html>.
9. Лошкарьова О.О. Система фінансової підтримки сільськогосподарських підприємств України / О.О. Лошкарьова // Фінанси України. 2005. № 5. С. 94–100.
10. Національна стратегія розвитку «Україна–2015» : [громадсько-політичне об'єднання «Український форум»]. К. : Літера А, 2008. 72 с.
11. Олійник Д.С. Кредитна кооперація у сільському господарстві: досвід і шляхи розвитку в Україні / Д.С. Олійник // Фінанси України. 2003. № 4. С. 103–104.
12. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
13. Офіційний сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг : URL: <https://www.nfp.gov.ua/ua/Informatsiia-pro-stan-i-rozvytok-finansovykh-kompanii-lizynhodavstv-ta-lombardiv-Ukrainy.html>.
14. Рамський А.Ю. Інвестиційний потенціал заощаджень фізичних осіб та механізм його реалізації / А.Ю. Рамський // Актуальні проблеми економіки. 2007. № 5 (71). С. 173–178.
15. Сорока М.П. Інвестиційна привабливість агропідприємництва / М.П. Сорока. Рівне : Волинська обласна друкарня, 2000. 40 с.
16. Ціна держави. Видатки : URL: <http://cost.ua/budget/expenditure/agencies>.

REFERENCES:

1. Ghmyrya V.P. (2016) Derzhavna pidtrymka finansuvannja aghrarnogho vyrobnyctva Ukrainy [State support of financing of agrarian production in Ukraine]. Finansovyj prostir, no 3(23), pp. 101–106.
2. Ghojko A.F. (1999) Metody ocinky efektyvnosti investycij ta priorytetni naprjamy jikh realizaciji [Methods of estimation of investment efficiency and priority directions of their realization]. Kyiv: VIRA-R. (in Russian).
3. Danyliv B.V. (2007) Amortyzacijna polityka v siljskomu ghospodarstvi: vplyv na vidtvorennja osnovnykh zasobiv [Amortization policy in agriculture: the impact on the reproduction of fixed assets]. Ekonomika APK, no 6, pp. 25–32.
4. Depozyty ne dopomozhutj rozbaghatity: jak v Ukraini jdutj spravy z bankivskymy vkladamy [Deposits will not help to get rich: how in Ukraine deals with bank deposits]. Seghohnja (electronic edition). Available at: <https://ukr.segodnya.ua/economics/enews/depozity-ne-pomogut-razbogatet-1100862.html> (accessed December 25, 2017, 08:07).
5. Kulinich Oleg (2017) Derzhavna pidtrymka APK: neobkhidni kroky [State AIC support: necessary steps]. Aghroportal (electronic journal). Available at: <http://agroportal.ua/ua/views/blogs/gosudarstvennaya-podderzhka-apk-neobkhodimye-shag> (accessed November 06, 2017, 14:30).
6. Dudka O.I. (2017) Mekhanizmy derzhavnogho rehuljuvannja rozvytku aghrarnogho sektoru Ukrainy [Mechanisms of state regulation of development of agrarian sector of Ukraine] (PhD Thesis), Kyiv: Academy of municipal administration.
7. Ministerstvo ekonomichnogo rozvytku i torhivli Ukrainy (2016) Zaghaljni tendenciji tinjovoji ekonomiky v Ukraini [General tendencies of the shadow economy in Ukraine]. Available at: www.me.gov.ua/Documents/Download?id=03bb37c9.

8. Zaoshchadzhennia ukrainsiv u 2017 r. skorotylysia na 69 mlrd hrn [Savings of Ukrainians in 2017 decreased by 69 billion UAH]. Interfax Ukrayina (information agency). Available at: <https://ua.interfax.com.ua/news/economic/495838.html> (accessed March 30, 2018).
9. Loshkarova O.O. (2005) Systema finansovoi pidtrymky silskohospodarskykh pidpriemstv Ukrainy [System of financial support of agricultural enterprises of Ukraine]. *Finansy Ukrainy*, no 5, pp. 94–100.
10. Hromadsko-politychne obiednannia “Ukrainskyi forum” (2008). *Natsionalna stratehiia rozvytku “Ukrayina–2015»* [National Development Strategy “Ukraine-2015»]. Kyiv: Litera A. (in Ukrainian).
11. Oliinyk D.S. (2003) Kredytna kooperatsiia u silskomu hospodarstvi: dosvid i shliakhy rozvytku v Ukraini [Credit co-operation in agriculture: experience and ways of development in Ukraine]. *Finansy Ukrainy*, no 4, pp. 103–104.
12. Derzhavna sluzhba statystryky Ukrainy (2018) Priami investytsii (aktsionernyi kapital) v ekonomitsi Ukrainy/z Ukrainy: za krainamy svitu; krainamy YeS; vydamy ekonomichnoi diialnosti; po rehionakh [Direct investments (share capital) in the economy of Ukraine / from Ukraine: by countries of the world; EU countries; types of economic activity; by region], Kyiv: Informatsiino-analitychne ahentstvo.
13. Natsionalna komisiia, shcho zdiisniuie derzhavne rehuliuivannia u sferi rynkiv finansovykh posluh (2018) Informatsiia pro stan i rozvytok finansovykh kompanii, lizynhodavtsiv ta lombardiv Ukrainy [Information on the state and development of financial companies, lessors and pawnshops of Ukraine]. Available at: www.nfp.gov.ua/ua/Informatsiia-pro-stan-i-rozvytok-finansovykh-kompanii-lizynhodavtsiv-ta-lombardiv-Ukrainy.html.
14. Ramskyi A.Yu. (2007) Investytsiinyi potentsial zaoshchadzen fizychnykh osib ta mekhanizm yoho realizatsii [The investment potential of savings of individuals and the mechanism of its implementation] *Aktualni problemy ekonomiky*, no 5(71), pp. 173–178.
15. Soroka M.P. (2000) Investytsiina pryvablyvist ahropidpriemnytstva [Investment attractiveness of agricultural entrepreneurship]. Rivne : Volynska oblasna drukarnia (in Ukrainian).
16. Tsina derzhavy (2018) Vydatky biudzhetu Ukrainy za funktsiiamy [Expenditures of the budget of Ukraine by function]. Available at: <http://cost.ua/budget/expenditure/agencies>.

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2018-17-36>

УДК 631.1:338.43

Важелі та принципи організаційно-економічного підходу функціонування аграрних підприємств

Ковтун В.А.

кандидат сільськогосподарських наук, доцент,
ДВНЗ «Херсонський державний аграрний університет»

У статті досліджено основні організаційно-економічні важелі та принципи діяльності аграрних підприємств у сучасних умовах ринкової економіки. Визначено чинники, що забезпечують ефективність організації виробництва аграрних підприємств, специфіку аграрного розвитку за сучасних умов. Обґрунтовано, що для ефективної діяльності аграрних підприємств необхідно: поліпшити розширене відтворення аграрної галузі; осучаснити організацію виробництва, поліпшити якість продукції; покращити виробничий потенціал; сприяти мотивації та можливостям розширення інвестування; поліпшити інноваційний складник; підвищувати рівень капіталізації галузі через здійснення приватної власності на землю.

Ключові слова: організація виробництва, аграрна економіка, аграрне підприємство, важелі, принципи, ефективність.

Ковтун В.А. РЫЧАГИ И ПРИНЦИПЫ ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОДХОДА ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ АГРАРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье исследованы основные организационно-экономические рычаги и принципы деятельности аграрных предприятий в современных условиях рыночной экономики. Определены факторы, обеспечивающие эффективность организации производства аграрных предприятий, специфика аграрного развития в современных условиях. Обосновано, что для эффективности аграрных предприятий необходимо: улучшить расширенное воспроизводство аграрной отрасли; осовременить организацию производства, улучшить качество продукции; улучшить производственный потенциал; способствовать мотивации и возможностям расширения инвестирования; улучшить инновационную составляющую; повышать уровень капитализации отрасли через осуществление частной собственности на землю.

Ключевые слова: организация производства, аграрная экономика, аграрное предприятие, рычаги, принципы, эффективность.

Kovtun V.A. IMPORTANT AND PRINCIPLES OF THE ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC APPROACH OF AGRICULTURAL ENTERPRISES FUNCTIONING

In the article the main organizational and economic levers and principles of activity of agrarian enterprises in modern conditions of a market economy are investigated. The factors that ensure the efficiency of the organization of production of agrarian enterprises, the specifics of agrarian development in modern conditions are determined. It is substantiated that for the efficiency of agrarian enterprises it is necessary to: improve the extended reproduction of the agrarian sector; modernize the organization of production, improve the quality of products; improve production potential; promote motivation and opportunities for expansion of investment; improve the innovation component; to raise the level of capitalization of the industry through private ownership of land.

Keywords: organization of production, agrarian economy, agrarian enterprise, levers, principles, efficiency.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Конкурентоспроможними є аграрні підприємства, які досягають високого рівня економічної ефективності господарювання. Для успішного функціонування аграрних підприємств необхідне успішне поєднання організаційних, економічних, технологічних та технічних важелів та принципів, зважаючи на вимоги сьогодення. Поліпшення ефективності діяльності аграрних підприємств може бути вирішене через осучаснення організації виробництва із застосуванням ІТ-технологій та підвищення культури організаційних про-

цесів, а також завдяки економічним важелям розвитку аграрних підприємств різних форм власності та господарювання з гарантованої державною підтримкою.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема ефективної організації виробництва та економічному механізму розвитку аграрних підприємств присвятили свої наукові праці багато українських учених, таких як С.П. Азізов, В.Г. Андрійчук, П.С. Березівський, В.С. Габор, І.С. Гурська, В.А. Ільшенко, П.М. Макаренко, М.Й. Малік, Л.О. Мармуль, В.Я. Месель-Веселяк, О.В. Олійник,

П.Т. Саблук, М.В. Семикіна, С.В. Скоробогатько, А.Д. Топалов, О.В. Харчишина, І.І. Червень, В.Й. Шиян та інші.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Відбулися зміни відносин власності та форм господарювання, законодавчо признана приватна власність на землю та майно, встановлена рівноправність різних форм господарювання, проведено роздержавлення землі, надано право власникам земельних паїв та майна розпоряджатися ними.

У зв'язку із суттєвими змінами як у плані організації аграрного виробництва, так і економічних важелів, серед яких найважливішим є впровадження передових світових технологій виробництва аграрної продукції, аграрним підприємствам слід забезпечити удосконалення цих двох суттєвих підходів їхньої діяльності.

Формування цілей статті (постановка завдання). Метою статті є висвітлення особливостей організаційних та економічних важелів і принципів діяльності аграрних підприємств. Цілі культури організації виробництва аграрного підприємства можуть бути поведінковими, ефективності та моделювання. Завдання дослідження – систематизувати основні важелі та принципи організації аграрного виробництва та його економічного забезпечення з метою успішного підвищення ефективності та економічної стійкості діяльності аграрних підприємств, збереження та збільшення потенціалу багатокладних аграрних формувань, якості та конкурентоспроможності продукції, уникнення ризиків господарювання. Внутрішню організацію виробництва та економічного її складника необхідно здійснювати з урахуванням галузевих особливостей діяльності агропідприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аграрний сектор України має особливу роль у соціально-економічному житті країни, проте деякі види його продукції належать до субсидованих та низькорентабельних. Державна програма сталого сільського розвитку України до 2025 року, яка сформована згідно зі спільною європейською політикою сільського розвитку, визначає, що основною її метою є поліпшення якості життя та економічного благополуччя сільських жителів. Сталий розвиток сільських територій передбачає: диверсифікацію економічної діяльності, створення робочих місць та подолання бідності, підвищення конкурентоспроможності аграрної продукції та збільшення обсягів її виробництва через створення сільськогосподарської кооперації, підтримку екологічного

балансу, підвищення якості життя сільського населення, підтримку активності сільських громад тощо.

Державі не вдалося створити ефективні господарські формування та економічні й соціальні стимули для сталого розвитку села. Стан сучасного села такий: бідність, відсутність робочих місць, трудова міграція, майже відсутність соціальної інфраструктури, демографічна криза та вимирання сіл. Проблемами розвитку аграрного виробництва залишаються: низький рівень інвестицій, забезпечення соціальними та економічними послугами на селі, дискримінація держави щодо підтримки середніх та малих форм господарювання; відсутність аграрного реформування кооперації як засобу реалізації продукції дрібних та середніх аграрних товаровиробників; відсутність механізму мотивації ініціатив сільських громад та низький рівень іміджу села [1].

За даними статистичної звітності, середня врожайність в Україні у 2–3 рази нижча, ніж у високорозвинених країнах. За порівнянного збільшення продуктивності сільськогосподарських культур та тварин у перспективі найближчих 20 років нашій країні знадобиться в 2–3 рази більше потужностей зі зберігання, транспортування і переробки продукції, а отже, й оптимізація змін в організації та економічних можливостях виробництва аграрної продукції [2].

У ринковій економіці агропідприємство функціонує як цілісна, єдина і збалансована система, яка орієнтована на певну мету. Підприємство – це осередок активної діяльності певного професійно організованого колективу людей, здатного за допомогою наявних засобів виробництва і сучасних інформаційних ресурсів здійснювати обрані напрями діяльності та виробляти матеріальні блага і послуги для задоволення попиту споживачів в умовах визначеного ризику. Основні організаційно-економічні складники аграрних підприємств: додержання законів і рішень законодавчої та виконавчої влади; матеріальна зацікавленість у результатах господарювання; господарський ризик, відповідальність за результати господарювання; самоокупність, рентабельність, самофінансування; економічна самостійність. В умовах ринку характер функціонування аграрного підприємства визначається вільним господарюванням та об'єктивними обмеженнями. Чинники, які обмежують діяльність агропідприємства, зумовлені: попитом на продукцію та послуги; ресурсами підприємства; фінансові обмеження; обмеження

часом, через інфляцію; вимоги до якості і безпеки продукції [3].

Організаційно-економічний складник діяльності аграрних підприємств розглядається як система організаційних, економічних, правових, управлінських і регулюючих дій, способів і процесів, які формують і впливають на порядок функціонування аграрних та переробних підприємств, що приведе до досягнення очікуваних економічних, технологічних, соціальних, екологічних та інших результатів [4].

Раціональна організація виробництва та основні економічні важелі мають низку принципів, таких як спеціалізація, диференціація, концентрація, інтеграція, паралельність, пропорційність, безперервність, ритмічність, точність, автоматичність, гнучкість, гомеостатичність тощо. Вони взаємопов'язані між собою, доповнюють один одного і різною мірою реалізуються на практиці. Правильне використання цих принципів забезпечує скорочення тривалості виробничих процесів, заощадження матеріально-технічних та трудових ресурсів, підвищення ефективності їх використання [5].

Основні важелі організації аграрного виробництва відображені на авторському рисунку 1.

Важливою ознакою класифікації підприємств є їхня правова форма, тобто комплекс правових і господарських норм, які визначають характер, умови й способи формування економічних відносин між працівниками і власниками підприємства, між підприємством та іншими суб'єктами господарювання, підприємствами та органами державної влади.

Організаційно-правові форми господарювання аграрних підприємств передбачені законами та іншими нормами господарського права і залежать від: форми власності; обсягу

й асортименту продукції, що випускається; формування капіталу; характеру і змісту діяльності; способів входження у об'єднання; методів ведення конкурентної боротьби тощо. Суб'єкти їх господарювання: господарче товариство; повне товариство; командитне товариство; товариство з обмеженою відповідальністю; товариство з додатковою солідарною відповідальністю; акціонерні товариства; особисте підприємство; фермерські господарства; виробничі кооперативи; державні унітарні підприємства; споживчий кооператив тощо. Правові норми регулюють як порядок організації створення та розвитку аграрних підприємств, внутрішні і зовнішні відносини, так і їхню виробничу діяльність [3].

Якість продукції передбачає якісні показники: засобів виробництва, технологічних процесів, організації виробництва продукції, процесу виробництва, праці, сировини тощо. Впровадження системи управління якістю як організаційного складника дасть змогу підвищити продуктивність праці, знизити витрати, збільшити прибуток, підвищити кваліфікацію працівників, створити систему мотивації їхньої праці та особистої зацікавленості у розвитку підприємства, гнучке реагування на поведінку ринку [4].

Сучасні розвинуті аграрні формування приділяють більше уваги своїй культурі організації виробництва, що є ідеологією управління та організації соціально-економічної системи аграрного господарства, а також важливим ресурсом для вдосконалення механізмів його господарювання. Це зумовлено виникненням нових умов сучасного господарювання, зростаючою невизначеністю зовнішнього середовища, науково-технічним прогресом, зміною мотивації працівників.

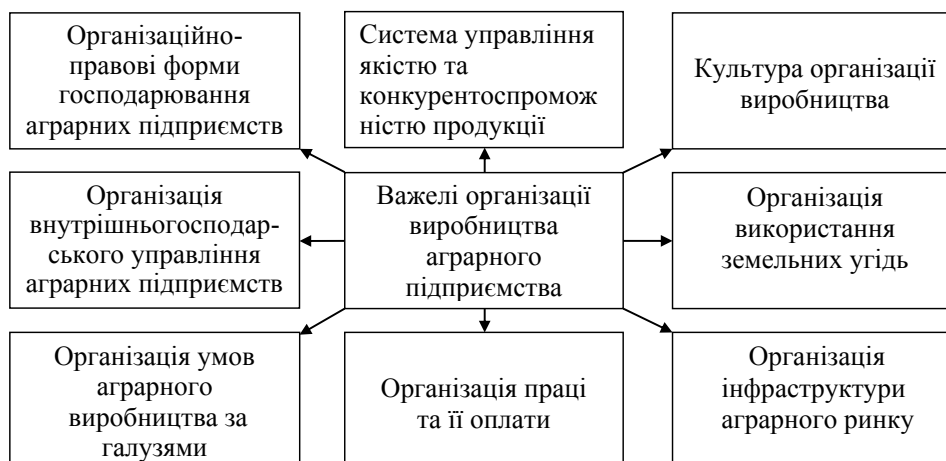


Рис. 1. Основні важелі організації виробництва аграрних підприємств

Три школи культури організації виробництва – поведінкова, ефективності та моделювання – базові елементи внутрішнього середовища агропідприємства, які забезпечують оптимальну внутрішню інтеграцію та зовнішню адаптацію і виступають інтегральною характеристикою рівня його розвитку, формуються в результаті взаємодії його членів у процесі діяльності та цілеспрямованого впливу керівництва, включають імпліцитну (переконавання, цінності, принципи, соціально-психологічний клімат) та експліцитну (документально-нормативне забезпечення управління, символи, традиції, імідж, бренд) складові частини. Поведінкова школа здійснює пошук закономірностей створення спільних цінностей, понять, правил і норм поведінки персоналу; школа ефективності вивчає ефективність діяльності організації виробництва; школа моделювання розробляє моделі організації виробництва, методики її оцінки тощо [6].

У більшості аграрних підприємств організація виробництва передбачає розвиток однієї або двох галузей рослинництва й однієї або двох галузей тваринництва в раціональному поєднанні з додатковими та підсобними галузями. Спеціалізація аграрного підприємства спрямована на збільшення виробництва продукції, підвищення товарності виробництва, зниження собівартості продукції, підвищення рентабельності виробництва.

Організаційно-економічні важелі ефективного функціонування аграрних підприємств на сучасному етапі його розвитку дають підстави стверджувати про необхідність інтенсифікації розвитку цієї галузі на інноваційній основі, яка передбачає для галузі рослинництва зменшити ризики глобального потепління через: дотримання науково-обґрунтованих сівозмін; перегляд структури посівних площ з впровадженням сортів для озимих зернових культур із високою зимо- і посухостійкістю, стійкістю до осипання зерна, вилягання, ураження борошнистою росою, бурою листовою іржею, кореневим гниллям тощо. В умовах глобального потепління ставку слід робити не тільки на посухостійкі сорти, особливо в зоні ризикового землеробства, а і на парові попередники, нові види добрив та стимуляторів росту і сучасні системи зрошення. Важливо впроваджувати нові сорти та гібриди культур, хімічні препарати із захисту рослин, переглянути технологію виробництва продукції. На невеликих площах слід розміщати виноградники та овочеві, горіхоплідні, фруктово-ягідні та нішові культури.

У галузі тваринництва необхідно здійснювати нарощування поголів'я худоби і птиці, особливо маточного поголів'я, яке забезпечить розширене відтворення стада в аграрних формуваннях. Економічне стимулювання розвитку галузі тваринництва повинне здійснюватися в умовах вільного ціноутворення в поєднанні з державним регулюванням, а також упровадження контрактної системи заготівлі тваринницької продукції між товаровиробниками і переробними підприємствами [7].

Посилення концентрації виробництва має позитивний вплив на результати господарської діяльності. Агропідприємства, які є учасниками інтеграційних об'єднань, досягають більш високих результатів. Доцільним є поширення різних великотоварних господарських структур з урахуванням їхніх можливостей щодо раціонального використання земель та інших засобів виробництва, регіональних особливостей ведення сільського господарства.

Основні економічні важелі функціонування аграрних підприємств надані на авторському рисунку 2.

Основними важелями економічного підходу господарювання є планування, економічне стимулювання виробництва, фінансування та кредитування, ціноутворення, господарський розрахунок, організація праці та управління. Агропромислова діяльність тісно пов'язана з біологічними процесами та особливостями їх походження, оскільки виробничо-господарські процеси в сільському господарстві взаємопов'язані з процесами функціонування живої природи і проходять у нерозривній єдності. Розвиток живих організмів, їх розмноження і ріст відбувається за біологічними законами, в чому і проявляються особливості, характерні лише для аграрного сектору економіки. Саме вони є визначальними під час реалізації перспективних напрямів розвитку та ефективності АПК.

Результативна оцінка природного ресурсу може визначатися як за величиною доходу, який отримується від використання його в економіці, так і за витратами, необхідними для заміщення цього ресурсу шляхом застосування інших видів капіталу. Під час економічної оцінки природних ресурсів включаються кількісні та якісні показники, які у процесі використання динамічно змінюються. Прогресивним напрямом використання біоресурсного потенціалу є ресурсозбереження, що забезпечує їх раціональне використання та підвищення ефективності виробництва за умови мінімізації кількості використаної природної сировини, основних та допоміжних матеріалів.

ОСНОВНІ ЕКОНОМІЧНІ ВАЖЕЛІ АГРАРНОГО ПІДПРИЄМСТВА	Земля	Основний засіб виробництва
	Технології виробництва	Повне матеріально-технічне та кадрове забезпечення
	Державна підтримка	Дотації, фінансові інтервенції у виробництво та аграрний ринок, фінансування державних програм
	Кредитний механізм	Доступність та здешевлення кредитних ресурсів, лізингове, кооперативне та іпотечне кредитування
	Податковий механізм	Оптимізація рівня податкового навантаження та спеціальний режим податків з наданням пільг
	Страховий механізм	Прозорість інфраструктури страхового ринку та вартості і доступності страхових послуг
	Ціновий механізм	Фінансові і товарні інтервенції, мінімальні та максимальні закупівельні ціни та їх паритет
	Інноваційно-інвестиційний механізм	Прогресивні технології та вітчизняне й іноземне інвестування аграрного сектору економіки

Рис. 2. Основні економічні важелі функціонування аграрних підприємств

Альтернативна енергетика стає одним із базових напрямів розвитку технологій, разом з інформаційними та нанотехнологіями вона стає важливою складовою частиною нового постіндустріального технологічного укладу. Для реалізації запроваджень загальнодержавних організаційно-економічних механізмів потрібні відповідні механізми на рівні підприємств [8].

Необхідним є створення системи самозабезпечення сільського господарства паливом і органічними добривами шляхом формування сільськогосподарських підприємств, які забезпечуватимуть у повному обсязі власні потреби в пальному і добривах, що знизить собівартість та підвищить ефективність виробництва. Виробництво біогазу та відповідні виробництва електроенергії і тепла є найкращим способом обмеження випаровування парникових газів, а також ефективним інструментом захисту навколишнього серед-

овища в довгостроковому періоді. Одним із напрямів самозабезпечення органічними добривами є розповсюдження застосування компосту власного виробництва, що потребує мінімальних витрат.

Підтримка держави в межах заходів, затверджених СОТ, є одним з основних стимулюючих факторів для збільшення обсягу продукції аграріїв, особливо необхідні: наукові дослідження, підготовка та підвищення кваліфікації кадрів, інформаційно-консультативне обслуговування, сприяння збуту аграрної продукції через збирання, обробку і розповсюдження інформації; забезпечення доходу товаровиробникам та удосконалення землекористування; сприяння структурній перебудові виробництва; дотації та компенсації частково витрат на придбання добрив, стимуляторів росту та засобів захисту рослин; цінова підтримка, пільгове кредитування аграрних виробників тощо.

На розвиток територій у 2018 році з Державного бюджету спрямовано 37,8 млрд. грн. Головному розпоряднику коштів, Мінагропрому, виділено понад 6,5 млрд. грн., а саме: на державну підтримку галузі тваринництва – 4 млрд. грн.; на фінансову підтримку розвитку фермерських господарств та сільськогосподарських товаровиробників, заходів в агропромисловому комплексі шляхом здешевлення кредитів – 1 млрд. грн.; 945 млн. грн. та 66 млн. грн. відповідно. Державна підтримка розвитку хмелярства, закладення молодих садів, виноградників та ягідників і нагляд за ними становить 300 млн. грн. На підвищення кваліфікації фахівців агропромислового комплексу виділяється 21,5 млн. грн. [9].

Формування ефективного цінового механізму потребує особливої уваги. Система реалізації сільськогосподарської продукції в аграрній галузі залишається одним із найбільш складних і проблемних питань. Відсутність чіткої схеми реалізації «виробник – оптова торгівля – роздрібна торгівля – споживач» негативно впливає на цінову ситуацію на аграрному ринку та не дає змоги виробникам одержати достатній дохід від виробленої продукції [4].

Потребують державної цінової підтримки аграрні підприємства через монополізм промислових підприємств і торгівлі, нестримне зростання кредитних ставок та цін на продукцію і послуги для сільського господарства. Важливе значення має регулювання цін на енергоносії та інші матеріально-технічні товари, на ресурси, які мають вирішальний вплив на загальний рівень та їх динаміку в аграрному секторі, а також на продукти, виробництво яких знаходиться на підприємствах, що мають монопольне становище на ринку. Підвищення цін на ці ресурси проти гарантованих необхідно компенсувати за рахунок дотацій державного бюджету [10].

Інвестиційну діяльність агропромислових підприємств необхідно докорінно покращити і прискорити темпи її активізації, це дасть змогу збільшити темпи зростання аграрного виробництва. Джерелами інвестицій можуть бути: внутрішньогалузеві нагромадження, формування амортизаційного фонду, державні, приватні та іноземні інвестиції. Сільське господарство сьогодні є одним із найбільш наукомістких та інноваційних секторів економіки України. Останніми роками завдяки значній внутрішній конкуренції та амбіціям вийти на зовнішні ринки виробники сфокусувалися на ефективності вирощування та виробництва продукції, а також на ефективних моделях управління бізнесом.

Нещодавно створене агентство зі сприяння інвестиціям, гаслом якого є «Успішні інвестиції – mission possible», повинне працювати дуже конструктивно, швидко; визначити, який інвестор потрібен, показати йому наші переваги. Створити такі умови, щоб інвестори не хвилювалися про дозволи на реєстрацію землі і все інше, що сьогодні створює перешкоди для приходу бізнесу в Україну (зарегульованість, корупція, відсутність справедливого судочинства). Денаціоналізація деяких підприємств буде позитивним кроком для залучення інвесторів. Інвестиційна компанія Horizon Capital пропонує повернутися до нульового оподаткування інвестицій, спрямованих у закупівлю основних фондів. Це зменшить вартість проєктів на 30%, покращить їхню інвестиційну привабливість. Завод Novacore – це результат міжнародного проєкту, реалізованого в Україні з метою забезпечення високоякісними преміями, що входять до вертикально інтегрованих тваринницьких та птахівницьких агрохолдингів, що дає змогу останнім випускати високоякісну продукцію.

Сьогодні в Україні ЄБРР надає найдовші кредитні кошти на розвиток компаній «Біофарма», «Біла лінія», «Інтерзапоріжжя», «Керамія». Керівники українських компаній часто не готові до приходу інвестора. Тільки 10% бізнес-керівництва розуміють, що повинні бути прозорі для іноземного інвестора, пропонувати їх представникам місця в раді директорів і повністю бути прозорими у використанні інвестицій та відповідальними за це. Треба, щоби власники і топ-менеджмент реально були готові змінювати підхід до управління, до прозорості прийняття рішень [11].

Висновки. Для забезпечення ефективного функціонування аграрних підприємств необхідно: поліпшити розширене відтворення галузі сільського господарства на основі підвищення продуктивності праці та зниження собівартості продукції; осучаснити організацію виробництва із застосуванням автоматизації та ІТ-технологій; поліпшити якість та конкурентоспроможність продукції за рахунок раціонального використання біологічного потенціалу рослин та тварин та оптимізації структури її товарного складника; покращити їх виробничий потенціал; сприяти мотивації та можливостям розширення інвестиційної привабливості; впроваджувати досягнення науково-технічного прогресу; підвищувати рівень капіталізації галузі на основі здійснення приватної власності на землю.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Ковтун В.А. Сталій розвиток аграрної сфери України: стан, проблеми та перспективи / В.А. Ковтун // Всеукраїнська науково-практична інтернет-конференція «Публічне управління та адміністрування у процесах економічних реформ», м. Херсон, ДВНЗ «ХДАУ», 2017. С. 332–334.
2. Ковтун В.М. Аграрний інженеринг: стан та перспективи / В.М. Ковтун // Наукове видання «Тези виступів учасників ХХ зльоту студентських лідерів аграрної освіти». м. Умань, 6–8 червня 2018 р. С. 149–152.
3. Інтернет-ресурс: <https://studfiles.net/preview/5118184/>
4. Гуменюк М.М. Удосконалення організаційно-економічного механізму забезпечення ефективності сільськогосподарських підприємств / М.М. Гуменюк // Ефективна економіка, 2013. № 12. С. 34–38.
5. Васильков В.Г. Організація виробництва: навч. посіб. / В.Г. Васильков. 2-ге вид. К.: КНЕУ, 2008. 524 с.
6. Агеєва І.В., Прус Ю.О. Теоретичні підходи до визначення сутності організаційної культури як об'єкта теорії організації / І.В. Агеєва, Ю.О. Прус // Збірник наукових праць Таврійського ДАТУ (економічні науки), 2013. № 1 (29). С. 3–6.
7. Гурська І.С. Організаційно-економічні умови функціонування аграрних формувань на ринку тваринницької продукції / І.С. Гурська, // Ефективна економіка, 2013, № 6. С. 23–28.
8. Погріщук Б.В. Біоресурсні передумови ефективного розвитку аграрного сектора економіки / Б.В. Погріщук // Вісник ХНАУ ім. В.В. Докучаєва. 2015. № 5. Серія «Економічні науки» С. 44–53.
9. Інтернет-ресурс: <http://decentralization.gov.ua/news/8058>
10. Верховод І.С. Організаційно-економічні аспекти розвитку садівництва в Україні / І.С. Верховод // Збірник наукових праць Таврійського ДАТУ (економічні науки) 2014. № 4 (28). С. 18–23.
11. Ковтун В.А. Причини низької інвестиційної привабливості аграрного сектора економіки України та напрями її поліпшення / В.А. Ковтун. // «Імплементція стандартів європейського союзу в аграрній сфері економіки»: матеріали Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції, м. Херсон: ДВНЗ «ХДАУ», 2017. С. 66–69.

REFERENCES:

1. Kovtun V.A. (2017) Stalyi rozvytok ahrarnoi sfery Ukrainy: stan, problemy ta perspektyvy [Sustainable development of the agrarian sector of Ukraine: status, problems and perspectives]. All-Ukrainian Scientific and Practical Internet Conference "Public Administration and Administration in the Process of Economic Reforms", pp. 332–334.
2. Kovtun V.M. (2018) Ahrarnyi inzhenerinh: stan ta perspektyvy [Agrarian engineering: status and perspectives]. Scientific publication "Theses of performances of participants of the 20th take-off of student leaders of agrarian education", pp. 149–152.
3. KNTEU (2016) Pidpriemstvo yak subiekt hospodariuvannia, yoho mistse v sotsialno-orientovanii ekonomitsi [Enterprise as a business entity, its place in a socially oriented economy].
4. Humeniuk M.M. (2013) Udoskonalennia orhanizatsiino-ekonomichnoho mekhanizmu zabezpechennia efektyvnosti silskohospodarskykh pidpriemstv [Improvement of the organizational and economic mechanism for ensuring the efficiency of agricultural enterprises]. Effective economy, vol. 12, pp. 34–38.
5. Vasylov V.H. (2008) Orhanizatsiia vyrobnytstva: navch. Posib [Organization of production: tutorial]. KNEU, vol. 2, pp. 524.
6. Ahieieva I.V., Prus Yu.O. (2013) Teoretychni pidkhody do vyznachennia sutnosti orhanizatsiinoi kultury yak obiekta teorii orhanizatsii [Theoretical approaches to the definition of the essence of organizational culture as an object of the theory of organization]. Digest of scientific works of Taurian DATU (economic sciences), vol.1 (29). pp. 3–6.
7. Hurska I.S. (2013) Orhanizatsiino-ekonomichni umovy funktsionuvannia ahrarnykh formuvan na rynku tvarynnytskoi produktsii [Organizational and economic conditions of functioning of agrarian formations in the market of livestock products]. Effective economy, vol. 6, pp. 23–28.
8. Pohrishchuk B.V. (2015) Bioresursni peredumovy efektyvnoho rozvytku ahrarnoho sektora ekonomiky [Bioresources preconditions for effective development of the agrarian sector of the economy]. Dokuchaev KhNUU nunciata, vol. 5, pp. 44–53.
9. N. Natalenko (2018) Derzhavna pidtrymka rozvytku terytorii u 2018 rotsi [State support for the development of territories in 2018]. Analysis of the State Budget of Ukraine for 2018 in terms of state support for the development of territories.
10. Verkhovod I.S. (2014) Orhanizatsiino-ekonomichni aspekty rozvytku sadivnytstva v Ukraini [Organizational-economic aspects of gardening development in Ukraine]. Digest of scientific works of Taurian DATU (economic sciences), vol. 4 (28), pp. 18–23.
11. Kovtun V.A. (2017) Prychyny nyzkoi investytsiinoi pryvablyvosti ahrarnoho sektora ekonomiky Ukrainy ta napriamy yii polipshennia [The reasons for low investment attractiveness of the agrarian sector of Ukraine's economy and directions for its improvement]. Materials of the International Scientific and Practical Internet Conference "Implementation of the Standards of the European Union in the Agrarian Economy", pp. 66–69.

Удосконалення організаційної структури менеджменту підприємств сфери гостинності

Кожухівська Р.Б.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри туризму та готельно-ресторанної справи
Уманського національного університету садівництва

Парубок Н.В.

кандидат економічних наук, старший викладач,
старший викладач кафедри туризму та готельно-ресторанної справи
Уманського національного університету садівництва

У статті визначено основні напрями удосконалення організаційної структури менеджменту підприємств сфери гостинності. Зазначено, що організаційна структура управління підприємств сфери гостинності спрямована на встановлення чітких взаємозв'язків між окремими підрозділами підприємства, розподіл між ними прав та відповідальності. Визначено та проаналізовано основні показники системи менеджменту організаційної структури підприємств індустрії гостинності. Окреслено головні чинники, що впливають на організаційні зміни структури управління підприємствами сфери гостинності. Управління підприємствами сфери гостинності пропонується організувати із застосуванням командної форми організації діяльності. Резюмовано, що удосконалення організаційної структури є головним показником ефективного організаційного перетворення. Удосконалюючи організаційну структуру підприємств сфери гостинності, можна удосконалити виконання роботи на них та досягти кращого економічного результату.

Ключові слова: сфера гостинності, менеджмент, структура управління, стратегія, організаційне перетворення, споживач.

Kozhukhivska R.B., Parubok N.V. УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СТРУКТУРЫ МЕНЕДЖМЕНТА ПРЕДПРИЯТИЙ СФЕРЫ ГОСТЕПРИИМСТВА

В статье обозначены основные направления совершенствования организационной структуры менеджмента предприятий сферы гостеприимства. Отмечено, что организационная структура управления предприятий сферы гостеприимства направлена на установление четких взаимосвязей между отдельными подразделениями предприятия, распределение между ними прав и ответственности. Определены и проанализированы основные показатели системы менеджмента организационной структуры предприятий индустрии гостеприимства. Обозначены главные факторы, влияющие на организационные изменения структуры управления предприятиями сферы гостеприимства. Управление предприятиями сферы гостеприимства предлагается организовать с применением бригадной формы организации деятельности. Резюмировано, что усовершенствование организационной структуры является главным показателем эффективного организационного преобразования. Совершенствуя организационную структуру предприятий сферы гостеприимства, можно усовершенствовать выполнение работы на них и достичь лучшего экономического результата.

Ключевые слова: сфера гостеприимства, менеджмент, структура управления, стратегия, организационное преобразование, потребитель.

Kozhukhivska R.B., Parubok N.V. IMPROVEMENT OF THE ORGANIZATIONAL STRUCTURE OF MANAGEMENT HOSPITALITY COMPANIES

The article defines the main directions of improvement of organizational structure of management of hospitality enterprises. It is noted that the organizational structure of management of hospitality enterprises is aimed at establishing clear relationships between the individual divisions of the enterprise, the distribution of rights and responsibilities between them. The main indicators of the management system of the organizational structure of the enterprises of hospitality industry are determined and analyzed. The main factors influencing organizational changes of the management structure of hospitality enterprises are outlined. Management of hospitality enterprises is proposed to be organized using the brigade form of organization of activities. It is summarized that the improvement of organizational structure is the main indicator of effective organizational transformation. By improving the organizational structure of hospitality enterprises, it is possible to improve the performance of work on them and achieve a better economic result.

Keywords: sphere of hospitality, management, management structure, strategy, organizational transformation, consumer.

Постановка проблеми. Сфера гостинності – це складна багатофункціональна галузь, до якої здебільшого входить значна кількість підрозділів, що є основними для суміжних сфер діяльності. Це пов'язано з тим, що за своїм призначенням, окрім основної послуги – надання послуг та харчування, сфера гостинності надає значну кількість додаткових послуг. Процес управління і виконання робіт в індустрії гостинності відбувається в межах організаційної структури готелю, ресторану та іншого підприємства сфери гостинності.

Організаційна структура менеджменту підприємств сфери гостинності – це модель взаємин між посадовими особами підприємств індустрії гостинності та їх працівниками. Реформування організаційної структури є головним показником ефективного організаційного перетворення. Тому удосконалення організаційної структури менеджменту підприємств сфери гостинності є нагальним питанням, що потребує розроблення інноваційних підходів та надання практичних пропозицій.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Теоретичні та практичні аспекти щодо розроблення організаційної структури підприємств висвітлені у роботах: А.В. Балабаниць [1], Дж. Балмера [11], О.С. Булко [2], К.А. Галасюк [3], А.П. Гречан [6], І.М. Грищенко І.М. [6], М.П. Денисенко [6], А.М. Жемчугова [4–5], М.К. Жемчугова [4–5], А. Курочкіна [7], Л.І. Михайлової [6], Н. Тейлора [9], І. Томсона [11], Р.А. Фатхутдінова [8], Дж. Холловея [9], А. Яхтера [10] та ін. Однак питання щодо удосконалення організаційної структури менеджменту підприємств сфери гостинності на тепер залишаються малодослідженими та потребують подальших теоретико-методологічних розвідок.

Огляд наукової-теоретичної літератури дав змогу встановити, що проблемам управління підприємствами сфери гостинності приділяється недостатня увага. У статті доведено, що рівень розвитку підприємств сфери гостинності визначається загальним рівнем організації роботи на підприємстві. Зазначений факт підкреслює те, що формування організаційної структури менеджменту підприємств сфери гостинності потребує науково обґрунтованого і комплексного підходу з урахуванням особливостей цього напрямку діяльності. Вказане визначає актуальність, формує основне завдання і мету дослідження.

Мета статті полягає у визначенні основних напрямів удосконалення організаційної структури менеджменту підприємств сфери гостинності.

Виклад основного матеріалу. Організаційна структура менеджменту підприємств сфери гостинності – це модель взаємин між посадами в компанії індустрії гостинності та між її працівниками.

Управління підприємством сфери гостинності – це процес планування, організації, мотивації і контролю, необхідний для того, щоб сформулювати і досягти цілей [4, с. 6]. Складники менеджменту підприємств індустрії гостинності значною мірою визначають загальний ринковий стан підприємства. Функція організації у сфері послуг стосується реалізації поставлених завдань, формування раціональної структури управління підприємством сфери гостинності, забезпечення операційного процесу трудовими, матеріальними, фінансовими та інформаційними ресурсами [7, с. 92]. Завдання керівника стосовно функції організації пов'язане з побудовою максимально ефективного бізнес-процесу [5, с. 59].

Першочерговим завданням удосконалення організаційної структури є визначення головних принципів, за якими повинна формуватися структура управління підприємством сфери гостинності. По-перше, структура має віддзеркалювати мету і завдання підприємства, тобто бути орієнтованою на надання послуг споживачам та задоволення зростаючих потреб. По-друге, структура повинна відповідати соціально-культурному середовищу сфери гостинності, оскільки ця відповідність має прямий вплив на рівень централізації або децентралізації, розподіл обов'язків, повноважень, відповідальності, ступеня самостійності та контролю керівників і менеджерів [2, с. 138].

Організаційна структура управління спрямована на встановлення чітких взаємозв'язків між окремими підрозділами підприємства, розподіл між ними прав та відповідальності. У межах структури управління протікає весь управлінський процес, відбувається рух потоків інформації, ресурсів, ідей та прийняття управлінських рішень [3, с. 100]. Вона ж забезпечує і можливість взаємодії підприємства із зовнішнім середовищем. Зміна стратегії підприємства, як правило, зумовлюється змінами в його зовнішньому оточенні і завжди приводить до певних змін організаційної структури управління [11, с. 16].

Організаційна структура управління повинна насамперед відображати цілі та завдання підприємства і таким чином підпорядковуватися виробництву та його потребам [6, с. 92]. Тому моделі організаційних структур необхідно проектувати знизу доверху, створюючи

спочатку основні виробничі, потім ремонтні допоміжні та обслуговуючі підрозділи, пристосовуючи до них систему управління. Також потрібно врахувати той факт, що стратегічні цілі підприємства є вихідним та найважливішим параметром організаційної структури управління. Невдачі багатьох підприємств пояснюються тим, що за зміни цілей та пріоритетів під впливом мінливої ринкової кон'юнктури й конкуренції структура лишається незмінною, непристосованою до нових умов та цілей. І зрозуміло, що стара структура не зможе досягти нових цілей.

Формування організаційної структури управління потрібно пов'язувати також із визначенням повноважень та відповідальності кожного працівника й органа управління зі встановленням системи вертикальних та горизонтальних зв'язків між ними [10, с. 133]. Виконання цієї вимоги покликане визначити показник оптимальності горизонтальних та вертикальних зв'язків в організаційній структурі управління.

Система менеджменту організаційної структури підприємств індустрії гостинності ґрунтується на основі таких показників (рис. 1):

- рівня розвитку та стійкості міжфункціональних зв'язків;
- раціональності організаційної структури управління;
- відповідності функцій та обов'язків кожного структурного елемента;
- ступеня правильності визначення статусу управлінського підрозділу і посад;
- еластичності організаційної структури управління;
- керованості.

Показник рівня розвитку та стійкості міжфункціональних зв'язків показує, наскільки є узгодженою робота функціональних управлінських підрозділів між собою, наскільки їх завдання та цілі підпорядковані загальній меті розвитку підприємства, наскільки ефективні горизонтальні зв'язки в структурі управління.

Під час формування організаційної структури управління потрібно передбачати оптимальний розподіл праці між органами управління й окремими працівниками, який має забезпечити творчий характер роботи та нормальне навантаження, а також потрібну спеціалізацію. У зв'язку з цим показник спеціалізації управлінських підрозділів характеризує



Рис. 1. Показники системи менеджменту організаційної структури підприємств індустрії гостинності

Джерело: побудовано авторами на основі проведеного дослідження

якість та повноту реалізації функцій управління, а значить, і оптимальність організаційної структури управління.

На раціональність організаційної структури управління суттєво впливає суміщення посад по вертикалі та горизонталі. Доцільність ефективності суміщення керівних посад описується в літературі, наприклад, посади віце-президента компанії з посадою директора одного з філіалів [9 с. 112]. Таке суміщення дає змогу: скоротити чисельність персоналу; підвищити продуктивність праці; глибше зрозуміти роль філіалу з погляду інтересів всієї компанії; вирішувати питання на вищому рівні компанії в інтересах філіалу; підвищити компетентність вищого управлінського апарату за рахунок його постійного зв'язку з виробництвом тощо. На середньому рівні управління можна практикувати суміщення посад по горизонталі як всередині відділів, так і між відділами, які мають тісні коопераційні зв'язки. Таке суміщення всередині відділів дає змогу готувати замісників на випадок звільнення з підприємства основного працівника або його тривалої відсутності. У кожного працівника повинен бути дублер, причому найбільший ефект досягається, коли вони дублюють одне одного, обмінюючись при цьому досвідом та допомагаючи.

Показник відповідності функцій та обов'язків кожного структурного елемента організаційної структури управління його повноваженням та відповідальності допомагає з'ясувати рівень дотримання відповідного принципу до побудови організаційної структури. Між функціями та обов'язками, з одного боку, та повноваженнями й відповідальністю – з іншого, необхідно підтримувати відповідність, порушення якої приводить до дисфункції системи управління загалом. Ознакою доброго балансу відповідальності, прав та компетенції працівника системи управління є мінімум звернень до свого керівництва: він знає, як і що робити, і у нього для цього вистачає прав [1, с. 192]. Якщо працівнику для виконання своїх обов'язків не вистачає певних повноважень, ці повноваження повинен йому надати його безпосередній начальник [8, с. 44].

Показник ступеня правильності визначення статусу управлінського підрозділу і посад характеризує вміння виділяти пріоритети в діяльності, а також знання філософії вищої ланки управління компанії з приводу визнання або невизнання нею категорії рангу управлінців різних рівнів. Ранг управлінця – це рейтинг важливості цієї посади, можливості вирішального впливу особи, яка займає цю посаду, на

справи підприємства загалом. Визначення рангу другої особи на підприємстві багато в чому залежить від специфіки виробництва (основної діяльності) та особливостей галузі.

Показник еластичності організаційної структури управління показує забезпеченість процесу управління швидким та вільним потоком інформації знизу доверху. Звідси впливає необхідність широкого делегування повноважень та відповідальності нижнім рівням.

Показник ступеня гнучкості організаційної структури управління характеризує її здатність змінюватися під впливом зовнішнього середовища. Організаційна структура управління підприємства не є чимось застиглим, вона повинна постійно змінюватися, удосконалюватися згідно з умовами, що змінюються.

Показник керованості в ідеальному варіанті наближається до одиниці. Характерні ознаки перевищення меж керованості, коли потреби знизу не співпадають з можливістю управління зверху, полягають у такому: управлінець не знає стану справ внизу; не встигає вирішувати питання, що поступають знизу; недоступний знизу; не всі питання вирішує одразу.

Таким чином, організаційна структура управління покликана бути відповідною соціально-культурному середовищу підприємства, яке спричиняє суттєвий вплив на рішення стосовно рівня централізації та децентралізації, розподілу повноважень та відповідальності, ступеня самостійності і масштабів контролю керівників.

Побудова або реформування організаційної структури управління підприємством сфери гостинності вимагає врахування великої кількості чинників прямого і непрямого впливу на структуру управління.

Головними чинниками, що впливають на етапи організаційних змін структури управління підприємствами сфери гостинності, є:

- розмір;
- життєвий цикл підприємства;
- зміна організаційних форм, за якими функціонує підприємство;
- рівень розвитку на підприємстві інформаційних технологій.

Швидка адаптація організаційних змін структури підприємства має забезпечуватися на основі комплексу інтелектуальних, технічних, технологічних, організаційних та економічних характеристик, які визначають успішну діяльність підприємства на ринку.

На рис. 2 наведено фрагмент регіональної структури управління підприємством сфери гостинності.



Рис. 2. Регіональна структура управління підприємством сфери гостинності

Джерело: побудовано авторами на основі проведеного дослідження

Основою запропонованої нами структури управління підприємствами сфери гостинності є групова форма організації праці. Така структура управління передбачає формування невеликих мобільних команд, які спеціалізуються на задоволенні тієї чи іншої потреби та повністю відповідають за результати своєї діяльності. Запровадження командного різновиду управлінських структур на підприємствах сфери гостинності дає змогу:

- прискорювати процеси удосконалення готельно-ресторанних продуктів;
- орієнтуватися на специфічні ринки; підвищувати якість обслуговування споживачів;
- пристосуватися до мінливих умов зовнішнього середовища;
- залучати самостійно керівниками команд потрібний персонал;
- уникати дублювання функцій з боку функціональних підрозділів.

Отже, застосування різних видів структур управління підприємствами сфери гостинності протягом останніх років дало змогу визначити провідну тенденцію – органічні структури більш прості та гнучкі порівняно з механістичними.

Управління підприємствами сфери гостинності нами пропонується організувати із застосуванням командної форми організації діяльності. За використання командної органічної структури: скорочується чисельність підрозділів та підвищується кваліфікація персоналу; зменшується кількість рівнів управління; зростає роль групової організації праці за орієнтації поточної роботи на потребах споживачів; пришвидшується реагування на зміни в навколишньому середовищі; збільшується продуктивність праці за зниження витрат та задоволення зростаючих вимог до якості послуг сфери гостинності.

Організаційна структура підприємства нерозривно пов'язана зі стратегією діяльності підприємства [2, с. 63]. Підприємство

спочатку визначає стратегічні цілі (стратегічні напрями діяльності), а потім вже і структуру, що їх може реалізувати. Тому організаційна структура – це обов'язкова частина стратегії. Відповідність стратегії організаційній структурі проявляється у включенні в увесь процес стратегічних змін кожного структурного підрозділу підприємства через відповідне цільове та мотиваційне налаштування. Необхідно здійснити декомпозицію місії та стратегічних цілей на структурні підрозділи підприємства, сформуванню бачення реалізації стратегії кожним структурним підрозділом, свої стратегічні цілі та окремі програми дій. І так на всіх рівнях ієрархії, включаючи кожного працівника, який також має свої цілі, своє бачення, свої програми дій. Тільки гармонізувавши весь колектив, спрямувавши кожного на виконання власної місії та місії підприємства, можна отримати необхідні конкурентні переваги і досягти бажаних результатів.

На завершальному етапі оцінки оптимальності організаційної структури управління підприємства після реалізації усіх її напрямів проектна структура повинна бути ідентифікована за такими ознаками оптимальності, як:

- керованість – здатність швидко і чітко реагувати на прямі директиви зверху;
- адаптивність – адекватність та своєчасність реакції підприємства на зміну зовнішніх умов – здатність коригувати стратегію і тактику зміни зовнішніх та внутрішніх умов;
- спеціалізація – розподіл праці за виконуваними функціями-операціями;
- кооперація – виконання максимальної кількості робіт в одному структурному підрозділі;
- затрати на управління [1, с. 197].

На основі цих висновків оцінки приймається остаточне рішення про запровадження певного типу організаційної структури управління з відповідними взаємозв'язками, яка б

оптимально дала підприємству змогу реалізувати обрану стратегію.

Висновки. Таким чином, зміна стратегії на підприємстві неминуче приводить до певних перетворень у його організаційній структурі. Ці зміни не завжди будуть мати радикальний характер. Проте керівництво зобов'язане встановити, наскільки наявна організаційна структура відповідає стратегії, а вже потім, якщо це необхідно, проводити відповідні зміни. З цією метою здійснюється оцінка оптимальності організаційної структури управління підприємства, яка включає принаймні три основні напрями: ефективність наявної організаційної структури, її відповідність обраній стратегії та правильність ранжування завдань нової стратегії між рівнями та підрозділами підприємства. Результати оцінки оптимальності організаційної структури є своєрідним обґрун-

туванням під час прийняття рішень щодо проведення відповідних змін у ній відповідно до обраної стратегії, що дає змогу процес реалізації стратегічних змін певним чином систематизувати і поставити на наукову основу.

Отже, удосконалення організаційної структури є головним показником ефективного організаційного перетворення. Якісно побудована організаційна структура сама собою ще нічого не значить. Проте погано створена організаційна структура унеможлиблює конструктивну роботу незалежно від рівня менеджерів. Таким чином, удосконалюючи організаційну структуру, можна удосконалити виконання роботи. Зважаючи на вказане, подальші наукові дослідження слід проводити у напрямі розроблення інноваційних форм організаційних структур, зокрема у сфері гостинності.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Балабаниць А.В. Вимірювання результативності маркетингової взаємодії зі споживачами на основі концепції життєвого циклу маркетингових відносин. *Наука й економіка*. 2009. № 4 (16). Т. 1. С. 191–198.
2. Булко О.С. Інновації в сфері услуг Республіки Білорусь. *Економічний вісник Донбасу*. 2018. № 1. С. 137–142.
3. Галасюк К.А. Аналіз існуючих методик оцінки інноваційного потенціалу підприємств сфери послуг. *Науковий вісник МНУ імені В.О. Сухомлинського*. 2015. С. 98–102.
4. Жемчугов А.М., Жемчугов М.К. Организационная структура и стратегия предприятия. *Проблемы экономики и менеджмента*. 2011. № 2. С. 5–21.
5. Жемчугов А.М., Жемчугов М.К. Разработка стратегии предприятия: современный поход. *Проблемы теории и практики управления*. 2011. № 10. С. 58–66.
6. Інвестиційно-інноваційна діяльність: теорія, практика, досвід: монографія / М.П. Денисенко, Л.І. Михайлова, І.М. Грищенко, А.П. Гречан та ін.; за ред. д.е.н., проф., акад. М.П. Денисенка, д.е.н., проф. Л.І. Михайлової. Суми: Університетська книга, 2008. 1050 с.
7. Курочкин А. Принципы организационного проектирования предприятий. *Проблемы теории и практики управления*. 1998. № 1. С. 91–96.
8. Фатхутдінов Р.А. Конкурентоспроможність організації в умовах кризи: економіка, маркетинг, менеджмент. М.: Видавничо-книготорговий центр «Маркетинг», 2002. 892 с.
9. Холловой Дж. К., Тейлор Н. Туристический бизнес: пер.с 7-го англ. изд. Дж. К. Холловой. К.: Знання. 2012. 798 с.
10. Яхтер А. Підвищення конкурентоспроможності підприємств ресторанного господарства за рахунок упровадження інноваційної діяльності / Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія «Економічні науки». 2015. Вип. 39(1). С. 132–137.
11. Balmer J., Thomson I. The shared management and ownership of corporate brands: the case of Hilton. *Oxford*, 2016. Vol. 34, N 4. pp. 15–37.

REFERENCES:

1. Balabanyts A.V. (2009) Vymiryuvannia rezultatyvnosti marketynhovoї vzaiemodii zi spozhyvachamy na osnovi kontseptsii zhyttievoho tsykladu marketynhovyykh vidnosyn [Measuring the effectiveness of marketing interaction with consumers on the basis of the concept of the life cycle of marketing relationships]. *Science and Economics*. 4(16). pp. 191–198 (in Ukr.)
2. Bulko O.S. (2018) Innovatsii v sfere uslug Respubliki Belarus [Innovations in the service sector of the Republic of Belarus]. *Ekonomichnyi visnyk Donbasu*, № 1, pp. 137–144 (in Rus.)

3. Halasiuk K.A. (2015) Analiz isnuichykh metodyk otsinky innovatsiinoho potentsialu pidpriemstv sfery posluh [An analysis of existing methods for assessing the innovation potential of service enterprises]. *Naukovyi visnyk im. V.O. Sukhomlynsokoho*, No. 1, pp. 98–102 (in Ukr.)
4. Zhemchugov A.M., Zhemchugov M.K. (2011). Organizatsionnaya struktura i strategiya predpriyatiya [Organizational structure and strategy of the enterprise]. *Problems of Economics and Management*. № 2. pp. 5–21 (in Rus.)
5. Zhemchugov A.M., Zhemchugov M.K. (2011). Razrabotka strategii predpriyatiya: sovremennyiy podhod [Organizational structure and strategy of the enterprise]. *Problems of theory and practice of management*. № 10. pp. 58–66 (in Rus.)
6. Denysenko M.P., Mykhailova L.I. (ed.) (2008) Investytsiino-innovatsiina diialnist: teoriia, praktyka, dosvid [Investment and innovation activity: theory, practice, experience], Sumy: VTD “Universytetska knyha” (in Ukr.)
7. Kurochkin A. (1998). Printsipyi organizatsionnogo proektirovaniya predpriyatiy [Principles of organizational design of enterprises]. *Problems of Management: Theory and Practice*. № 1. pp.91–96. (in Rus.)
8. Fatkhutdinov R.A. (2002) Konkurentospromozhnist orhanizatsii v umovakh kryzy: ekonomika, marketynh, menedzhment [Competitiveness of the organization in a crisis: economics, marketing, management]. Moscow: Vydavnycho-knyhotorhovyi tsentr “Marketynh” (in Rus.)
9. Holloway J.K., Taylor N. (2012) Turisticheskiy biznes [Tourist business]. Kyiv. Knowledge (in Rus.)
10. Yakhter A. (2015) Pidvyshchennia konkurentospromozhnosti pidpriemstv restorannoho hospodarstva za rakhunok uprovadzhennia innovatsiinoi diialnosti [Increasing the competitiveness of restaurants in the enterprise by introducing innovative activities]. *Collection of scientific works of Cherkasy State Technological University*, vol. 39 (1). pp. 132–137 (in Ukr.)
11. Balmer J.M., Thomson I. (2016). The shared management and ownership of corporate brands: the case of Hilton. *Oxford*,. Vol. 34, N 4. pp. 15–37 (in Eng.)

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2018-17-38>

УДК 330.34;330.43

Вплив суми інвестицій на дохідність інноваційних проектів підприємств

Коледіна К.О.

аспірант кафедри фінансів та кредиту

Харківського національного університету будівництва та архітектури

За допомогою кореляційно-регресійного аналізу побудовано економіко-математичну модель впливу основних техніко-економічних показників на очікуваний економічний ефект проекту. Встановлено, що доцільність інноваційного проекту залежить від відповідності темпів збільшення суми інвестицій темпам розширення потужності виробництва. Доведено, що ефективність виробництва за проектом матиме місце тоді, коли зростання потужності виробництва буде відбуватися більш високими темпами, ніж збільшення собівартості річного випуску продукції, що приведе до зниження питомих поточних витрат і, як наслідок, збільшення прибутку від виробництва та реалізації продукції.

Ключові слова: дохідність інноваційних проектів, сума інвестицій, собівартість продукції, потужність виробництва, приведена цінність проекту, кореляційно-регресійний аналіз.

Коледина Е.А. ВЛИЯНИЕ СУММЫ ИНВЕСТИЦИЙ НА ДОХОДНОСТЬ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ ПРЕДПРИЯТИЙ

При помощи корреляционно-регрессионного анализа в работе построено экономико-математическую модель влияния основных технико-экономических показателей на ожидаемый экономический эффект проекта. Установлено, что целесообразность инновационного проекта зависит от соответствия темпов увеличения суммы инвестиций темпам наращивания мощности производства. Доказано, что эффективность производства по проекту будет достигаться более высокими темпами, чем увеличение себестоимости годового выпуска продукции, что приведет к снижению удельных текущих затрат и, как следствие, увеличение прибыли от производства и реализации продукции.

Ключевые слова: доходность инновационных проектов, сумма инвестиций, себестоимость продукции, мощность производства, приведенная ценность проекта, корреляционно-регрессионный анализ.

Koliedina K.O. INFLUENCE OF THE AMOUNT TO BE INVESTED ON PROFITABILITY OF THE INNOVATIVE PROJECTS OF THE ENTERPRISE

Through the instrumentality of correlative-regressive analyses the economic-mathematic model of the influence of the main technical-economic factors on the expected economic effect of the project was built. It was defined that the expediency of the innovative project depends on the compliance of the speed of the increase of the amount to be invested with the speed of the expansion of production facilities. It was proved that the effectiveness of the manufacturing according to the project would take place when the speed of the increase of the production capacity would exceed the increase of the self-cost of the annual output that would result into decrease of the current unit costs and as a consequence into increase of the profit from the manufacturing and distribution of the products.

Keywords: profitability of the innovative projects, the amount to be invested, self-cost of the product, production capacity, net present value, correlative-regressive analyses.

Постановка проблеми у загальному вигляді. У теперішніх мінливих умовах основою економічного зростання як країни загалом, так і вітчизняних підприємств зокрема виступає інноваційний шлях розвитку. У зв'язку з цим актуалізувалася проблема дослідження інноваційних проектів, що реалізуються на підприємстві та в сукупності забезпечують його інноваційний розвиток, і встановлення чинників максимізації їхньої дохідності, що суттєво підвищують ефективність використання ресурсів виробництвами, конкурентоспроможність продукції та підприємства загалом.

Ядром інноваційного розвитку виступають інновації як найбільш ефективний засіб технологічного розвитку підприємств, забезпечення їх стійких ринкових позицій, що базується на значних конкурентних перевагах [1, с. 251–258]. Однак необхідно зазначити, що інновації виступають рушійною силою економічного зростання лише в тому разі, якщо доходи від їх реалізації значно перевищують понесені витрати, тобто коли інновації забезпечують суттєвий позитивний фінансовий результат – річний прибуток як абсолютний показник [2, с. 115–117] та рентабельність

продукції як відносний показник ефективності діяльності підприємства. Останній є доказом підвищення ефективності виробництва порівняно з його наявним станом, що досягається в результаті інноваційного розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Як практики, так і теоретики завжди проявляли інтерес до проблем економіки виробництва та системи показників, що її характеризують. Багато вітчизняних і зарубіжних учених-економістів, таких як О.І. Амоша, І.О. Бланк, Ф.Ф. Бутинець, Н.М. Гапак, С.Я. Єлецьких, В.М. Гесць, О.І. Івакіна, Т.В. Момот, Г.В. Савицька, В.П. Семиноженко, Н.Г. Слободян, В.П. Савчук, М.Г. Чумаченко та інші, спрямовували свої дослідження на пошуки раціонального використання ресурсів підприємств, удосконалення системи техніко-економічних показників (ТЕП) виробництва для об'єктивного вимірювання всіх сфер діяльності підприємства, уточнення методології, методики, методів і прийомів здійснення економічного аналізу, факторів впливу на раціональне використання потенціалу підприємства та його ресурсів з метою більш обґрунтованого встановлення взаємозалежності між основними ТЕП та їх складниками. Проте нинішнім умовам господарювання вітчизняних підприємств притаманне зовнішнє та внутрішнє середовище, що постійно змінюються. Все це зумовлює важливість проведення ґрунтовних досліджень у сфері економіки підприємства з урахуванням сучасних мінливих умов.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Досягнення підприємством інноваційного розвитку відбувається через реалізацію інноваційної діяльності прискореними темпами [3, с. 12]. Інноваційна активність підприємства залежить від можливості інвестування, тобто від наявності джерел інвестування та його високої ефективності. З огляду на вказане, у процесі інноваційного розвитку підприємства необхідно досліджувати вигідність кожного інноваційного проекту в складі цього розвитку та залежність їх економічної ефективності від сум інвестицій, що вкладаються для їх реалізації. Отже, більшість складників цієї сфери аналізу мають простір для подальшого розгортання досліджень, бо наявні наукові пошуки потребують узагальнення, урахування нових інструментів оцінки дохідності інноваційних проектів вітчизняних підприємств в контексті глобалізаційних процесів, які відбуваються в економіці України. Актуальність і значущість цих питань для забезпечення інноваційного розвитку вітчизняних підприємств зумовили вибір теми дослідження.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження залежності економіки виробництва інноваційної продукції та доцільності інноваційного проекту від відповідності співвідношення темпів розширення потужності виробництва темпам збільшення його капіталоємності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Економіку підприємства загалом та його функціонуючих виробництв зокрема характеризує ціла система кількісних та якісних ТЕП виробництва, у тому числі показників ефективності використання його ресурсів. Одні з них вимірюють витрати, інші – результати діяльності та її удосконалення.

До основних ТЕП відносять [4, с. 233–238]: потужність виробництва, вартість основних виробничих засобів, чисельність персоналу, фонд оплати праці, собівартість одиниці продукції річного випуску, обсяг виробленої та реалізованої продукції в натуральному і вартісному вираженні, рентабельність продукції тощо. Проте у разі розвитку підприємства серед проектних показників з'являється також сума інвестицій (додаткових капіталовкладень в основні виробничі засоби) та показники ефективності проекту (приріст річного прибутку від реалізації продукції завдяки інвестуванню, приріст грошового потоку, чиста приведена цінність проекту, індекс дохідності інвестицій, період окупності інвестицій та внутрішня норма дохідності проекту).

Фінансові результати діяльності підприємства оцінюються різними видами річного прибутку, а ефективність використання ресурсів, понесення витрат, отримання доходу – показниками рентабельності [5, с. 269–274]. Ефективність інвестування в технологічний розвиток оцінюється системою показників ефективності інвестицій, що вкладаються в інвестиційні проекти у разі подальшого розвитку підприємства на базі наявних техніки та технології виробництва й інноваційних проектів, якщо в їх основу закладено інновації. Причому обов'язково інноваційний розвиток повинен сприяти підвищенню ефективності наявного виробництва. Для вибору вигідних проектів потрібно здійснювати оцінку впливу проектних рішень на ефективність використання ресурсів та інвестування в інновації.

Одним із найважливіших кількісних економічних показників, що одночасно виступає і якісним, є собівартість одиниці продукції. Саме вона характеризує поточні витрати, розмір яких визнає споживач, купуючи продукцію за ринковою ціною. Від її рівня залежить, чи

зможе виробник реалізувати свою продукцію за ринковою ціною або компенсувати понесені витрати (одноразові та поточні) на технологічний розвиток виробництва, особливо на інноваційний розвиток. Цей аспект відіграє для підприємства важливу роль, оскільки підготовка, розроблення і реалізація інноваційного проекту пов'язані зі значними витратами, які здійснюються в теперішній момент, а отримання від них віддачі – в майбутньому. У зв'язку з цим дослідження щодо можливості зниження витрат на інноваційну продукцію у розрахунку на одиницю корисного ефекту та максимізації віддачі від інвестування в інноваційний розвиток підприємства актуалізує тему дослідження.

Згідно з рекомендацією ЮНІДО [6], головним критерієм оцінки інноваційної діяльності визначено критерій економічної ефективності, а узагальнюючим показником ефективності будь-якого інноваційного проекту, що реалізується на підприємстві, є економічний ефект. У зв'язку з цим у роботі розглянуто залежність економічного ефекту (NPV) від таких основних ТЕП виробництва, як: потужність виробництва, необхідна для її забезпечення сума інвестицій та собівартість продукції, від рівня яких залежить економіка та ефективність виробництва та самих інвестицій. Цю залежність, на думку автора, доцільно подати у вигляді економетричної моделі, для визначення кількісної характеристики якої використано кореляційно-регресійний аналіз. Отже, побудовано лінійну регресійну модель із трьома пояснювальними факторами, а саме: x_1 – потужність виробництва, од./рік; x_2 – сума інвестицій, тис. грн; x_3 – собівартість одиниці продукції, грн; результуючий показник y – економічний ефект від реалізації інноваційного проекту на промисловому під-

приємстві (NPV), тис. грн за різними варіантами потужності майбутнього виробництва. Обрана модель реалізує залежність результуючого показника економічної оцінки, а саме – економічного ефекту (NPV) від пояснювальних факторів. Вихідні дані щодо наростаючої потужності виробництва по варіантах проекту для першого варіанту наведено за даними попереднього ТЕП (техніко-економічного розрахунку) спеціалізованої проектної організації та для варіантів від другого по сьомий – за результатами розрахунку проектних показників, виконаних автором за нормами, прийнятими в проектуванні, наведено в табл. 1.

На основі вихідних даних та застосування пакета аналізу MS Excel були проведені розрахунки, результати яких наведено в табл. 2.

Таблиця 2

Результати розрахунку регресійної статистики

Показник	Значення
Множинний R	0,994583804
R-квадрат	0,989196943
Нормований R-квадрат	0,978393886
Стандартна помилка	755,4918339
Спостереження	7

Джерело: розраховано автором

Згідно з даними табл. 2, множинний коефіцієнт кореляції $R = 0,9946$, скоректований коефіцієнт детермінації $\hat{R}^2 = 0,9784$, а коефіцієнт детермінації (R^2) дорівнює 0,9892, тобто розрахункові параметри моделі на 98,92% пояснюють залежність між досліджуваними параметрами. Це свідчить про якість моделі та обґрунтованість її використання для зазначених розрахунків.

Таблиця 1

Вихідні дані для проведення кореляційно-регресійного аналізу

Варіанти	Потужність виробництва, од./рік	Сума інвестицій, тис. грн	Собівартість одиниці продукції, грн	NPV , тис. грн
	(x_1)	(x_2)	(x_3)	(y)
1	2000	15162,84	18540,08	23506,37
2	2200	15354,31	18388,00	23981,17
3	2500	19373,20	18166,57	25107,84
4	3400	29318,50	17882,85	30987,70
5	3500	29935,76	17546,25	32682,71
6	3900	34495,70	17185,63	34206,26
7	4000	37278,00	16572,07	35693,05

Джерело: складено автором

Таблиця 3

Результати дисперсійного аналізу

	<i>df</i>	<i>SS</i>	<i>MS</i>	<i>F</i>	<i>Значущість F</i>
Регресія	3	156789474	52263158,01	91,56639152	0,001900012
Залишок	3	1712303,733	570767,911		
Підсумок	6	158501777,8			

Джерело: розраховано автором

Таблиця 4

Параметри регресійного рівняння

	<i>Коефіцієнти</i>	<i>Стандартна помилка</i>	<i>t-статистика</i>
Y-перетин	29129,14777	25827,00008	1,127856417
Змінна x_1	4,921341663	3,587470081	1,371813995
Змінна x_2	0,050148622	0,349163061	0,143625222
Змінна x_3	-0,906173722	1,325148632	-0,683827987
	<i>P-Значення</i>	<i>Нижні 95%</i>	<i>Верхні 95%</i>
Y-перетин	0,341435545	-53063,89321	111322,2
Змінна x_1	0,263708924	-6,495589239	16,33827
Змінна x_2	0,89490136	-1,061044072	1,161341
Змінна x_3	0,543168172	-5,123388089	3,311041

Джерело: розраховано автором

Оцінку надійності рівняння регресії загалом та показника тісноти зв'язку $R_{yx_1x_2x_3}$ надає F-критерій Фішера, який розраховується за такою формулою:

$$F = \frac{R^2}{1-R^2} * \frac{n-m-1}{m}, \quad (1)$$

де R^2 – коефіцієнт детермінації;
 n – кількість об'єктів дослідження;
 m – кількість пояснювальних факторів.

У нашому разі фактичне значення F-критерію Фішера буде таким:

$$F_{\text{факт}} = \frac{0,9946^2}{1-0,9946^2} * \frac{7-3-1}{3} = 91,57$$

На основі проведених розрахунків виходить, що фактичне значення F-критерію Фішера $F_{\text{факт}} = 91,57 > F_{\text{табл}} = 9,28$ (при $n = 7$), отже, ймовірність випадково отримати таке значення F-критерію не перевищує допустимий рівень значущості 5%. Таким чином, отримане значення не випадкове, а сформоване під впливом істотних факторів, тобто підтверджується статистична значущість всього рівняння та показника тісноти зв'язку $R_{yx_1x_2x_3}$.

На основі отриманих розрахунків можна скласти рівняння регресії, яке буде мати такий вигляд:

$$\hat{y} = 29129,1478 + 4,9213x_1 + 0,0501x_2 - 0,9062x_3$$

Оцінити статистичну залежність параметрів чистої регресії можливо за допомогою

t-критерія Стьюдента, стандартні критерії помилок коефіцієнтів регресії яких визначаються за такими формулами:

$$m_{b_1} = \frac{\sigma_y * \sqrt{1-R^2_{yx_1x_2x_3}}}{\sigma_{x_1} * \sqrt{1-r^2_{x_1x_2x_3}}} * \frac{1}{\sqrt{n-4}} = 3,5875$$

$$m_{b_2} = \frac{\sigma_y * \sqrt{1-R^2_{yx_1x_2x_3}}}{\sigma_{x_2} * \sqrt{1-r^2_{x_1x_2x_3}}} * \frac{1}{\sqrt{n-4}} = 0,3492$$

$$m_{b_3} = \frac{\sigma_y * \sqrt{1-R^2_{yx_1x_2x_3}}}{\sigma_{x_3} * \sqrt{1-r^2_{x_1x_2x_3}}} * \frac{1}{\sqrt{n-4}} = 1,3251$$

Фактичне значення t-критерію Стьюдента:

$$t_{b_1} = \frac{b_1}{m_{b_1}} = \frac{4,9213}{3,5875} = 1,3718$$

$$t_{b_2} = \frac{b_2}{m_{b_2}} = \frac{0,0501}{0,3492} = 0,1436$$

$$t_{b_3} = \frac{b_3}{m_{b_3}} = \frac{-0,9062}{1,3251} = -0,6838$$

Довірчі інтервали для параметрів регресії:

$$-6,4956 \leq b_1 \leq 16,3383$$

$$-1,0610 \leq b_2 \leq 1,1613$$

$$-5,1234 \leq b_3 \leq 3,3110$$

На основі вищевикладеного можна дійти висновків, що отриманий коефіцієнт кореляції (0,9946) свідчить про дуже тісний лінійний

зв'язок потужності виробництва, суми інвестицій та собівартості одиниці продукції з економічним ефектом (*NPV*) від провадження інноваційного проекту на промисловому підприємстві. Про якість знайденого рівняння свідчить коефіцієнт детермінації (у нашому дослідженні він становить 0,9892), що доводить правильність обраних для дослідження факторів та їх вагомий вплив на результуючий показник. З іншого боку, якість рівняння підтверджує й критерій Фішера, розрахований із довірчою ймовірністю 95 %, значення якого в 9,9 раза більше за критичне. Для кожного оціненого параметра регресії проведено перевірку його статистичної значущості за допомогою *t*-тесту Стюдента. Абсолютні величини фактичних значень *t*-статистики за пояснювальними факторами переважають критичне, що знайдене за спеціальними таблицями *t*-статистики Стюдента, а це означає, що оцінки параметрів рівняння регресії не випадково відрізняються від нуля, а є статистично значущими.

З огляду на це, ми можемо стверджувати, що модель адекватна, якісна, а отримані оцінки параметрів рівняння регресії не випадкові, а сформовані під впливом вагомих пояснювальних факторів. Отже, розраховане рівняння регресії можна застосовувати для подальших досліджень та оптимізації впливу на розмір економічного ефекту (*NPV*) потужності виробництва, суми інвестицій та розміру собівартості одиниці продукції.

Кожний коефіцієнт у рівнянні регресії свідчить про ступінь впливу відповідного пояснювального фактора на результуючий показник за фіксованого положення іншого фактора, а саме – як зі зміною кожного окремого фактора на одиницю змінюється результуючий показник.

Знак «+» параметрів x_2 свідчить про позитивний вплив суми інвестицій на потужність виробництва, яка в свій час прямо пропорційно викликає зниження питомих поточних витрат на виробництво продукції та амортизаційних відрахувань, а знак «-» параметра x_3 – на економічний ефект від реалізації інноваційного проекту на промисловому підприємстві.

Знак «-» параметра x_3 свідчить про позитивний вплив показника собівартості продукції на прибуток від реалізації продукції i , відповідно, на приведену цінність проекту (*NPV*). Отже, від'ємний знак у рівнянні регресії свідчить, що зниження величини собівартості одиниці виробленої інноваційної продукції сприяє збільшенню очікуваного інтегрального ефекту *NPV*, тобто вказує на економічну доцільність вкладення інвестицій у такий інноваційний проект.

Вільний член рівняння множинної регресії економічного змісту не має. Він має лише розрахункове значення, оскільки досліджувані фактори не мають нульових значень.

Отримані коефіцієнти рівняння регресії підкреслюють, що за збільшення суми інвестицій буде мати місце розширення потужності i , відповідно, річного випуску інноваційної продукції, що забезпечить зниження собівартості одиниці продукції і підвищення рентабельності її виробництва. Як підсумок – буде забезпечено дохідність інвестування інноваційного проекту, тобто *NPV* буде мати позитивне значення.

Для підтвердження нашої думки розраховуємо середні коефіцієнти еластичності, які дадуть можливість визначити кількісно відносний вплив кожного з пояснювальних факторів на результат, а саме: на скільки відсотків у середньому зміниться економічний ефект (*NPV*) від реалізації інноваційного проекту на промисловому підприємстві за зміни потужності виробництва, суми інвестицій та собівартості одиниці виробленої інноваційної продукції на 1% від своїх середніх значень. Середні коефіцієнти еластичності E_i розраховані за такою формулою:

$$\bar{E}_i = b_i * \frac{\bar{x}_i}{\bar{y}}, \quad (2)$$

де b_i – оцінки параметрів при пояснювальних факторах (потужності виробництва, од./рік; суми інвестицій, тис. грн.; собівартості одиниці продукції, грн.) у рівнянні регресії;

x_i – середнє значення відповідного пояснювального фактора;

y – середнє значення результуючого показника – економічного ефекту (*NPV*), тис. грн.

Отримані коефіцієнти еластичності за кожним пояснювальним фактором підтверджують наше припущення, а саме: збільшення потужності виробництва на 1% збільшує в середньому значення економічного ефекту (*NPV*) на 0,51%, а збільшення суми інвестицій на 1% – на 0,04%. Опосередковано, через амортизаційні відрахування сума інвестицій мало збільшує величину *NPV*, тому що негативно впливає на собівартість продукції. За високої капіталоемності таке збільшення собівартості одиниці продукції може перевищувати її зниження за рахунок умовно-постійних витрат завдяки розширенню потужності виробництва. Збільшення собівартості одиниці інноваційної продукції на 1% зменшує в середньому економічний ефект на 0,55%. Аналіз коефіцієнтів еластичності показує, що більший вплив на показник економічного ефекту здійснює

зниження собівартості одиниці виробленої інноваційної продукції, забезпечуючи приріст прибутку й одночасне підвищення рентабельності виробництва інноваційної продукції. І тут важливо з'ясувати, що більше впливає на цей факт: збільшення випуску продукції (позитивно) чи додаткові амортизаційні відрахування на одиницю продукції (негативно).

Отже, економіка виробництва інноваційної продукції залежить від прогресивності його апаратурного оснащення, технології виробництва та її «дешевизни», що сприяє підвищенню конкурентоспроможності. За допомогою побудованої кореляційно-регресійної моделі доведено тісний прямо пропорційний лінійний зв'язок розміру очікуваного економічного ефекту (*NPV*) від таких ТЕП інноваційної діяльності підприємств, як потужності виробництва та необхідна для її забезпечення сума інвестицій і, відповідно, очікувана собівартість одиниці продукції. Однак на основі вищевикладеного постає питання щодо встановлення залежності зниження собівартості одиниці продукції, прибутку від реалізації та приведеної цінності проекту (*NPV*) від відповідності співвідношення темпів розширення потужності виробництва темпам збільшення необхідної для цього суми інвестицій, а також чи всі досліджувані варіанти проекту вигідні. Подальші дослідження проведено з приводу встановлення залежності зміни собівартості продукції і, відповідно, дохідності варіантів проектів у міру розширення потужності виробництва інноваційної продукції.

У зв'язку з викладеним нижче, наведено результати авторського дослідження на базі основних ТЕП виробництва в умовах ефек-

тивності інвестування за різними варіантами проекту та додатково до табл. 1 – абсолютних величин річного прибутку від реалізації грошового потоку (табл. 5).

З метою вибору найбільш дохідного варіанту інноваційного проекту проведено аналіз індексів змін ТЕП по варіантах базисною та ланцюговою підстановкою, розрахованих на базі абсолютних величин показників (табл. 6).

Як видно з даних табл. 5, запропоновані варіанти досліджуваного інноваційного проекту насамперед відрізняються очікуваними масштабами виробництва, зумовленими наявністю попиту на цю продукцію, та необхідною сумою інвестицій (можливістю її позики). Аналіз індексів (табл. 6) свідчить про те, що варіанти з другого по сьомий щодо першого мають більш високі індекси як показників виробництва (крім собівартості одиниці продукції), так і показників ефективності інвестицій (окрім індексу дохідності). Причому у міру зростання потужності від другого до сьомого варіанту відбувається збільшення суми інвестицій більш високими темпами (з 1,013 до 2,459), ніж темпи розширення потужності виробництва (з 1,1 до 2,0). Так, останній варіант буде пов'язаний зі збільшенням суми інвестицій майже в 2,5 раза за розширення потужності лише вдвічі. Це свідчить про значне збільшення капіталоємності виробництва в умовах інновацій, що є неприпустимими, оскільки зумовлює недостатнє зниження собівартості одиниці продукції, а саме: лише на декілька відсотків у другому-четвертому варіантах та на 11,6% – у сьомому. До того ж індекс дохідності знизиться на 23% в цьому варіанті (варіант найбільш

Таблиця 5

Основні проектні техніко-економічні показники виробництва в умовах інвестування

Варіанти	Потужність виробництва, од./рік	Сума інвестицій, тис. грн	Собівартість продукції, грн/од.	Річний прибуток від реалізації продукції, тис. грн /рік	Рентабельність продукції, %	Грошовий потік, тис. грн./рік	Чиста приведена цінність проекту (<i>NPV</i>), тис. грн	Індекс дохідності інвестицій, грн./грн
1	2000	15162,84	18540,08	6075,00	32,8	38669,2	23506,37	2,55
2	2200	15354,31	18388,00	6227,00	33,9	39335,5	23981,17	2,56
3	2500	19373,20	18166,57	6448,43	35,5	44481,9	25107,84	2,30
4	3400	29318,5	17882,85	6731,15	47,6	60923,5	30987,7	2,03
5	3500	29935,76	17546,25	7068,70	40,3	62001,2	32682,71	2,11
6	3900	34495,7	17185,63	7429,40	43,2	68702,0	34206,26	1,99
7	4000	37278,00	16572,07	8042,90	48,5	72971,0	35693,05	1,96

Джерело: розраховано автором

Таблиця 6

Індекси змін проектних показників по варіантах

Варіанти	Потужність виробництва, од./рік	Індекс потужності виробництва	Індекс капітало-вкладень	Індекс собівартості	Індекс грошового потоку	Індекс NPV
Ланцюгова підстановка						
1	2000	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0
2	2200	1,100	1,013	0,991	1,017	1,020
3	2500	1,136	1,262	0,988	1,13	1,046
4	3400	1,360	1,513	0,984	1,37	1,234
5	3500	1,029	1,021	0,981	1,08	1,055
6	3900	1,114	1,152	0,979	1,11	1,047
7	4000	1,025	1,081	0,964	1,06	1,043
Базисна підстановка						
1	2000	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0
2	2200	1,1	1,013	0,991	1,017	1,020
3	2500	1,25	1,278	0,980	1,150	1,068
4	3400	1,7	1,934	0,965	1,576	1,318
5	3500	1,75	1,974	0,946	1,603	1,390
6	3900	1,95	2,275	0,927	1,777	1,455
7	4000	2,0	2,459	0,894	1,887	1,518

Джерело: розраховано автором

шої потужності), що характеризує найбільше падіння його ефективності порівняно з першим варіантом. У міру того, як збільшується потужність виробництва, спостерігається зниження собівартості продукції з одночасним зростанням її рентабельності. Проте висока питома вага суми інвестицій за наявності незначної частки (приблизно 25%) умовно-постійних витрат у собівартості одиниці продукції зводить нанівець ці переваги, тобто очікуване максимальне зростання річного випуску продукції завдяки розширенню потужності виробництва. За підсумком, прогноз нарощення як грошового потоку (максимальний його індекс зафіксовано в сьомому варіанті та становить 1,887), так і приведеної цінності проекту невітніший. Тут ситуація ще гірша – максимальне збільшення (приведеної цінності проекту) може становити лише 1,52 раза у сьомому варіанті порівняно з першим. Це може виникнути через високу капіталоємність запропонованих проектних рішень по апаратурному оснащенню майбутнього виробництва інноваційної продукції, саме у міру збільшення масштабів виробництва матиме місце падіння ефективності інвестицій. Це підтверджує і зниження індексу дохідності цього проекту з 2,55 грн/грн у першому варіанті до 1,96 грн/грн у сьомому варіанті. З огляду на результати виконаного аналізу, без урахування ступеня задоволення попиту в цій продукції, можна дійти висновків

про більш прийнятну доцільність першого та другого варіанту, з розширенням потужності діючого виробництва до 2000 т/рік та 2200 т/рік відповідно, за умов збереження прогнозного співвідношення цін на готову продукцію і матеріально-сировинні ресурси виробництва. Отже, викладене вище підкреслює процес погіршення показників ефективності у виробництві інноваційної продукції за згаданими варіантами (від 3-го по 7-й) порівняно з першим і другим варіантами.

На основі вищевикладеного доходимо висновків, що для забезпечення дохідності інноваційних проектів повинні виконуватися такі умови: питома сума інвестицій, необхідна для реалізації інноваційних проектів, повинна збільшуватися на розширення потужності виробництва менш високими темпами, ніж темпи зростання потужності. Отже, за результатами аналізу проектних кошторисів будівництва об'єктів нової техніки, за збільшення потужності виробництва сума капіталовкладень повинна збільшуватися відповідно до співвідношення потужностей з відставанням в $1^{0,7}$. В іншому разі зниження собівартості одиниці інноваційної продукції порівняно з фактичною, особливо за низької частки в ній умовно-постійних витрат, не в змозі компенсувати збільшення додаткових амортизаційних відрахувань на реалізацію новітніх технологій та устаткування. І, як результат, у міру збіль-

шення масштабів виробництва незначний приріст річного прибутку і навіть деяке зростання рентабельності інноваційної продукції не забезпечить замовнику проекту нормальної рентабельності інвестованого капіталу. У цьому разі для прийняття проектного рішення про значне зростання випуску інноваційної продукції потрібні прийнятні (менш капіталоемні) проекти або проекти на засадах більш прогресивної та конкурентоспроможної новітньої технології, яка б забезпечувала більш високу якість і широкий асортимент інноваційної продукції порівняно з традиційною.

Висновки з цього дослідження. У проведеному дослідженні доведено, по-перше, що є тісний зв'язок між основними техніко-економічними показниками виробництва і показниками ефективності інвестування, по-друге, що за розширення потужності виробництва інноваційної продукції обов'язково повинно мати місце збільшення необхідної суми інвес-

тицій більш низькими темпами, ніж зростання річного випуску продукції, зумовленого розширенням потужності виробництва. Інакше очікуване зниження собівартості одиниці продукції та незначне підвищення рентабельності її виробництва за запропонованими варіантами інноваційного проекту не забезпечить високої дохідності інвестування інноваційного проекту. Обґрунтовано, що достатня економічна ефективність виробництва за проектом, а не тільки позитивне значення *NPV* та індекс дохідності >1 , матиме місце тоді, коли розширення потужності виробництва буде відбуватися більш високими темпами, ніж темпи зростання необхідної для цього суми інвестицій та збільшення собівартості річного випуску продукції. Оскільки це означатиме суттєве зниження питомих поточних витрат і, як наслідок, не тільки збільшення прибутку від виробництва та реалізації продукції, а й її рентабельності, достатньої для повернення інвестицій.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Яшин С.Н., Крюкова Т.М. Методика комплексной оценки эффективности инновационной деятельности промышленных предприятий на основе формирования системы экономических показателей. Труды Нижегородского государственного технического университета им. Р.Е. Алексева. 2010. № 1(80). С. 251–258.
2. Бутинець Ф.Ф. Економічний аналіз: навч. посібн. Житомир: ПП «Рута», 2003. 680 с.
3. Демченко О.Г., Бутівчок К.Ю. Сучасний стан інноваційної діяльності в Україні та шляхи її вдосконалення. Молодий вчений. 2015. № 12 (27). С. 12–22.
4. Стратегічні виклики XXI століття суспільству та економіці України: монографія: у 3-х т. / За ред. акад. НАН України В. М. Гейця, акад. НАН України В. П. Семиноженка, чл.-кор. НАН України Б. Є. Кваснюка. К.: Фенікс, 2007. Т. 2. 564 с.
5. Волощук Л.О. Інноваційна діяльність та розвиток промислових підприємств України: проблеми статистичного та економічного аналізу. Економіка та управління підприємствами. 2014. № 4. С. 269–274.
6. Behrens W., Hawranek P. M. Manual for the Preparation of Industrial Feasibility Study. Vienna, UNIDO, 1991. 386 p.
7. Меркулов Н. Н. Научно-технологическая деятельность: инновационный аспект: монография / за научн. ред. д-р экон. наук, проф. В. И. Захарченко. Одесса: Астропринт, 2007. 120 с.

REFERENCES:

1. Yashin S.N., Kryukova T.M. (2010). Metodika kompleksnoy otsenki effektivnosti innovatsionnoy deyatel'nosti promyshlennykh predpriyatiy na osnove formirovaniya sistemy ekonomicheskikh pokazateley [Estimation integrated procedure effectiveness innovative activity plant facilities on basis of forming system economic indexes]. Trudy Nizhegorodskogo gosudarstvennogo tekhnicheskogo universiteta im. R.E. Alekseeva. vol.1, no 80. pp. 251–258.
2. Butynets F.F. (2003). Ekonomichnyi analiz: navch. posibn. [Economic analysis]. Zhytomyr: "Ruta" (in Ukrainian).
3. Demchenko O.H., Butivchok K.Yu. (2015) Suchasnyi stan innovatsiinoi diialnosti v Ukraini ta shliakhy yii vdoskonalennia [Modern state of innovative activity in Ukraine and ways of its perfection]. Molodyi vchenyi, vol. 12, no 27, pp. 12–22.
4. Stratehichni vyklyky XXI stolittia suspilstvu ta ekonomitsi Ukrainy [Strategic challenges of the XXI century society and economy in Ukraine]. Kyiv: Feniks, 2007.
5. Voloshchuk L.O. Innovatsiina diialnist ta rozvytok promyslovykh pidpriemstv Ukrainy: problemy statystychnoho ta ekonomichnoho analizu. [Innovative activities and development of Industrial enterprises of Ukraine: problems of statistical and economic analysis]. Ekonomika ta upravlinnia pidpriemstvamy. 2014. no. 4. pp. 269–274.
4. Behrens W., Hawranek P. M. (1991). Manual for the Preparation of Industrial Feasibility Study [Manual for the preparation of industrial feasibility study]. Vienna, UNIDO, 386 p.
7. Merkulov, N. N. Nauchno-tehnologicheskaiia deiatel'nost: innovatsionnyy aspekt [Scientific and technological activities: innovative aspect]. Odessa: Astroprint, 2007.

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2018-17-39>

УДК 338

Економічна сутність та особливості антикризового фінансового управління на підприємстві

Косарева І.П.

кандидат економічних наук,
доцент, завідувач кафедри фінансів і кредиту
Харківського інституту фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету

Хохлов М.П.

доктор економічних наук,
професор, професор кафедри фінансів і кредиту
Харківського інституту фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету

Кобзар Ю.В.

студентка I курсу ступеня вищої освіти «магістр»
Харківського інституту фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету

Стаття присвячена актуальним питанням формування антикризового фінансового управління на підприємстві. Проаналізовано та систематизовано трактування поняття «антикризове фінансове управління» різними авторами та сформоване власне авторське визначення поняття на основі ключових слів. Досліджено специфіку антикризового фінансового управління. Розглянуто та виділено основні види антикризового фінансового управління. Окреслено основні завдання антикризового фінансового управління та проаналізовані його загальні та спеціальні функції.

Ключові слова: антикризове фінансове управління, види, система, функції, завдання антикризового фінансового управління, управління.

Косарева И.П., Хохлов Н.П., Кобзар Ю.В. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ И ОСОБЕННОСТИ АНТИКРИЗИСНОГО ФИНАНСОВОГО УПРАВЛЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Статья посвящена актуальным вопросам формирования антикризисного финансового управления на предприятии. Проанализированы и систематизированы трактовки понятия «антикризисное финансовое управление» разными авторами и сформировано собственное авторское определение понятия на основе ключевых слов. Исследована специфика антикризисного финансового управления. Рассмотрены и выделены основные виды антикризисного финансового управления. Определены основные задачи антикризисного финансового управления и проанализированы его общие и специальные функции.

Ключевые слова: антикризисное финансовое управление, виды, система, функции, задачи антикризисного финансового управления, управления.

Kosareva I.P., Khokhlov N.P., Kobzar Yu.V. ECONOMIC ESSENCE AND PECULIARITIES OF ANTI-CRISIS FINANCIAL MANAGEMENT AT ENTERPRISE

The article is devoted to topical issues of the formation of anti-crisis financial management at the enterprise. Analyzed and systematized interpretation of the concept of "anti-crisis financial management" by different authors and formed its own author's definition of the concept based on keywords. The specifics of the anti-crisis financial management are investigated. The main types of anti-crisis financial management are considered and highlighted. The main tasks of anti-crisis financial management are determined and its general and special functions are analyzed.

Keywords: anti-crisis financial management, types, system, functions, tasks of anti-crisis financial management, management.

Постановка проблеми у загальному вигляді. У вітчизняній економіці в останній час все більше уваги приділяється вивченню та аналізу можливостей та шляхів виходу з економічної кризи, яка охопила майже всі

сфери національної економіки. Сучасна економічна ситуація характеризується активним розвитком кризових явищ на мікрорівні, що підтверджується значною кількістю збитково працюючих підприємств, швидкими темпами

зростання кредиторської та дебіторської заборгованості, збільшення кількості справ про банкрутство. Все це потребує використання у діяльності суб'єктів господарювання спеціальних механізмів та процедур, спрямованих на підвищення ефективності їхньої діяльності, подолання кризових явищ та недопущення банкрутства і ліквідації підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питання сутності, специфіки, методології антикризового фінансового управління підприємством стали предметом наукових досліджень багатьох закордонних учених-економістів. Зокрема, у світовій практиці вже накопичений досвід оцінки кризового стану підприємства. Серед напрацювань українських науковців слід виділити роботи М.Д. Білик, І.А. Бланка, О.О. Терещенко, А.А. Чухна, Л.О. Лігоненко, С.Я. Салиги, В. Василенко, О.П. Степаненко, В. Каткова, Н. Мінаєва, Є. Мних, В. Ковальова, З. Шершньова та інших. Водночас узагальнення та подальшого розроблення потребують теоретико-методичні аспекти цієї проблеми, що і зумовило актуальність теми дослідження.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Останнім часом поняття «антикризове фінансове управління» набуло значного поширення, однак розуміння його сутності, видів, завдань та функцій практичного застосування ще перебуває на стадії формування та вивчення багатьма вченими. Це спричинює різні підходи до тлумачення цього поняття та визначення особливостей антикризового фінансового управління.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Актуальність і необхідність розв'язання проблеми розроблення заходів попередження та уникнення кризового стану на підприємствах визначили й обумовили мету цієї статті. Метою статті є дослідити економічну сутність поняття «антикризове фінансове управління», проаналізувати та визначити основні види, завдання та функції антикризового фінансового управління на підприємстві.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасних умовах діяльності підприємств необхідним є створення системи, за допомогою якої би здійснювався аналіз і попередження виникнення банкрутства. Такою системою і є антикризове управління.

Сутність антикризового фінансового управління насамперед полягає у розробленні комплексу заходів щодо профілактики фінансової кризи та її подолання. Формування

антикризового фінансового управління для підприємств, спрямоване на їх виживання і ринкову адаптацію, стає особливо важливим в умовах, коли виникають перетворення, які мають глобальний характер.

Антикризове фінансове управління має базуватися на загальних властивостях, притаманних управлінській діяльності, але з урахуванням специфічних особливостей, пов'язаних з антикризовими процесами. Своєчасне виявлення ознак настання фінансової кризи та виявлення причин кризової ситуації – це і є специфічні функції, притаманні антикризовому фінансовому управлінню.

Перед тим як перейти до особливостей, які передбачає антикризове фінансове управління, вважаємо за доцільне сформулювати теоретичну сутність поняття «антикризове фінансове управління».

Велика кількість науковців розглядали теоретичні основи антикризового фінансового управління підприємствами, наприклад такі, як Л.О. Лігоненко, С.Я. Салига, О.О. Терещенко, І. Бланк, В. Василенко, О.П. Степаненко, В. Каткова, Н. Мінаєва, Є. Мних, В. Ковальов, З. Шершньова та інші [2; 4; 8; 10; 12; 14].

Незважаючи на те, що цей термін сьогодні є одним із найпопулярніших термінів в економіці України, зміст його недостатньо визначений. Дуже часто в низці економічних джерел не фіксуються ознаки розбіжностей антикризового фінансового управління і звичайного фінансового управління (табл. 1)

Отже, такі вчені, як І.О. Бланк, Л.О. Лігоненко, у визначенні антикризового фінансового управління не виділяють об'єкт цього процесу та шляхи втілення, але при цьому чітко формулюють предмет та мету антикризового фінансового управління [2; 8]. Натомість О.О. Терещенко та С.Я. Салига у своїх працях дають визначення поняттю «антикризове фінансове управління», визначають його об'єкт, мету та шляхи досягнення. Але вчені не конкретизують предмет досліджуваного поняття [12; 14].

Суть антикризового фінансового управління підприємством полягає в тому, що заходи щодо запобігання кризовій ситуації повинні бути вжиті ще задовго до настання такої ситуації. У разі появи тенденції до спаду необхідно коригувати тактику вже з урахуванням появи в майбутньому кризових явищ, акумулювати фінансові кошти з метою успішного протистояння спричиненим кризовою ситуацією збиткам, щоб уникнути банкрутства.

Таблиця 1

Сутність поняття «антикризове фінансове управління» з погляду різних науковців

Автор	«Антикризове фінансове управління» – це	Ключові слова
1	2	2
Бланк І.О. [2]	система принципів та методів розроблення і реалізації спеціальних управлінських рішень, які спрямовані на попередження та подолання фінансових криз підприємства, а також на мінімізацію їх негативних наслідків.	система принципів та методів розроблення і реалізації спеціальних управлінських рішень
Л.О. Лігоненко [8]	підсистема загального антикризового управління, націлена на найбільш оперативне виявлення ознак кризового стану та створення відповідних передумов для його своєчасного подолання з метою забезпечення відновлення життєздатності окремого підприємства, недопущення виникнення ситуації його банкрутства.	підсистема загального антикризового управління
С.Я. Салига [14]	процес управління проведенням попередньої діагностики загрози банкрутства і залучення механізмів фінансового оздоровлення підприємства, що забезпечують його вихід із кризи	процес управління проведенням попередньої діагностики загрози банкрутства
О.О. Терещенко [12]	сукупність специфічних методів та прийомів управління фінансами, які дають змогу забезпечити безперервну діяльність підприємств на основі управління зовнішніми та внутрішніми ризиками профілактики та нейтралізації фінансової кризи.	сукупність специфічних методів та прийомів управління фінансами
Е.О. Уткін [15]	управління, спрямоване на запобігання можливим серйозним ускладненням у ринковій діяльності підприємства, на забезпечення його стабільного, успішного господарювання з орієнтацією розширеного відтворення на власні накопичення.	управління, спрямоване на запобігання можливим серйозним ускладненням
О.П. Степаненко [10]	така система управління підприємством, котра має комплексний, системний характер та спрямована на передбачення або усунення несприятливих для бізнесу явищ за допомогою використання всього потенціалу сучасного менеджменту	система управління, спрямована на передбачення або усунення несприятливих для бізнесу явищ
М.О. Ткаченко [13]	сукупність форм та методів реалізації антикризових процедур, які забезпечують мінімізацію збитку від кризи, а також допомагають встановити контроль над ситуацією.	сукупність форм та методів реалізації антикризових процедур
Г. Базаров, С. Беляєв, Л. Белих [11]	мікроекономічна категорія, що відображає виробничі відносини, які складаються на рівні підприємства під час його оздоровлення і ліквідації, сукупність форм і методів реалізації антикризових процедур стосовно конкретного підприємства-боржника.	мікроекономічна категорія, що відображає виробничі відносини
І.І. Біломістна, О.М. Біломістний, М.С. Крамська [1]	система принципів та методів управління фінансами підприємства, спрямована на проведення діагностики загрози банкрутства, а в разі його настання – на виведення підприємства з кризи та її подолання з метою забезпечення безперервної діяльності підприємства на всіх стадіях його розвитку.	система принципів та методів управління фінансами підприємства спрямована, на проведення діагностики загрози банкрутства
Авторське трактування поняття «антикризове фінансове управління»	Антикризове фінансове управління – це сукупність специфічних методів та прийомів управління фінансами підприємства, що спрямовані на передбачення або усунення несприятливих для бізнесу явищ, запобігання та попередньої діагностики загрози банкрутства, а в разі його настання – на виведення підприємства з кризи та її подолання з метою забезпечення безперервної діяльності підприємства на всіх стадіях його розвитку.	

Специфіку антикризового фінансового управління характеризують двома тезами:

1) по-перше, це комплекс профілактичних заходів, спрямованих на недопущення фінансової кризи: системний аналіз сильних та слабких сторін суб'єкта економічної діяльності, оцінка ймовірності банкрутства, управління ризиками (виявлення, оцінка та нейтралізація), упровадження системи запобіжних заходів тощо;

2) по-друге, це система управління фінансами, спрямована на виведення суб'єктів економічної діяльності з кризи, зокрема за допомогою санації чи реструктуризації суб'єкта господарювання [9].

Практика засвідчує, що досягти необхідного рівня конкурентоспроможності можуть лише ті підприємства, які вчасно реагують на зовнішні та внутрішні фактори фінансової кризи, успішно вирішують завдання фінансового забезпечення та якісної інформаційної підтримки відповідних управлінських рішень.

Антикризове фінансове управління – це основний елемент системи управління підприємством, який необхідно активізувати ще на етапі заснування суб'єкта господарювання. Відповідно до особливостей, які закладаються в основу антикризового управління, виділяють декілька видів (рис. 1).

Так, залежно від цілей реалізації антикризове управління поділяється на реактивне та превентивне.

Реактивне антикризове управління – це управління, яке характеризується чіткими та конкретними цілями, плануванням і впровадженням та базується на незначній кількості заходів з метою усунення кризового стану підприємства.

Превентивне (попереджувальне) антикризове управління – це управління, реалізація якого здійснюється на основі узагальнюючих цілей, які формуються на рівні планування. Це основний інструмент реалізації стратегічних завдань менеджменту загальної структури підприємства.

Залежно від особливостей розвитку та стану підприємства антикризове управління поділяється на попереджувальне, кризове та післякризове.

Попереджувальне антикризове управління – це управління, що спрямоване на передбачення кризи, зокрема причин її виникнення, та прогнозування динаміки розвитку ситуації з метою нейтралізації кризи.

Кризове управління – це процес виявлення можливих загроз та кількісної оцінки кризоутворюючих факторів, розроблення антикризової програми для забезпечення поступального розвитку підприємства.



Рис. 1. Види антикризового фінансового управління

Джерело: розроблено автором за матеріалами [5; 6]

Післякризове управління – це управління, яке спрямоване на оцінку посткризового стану підприємства, планування його діяльності та реалізацію бізнес-проекту.

За наявністю ознак кризи чи її відсутності антикризове управління підприємством поділяється на активне та пасивне. Активне антикризове управління – система заходів щодо діагностики кризового стану підприємства і виведення його з ситуації, яка виникає на стадіях гострої переборної і непереворної кризи, за допомогою застосування активних фінансових процедур. Пасивне антикризове управління – управління процесів на підприємстві з урахуванням появи можливих небезпек у майбутньому.

Залежно від масштабів охоплення можна виділити два види – локальне і глобальне. Локальне антикризове управління – це комплекс заходів, які спрямовані на управління кризовим становищем в одному відділі підприємства. Наприклад, це може бути у відділі збуту чи логістики. Глобальне антикризове управління – це управління діяльністю в організації загалом.

Заходи, що спрямовуються на пошук шляхів виходу з кризи, поділяються на тактичні та стратегічні. До тактичних заходів антикризового управління можна віднести такий етап антикризового управління, як санація, а до стратегічного – виведення підприємства з кризового стану.

На основі узагальнення теоретичних досліджень у сфері виникнення та розвитку кризових явищ на мікрорівні можна сказати, що до переліку стадій життєвого циклу доцільно включити такі стадії, як зародження; становлення; розвиток (підйом); призупинення темпів росту; спад; банкрутство; ліквідація.

Тому залежно від стадії розвитку підприємства можна виділити такі види, як реструктуризація, санація, банкрутство та ліквідація. Реструктуризація підприємства – це здійснення організаційно-господарських, фінансово-економічних, правових, технічних заходів, спрямованих на реорганізацію підприємства, зміну форм власності, управління, організаційно-правові форми, що сприятиме фінансовому оздоровленню підприємства, збільшенню обсягів випуску конкурентоспро-

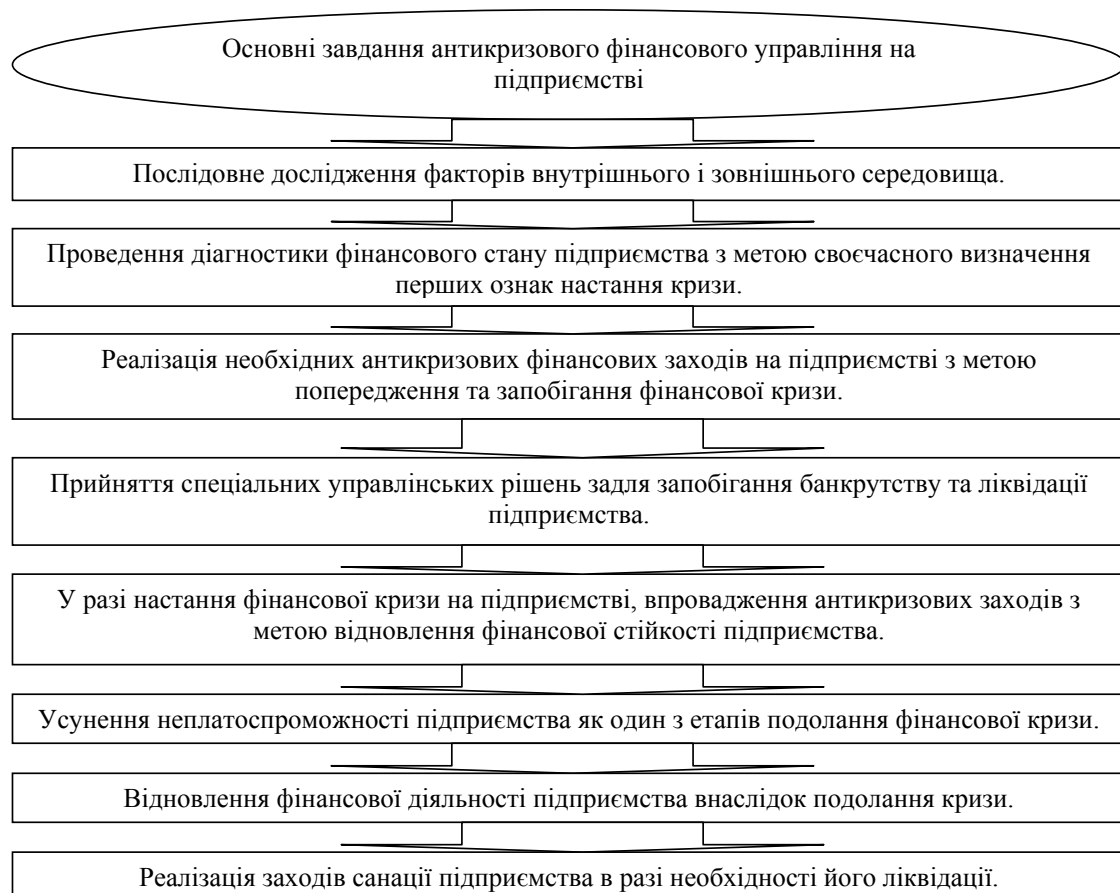


Рис. 2. Основні завдання антикризового фінансового управління на підприємстві

Джерело: розроблено автором

можної продукції, підвищенню ефективності виробництва [7]. Санація – це система заходів, що здійснюються під час провадження у справі про банкрутство з метою запобігання визнанню боржника банкрутом та його ліквідації, спрямована на оздоровлення фінансово-господарського становища боржника, а також задоволення в повному обсязі або частково вимог кредиторів шляхом кредитування, реструктуризації підприємства, боргів і капіталу та (або) зміну організаційно-правової та виробничої структури боржника [7]. Банкрутство – визнана арбітражним судом неспроможність боржника відновити свою платоспроможність та задовольнити визнані судом вимоги кредиторів не інакше як через застосування ліквідаційної процедури [7]. Ліквідація – це така форма припинення діяль-

ності юридичної особи, за якої перестають існувати всі її права та обов'язки без переходу прав та обов'язків у порядку правонаступництва до інших юридичних осіб [7].

Таким чином, антикризове управління має широкую видову класифікацію, за допомогою якої можна визначити реальний стан підприємства, який виник внаслідок кризи, та сформулювати систему заходів, які допоможуть йому визначити напрямлення виходу з ситуації, що вже склалася.

Основою впровадження антикризового фінансового управління на підприємстві є його завдання (рис. 2).

Отже, основним завданням антикризового фінансового управління підприємством є завчасне застосування специфічних методів та прийомів управління фінансами з метою перед-



Рис. 3. Загальні та спеціальні функції антикризового фінансового управління [3]

бачення, попередження, а також діагностики фінансового стану підприємства, що дають змогу забезпечити безперервну діяльність підприємства й одночасно утримувати фінансову стійкість та стабільний розвиток підприємства.

Антикризове фінансове управління підприємством реалізує свої завдання шляхом здійснення певних функцій. Вони поділяються на дві основні підгрупи, а саме: загальні функції антикризового фінансового управління і специфічні функції (рис. 3).

У групі спеціальних функцій антикризового фінансового управління підприємством основними є [16]:

1) діагностика симптомів кризи фінансового розвитку підприємства, яка передбачає формування системи основних індикаторів загрози виникнення фінансової кризи підприємства, здійснення діагностики таких показників-індикаторів, виявлення основних чинників зовнішнього і внутрішнього середовища функціонування підприємства, що генерують загрози його фінансовим інтересам, комплексне оцінювання масштабів кризового фінансового розвитку підприємства;

2) розроблення загальної стратегії фінансового оздоровлення підприємства;

3) політика дій підприємства для основних напрямів його фінансового оздоровлення;

4) усунення неплатоспроможності підприємства, яке забезпечує створення системи

найбільш невідкладних заходів щодо фінансового оздоровлення підприємства;

5) відновлення фінансової стійкості підприємства, згідно з яким визначається цільова структура капіталу підприємства з урахуванням кризових чинників його розвитку;

6) забезпечення фінансової рівноваги в процесі розвитку підприємства, тобто формування основних пропорцій його фінансового розвитку, найбільшою мірою відповідних вибраній антикризовій фінансовій стратегії і спрямованих на запобігання фінансовій кризі в майбутньому періоді.

Висновки з цього дослідження. Таким чином, формування антикризового фінансового управління для підприємств, спрямоване на їх виживання і ринкову адаптацію, стає особливо важливим в умовах, коли виникають перетворення, які мають глобальний характер. Антикризове фінансове управління може бути успішним, якщо воно своєчасне, а також має попереджувальний характер. Отже, тільки таке управління в сучасних умовах здатне досягти поставленої мети й ефективно вирішувати завдання загальної системи управління підприємства. Головною метою антикризового фінансового управління є забезпечення стабільного розвитку виробництва, міцного положення підприємства на ринку та стійкого фінансового стану за будь-якого стану зовнішнього середовища.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Біломістна І. І., Біломістний О. М., Крамська М. С. Антикризове фінансове управління підприємством в сучасних умовах господарювання // *Financial and credit activity: problems of theory and practice*. 2013. Т. 1. № 14. С. 90–96.
2. Бланк І.А. Антикризисное финансовое управление предприятием / И.А. Бланк. К. : Изд. «Эльга»; Ника-Центр, 2006. 672 с.
3. Вадимський Ф.А., Колодійчук А.В. Сущність антикризисного фінансового управління підприємством // *Економіка промисловості*. 2009. № 5 (48).
4. Виноградня В.М. Антикризове фінансове управління підприємством в сучасних умовах // *Економічний вестник університету. Сборник наукових трудов учених и аспирантов*. 2012. № 19-1. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/antikrizove-finansove-upravlinnya-pidpriemstvom-v-suchasnih-umovah> (дата обращения: 16.07.2018).
5. Давыдова, Г. В. Методика количественной оценки риска банкротства предприятий [Текст] / Г. В. Давыдова, А. Ю. Беликов // *Управление риском*. 2009. № 3. С. 13–20.
6. Калиняк Б. Л. Фінансова діагностика в системі антикризового управління діяльністю підприємства. 2017.
7. Кредісов, А. І. Управління зовнішньоекономічною діяльністю : навч. посіб. / під заг. ред. А. І. Кредісова. К. : ВІРА-Р, 1998. 448 с. ISBN 966-95172-1-4
8. Лігоненко Л. О. Антикризове управління підприємством : підручник / Л.О. Лігоненко. К. : КНТЕУ, 2005. 824 с.
9. Партин Г.О. Фінансовий менеджмент : навч. посіб. / Г.О. Партин, Н.Є. Селюченко. Львів : Вид-во НУ «ЛП», 2010. 332 с.
10. Рамазанов С.К. Технології антикризового управління / С.К. Рамазанов, О.П. Степаненко, Л.А. Тимашова. Луганськ: СЛУ, 2004. 191 с.

11. Теория и практика антикризисного управления: Уч. для вузов [Г.З. Базаров, С.Г. Беляев и др.]; / Под редакцией С.Г. Беляева и В.И. Кошкина. М.: Закон и право, ЮНИТИ, 1996.
12. Терещенко О.О. Антикризове фінансове управління на підприємстві : навч. посібн. / О.О. Терещенко. К.: КНЕУ, 2004. 560 с.
13. Ткаченко М.О. Оцінка та інструментарій антикризового управління. / Державна інженерна академія, Запоріжжя.// 2007.
14. Управління фінансовою санацією підприємства / Салига С.Я., Дацій О.І., Несторенко Н.В. та ін. К. : Центр навчальної літератури, 2005. 240 с.
15. Уткин Э.А. Антикризисное управление / Э.А. Уткин. М.: Ассоциация авторов и издателей «Тандем»; «Экмос», 1997. 400 с.
16. Шевцова О.Й. Основи антикризового фінансового управління підприємством / Ефективна економіка. 2013. №. 2.

REFERENCES:

1. Belyomistnaya I. I., Belomistnyi O. M., Kramskaya M.S. (2013) Anticrisis financial management of the enterprise in modern economic conditions // Financial and credit activity: problems of theory and practice, T. 1, №. 14, pp. 90–96.
2. Blank I. A. (2006) Anticrisis Financial Management by the Enterprise / K.: Izd. Elga Nika-Center, 672 p.
3. Vazhinsky F. A., Kolodiychuk A.V. (2009) Essence of anti-crisis financial management of an enterprise // Economy of industry, № 5 (48).
4. Vinogradnya V.M. (2012) Anticrisis financial management of the enterprise in modern conditions // Economic bulletin of the university. Collection of scientific works of scientists and post-graduate students, № 19-1.
5. Davydova G.V. (2009) Method of quantitative assessment of the risk of bankruptcy of enterprises / Risk Management, No. 3, P. 13–20.
6. Kalyniak B. L. (2017) Financial diagnostics in the system of crisis management of the enterprise.
7. Kredisov, A.I. (1998) Management of foreign economic activity: teaching. manual / K.: VIRA-R, 448 p.
8. Ligonenko L.O. (2005) Anticrisis management of the enterprise: a textbook / K.: KNTEU, 824 pp.
9. Party G.O. (2010) Financial Management: Teach. manual / Lviv: View of NU LP, 332 p.
10. Ramazanov S.K. (2004) Technologies of crisis management / Lugansk: SNU, 191 p.
11. Theory and practice of anti-crisis management: Uch. for high schools [GZ Bazarov, SG Belyayev and others]; / Under the editorship of S.G. Belyaeva and VI Koshkina M.: Law and Law, UNITI, 1996.
12. Tereschenko O. (2004) Anticrisis financial management at the enterprise: teaching. manual / K.: KNEU, 560 p.
13. Tkachenko M.O. (2007) Assessment and tools of crisis management. / State Engineering Academy, Zaporizhia.
14. Management of financial sanitation of the enterprise / Saliga S. Ya., Datsiy O.I., Nistorenko N.V. and others. K.: Center for Educational Literature, 2005. 240 p.
15. Utkin E.A. (1997) Anticrisis Management / M.: Association of authors and publishers of Tandem; Ekmos, 400 с.
16. Shevtsova O. Y. (2013) Fundamentals of Crisis Financial Management Enterprise // Effective Economics, No. 2.

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2018-17-40>

UDC 339.13:658.7

The logistics aspects of customer satisfaction

Mazorenko O.V.

PhD in Economics, Associated Professor,
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

The article reveals the concept of customer satisfaction and its role in logistics activity of a company. The importance of customer orientation in business and, particularly, logistics activity is discussed. The customer logistics-based expectations were defined. The service quality model and its dimensions is considered. The relationship between logistics customer service and customer satisfaction through SERVQUAL model was established.

Keywords: customer satisfaction, customer service, logistics, service quality, SERVQUAL model.

Мазоренко О.В. ЛОГІСТИЧНІ АСПЕКТИ ЗАДОВОЛЕНОСТІ СПОЖИВАЧІВ

У статті висвітлено поняття задоволеності клієнтів та її роль у логістичній діяльності компанії. Обговорюється важливість орієнтації на клієнта в бізнесі та, зокрема, логістичній діяльності. Були визначені очікування споживачів у сфері логістики. Розглянуто модель якості обслуговування та її характеристики. За допомогою моделі SERVQUAL встановлено зв'язок між логістичним обслуговуванням споживачів та задоволеністю споживачів.

Ключові слова: задоволення споживачів, обслуговування споживачів, логістика, якість сервісу, модель SERVQUAL.

Мазоренко О.В. ЛОГИСТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УДОВЛЕТВОРЕННОСТИ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

В статье раскрывается концепция удовлетворенности потребителей и ее роли в логистической деятельности компании. Обсуждается важность ориентации на потребителя в бизнесе и, в частности, в логистической деятельности. Были определены ожидания потребителей в сфере логистики. Рассматривается модель качества обслуживания и ее характеристики. С помощью модели SERVQUAL была установлена взаимосвязь между логистическим обслуживанием клиентов и удовлетворенностью клиентов.

Ключевые слова: удовлетворение потребителей, обслуживание потребителей, логистика, качество сервиса, модель SERVQUAL.

Problem grounding. Keeping customers satisfied is essential to building a successful, growing business. While many companies work hard to increase sales, they may overlook the little things that keep customers happy and buying more. It is easier to accelerate the business by cultivating the customers company already has rather than constantly working to attract new one.

When a company meets customer expectations, it is ensuring customer satisfaction. However, in this competitive marketplace when customers receive value or benefits beyond what they had expected, the company and the customer service representative has delighted the customer. A truly delighted customer will be more loyal to the company and products than a merely satisfied customer.

The logistics service quality is the most important factor of customer satisfaction.

Logistics contributes to a company's success by accommodating customers' delivery and inventory availability expectations and require-

ments and the focus is on creating or adding value for the customer [1, p. 43].

Analysis of recent researches and publications. Problems of customer satisfaction were investigated by following scientists: B. Kong and M. F. Choe, I. Meidutė-Kavaliauskienė, A. Aranskisa, M. Litvinenko, A. Ghoumrassi [1; 2; 3]. Impact of logistics on customer satisfaction were considered by T. Gajewska, G. Evangelos, J. Tschohl, R. Oliver and others [4; 5; 6]. But nowadays the vital role in customer satisfaction plays logistics functions and activities. Therefore this problem needs deep investigation.

The aim of the paper is the theoretical justification of customer satisfaction and establishing a relationship between logistics customer service and customer satisfaction.

Main findings. The customer service takes a great place in company activities. According to American Management Association loyal customers, who buy from company again and again just because they like it's customer service, provide on average 65% of company's turnover [5, p. 5].

J. Tschohl [5, p. 10] defines customer service as providing a quality product or service that satisfies the needs/wants of a customer and keeps them coming back. Also, customer service includes the entire process of filling the customer's order (either manual or electronic), managing the payment, picking and packing the goods, shipping the package, delivering the package, providing customer service for the end user and handling the possible return of goods.

Service should provide the customer with more than just a product or action taken on his behalf. It should provide satisfaction. Customer satisfaction defined by R. Oliver [6, p. 33] as "a function of the similarities between the consumer's expectations and the perceived performance of the purchase". Customer satisfaction measurement is one of the most important issues concerning business organizations of all types, which is justified by the customer-orientation philosophy and the main principles of continuous improvement of modern enterprises [4]. The concept of customer satisfaction can be defined in different ways by different authors.

Let's conduct a morphological analysis of the concept "customer satisfaction" (Table 1).

As a result of concept analysis it can be concluded that customer satisfaction is an overall assessment of customer experience before, during and after transaction with a particular company and assessment of the level of customer's happiness with goods purchased or services obtained, which encourages the customer to come back again.

In today's competitive environment, the pursuit of customer satisfaction highly depends on the organization's overall service quality. R. Oliver [6] indicated that the logistics service quality is the most important factor of customer satisfaction.

As authors [2, p. 332] mention, logistics service quality is the result received comparing customers' expectations with customers' perception of service quality. Clients, prior to ordering the service, already have expectations of what the service provider should offer them. Therefore, the quality of logistical service perceived by the client is the difference between the perceived service and expectation.

J. Tschohl [5, p. 10] pointed out that the functions of the service are to save existing customers, attract new customers and create a desire and a need for all customers to continue cooperation with your company. He said, that the tasks of service quality are:

- maintaining the customer base;
- customer base development.

Customer satisfaction depends on various factors such as the perceived quality of service, customer mood, emotion, social interaction, customers' associates' experience and other specific subjective factors. In addition, it is necessary to keep in mind that customer satisfaction with the quality of service is not the objective assessment of the real situation, but an element of emotional nature [2, p. 333]. Also B. Kong and M. F. Choe in [1, p. 45] support the view of A. Parasuraman, V. Zeithaml and

Table 1

Morphological analysis of the concept "customer satisfaction"

Definition	Key words	Author, source
A function of the similarities between the consumer's expectations and the perceived performance of the purchase	Function	B. Kong, M. F. Choe [1, p. 44]
A summary psychological state resulting when the emotion surrounding disconfirmed expectations is coupled with the consumer's prior feeling about the consumption experience.	Psychological state	R. Oliver [6, p. 34]
An overall assessment of customer experience in the purchase and using of the products or services provided by these companies.	Assessment of customer experience	T. Tarelkina [7]
The state felt by a person who has experienced a performance (or outcome) that has fulfilled his or her expectations	State	P. Kotler, A. R. Andreasen [8]
A "feel good" factor, which affects both customer and staff, and which encourages the customer to come back again.	Factor	M. Gregory [9]
A recognised of the disconfirmation which arises from discrepancies between prior expectations and actual performance.	Function	J. Gunning [10, p. 23]

L. Berry, who have identified ten customer logistics-based expectations as follows:

- reliability;
- responsiveness;
- access;
- communication;
- credibility;
- security;
- courtesy;
- competency;
- tangibles;
- knowing the customer.

In order to make a customer happy it is necessary to identify customer service characteristics [11]: the availability of items; after-sales

service; order convenience; competent technical reps; delivery time; reliability; demonstration of equipment; availability of information material.

For maintaining customer satisfaction company has to provide high service quality. Most studies confirm that there is a relationship between service quality and customer satisfaction. The most popular model that found a positive relationship between service quality and customer satisfaction is service-quality model or SERVQUAL, that was developed by A. Parasuraman, V. Zeithaml and L. Berry [12]. In SERVQUAL model there are 5 dimensions and 22 items (Tables 2–3).

Table 2

The dimensions of customer service quality according SERVQUAL

Dimensions	Description
Reliability	ability to perform the promised service dependably and accurately.
Assurance	knowledge and courtesy of employees and their ability to inspire trust and confidence.
Tangibles	physical facilities, equipment, and appearance of personnel
Empathy	caring, individualized attention the firm provides its customers.
Responsiveness	willingness to help customers and provide prompt service.

Source: generalized by author according [1; 4; 12]

Table 3

The functions of each dimension of customer service

Dimensions	Functions
Reliability	Providing service as promised
	Dependability in handling customers' service problems
	Performing services right the first time
	Providing services at the promised time
	Maintaining error-free records
Assurance	Employees who instill confidence in customers
	Making customers feel safe in their transactions
	Employees who are consistently courteous
	Employees who have the knowledge to answer customer questions
Tangibles	Modern equipment
	Visually appealing facilities
	Employees who have a neat, professional appearance
	Visually appealing materials associated with the service
Empathy	Giving individual attention to customers
	Employees who deal with customers in a caring fashion
	Having the customer's best interest at heart
	Employees who understand the needs of their customers
	Convenient business hours
Responsiveness	Keeping customers informed as to when services will be performed
	Prompt service to customers
	Willingness to help customers
	Readiness to respond to customers' requests

Source: generalized by author according [1; 4; 12]

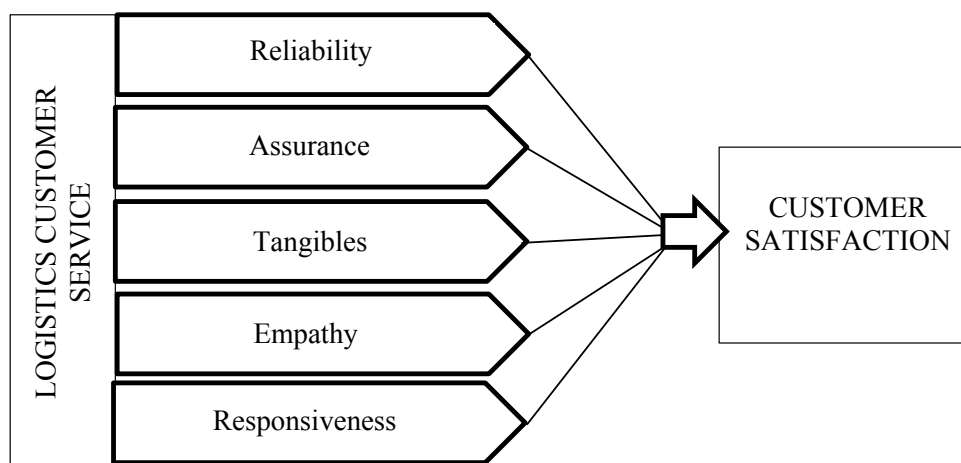


Fig. 1. Input of logistics service quality variables for customer satisfaction

Source: developed by author

There is detailed information about functions that are included in each dimension of customer service.

Customer service interaction starts with what customer thinks and what will happen or what is he expect. Overtime, as the customer uses the service, this dimension changes tittles and becomes past experience. How the customer has been treated in the past will affect what the customer expects to happen on a particular encounter. Factors that have repeatedly indicated the customer's choice in the product selected are reliability, assurance, tangibles, empathy and responsiveness (Fig. 1).

So, logistics managers and marketers of a company should pay attention and perform these functions to satisfy their customers and increase the service customer rate.

It is important for logistics companies while carrying their activities to show that their actions and deeds are concentrated on customers. I. Meidutė-Kavaliauskienė [2, p. 332] emphasized that in the current competitive environment it is dangerous to be a non-customer-ori-

ented company. It is important to note that each customer's expectations are different. This may depend not only on the personal interests, but also on the environment, area, the type of business in which those expectations are formed. Thus companies' ability to be flexible and adapt may help to gain an advantage over other companies. Examining logistics services, flexibility is a particularly important aspect. Flexibility in logistics is a possibility to a company to quickly and effectively respond to the changing needs of the customer.

Conclusion. Thus, both logistics service quality and customer satisfaction is especially important in the current business environment, as the relationship between the company and the customer is usually long-term (or at least it is attempted to keep them as such). One of the most significant elements is the support and development of relationship with the customer. For the relationship to be long-term, a company has to provide a logistics service in line with the customers' expectations, leading to the appropriate level of customer satisfaction.

REFERENCES:

1. Kong B. Logistics as a strategic role for the creation of Customer Value / B. Kong, M. F. Choe. – Kalmar: Linnæus University, 2011. – 166 p.
2. Meidutė-Kavaliauskienė I. Consumer satisfaction with the quality of logistics services / I. Meidutė-Kavaliauskienė, A. Aranskisa, M. Litvinenko // Procedia – Social and Behavioral Sciences. – No. 110. – 2014. – P. 330–340.
3. Ghoumrassi A. The impact of the logistics management in customer satisfaction [Electronic resource] / A. Ghoumrassi, G. Tigu. – Access mode: <https://www.degruyter.com/downloadpdf/j/picbe.2017.11.issue-1/picbe-2017-0031/picbe-2017-0031.pdf>.
4. Gajewska T. Importance of logistics services attributes influencing customer satisfaction/ T. Gajewska, G. Evangelos // 4th IEEE International Conference on Advanced Logistics and Transport. – 2015. – P. 53–58.

5. Шоул Дж. Первокласный сервис как конкурентное преимущество / Дж. Шоул; Пер. с англ. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Альпина Паблишер, 2012. – 340 с.
6. Oliver R. L. Why Consumer Loyalty? / R. L. Oliver // Journal of Marketing. – 1999. – 63 (4). – P. 33–44.
7. Тарелкина Т. В. Мониторинг удовлетворенности клиентов [Электронный ресурс] / Т. В. Тарелкина. – Режим доступа: <http://www.axima-consult.ru/stati-monud.html>.
8. Kotler P. Strategic Marketing for Nonprofit Organizations / P. Kotler, A. R. Andreasen. – 7th ed. – NJ: Prentice-Hall, 2008. – 605 p.
9. Gregory M. Applied Business for Edexcel [Electronic resource] / M. Gregory. – Access mode: https://qualifications.pearson.com/content/dam/pdf/GCSE/Applied%20Business/2009/Specification%20and%20sample%20assessments/GCSE_Applied_Business_Spec_2012.pdf.
10. Gunning J. G. Models of customer satisfaction and service quality as research instruments in construction management [Electronic resource] / J. G. Gunning. – Access mode: http://www.arcom.ac.uk/-docs/proceedings/ar2000-021-030_Gunning.pdf.
11. How to calculate a Customer Satisfaction Index Score [Electronic resource]. – Access mode: <https://www.quicktapsurvey.com/blog/how-to-calculate-a-customer-satisfaction-score/>.
12. Parasuraman A. SERVQUAL: A multi-item scale for measuring consumer perceptions of service quality / A. Parasuraman, V. A. Zeithaml, L. L. Berry. // Journal of Retailing. – No. 64. – 1988. – P. 12–40.

Управління підприємствами готельно-ресторанного бізнесу в умовах конкуренції

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 узагальнено теоретичні положення формування ефективної системи управління конкурентними перевагами підприємств готельно-ресторанного бізнесу та уточнено основні категорії теорії конкуренції. Визначено, що отримання конкурентної переваги і підвищення конкурентоспроможності на ринку вимагає від підприємства формування системи управління, що враховуватиме динамічність його внутрішнього та зовнішнього середовища та взаємозв'язок із соціально-економічним, природним, технологічним середовищами. Окрім того, важливо врахувати задоволення потреб споживачів та інших суб'єктів і можливу зміну ринкової поведінки та методів прийняття управлінських рішень в управлінні конкурентними перевагами.

Ключові слова: конкурентні переваги, потреби, управлінське рішення, конкуренція, ринкова поведінка, підприємства готельно-ресторанного бізнесу.

Малюга Л.Н., Загороднюк О.В. УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ ГОСТИНИЧНО-РЕСТОРАННОГО БИЗНЕСА В УСЛОВИЯХ КОНКУРЕНЦИИ

В статье обобщены теоретические положения формирования эффективной системы управления конкурентными преимуществами предприятий гостинично-ресторанного бизнеса и уточнены основные категории теории конкуренции. Определено, что получение конкурентного преимущества и повышение конкурентоспособности на рынке требует от предприятия формирования системы управления с учетом динамичности его внутренней и внешней среды, а также взаимосвязи с социально-экономической, естественной, технологической средой. Кроме того, важно учесть необходимость удовлетворения потребностей потребителей и других субъектов и возможное изменение рыночного поведения и методов принятия управленческих решений в управлении конкурентными преимуществами.

Ключевые слова: конкурентные преимущества, потребности, управленческое решение, конкуренция, рыночное поведение, предприятия гостинично-ресторанного бизнеса.

Maliuga L.M., Zagorodniuk O.V. MANAGING ENTERPRISES OF HOTEL-RESTAURANT BUSINESS UNDER CONDITIONS OF COMPETITION

The article summarizes the theoretical provisions for the formation of an effective system for managing the competitive advantages of the hotel and restaurant business enterprises and clarifies the main categories of competition theory. It is determined that obtaining a competitive advantage and increasing competitiveness in the market requires the enterprise to form a management system, taking into account the dynamism of its internal and external environment, as well as the relationship with the socio-economic, natural, technological environment. In addition, it is important to take into account the need to meet the needs of consumers and other entities and the possible change in market behavior and management decision-making techniques in managing competitive advantages.

Keywords: competitive advantages, needs, management decision, competition, market behavior, enterprises of hotel and restaurant business.

Постановка проблеми. Підприємствам готельно-ресторанного бізнесу для того, щоб завоювати або зберегти ринкову позицію, потрібно сформувати і розвивати конкурентні переваги на цільовому ринку. Конкурентоспроможність таких підприємств включає у себе здатність зберігати або розширювати

конкурентні позиції та впливати на ринкову ситуацію через пропозицію якісних послуг, задовольняючи специфічні вимоги споживачів і забезпечуючи ефективність функціонування.

Іншими словами, конкурентоспроможність визначається багатьма факторами, серед яких особливе місце займають конку-

рентні переваги. Тому важливим аналітичним завданням є визначення ключових факторів успіху з урахуванням наявних і тих, що можна прогнозувати.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різні аспекти теорії і практики конкурентоспроможності як елемента управління діяльністю висвітлено в роботах І. Ансоффа, Д. Джоббера, П. Дойля, Дж. Еванса, Ф. Котлера, М. Портера, А. Томпсона та ін. Питання конкурентоспроможності підприємств в умовах динамічності конкурентних переваг досліджуються у працях вітчизняних учених: О.І. Амоші, В.Г. Андрійчука, Л.В. Балабанової, П.І. Гайдучького, І.Б. Гуркова, А.О. Задой, Р.Б. Кожухівської, А.А. Мазаракі, Р.А. Фатхутдінова та ін.

Формулювання цілей статті. Незважаючи на вагомий дослідження та напрацювання вчених, залишаються проблеми, що потребують спеціального наукового аналізу. Зокрема, недостатньо уваги приділяється дослідженню теорії конкурентних переваг і відносин у сфері діяльності підприємств готельно-ресторанного бізнесу. Саме цим проблемам присвячена ця стаття.

Виклад основного матеріалу дослідження. Конкуренція як процес і соціально-економічне явище тлумачиться через змагання між суб'єктами підприємницької діяльності, що сприяє активізації до пошуку нових можливостей у системі конкурентних переваг щодо забезпечення конкурентоспроможності підприємств.

У процесі еволюційного розвитку ринкових відносин підприємства готельно-ресторанного бізнесу намагаються приймати ефективні рішення та раціонально діяти, вишукувати можливості для забезпечення конкурентоспроможності в обраних сегментах ринку та створювати сприятливі умови для діяльності. Однією із категорій ринкової економіки, що впливає з теорії конкуренції, є конкурентоспроможність, яка розглядається як наслідок наявності конкурентних переваг. Конкуренційні переваги, у свою чергу, виступають наслідком конкурентного потенціалу. Деякі науковці характеризують поняття «конкурентоспроможність», базуючись на таких твердженнях: як «можливість забезпечити кращу пропозицію в порівнянні з конкуруючою компанією» [1, с. 17] або ж як «властивість об'єкта, яка характеризується ступенем задоволення ним конкретної потреби порівняно з аналогічними об'єктами, представленими на цьому ринку» [2, с. 7].

Деякі автори, трактуючи поняття конкурентоздатності, звертають увагу на «наявність внутрішніх факторів, які дадуть змогу (теоретично) завоювати ринок за допомогою продукції власного виробництва, або це можливість знаходити шляхи для досягнення переваг над іншими учасниками ринку за рахунок внутрішніх факторів» [3, с. 20]. Однак зводити це поняття лише до внутрішніх факторів не зовсім правильно. Більш усебічно пропонують визначити поняття «конкурентоздатність» автори [4, с. 44], що формулюють її як «сформований потенціал соціально-економічних систем, адекватний місії і обраним стратегіям, які можуть забезпечити високий конкурентний статус організаційних формувань, їх стійкість та динамізм розвитку». Конкурентоспроможність проявляється через створений конкурентний потенціал, що реалізується завдяки поєднанню факторів зовнішнього та внутрішнього середовища у процесі організаційної взаємодії господарюючих структур із суб'єктами ринку. Потенціал підприємств готельно-ресторанного бізнесу є передумовою ы підґрунтям формування нових і розвитку наявних конкурентних переваг.

Отже, конкурентоспроможність підприємства – це здатність суб'єкта діяльності, його системи управління формувати і розвивати конкурентні переваги під дією сил конкуренції та завчасної адаптації до змін факторів зовнішнього середовища, а також забезпечити вищу конкурентоспроможність та ефективний стратегічний розвиток підприємства порівняно з конкурентами.

Управління конкурентними перевагами підприємств готельно-ресторанного бізнесу та їх розвитком є складним процесом, на який впливає дуже багато факторів. Тому його можна розглядати як досить складну, динамічну систему з активним спрямуванням.

Конкуренційні переваги підприємств готельно-ресторанного бізнесу насамперед залежать від зовнішніх і внутрішніх факторів, що впливають на функціонування підприємства та формування його конкурентних переваг. Внутрішні фактори, що впливають на ефективне функціонування підприємства, це насамперед фактори, що формуються всередині підприємства та залежать від рівня компетентності системи управління та забезпеченості матеріальними та нематеріальними активами. Майстерність у процесі діяльності підприємства поєднувати та пристосуватися до цих умов і визначатиме рівень

ефективності підприємства готельно-ресторанного бізнесу на певному сегменті ринку.

Основні причини неефективності системи управління конкурентними перевагами вітчизняних підприємств криються в їх незбалансованості: невідповідності фінансового стану підприємства його становищу на ринку; дисбалансі між інтенсивністю виробничих і відтворювальних процесів; невідповідності внутрішньої структури, загальної та функціональних стратегій підприємства його цілям та завданням; слабкості інформаційно-аналітичного забезпечення управління розвитком; невідповідності рівня корпоративного управління і потреб ринкової економіки; низькій ефективності реалізації функцій стратегічного планування та прогнозування; зміні власних центрів відповідальності, «підвищенні рухомості капіталів, товарів і послуг, посиленні конкуренції» [5, с. 11] та ін.

На нашу думку, досягнення конкурентних переваг і підвищення конкурентоспроможності підприємств готельно-ресторанного бізнесу на ринку вимагає формування необхідної системи управління конкурентними перевагами, що враховуватиме динаміку внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства у взаємозв'язку із соціально-економічним, технологічним і природним середовищем. Також необхідно врахувати необхідність задоволення потреб споживачів та інших суб'єктів щодо їхніх вимог і можливу зміну своєї ринкової поведінки та методів прийняття раціональних управлінських рішень в управлінні конкурентними перевагами. Це вимагає дослідження різних методологічних підходів до побудови динамічно-ефективної системи управління конкурентними перевагами та розроблення алгоритму її формування.

Через «інтеграцію зусиль всіх функціональних сфер діяльності для досягнення цілей підприємства» розглядає управління конкурентними перевагами Є.О. Полтавська [6, с. 5]. Методологічні підходи до формування системи та ефективності управління конкурентними перевагами автор у роботі [5] визначає з позицій ситуаційного, динамічного, процесного, інтеграційного, функціонального, ресурсно-ринкового, системного підходів, а також врахування загальнонаукових принципів: історизму; всезагального зв'язку; розвитку; причинності; об'єктивності; системності та основних принципів управління конкурентними перевагами. Така позиція, на нашу думку, є цілком обґрунтованою.

Врахування основних наукових підходів дасть змогу підвищити оперативність управлінських рішень і доведення конкретних цільових орієнтирів до кожного функціонального підрозділу підприємства.

Під час формування адаптивно-орієнтованої системи управління конкурентними перевагами підприємств готельно-ресторанного бізнесу доцільно використовувати всі підходи у системній взаємодії. Науковий і практичний інтерес становлять такі підходи, як комплексний, системний, функціонально-інтеграційний, маркетинговий, стратегічно-інноваційний, ситуаційний. Кожен із підходів має власну цільову спрямованість, критерії оцінки не повторюють, а доповнюють один одного.

Окрім того, конкурентні переваги є не лише метою, а й інструментом досягнення соціально-економічного розвитку підприємств готельно-ресторанного бізнесу в ринковому середовищі. Сформовані конкурентні переваги можуть виступати як системно-потенційні можливості та передумови забезпечення ефективності діяльності, засади конкурентного потенціалу підприємства.

На нашу думку, управління конкурентними перевагами повинно стати однією із складових частин загальної системи управління підприємств готельно-ресторанного бізнесу із власними якісними та кількісними характеристиками. Тому системне управління конкурентними перевагами передбачає: встановлення стратегічної цільової орієнтації розвитку підприємницьких структур та управління конкурентними перевагами; встановлення конкретних цілей, завдань, визначення функцій, принципів, об'єкта та суб'єкта управління конкурентними перевагами; формування системи критеріальної бази оцінки конкурентних переваг та управління; визначення структури, механізму, етапів та моделі управління системою конкурентних переваг підприємств готельно-ресторанного бізнесу.

Управління конкурентними перевагами підприємств насамперед вимагає побудови чіткої управлінської системи, яка дає змогу: досягти кінцевої цільової спрямованості – реалізації місії підприємства; формувати та розвивати конкурентні переваги, адекватні стратегічній поведінці підприємств, на основі випереджувальної дії; формувати потенціал конкурентних переваг; забезпечити ефективність конкурентних переваг відповідно до вимог ринкового середовища, конкурентоспроможність та сталий розвиток підпри-

ємства на ринку. Одним із критеріїв високої якості системи управління є її самоорганізація, саморозвиток і гнучкість.

Висновки. Отже, ефективна система управління конкурентними перевагами підприємств готельно-ресторанного бізнесу має базуватися на системно-комплексному підході до її формування та враховувати максимально можливі потреби підприємства як відкритої соціально-економічної одиниці. Таким чином, управління конкурентними перевагами та їх розвитком як система повинно враховувати: систему основних економічних законів (підвищення потреб людини; закон попиту та пропозиції; закон зростання додаткових витрат; спадної прибутковості; закон взаємозв'язку витрат у сферах виробництва і споживання; закон ефекту масштабу виробництва; закон економії часу; закон конкуренції) [7] та переходу до більш креативних методів управління (нестандартний підхід до тієї чи іншої ситуації), що забезпечать створення конкурентних переваг; систему законів організації в статичній та динамічній (закон композиції, пропорційності, закон найменших; онтогенезу; синергії; упорядкованості; єдності аналізу і синтезу; самозбереження та розвитку); погляди керівників на далекоглядність і прогнозованість у майбутнє, орієнтація виробників не повинна зводитися тільки до поточних потреб споживачів і суспільства; системний та інші підходи, що полягають у розкритті явища від загального до одиничного і тим самим дають змогу вия-

вити багатоаспектні взаємозв'язки між елементами та головні потреби підприємства як окремої соціально-економічної одиниці; систему управління конкурентними перевагами, яка є складником загальної системи менеджменту підприємств і має визначати свій порядок та роль у ній; конкурентні переваги та їх систему управління, що мають відповідати цільовій спрямованості підприємства, не суперечити загальній та частковим цілям, відповідати рівню його стратегічного розвитку, організаційній структурі та іншим складникам; систему управління конкурентними перевагами та видами конкурентних переваг, що мають відповідати загальній стратегії розвитку підприємства та набору портфельних стратегій функціонування підприємства на ринку; стратегічний розвиток підприємства та його конкурентоспроможність через потенціал конкурентних переваг адекватних новим цілям і завданням; обґрунтування портфеля стратегій забезпечення розвитку підприємницьких структур та конкурентних переваг, виходячи із: рівня конкурентного потенціалу, конкурентних переваг, рівня економічного розвитку, наявного рівня конкурентоспроможності, типу поведінки та реакції в ринковому середовищі, позиції підприємства на ринку; методологію оцінки та дослідження системи конкурентних переваг, факторів підтримки, джерел розвитку, нарощування нових конкурентних переваг у забезпеченні стратегічного розвитку підприємства.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Гайдук В.А. Конкурентоспроможність в умовах сучасного ринку / В.А. Гайдук // Економіка та держава. 2007. № 2. С. 16–17.
2. Ільяшенко В.А. Формування конкурентоздатності підприємства АПК в ринкових умовах : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08. 06. 01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / В.А. Ільяшенко. Х., 2004. 24 с.
3. Чернега В.В. Конкурентостійкість підприємств та механізмів її забезпечення : монографія / В.В. Чернега, [відповід. ред. О.Д. Гудзинський]. К. : ІПК ДСЗУ, 2008. 235 с.
4. Гудзинський О.Д. Управління формуванням конкурентоспроможного потенціалу підприємств (теоретико-методологічний аспект) : монографія / О.Д. Гудзинський, С.М. Судомир, Т.О. Гуренко. К. : ІПК ДСЗУ, 2010. 212 с.
5. Гудзинський О.Д. Методологічні аспекти формування потенціалу, адекватного стратегічному розвитку підприємств / О.Д. Гудзинський, С.М. Судомир // Вісник аграрної науки Причорномор'я. Миколаїв. 2007. Вип. 1 (39). С. 11–15.
6. Полтавська Є.О. Управління конкурентними перевагами підприємства : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. економічних наук: спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / Є.О. Полтавська. Харків, 2004. 20 с.
7. Фатхутдінов Р.А. Управління конкурентоздатністю підприємства : підручник / Р.А. Фатхутдінов, Г.В. Ососька (ред.). К. : «Кондор», 2009. 470 с.

REFERENCES:

1. Hayduk V.A. (2007). Konkurentospromozhnist' v umovakh suchasnoho rynku [Konkurentospromozhnist' v umovakh suchasnoho rynku]. *Ekonomika ta derzhava*, 2, 16–17.
2. Il'yashenko V.A. (2004). Formuvannya konkurentozdatnosti pidpryyemstva APK v rynkovykh umovakh. Kharkiv.
3. Cherneha V.V. (2008). Konkurentostiykist' pidpryyemstv ta mekhanizniv yiyi zabezpechennya [Konkurentostiykist' pidpryyemstv ta mekhanizniv yiyi zabezpechennya]. Kyiv, IPK DSZU
4. Hudzyns'kyy O.D. (2010). Upravlinnya formuvanniam konkurentospromozhnoho potentsialu pidpryyemstv (teoretyko-metodolohichnyy aspekt) [Upravlinnya formuvanniam konkurentospromozhnoho potentsialu pidpryyemstv (teoretyko-metodolohichnyy aspekt)]. Kyiv, IPK DSZU.
5. Hudzyns'kyy O.D. (2007). Metodolohichni aspekty formuvannya potentsialu, adekvatnoho stratehichnomu rozvytku pidpryyemstv [Metodolohichni aspekty formuvannya potentsialu, adekvatnoho stratehichnomu rozvytku pidpryyemstv]. *Visnyk ahraryoi nauky Prychornomor'ya*, 1 (39), 11–15.
6. Poltavs'ka Ye.O. (2004). Upravlinnya konkurentnymy perevahamy pidpryyemstva [Upravlinnya konkurentnymy perevahamy pidpryyemstva]. Kharkiv.
7. Fatkhutdinov R.A. (2009). Upravlinnya konkurentozdatnistyu pidpryyemstva [Upravlinnya konkurentozdatnistyu pidpryyemstva]. Kyiv, Kondor.

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2018-17-42>

UDK 338.486

Innovation in sphere of the hotel business

Maliuga L.M.

PhD (Econ.), Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Tourism,
Hotel and Restaurant Affairs
Uman National University of Horticulture

Kozhukhivska R.B.

PhD (Econ.), Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Tourism,
Hotel and Restaurant Affairs
Uman National University of Horticulture

The article was aimed to analyze the dynamics of development and innovation in the hospitality industry. Author established that innovation act as a stimulus for further development of the hotel business, allow companies not only to occupy leading positions in their respective market segments, but also meet international standards of hotel service. The need to introduce innovations in domestic hotel companies to reach more potential customers hotel-restaurant-sheet is grounded. Author did conclusions on the feasibility of using innovation as an important tool of development for hotel management companies on the basis of the study. The conclusions were made on the feasibility of using of innovations as an important of development tool for hotel management companies based on the research.

Keywords: innovation strategy, management of hotel, competitiveness, financial risk, process of service, long term strategy.

Малюга Л.М., Кожухівська Р.Б. ІННОВАЦІЇ У СФЕРІ ГОТЕЛЬНОГО БІЗНЕСУ

У статті проведено аналіз динаміки розвитку упровадження інновацій в індустрії гостинності. Авторами встановлено, що інновації виступають стимулом для подальшого розвитку готельного бізнесу, дають змогу підприємствам не тільки займати лідируючі позиції у відповідних сегментах ринку, але й відповідати міжнародним стандартам готельного обслуговування. Для досягнення більшої кількості потенційних клієнтів у готельно-ресторанному бізнесі обґрунтовано необхідність впровадження нововведень у вітчизняні готельні компанії. На основі дослідження авторами зроблено висновки про доцільність використання інновацій в системі управління готелями як важливого інструменту розвитку підприємств. На основі досліджень зроблено висновок про доцільність використання інновацій в системі управління готелями як важливого інструменту діяльності підприємств.

Ключові слова: інноваційна стратегія, готельний менеджмент, конкурентоспроможність, фінансовий ризик, процес обслуговування, довгострокова стратегія.

Малюга Л.М., Кожуховская Р.Б. ИННОВАЦИИ В СФЕРЕ ГОСТИНИЧНОГО БИЗНЕСА

В статье проведен анализ динамики развития внедрения инноваций в индустрию гостеприимства. Авторами установлено, что инновации выступают стимулом для дальнейшего развития гостиничного бизнеса, позволяют предприятиям не только занимать лидирующие позиции в соответствующих сегментах рынка, но и соответствовать международным стандартам гостиничного обслуживания. Для достижения большего количества потенциальных клиентов в гостинично-ресторанном бизнесе обоснована необходимость внедрения нововведений в отечественные гостиничные компании. На основе исследования авторами сделаны выводы о целесообразности использования инноваций в системе управления гостиницами как важного инструмента развития предприятий. На основе исследований сделан вывод о целесообразности использования инноваций в системе управления гостиницами как важного инструмента деятельности предприятий.

Ключевые слова: инновационная стратегия, гостиничный менеджмент, конкурентоспособность, финансовый риск, процесс обслуживания, долгосрочная стратегия.

Introduction. In modern conditions, the problems of finding investment, which can be based on the development of hotel business in accordance with international standards of hospitality,

have become especially important. However, the specifics of hotel companies in this regard, so far, have not been fully analyzed and investigated because economic theory has still offered

solutions to these problems, mainly for branches of material production. Hotel innovations continue to be considered only in a limited range of additional services, and their investment support remains beyond the scope of a comprehensive economic analysis.

Literature review. The economic essence of scientific and technological progress and its interconnection with business processes were studied by O. Bulko [1], K. Halasiuk [2], M. Denysenko [3], L. Mykhailova [3], J. Holloway [5], N. Taylor [5], R. Fatkhutdinov [6], A. Yakhter [7], J. Balmer [8], I. Thomson [8] and others.

Aims and objectives. The main objectives of the article are the analysis and dynamics of innovation development and its impact on hotel industry enterprises.

Results. Tourism is a complex socio-economic system, which includes a large number of elements. One of them is the highly profitable multisectoral industrial complex – the hotel and tourist industry.

Innovation is a leading distinctive feature of the modern economy and a powerful strategic and anti-crisis tool. Innovation in tourism – the system of organizational and economic, research, technological and other measures and their results, aimed at radical transformation and updating of the tourist product, the mechanism of its promotion and implementation in order to achieve economic, social, environmental or other effect [1, p. 138].

Hospitality is the basis of the tourism business as a type of economic activity. The introduction of innovations in the hotel business is economically profitable and effective if they bring the hotel additional revenues, provide competitive advantages on the market, increase market share, reduce costs, improve the process of service, increase the efficiency of work of separate units and hotel in general.

The success of entrepreneurship in many sectors of the economy directly depends on the speed of the transfer and exchange of information, on the timeliness of its receipt and relevance. This applies to any placement. The successful development of the hotel business involves widespread use of innovative technologies both in the area of introducing new hotel services and in their promotion to the market. It is the introduction of state-of-the-art technologies that becomes an inseparable condition for increasing the competitiveness of the hotel business and contributes to the improvement of the quality of service [2, p. 100]. Thanks to the introduction and combination of modern forms

of management, such as franchising and contract management, hotel companies were able to reduce costs in the process of entering the market, centrally manage financial resources, minimize current costs, and implement effective pricing policies. That is why the development of modern hotel business is characterized by the growing importance of international business, and the global economic division is divided into powerful blocs such as the European Union (EU), the North American Free Trade Agreement concluded between the United States and Mexico, and so on. The European Union has abolished national restrictions not only on trade, but also on the movement of labor and capital. Cooperation between all participating countries has a beneficial effect on their development [3, p.49].

When formulating a national tourism policy strategy, the national administrations of the overwhelming majority of countries take into account the forecast of world tourism developed by the World Tourism Organization (UNWTO), the largest intergovernmental organization, which is a specialized agency of the United Nations and has a membership of 153 countries. According to the UNWTO Tourism – Panorama 2020 survey, in the period 2014-2020, global tourist arrivals are projected to more than double [4].

In Ukraine, improvement of the hotel business infrastructure has been recognized as one of the priority directions of the development of the national economy. World hotel corporations are actively mastering the Ukrainian market. According to the prognosis of the State Committee for Tourism, in 2020 the inbound and outbound tourist flows in Ukraine will increase to 10%. In 2016 our country was visited by more than 28 million foreign travelers. Thus, the number of international arrivals in Ukraine in 2017 increased by 13% compared to 2016. However, only 2.5 million foreign tourists came to Ukraine with tourist destinations in 2016 [4].

In many cities of Ukraine during a last time modern hotels were opened. At present, hotels in Ukraine are being built in a number of cities, which will operate in accordance with international hotel service standards. Thus, new hotels are being built in Kharkiv, Dnipropetrovsk, Lviv, Zaporizhzhia, other cities of Ukraine and regions. In general, in Ukraine the annual growth of the domestic tourist flow has grown, which has caused a boom in the construction of small hotels, especially in resort regions, as well as an increase in the number of hotels in international hotel chains in Kyiv, Kharkiv and other

major cities of the country, and the creation of domestic hotel chains.

The volume of investment in hotel construction in the regions of Ukraine increased considerably both from the side of foreign and domestic investors [3, p. 114]. Particularly noteworthy is the development of the resort and tourist complex of the Odessa region. Due to this, worldwide popularity was gained not only in Odessa, but also in the entire Odessa region as a whole, which causes long-term business interest in the development of tourist infrastructure in the region and a guarantee that in a few years the Black Sea coast will become a developed world-class resort center.

At the present stage, the main tools for the formation of an efficient hotel complex management system are the use of advanced technologies (including the Internet), energy efficiency, adaptation to the demand of users, multifunctionality, flexibility, social and environmental responsibility, regulation of operating costs [5, p. 79]. The development of the Internet brings to the hotel and tourist business such benefits as cost reduction, efficiency gains, and easier access to consumers, even for small companies [6, p. 43]. E-marketing is developing especially fast [7, p. 133].

The latest innovation in the Internet is the development of social networks such as Facebook and MySpace. Now both hotel and tourist companies take part in them. In other words, effective hotel management involves the same accounting of economic, environmental and functional aspects, as well as investment, production costs and quality of processes along with comfort, health and needs. This approach of international developers and investors is called "the blue way".

The concept "The blue way", which appeared in Ukraine relatively recently, but is widely used by hotel business specialists, includes a set of measures for cost savings, efficient planning, service improvement, and reorientation in favor of environmental technologies [8, p. 16].

One of the most popular international tendencies of hotels of the class "business" and "luxury" is the attraction of business tourists by the presence of art objects. Hotel operators cooperate with leading galleries and museums, decorating halls, restaurants and rooms with art and antiques, offering their clients tickets for diverse exhibitions. For example, the hotel chain Radisson Blu Edwardian (London, England) collaborates with the Victoria and Albert Museum, offering customers a package that includes accommodation, breakfast and exhibition tick-

ets for the legendary musician David Bowie. The popular business hotel Crowne Plaza Canberra in Vienna offers tickets to exhibitions in the National Gallery of Australia. Siam Kempinski Hotel Bangkok in Thailand changes the exposition of paintings by local artists every three months. The Luxury Suite Hotel Alexander, opened in January 2013 in Indianapolis, USA, is marked by impressive paintings and installations provided by the Indianapolis Museum of Art. About 40 works of contemporary artists were exhibited in public spaces, 14 of them were given specially for the opening ceremony. Hotel complexes exhibit unique works by Andy Warhol, Salvador Dali and Pablo Picasso, as well as works by local artists. This practice is aimed to increase customer loyalty.

Also, the widespread worldwide practice of expanding premium hotel services is concentration on a narrow segment of clients to create the original hotel product. For example, the number of hotels Women only grows around the world. The first such hotel (Barbizon Hotel for Women) appeared in the early XX century in New York. This "only for women" hotel should have been perceived as a symbol of feminism. Since the 80's radical rules were relaxed, all the guests were able to stop at the hotel. Currently the hotel is listed in the National Register of Historic Places in the United States [9]. It should be noted that the reason cause of the creation of exclusively women's hotels – the idea of feminism – eventually gave way to a religious aspect, which is related to the rules of behavior of women in the Islamic world.

In the middle of the twentieth century in a number of hotels were special hotel floors for women. They exist now, for example, in Grange City Hotel (London), where 68 rooms equipped with all the necessary amenities, are exclusively for women. The Hampton Inn Hotel in Albany (USA) offers women, besides coffee with cookies, soft socks, a moisturizer, as well as a half hour massage on the massage chair. However, men on weekends can also book rooms on the "women's" floor. One of the most important women's requirements is the guarantee of absolute cleanliness and hygiene.

Studies have shown that for a large number of travelers it is important that only women lived, used plumbing and cleaned in such rooms. Taking this into account, at the Bella Sky Comwell Hotel in Copenhagen in May 2017 opened floor with apartments exclusively for women. Lady'sFirstHotel has decided on hygiene issues differently. Their hotel accepts all, however, the

SPA-salon is a territory allowed only to women. Hyatt Hotels Corporation having studied the thoughts and ideas of its clients among various categories of travelers, has begun changes in hotels, through which customers can receive services tailored to individual needs. Their research spanned more than 40 focus groups around the world. As women increasingly travel, Hyatt focused on creating conditions that take into account their particular interests and launched a special program through which you can rent or buy the necessary toilet and consumer items at the hotel. Despite the fact that new services are driven by the needs of women, all guests can take advantage of the innovations.

At domestic enterprises, this service was unclaimed due to the lack of reasonableness of proposals and the illiterate marketing policy of the hotel industry managers. The current market for hotel services is very dynamic, due to the need to constantly respond to emerging customer requests [10]. Business tourists, who need to take a room for only a few hours, became the basis for the emergence in the market of a new service – day-care hotels. Business people who come to another city, feel the need to put themselves in order before an important meeting or just relax after a long flight, and then leave the hotel. For more than ten years, this service is offered by hotels at airports, starting in 2010, such an idea has spread among city hotels. Daytime visitors are usually asked to leave until 18.00 or 19.00 in order to be able to prepare rooms for the evening arrival of the following visitors. At the same time from the visitor is taken not the hourly payment, and the fixed cost of the room per day.

There are special sites for the convenience of tourists who need a daytime rest in the hotel, such as the Belgian Between9and5, among which partners – hotel chains Radisson, Hyatt, Best Western, Marriott. They can book “accommodation” in the morning and until 7:00 pm, and prices depend on the hotel's capacity for a specific period and day.

A similar in essence, the French Dayuse-hotels, which collaborates with 400 hotels in nine countries, from Italy to the United States, and continuously expands the offer base. This portal may also offer hotel rooms for temporary offices or luggage storage.

Another option for short-term and budget settlements in large cities offers tourists capsular hotels, which consist of small-sized rooms. The space in these hotels is of two types: common and individual, and the mandatory requirement

is a large public space. A lobby, lounge, bar, sauna, and sometimes a swimming pool, exist specifically for communication. The capsule hotels are in Tokyo, Yokohama, Osaka, Gole, Sapporo. Japan's largest capsular hotel, Green Plaza Shinjuku, is located in Tokyo.

The Japanese idea of capsules in Europe has evolved from minimalist to designer. European capsule hotels are more like cabin of modern cruise liners. In this case, the capsule hotel is the direct competitor of hostels, which consist of multi-space rooms.

Great importance in the hotel business has the determining of the correct evaluation criteria in developing a pricing strategy. Thus, the development of budget hotels in the world is directly related to the development of low cost flights (Low Cost): low and middle class passengers have become potential tourists, which can be met only in two ways: to minimize the number of services or to reduce the number of rooms to the maximum. So, the owners of Yotel decided to create small, enclosed spacious cabins at European airports. There are currently 4 Yotel hotels in Gatwick (London), Heathrow (London), Schiphol (Amsterdam) and New York with rooms of 7-10 sq.m. They are equipped with a bed, desk, WiFi, TV and a small bathroom. Meals and drinks are available upon request [11].

Hotels with a specific concept and design should also include Bubble-hotels – hotel-ball, resembling a soap bubble. The basic idea of opening such a hotel is the desire of the designer to create a place for temporary rest. It is located in a picturesque spot on the outskirts of Paris and attracts tourists to a quiet and cozy location, allowing you to feel closer to nature. At the same time the hotel fully complies with all the accepted standards of traditional hotels, providing the residents with the necessary amenities and comfortable accommodation.

The design of the new hotel-ball is based on the following principles: minimum energy, minimum material, maximum comfort and maximum environmental impact. All these characteristics allow the hotel to claim the title of ecological hotel, based on the principles of careful attitude to nature and the rational use of its resources. The design of the hotel-ball does not have any corners and edges of rigidity. The shape of the ball is supported by air, which makes it possible to create a pleasant, comfortable humidity inside the ball. The most spacious collection model is CristalBubble and BubbleRoom, ideal for large family living.

The opening of new hotel facilities in Ukraine, including with the participation of foreign investors, testifies to the steady development of the hotel business. The leaders of the hotel industry are the cities: Kiev, Odessa, Lviv. In addition, the hotel industry is rapidly developing in the Transcarpathian, Ivano-Frankivsk, Kherson and Zaporizhzhya regions.

Thus, the number of hotel rooms is expected to increase due to the development of network operators in the cities of the country. At the same time, the most active operators planning to develop networks in Ukraine are Accor, Rezidor Hotels Group, Kempinski Hotels, Hilton Hotel Corporations.

The Hilton portfolio, if all the announced projects will be implemented, plans to increase the numbering room for 916 numbers, the French network Accor has the goal of bringing more than 2500 numbers to the market, and the American InterContinental Hotel Group – to increase its number room for 1000 rooms.

Such large-scale prospects lead to a significant change in the structure of international

operators in the Ukrainian market. The leader in 2020 is the French Accor network, which is projected to take 22% of the market versus 10% in 2017, shifting InterContinental Hotel Group from the first place [4; 11].

Conclusions. The development of the domestic market of hotel services reflects the main contemporary practice and world trends, such as: the introduction of innovative design solutions; improvement of service standards; the formation of a unique hotel product focused on the needs of a narrow segment of clients; development of the newest hotel services (day and capsule hotels); application of environmental principles, cost reduction, resource conservation, etc.

However, in some cases, Ukrainian enterprises of the hotel business lacks the resources and thoughtfulness of a marketing strategy to achieve effective management of the hotel business. Therefore, the research, adaptation and use of international experience of innovative hotel concepts are very relevant for the sphere of hotel services in Ukraine.

REFERENCES:

1. Bulko O.S. (2018) Innovatsii v sfere uslug Respublika Belarus [Innovations in the service sector of the Republic of Belarus]. *Ekonomichnyi visnyk Donbasu*, № 1, pp. 137-142.
2. Halasiuk K.A. (2015) Analiz isnuichykh metodyk otsinky innovatsiinoho potentsialu pidpriemstv sfery posluh [An analysis of existing methods for assessing the innovation potential of service enterprises]. *Naukovyi visnyk im. V.O. Sukhomlynsokoho*, No. 1, pp. 98-102.
3. Denysenko M.P., Mykhailova L.I. (ed.) (2008) Investytsiino-innovatsiina diialnist: teoriia, praktyka, dosvid [Investment and innovation activity: theory, practice, experience], Sumy: VTD "Universytetska knyha".
4. WTO forecast, presented in the report "Tourism – panorama 2020» (Tourism: 2020 Vision). Reports of the World Tourism Organization Barometer of World Tourism, UNWTO Tourism Barometer. Edition, 2016, 2017 (01) Access mode: <http://www.unwto.org>.
5. Holloway J.K., Taylor N. (2012) Turisticheskiy biznes [Tourist business]. Kyiv. Knowledge.
6. Fatkhutdinov R.A. (2002) Konkurentospromozhnist orhanizatsii v umovakh kryzy: ekonomika, marketynh, menedzhment [Competitiveness of the organization in a crisis: economics, marketing, management]. Moscow: Vydavnycho-knyhotorhovyi tsentr "Marketynh".
7. Yakhter A. (2015) Pidvyshchennia konkurentospromozhnosti pidpriemstv restorannoho hospodarstva za rakhunok uprovadzhennia innovatsiinoi diialnosti [Increasing the competitiveness of restaurants in the enterprise by introducing innovative activities]. *Zbirnyk naukovykh prats Cherkaskoho derzhavnoho tekhnolohichnoho universytetu*, Seriya: Ekonomichni nauky [Collection of scientific works of Cherkasy State Technological University, Series: Economic Sciences], vol. 39 (1). pp. 132-137.
8. Balmer J.M., Thomson I. (2016). The shared management and ownership of corporate brands: the case of Hilton. *Oxford*, Vol. 34, N 4, pp.15-37.
9. Developments and challenges in the hospitality and tourism sector. URL: https://www.ilo.org/global/lang-en/index.htm/public/eddialogue/sector/documents/meetingdocument/wcms_162202.pdf.
10. Official site of the organization The World Travel & Tourism Council. URL: <https://www.wttc.org>.
11. Tourisme international: les resultats des premiers mois 2018 sont superieurs aux attentes. 2018. URL: <http://media.unwto.org/fr/press-release/2018-06-25/tourisme-international-les-resultats-des-premiers-mois-2018-sont-superieurs>.

Цифровий маркетинг як інноваційний інструмент управління

Марчук О.О.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри маркетингу та підприємництва
Вінницького кооперативного інституту

У статті розглядаються особливості цифрового маркетингу в сучасних умовах господарювання. Наведені канали та основні методи цифрового маркетингу. Серед трендів 2018 року виділено онлайн-відео, нативну рекламу, персоналізований контент, розумну рекламу з великими даними, розвиток спільнот. Наведені переваги цифрового маркетингу. Визначено складники, які включає цифровий маркетинг (контент, дизайн, статистика).

Ключові слова: маркетинг, цифровий маркетинг, інтернет-маркетинг, онлайн-відео, соціальні мережі, реклама.

Марчук Е.О. ЦИФРОВОЙ МАРКЕТИНГ КАК ИННОВАЦИОННЫЙ ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ

В статье рассматриваются особенности цифрового маркетинга в современных условиях хозяйствования. Приведены каналы и основные методы цифрового маркетинга. Среди трендов 2018 выделены онлайн-видео, нативная реклама, персонализированный контент, умная реклама с большими данными, развитие сообществ. Приведены преимущества цифрового маркетинга. Определены составляющие, которые включает цифровой маркетинг (контент, дизайн, статистика).

Ключевые слова: маркетинг, цифровой маркетинг, интернет-маркетинг, онлайн-видео, социальные сети, реклама.

Marchuk O.O. DIGITAL MARKETING AS AN INNOVATIVE MANAGEMENT TOOL

The peculiarities of digital marketing in modern economic conditions are considered in the article. Channels and basic methods of digital marketing are presented. Among the trends of 2018 are online video, native advertising, personalized content, smart advertising with big data, community development. The benefits of digital marketing are given. Components that include digital marketing are identified (content, design, statistics).

Keywords: marketing, digital marketing, internet marketing, online video, social networking, advertising.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сьогодні вплив традиційних інструментів реклами знижується, маркетинг стає все більш інтерактивним і візуально орієнтованим, зростає вплив чат-додатків. Сучасні медіа передбачають участь споживача та вірусне поширення інформації, тому виникає потреба в зміні маркетингових підходів та використанні нових маркетингових інструментів. Природний відбір змушує маркетинг змінюватися, оскільки споживачі надають перевагу тим компаніям, які швидше освоюють цифрові канали.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням розвитку цифрового маркетингу займалися такі зарубіжні дослідники, як І. Ашманов, Ф. Вірін, О. Кент Вертайм, І. Манн, Я. Фенвік та інші. Серед українських учених – С.І. Гриценко, М.А. Окландер, О.О. Романенко, В.В. Рубан, Д.В. Яцюк.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас залишаються

дискусійними питання наукового обґрунтування ролі та місця цифрового маркетингу в сучасних умовах розвитку суспільства.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження особливостей цифрового маркетингу як сучасного інструменту управління комунікаціями зі споживачем.

Виклад основного матеріалу дослідження. Опитування BCG, в якому взяло участь понад 600 управлінців вищих рівнів [1], показало актуальність проблеми нестачі кваліфікованих фахівців, що сприймається компаніями як основний технологічний виклик. Щоб вижити, фірми вимушені сформувати пул «цифрових талантів». Для цього потрібно винаймати, навчати та утримувати високопрофесійних спеціалістів у цифровій сфері, а також розвивати цифрові вміння в наявного персоналу. До сфери, в яких цифрові вміння є найбільш необхідними, належать цифровий бізнес, цифровий маркетинг,

цифровий розвиток, сучасна аналітика, Промисловість 4.0 та нові способи роботи. Цифрові експерти бізнесу висувують інноваційні ідеї для нових цифрових бізнес-моделей; фахівці з маркетингу знають, як користуватися безліччю цифрових каналів для підходу до клієнтів; експерти з розвитку допомагають будувати ці канали; експерти з аналітики збирають дані, щоб зрозуміти, що клієнти люблять і хочуть; експерти в Промисловості 4.0 працюють із виробничою стороною для створення нових продуктів; а експерти з нових способів роботи використовують інноваційні методи, які підвищують загальну ефективність та перетворюють організаторську культуру.

З вищеведеного слідує, що цифровий маркетинг є однією з важливих сфер сучасного інформаційного суспільства. Цифровий або digital (діджитал) маркетинг є загальним терміном для маркетингу товарів і послуг, який використовує цифрові канали для залучення та утримання клієнтів. Часто це поняття ототожнюють з інтернет-маркетингом. Проте цифровий маркетинг включає в себе інтернет-маркетинг, але не обмежується лише інтернетом. Інтернет-маркетинг включає SEO-просування сайту, контекст, вебінари тощо, тобто всі канали, які доступні користувачеві тільки в інтернеті. Цифровий маркетинг включає все вищеперераховане та рекламу і просування на будь-яких цифрових носіях поза мережею. Тобто він передбачає цифрову комунікацію, яка відбувається і онлайн, і офлайн.

На думку М.А. Окландера, О.О. Романенко [2], цифровий маркетинг – це вид маркетингової діяльності, що за цифровими каналами цифровими методами дає змогу адресно взаємодіяти з цільовими сегментами ринку у віртуальному та реальному середовищах. Цифровий маркетинг – це весь комплекс маркетингових дій у сучасному світі. Тобто це сучасний маркетинг, якому властива дуальність через його гібридний характер: частина функцій виконується в онлайн, а частина – в офлайн-середовищі.

Т.П. Данько та І.І. Скоробогатих [3, с. 261] вважають, що цифровий маркетинг – це маркетинг, що забезпечує взаємодію з клієнтами та бізнес-партнерами з використанням цифрових інформаційно-комунікаційних технологій та електронних пристроїв, у більш широкому сенсі це реалізація маркетингової діяльності з використанням цифрових інформаційно-комунікаційних технологій.

Д.В. Яцюк [4] зазначає, що цифровий маркетинг (інтерактивний маркетинг) з погляду маркетингових комунікацій передбачає використання всіх можливих форм цифрових каналів для просування бренду. Комунікації в цифровому маркетингу дають змогу досягати цільової аудиторії в офлайн-середовищі (використання додатків у телефонах, sms/tms, рекламні дисплеї на вулицях тощо). До складу цифрових медіа, окрім Інтернету, включають: цифрове телебачення, радіо, монітори, дисплеї та інші цифрові засоби зв'язку.

Слід зазначити, що до цифрового маркетингу не належить просування за допомогою таких традиційних каналів, як оголошення в газетах, флаєри, реклама на ТБ, білборди. Хоча, якщо на білборді буде вказано QR-код, за допомогою якого можна перейти на сайт, то це вже цифровий маркетинг.

Сьогодні цифровий маркетинг використовує п'ять цифрових каналів [5]:

1) мережу Інтернет і пристрої, що надають доступ до неї (комп'ютери, ноутбуки, планшети, смартфони та ін.);

2) мобільні пристрої;

3) локальні мережі (Екстранет, Інтранет);

4) цифрове телебачення;

5) інтерактивні екрани, POS-термінали.

Основними методами цифрового маркетингу є [6, с. 21]:

– контекстна реклама Google Adwords, Yandex Direct;

– технологія Big Data – масиви даних великих обсягів;

– ретаргетінг (retargeting) – перенацілювання;

– мобільний маркетинг;

– email-маркетинг – електронна пошта;

– вірусний маркетинг;

– RTB (real time bidding) – торги в реальному часі;

– SMM (social media marketing) – соціальний медіа-маркетинг;

– SMO (social media optimization) – оптимізація для соціальних мереж;

– SEO (search engines optimization) – оптимізація сайту в пошукових системах;

– SEM (search engine marketing) – пошуковий маркетинг.

Дозволити собі всі інструменти одночасно можуть не всі компанії, як правило, це не є ефективним. Вибір залежить від цілей та можливостей бізнесу. Компанії можуть звертатися до діджитал-агентств, які забезпечують присутність і просування бренду в цифровому середовищі. До складу команди можуть вхо-

дити: маркетолог, фахівець із SEO, аналітик, менеджер проекту, дизайнер, верстальник, програміст, контент-менеджер, копірайтер. Для нерегулярних робіт агентства можуть наймати фрілансерів, наприклад відеооператорів або фотографів.

Слід зазначити, що універсальних рішень немає, а інструменти потрібно вибирати під конкретну компанію. Серед трендів 2018 року слід відмітити такі [7]:

1) Онлайн-відео – інтенсивно зростає його споживання, серед підлітків та молоді воно випереджує кабельне телебачення;

2) нативна реклама (native advertising) – приходиться на зміну спливаючій рекламі, є органічно вбудованою в контент, має більше шансів бути прочитаною користувачем, оскільки це здається більш природним для нього;

3) персоналізований контент – контент повинен бути більш персоналізованим, щоби впливати. Відповідно, заклики до дії більш ефективні, коли враховують індивідуальний підхід;

4) розумна реклама з великими даними (big data) – дає рекламодавцям змогу більш точно визначити свою аудиторію, витратити менше грошей на рекламу, спрямовану на тих користувачів, що не відгукнуться на неї. Дає можливість здійснювати аналіз із більш точним відстеженням рівня конверсії та інших факторів;

5) розвиток спільноти – користувачі інтернету створюють більше контенту, ніж будь-коли, і їхні слова, фото, відео та інший контент може мати велике значення для бренду компанії та зростання продажів. Люди можуть створювати контент без заохочення, але підтримка допоможе створити команду лідерів думок. Інша стратегія – оплата блогерів, влогерів та інших лідерів думок за обговорення продукту або послуг.

У цифровому маркетингу є велика кількість інструментів, які можна розділити на 3 основні групи:

1) платні ресурси: за які компанії потрібно платити;

2) власні ресурси: сайти, сторінки в соцмережах, якими бізнес володіє і може розпоряджатися;

3) зароблені ресурси: так зване сарафанне радіо або earned media – безкоштовні або придбані комунікаційні канали.

Цифровий маркетинг є другою фазою розвитку маркетингу в умовах інформатизації суспільства. Цифрові канали забезпечують практично миттєве поширення інформації,

стають основним носієм комунікативних повідомлень та механізмом взаємодії з клієнтом. Тому важливою є присутність підприємства у вказаних цифрових каналах. Він має унікальні властивості, що зумовлені гіпермедійною природою. Аудіовізуальні цифрові методи дають змогу здійснювати ефективний емоційний, когнітивний, психологічний вплив на цільову аудиторію, отримувати доступ до інформації без обмежень місцезнаходження комп'ютера (web-і war- ресурси), долати територіальні бар'єри на шляху реалізації маркетингових заходів, скорочувати часові витрати на доступ до каталогів товарів, адаптивно реагувати на появу потреб та побажань клієнтів і бізнес-партнерів, управління подіями в режимі реального часу [2].

Переваги цифрового маркетингу полягають у такому:

1. Цифровий маркетинг дає змогу охопити і онлайн-, і офлайн-споживачів, які використовують планшети і мобільні телефони, грають в ігри, завантажують додатки. Так бренд може звернутися до більш широкої аудиторії, не обмежуючись інтернетом.

2. Можливість збирати чіткі і деталізовані дані. Практично всі дії користувача в цифровому середовищі фіксуються аналітичними системами. Це дає змогу робити точні висновки про ефективність різних каналів просування, а також скласти точний портрет покупця.

3. Гнучкий підхід – цифровий маркетинг дає змогу залучити на онлайн-ринок офлайн-аудиторію, і навпаки. Наприклад, за допомогою QR-коду на флаєрі можна спрямувати користувача на сайт. І водночас завдяки email-розсилці можна запросити передплатників на семінар або інший офлайн-івент.

В узагальненому вигляді цифровий маркетинг включає три складники:

– контент (повідомлення в блогах, статті, публікації, дослідження, електронні книги, копія сторінки продажів, електронні бюлетені, кампанії в соціальних мережах, SEO);

– дизайн (включення фотографій і зображень для контенту, інфографіки, діаграм, фотографій, відео);

– статистику (аналітика, ключові показники ефективності, мета і завдання, конверсійні канали, клієнтський LTV).

Висновки з цього дослідження. Таким чином, цифрові технології сьогодні є вирішальним фактором успіху та просування для кожної сфери бізнесу, що дає значні конкурентні переваги. Цифровий маркетинг являє

собою комплексний підхід до просування компанії, її продуктів у цифровому середовищі, а також охоплює офлайн-споживачів. Цифровий маркетинг дає змогу інтегрувати велику кількість технологій (соціальні, мобільні, веб, CRM-системи тощо) з продажами та клієнтським сервісом, забезпечує постійний якісний зв'язок між рекламодавцем та кінцевим

споживачем. Цифровий маркетинг базується на аналітиці даних про користувачів, їх поведінці, проникає в традиційні види комунікацій, щоб захопити увагу аудиторії і перетягнути її у віртуальний світ. Цифровий маркетинг передбачає персоніфікацію, що підсилює вплив маркетингових інструментів на цільову аудиторію.

ЛІТЕРАТУРА:

1. How to Gain and Develop Digital Talent and Skills. URL: <https://www.bcg.com/publications/2017/people-organization-technology-how-gain-develop-digital-talent-skills.aspx>
2. Окландер М. А., Романенко О.О. Специфічні відмінності цифрового маркетингу від Інтернет-маркетингу. Економічний вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут». 2015. № 12. С. 362–371.
3. Данько Т.П. Skorobogatykh I.I. Количественные методы анализа в маркетинге: [монография]. СПб.: Питер, 2005. 384 с.
4. Яцюк Д. В. Цифровий маркетинг: майбутнє маркетингових комунікацій в брендингу. Інвестиції: практика та досвід. 2015. № 7. URL: http://www.investplan.com.ua/pdf/7_2015/16.pdf
5. Гриценко С.І. Цифровий маркетинг – нова парадигма розвитку освітніх кластерів в умовах глобалізації. Вісник економічної науки України. 2016. № 1 (30). С. 29–31.
6. Рубан В.В. Цифровий маркетинг: роль та особливості використання. Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. 2017. Випуск 2-2 (08). С. 20–25.
7. Тренды digital маркетинга на 2018 год. URL: http://mmr.ua/show/trendy_digital_marketinga_na_2018_god

REFERENCES:

1. How to Gain and Develop Digital Talent and Skills. Available at: <https://www.bcg.com/publications/2017/people-organization-technology-how-gain-develop-digital-talent-skills.aspx>
2. Oklander M. A., Romanenko O.O. (2015) Spetsyfychni vidminnosti tsyfrovoho marketynhu vid Internet-marketynhu [Specific differences in digital marketing from internet marketing]. Economic Bulletin of the National Technical University of Ukraine "Kyiv Polytechnic Institute", no. 12, pp. 362–371.
3. Dan'ko T.P., Skorobogatykh I.I. (2005) Kolichestvennyye metody analiza v marketing [Quantitative methods of analysis in marketing]. SPb.: Piter. (in Russian)
4. Yatsiuk D. V. (2015) Tsyfrovyi marketynh: maibutnie marketynhovyykh komunikatsii v brendynhu [Digital Marketing: The Future of Marketing Communications in Branding]. Investments: practice and experience, no. 7. Available at: http://www.investplan.com.ua/pdf/7_2015/16.pdf
5. Hrytsenko S.I. (2016) Tsyfrovyi marketynh – nova paradyhma rozvytku osvitnikh klasteriv v umovakh hlobalizatsii [Digital marketing is a new paradigm for the development of educational clusters in a globalizing environment]. Bulletin of Economic Science of Ukraine, no.1 (30), pp. 29–31.
6. Ruban V.V. (2017) Tsyfrovyi marketynh: rol ta osoblyvosti vykorystannia [Digital Marketing: The Role and Features of Use]. Economic Bulletin of the Zaporizhzhya State Engineering Academy, no.2-2 (08), pp. 20–25.
7. Trendy digital marketinga na 2018 god [Digital marketing trends for 2018]. Available at: http://mmr.ua/show/trendy_digital_marketinga_na_2018_god

Основні аспекти прибутковості туристичних підприємств

Нагернюк Д.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри туризму та готельно-ресторанної справи
Уманського національного університету садівництва

Коваленко Л.Г.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри туризму та готельно-ресторанної справи
Уманського національного університету садівництва

Непочатенко В.О.

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри туризму та готельно-ресторанної справи
Уманського національного університету садівництва

Розкрито зміст поняття прибутковості та ефективності діяльності туристичного підприємства. Систематизовано підходи до визначення сутності прибутковості з позицій різних авторів. Визначено специфічні особливості діяльності туристичних підприємств. Досліджено види та функції прибутку як одного з показників прибутковості. Визначено, що процес накопичення прибутку відбувається під впливом факторів внутрішнього та зовнішнього характеру. Запропоновані першочергові заходи для збільшення прибутку у довгостроковому періоді.

Ключові слова: прибутковість, туризм, підприємство, рентабельність, прибуток.

Нагернюк Д.В., Коваленко Л.Г., Непочатенко В.О. ОСНОВНЫЕ АСПЕКТЫ ДОХОДНОСТИ ТУРИСТИЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Раскрыто содержание понятия доходности и эффективности деятельности туристического предприятия. Систематизированы подходы к определению сущности прибыльности с позиций различных авторов. Определены специфические особенности деятельности туристических предприятий. Исследованы виды и функции прибыли как одного из показателей прибыльности. Определено, что процесс накопления прибыли происходит под влиянием факторов внутреннего и внешнего характера. Предложенные первоочередные меры по увеличению прибыли в долгосрочном периоде.

Ключевые слова: доходность, туризм, предприятие, рентабельность, прибыль.

Naherniuk D.V., Kovalenko L.H., Nepochatenko V.O. THE MAIN ASPECTS OF THE PROFITABILITY OF TOURISM ENTERPRISES

The content of the concept of profitability and tourism enterprise efficiency is defined. The approaches to determining the essence of profitability from the standpoint of different authors are systematized. Specific features of tourism enterprises activities are determined. The types and functions of profit as one of the indices of profitability are investigated. It is determined that the process of profit accumulation is influenced by factors of internal and external nature. Initial measures are proposed to increase profits in the long run.

Keywords: profitability, tourism, enterprise, profitableness, profit.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Глобальні структурні перетворення міжнародних економічних відносин привели до конкурентної боротьби між підприємствами за одержання максимального прибутку та забезпечення належного рівня конкурентоспроможності. Прибутковість підприємства є найважливішим показником, який визначає перспективи його розвитку, можливість досягнення стратегічних цілей та

завдань. Прибуток підприємства як один із показників прибутковості є головною рушійною силою економіки ринкового типу, основним спонукальним мотивом діяльності підприємств. Прибуток є тією категорією, яка найповніше відображає фінансові можливості підприємства та його здатність до розширення виробничої діяльності. Зрозуміло, що чим більший прибуток, тим більше можливостей з'являється у підприємства для

економічного розвитку та покращення і розширення своєї діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематику дослідження шляхів забезпечення та підвищення прибутковості підприємств висвітлено у працях вітчизняних та зарубіжних вчених: І.А. Бланка, С.В. Зазанської, С.В. Мочерного, С.Ф. Покропивного, А.М. Поддєрьогіна та інших. Водночас серед науковців немає спільного бачення теоретичної сутності поняття прибутковості та резервів її підвищення, що є проблематичним під час вирішення практичних завдань покращення ефективності діяльності підприємств. Нині актуальним питанням залишається дослідження впливу різних факторів (внутрішніх та зовнішніх) на зростання прибутковості підприємства.

Формулювання цілей статті. Метою статті є вивчення сутності та складників прибутковості як одного з найважливіших показників ефективності діяльності туристичних підприємств.

У процесі дослідження використано монографічний та абстрактно-логічний метод (для удосконалення сутності поняття «прибутковість туристичних підприємств» та формулювання висновків); ієрархічної класифікації (для виявлення факторів, внутрішнього та зовнішнього характеру); графічний (для наочного відображення результатів дослідження).

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьогодні в економічній літературі наведено досить багато трактувань визначення поняття «прибутковості», що відповідно впливає на управління економікою загалом та підприємствами зокрема.

Так, Т.В. Осипова [1] вважає, що основою прибутковості є сам прибуток, який загалом і визначає результат фінансово-господарської діяльності підприємств. О.І. Давидов стверджує, що крім того, що прибутковість починається з орієнтації підприємства на максимізацію прибутку, вона є критерієм управління підприємством, у процесі якого величина прибутку застосовується як абсолютний показник, а співвідношення різних показників – як відносні [2, с. 189].

І.О. Бланк у свою чергу стверджує, що в основі прибутковості лежить прибуток та рентабельність. Учений трактує прибуток як мірило фінансового стану підприємства та основну характеристику рентабельності вкладених коштів у його активи. Також він наголошує на тому, що прибуток може бути як кількісним, так і якісним показником, а прибут-

ковість характеризує ефективність діяльності підприємства [3]. Це означає, що в її основі та значенні закладено більш ширше вираження показників – відносне.

О. Хмелевський визначає прибутковість як стан підприємства, що вказує на його здатність здійснювати рентабельну діяльність, забезпечувати платоспроможність, генерувати прибуток, на основі чого забезпечувати стабільність зростання та майбутній інноваційно-інвестиційний розвиток. Тобто безспірним є той факт, що прибутковість безпосередньо пов'язана з отриманням прибутку. При цьому вона має два «полюси» прояву: позитивний та негативний, тобто прибутковість та збитковість. Основою такого прояву є результат господарської діяльності – позитивний (прибуток) і негативний (збиток). Можливий і третій стан – беззбитковість, якому відповідає відсутність як прибутку, так і збитку [4, с. 50–51]. І.Ю. Єпіфанова та В.С. Гуменюк поряд із розумінням прибутковості як характеристики ефективності відтворення ресурсів підприємства пропонують оцінювати її рівень із боку розмірності, якості та потенціалу виробництва [5, с. 190].

С.В. Мочерний пропонує розглядати прибутковість суб'єкта з двох аспектів: по-перше, як прибутковість усього підприємства щодо всього авансованого капіталу, яка визначається нормою прибутку: відношенням річного прибутку до авансованого капіталу; по-друге, як прибутковість виготовлення окремої партії товарів, яка вимірюється відношенням прибутку до собівартості товарів [6].

Як бачимо, трактування категорії прибутковості названими авторами близьке за змістовним наповненням та не може визначатися без урахування абсолютного ефекту від величини прибутку та подальшого визначення показників рентабельності. У формуванні прибутковості підприємства також недоцільно обраховувати рентабельність як самостійний показник, що не залежить від величини прибутку. Як результат, рентабельність характеризує ефективність діяльності підприємства та стосується тільки певного рівня прибутковості.

Таким чином, прибутковість діяльності підприємства є результатом використання відповідної моделі бізнесу. Тому для успішного функціонування кожне підприємство має не лише забезпечувати отримання прибутку, а й одночасно виконувати щонайменше дві функції: забезпечувати платоспроможність підприємства за рахунок ефективної поточної діяль-

ності і підвищувати потенціал підприємства за рахунок оновлення технології, виробничих потужностей, продукції, тобто розвивати підприємство [4].

Узагальнення та аналіз результатів досліджень вітчизняних і зарубіжних учених показали, що своєрідність туристичних послуг як продукту сервісної сфери характеризується загальними для цієї сфери ознаками, відмінними від матеріального виробництва, що впливають на визначення прибутковості. У свою чергу, послуги підприємств туристичної галузі мають власні відмінні риси від інших суспільно значущих послуг. А саме: послуга має індивідуальний характер; ефект від надання послуги (задоволення від оздоровлення й відпочинку) прямо не пов'язане з величиною витрат туриста; всі лікувальні курорти перебувають у спеціальних місцевостях, що відрізняються певним набором ландшафтно-кліматичних умов і гідромінеральних ресурсів, тому має місто залежність процес надання послуги від місцевих природно-кліматичних умов; на ринок послуг туризму попередньо «виносяться» не самі послуги, а лише інформація про ті послуги, які можуть бути зроблені; туристично-оздоровчі послуги належать до категорії найбільш дорогих, тому що засновані на застосуванні цінних природних лікувальних ресурсів, і це вимагає складного бальнеотехнічного господарства і медичної техніки; спостерігається значний вплив фактора сезонності.

Оскільки туристичний ринок розвивається в умовах конкуренції, туристичні підприєм-

ства, щоб не втратити клієнтів, проводять певну цінову політику. Основними факторами ціноутворення є: витрати як основа для встановлення ціни, ціни конкурентів як орієнтир, сезонність, а також характер (унікальність) послуг, категорія засобів розміщення.

Процес накопичення прибутку відбувається під впливом факторів внутрішнього та зовнішнього характеру (рис. 1).

Внутрішні фактори впливу на прибуток підприємства – це фактори, які залежать від діяльності підприємства: обсяг діяльності підприємства, стан та ефективність використання ресурсів підприємства, рівень доходів, рівень витрат, ефективність цінової політики та видів наданих послуг.

Зовнішні фактори впливу на прибуток підприємства – це фактори, які не залежать від діяльності підприємства: державне регулювання цін у сучасних умовах на товари, які входять до споживчого кошика, подорожчання послуг інших галузей національного господарства, система оподаткування, зміна нормативних документів із кредитування, збільшення облікової ставки за користування кредитами, політика держави щодо формування доходів, відсутність індексації доходів населення залежно від темпів інфляції.

Велике значення мають часово-просторові фактори – це такі об'єктивні чинники, які діють незалежно від підприємства.

Територіальна приналежність визначає спрямованість функціонування підприємства, крім безпосередньо його розташування й погодно-кліматичних умов важливим чинни-

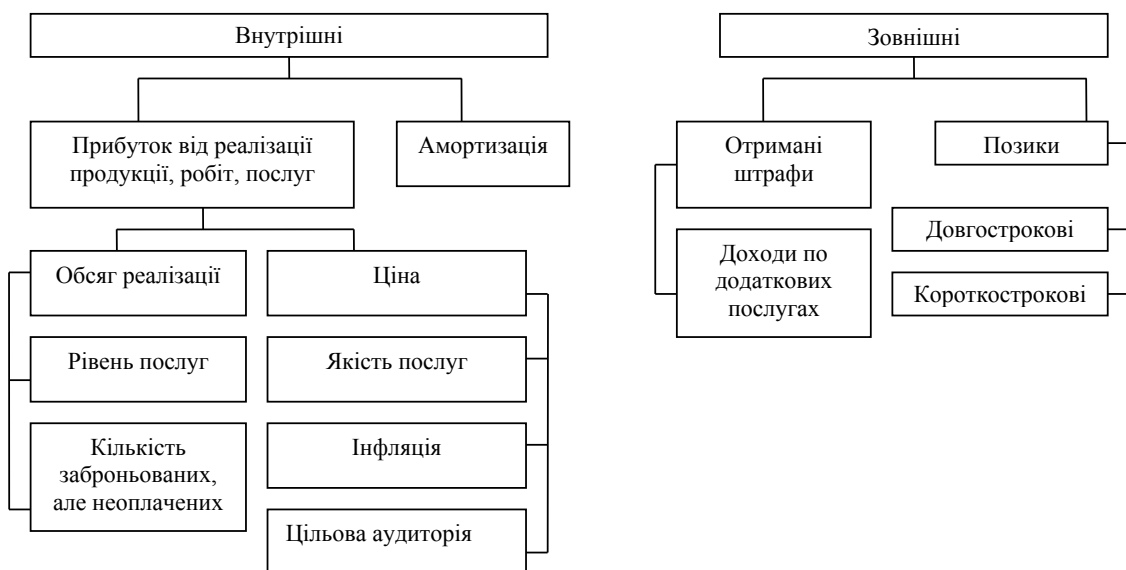


Рис. 1. Класифікація факторів, що впливають на формування фінансових ресурсів туристичного підприємства

ками є рельєф, пляжі, клімат, бальнеологічні ресурси, пейзажна розмаїтість.

Фактор часу враховується під час оцінки доцільності капітальних вкладень, нових проектів, прогнозування попиту. Важливим є фактор тривалості послуги, він впливає безпосередньо на функціональні показники послуги – ступінь задоволеності, який виникає в результаті оздоровлення і відпочинку. Вибір часу тривалості відпочинку рекреантом залежить від багатьох соціально-економічних чинників: попиту, пропозиції, цін на ринку туристичних послуг, доходів, наявності вільного часу і тощо.

Специфічною особливістю діяльності туристичних підприємств є фактор сезонності. Скорочення сезону приводить до того, що у пошуках прибутковості суб'єкти туристичного ринку саме на цей період встановлюють найбільш високі ціни, що, у свою чергу, стримує зростання потоку туристів. Сезонне функціонування може негативно позначатися на якості обслуговування: періодичне навантаження працівників приводить до зниження їхньої кваліфікації, а нерівномірне завантаження приміщень спричиняє незапланований фізичний і моральний знос матеріальної бази.

Збільшення тривалості курортного сезону – важлива передумова підвищення якості обслуговування і зростання доходів туристичного підприємства. Економічні фактори зовнішнього середовища частково проявляють себе через суб'єктів ринку, від поведінки яких залежить ступінь прояву і наслідки їх впливу [7].

Проведені узагальнення та систематизація факторів внутрішнього та зовнішнього середовища дають змогу дати авторське визначення прибутковості туристичних підприємств. Отже, прибутковість туристичних підприємств – це показник, який характеризує ефективність діяльності підприємства з погляду здатності його приносити прибуток, забезпечувати ліквідність та конкурентоспроможність у довгостроковому періоді.

Прибутковість туристичного підприємства характеризують два показники: прибуток та рентабельність. Вони є основними якісними показниками, що відображають економічну ефективність підприємства, його фінансовий стан, успіхи та можливості у виконанні розробленої програми економічного та соціального розвитку. Рентабельність і прибуток тісно пов'язані між собою. Зростання рентабельності об'єктивно свідчить про збільшення одержуваного прибутку. Іншими словами, за

зростання прибутку створюються умови для збільшення рентабельності [8, с. 76].

З метою аналізу та забезпечення ефективного управління формуванням прибутку розрізняють декілька видів прибутку підприємства: маржинальний, валовий, операційний, від звичайної діяльності та чистий. Відповідно до чинних в Україні положень (стандартів) бухгалтерського обліку, загальний прибуток підприємства складається з прибутку, отриманого підприємством від звичайної діяльності та від надзвичайних подій. Прибуток від звичайної діяльності становить близько 95% загальної суми отриманого підприємством прибутку [9].

Головне призначення прибутку в сучасних умовах господарювання – відбиття ефективності виробничо-збутової діяльності підприємства. Це зумовлено тим, що у величині прибутку повинна знаходити висвітлення відповідності індивідуальних витрат підприємства, пов'язаних з виробництвом і реалізацією своєї продукції й виступаючих у формі собівартості, суспільно необхідним витратам, непрямим вираженням яких повинна з'явитися ціна послуги. Збільшення прибутку в умовах стабільності цін свідчить про зниження індивідуальних витрат підприємства на виробництво й реалізацію продукції.

Прибутку притаманні такі основні функції:

- оцінювальна – полягає в тому, що прибуток використовується як основний критерій ефективності виробництва і використання ресурсів;

- стимулююча – полягає в тому, що його розмір впливає на виробниче й особисте споживання, є джерелом сплати податків;

- госпрозрахункова – полягає в тому, що госпрозрахунок передбачає обов'язкове отримання прибутку, інакше виробництво не має сенсу [10].

Досліджуючи питання визначення фінансових результатів, західні економісти звернули увагу, що виникненню прибутку сприяє низка факторів: підприємницька ініціатива, сприятливі умови, протекція держави та інших суспільних інститутів. Економісти США та інших країн вивчають питання залежності прибутку від масштабів виробництва, коливань витрат та інтенсивності використання капіталу. На отримання прибутку також впливає здатність підприємця керувати ризиком та володіння методами передбачення та прогнозування. Різноманіття факторів, що впливають на прибуток, вимагає їхньої класифікації, що водночас має важливе значення для визначення

основних напрямів, пошуку резервів підвищення ефективності господарювання.

Формування прибутку – це безперервний процес, який включає в себе комплекс дій щодо забезпечення ув'язки (узгодження) доходів і витрат підприємства з метою отримання та максимізації їх позитивного сальдо. Вся діяльність підприємства спрямована на те, щоб забезпечити зростання прибутку або принаймні стабілізувати його на певному рівні. На формування абсолютної суми прибутку підприємства впливають такі фактори:

- результати, тобто ефективність його фінансово-господарської діяльності;
- сфера діяльності;
- галузь господарства;
- установлені законодавством умови обліку фінансових результатів [11, с. 30].

Значний вплив цих факторів в більшості випадків не означає наявності якихось унікальних резервів зростання прибутку, а лише робить акцент на певних з них, виділяючи їх як найбільш перспективні та вагомі для цього підприємства, ринку, галузі.

Сьогодні є такі підходи до формування прибутку підприємства, в тому числі і туристичного, якбухгалтерський та економічний.

На формування прибутку як фінансового показника роботи підприємства, що відбивається в бухгалтерському обліку, в офіційній звітності суб'єктів господарювання, впливає встановлений порядок визначення фінансових результатів діяльності; обчислення собівартості продукції (робіт, послуг); загальногосподарських витрат; визначення прибутків (збитків) від фінансових операцій, іншої діяльності.

Для формування прибутку підприємства пропонується певна технологія, яка дає змогу застосувати методи, прийоми та операції, які забезпечують підприємству отримання перевищення доходів над витратами (прогнозованими, очікуваними, фактичними) (рис. 2).

Отриманий підприємством прибуток є об'єктом розподілу. Розподіл прибутку становить процес формування напрямів його майбутнього використання відповідно до мети і

завдань розвитку підприємства. У розподілі прибутку можна виділити два етапи.

Перший етап – це розподіл загального прибутку. На цьому етапі учасниками розподілу є держава й підприємство. У результаті розподілу кожний з учасників одержує свою частку прибутку. Пропорція розподілу прибутку між державою і підприємствами має важливе значення для забезпечення державних потреб і потреб підприємств. Це одне з принципових питань реалізації фінансової політики держави, від правильного вирішення якого залежить розвиток економіки загалом. Пропорції розподілу прибутку між державою (бюджетом) і підприємством складаються під впливом низки факторів. Істотне значення при цьому має податкова політика держави щодо суб'єктів господарювання. Ця політика реалізується в сумі податків, що сплачуються за рахунок прибутку, у визначенні об'єктів оподаткування, ставках оподаткування, у порядку надання податкових пільг.

Другий етап – це розподіл і використання прибутку, що залишився в розпорядженні підприємств після здійснення платежів до бюджету. На цьому етапі можуть створюватися за рахунок прибутку цільові фонди для фінансування відповідних витрат (на виплату дивідендів, на соціальний розвиток підприємства тощо). Принципове значення в розподілі чистого прибутку (прибутку, що залишається на підприємстві) має досягнення оптимального співвідношення між фондом нагромадження та фондом споживання [12].

Система розподілу прибутку повинна забезпечити фінансовими ресурсами потреби розширеного відтворення підприємства на основі встановлення оптимального співвідношення між засобами, що направляються на споживання і накопичення.

Прибуток є критерієм і показником ефективності діяльності підприємства. Однак підприємству потрібен не прибуток, а конкретний його розмір для забезпечення ефективної діяльності підприємства.

Прибуток необхідний для подальшого розширення своєї діяльності, збільшення кіль-

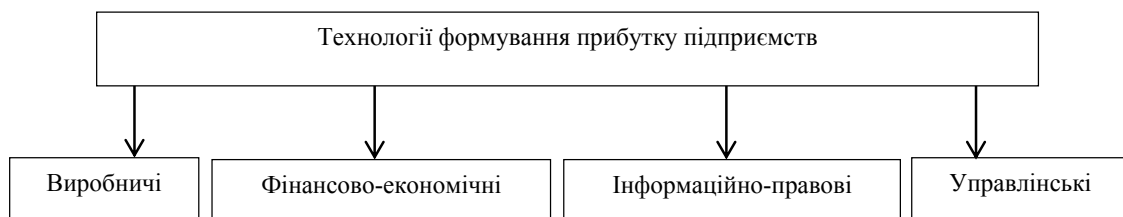


Рис. 2. Види технологій формування прибутку підприємств у ринкових умовах

кості туристичних турів, підвищення їх якості, придбання нового обладнання, обчислювальної техніки, засобів зв'язку, а також стимулювання продуктивності праці робітників туристичних підприємств. Частина прибутку може виділятися керівництвом туристичного підприємства для страхування свого бізнесу на випадок форс-мажорних ситуацій на період надання туристичної послуги (наприклад, стихійні лиха у вигляді цунамі, землетрусу, повені, зсуву ґрунту та інше). В умовах ринкової економіки, коли будь-яке підприємство виступає як суб'єкт та об'єкт економічних відносин, воно самостійно визначає пропорції розподілу чистого прибутку, тобто того, що залишився вже після сплати податкових платежів.

Формування прибутковості туристичних підприємств напряму залежить від показників добробуту населення та фінансово-економічного зростання в країні, якщо вони погіршуються – знижується і прибутковість туристичних підприємств.

Основними способами збільшення прибутку у довгостроковому періоді можуть бути такі:

1. Дії – що спрямовані на збільшення частки ринку в наявних сегментах, такими діями можуть бути створення додаткових властивостей для продукції, що виготовляється, підвищення якості обслуговування покупців, усунення конкурента.

2. Дії, спрямовані на вироблення нової конкурентної стратегії.

3. Проникнення в нові сегменти ринку.

Важливе місце серед способів збільшення прибутку будь-якого підприємства є ефективне управління його прибутковістю, що являє собою процес планування надходжень і використання грошових ресурсів, встановлення оптимальних співвідношень у розподілі доходів підприємств. В умовах конкуренції вдосконалення процесу формування прибутку на макрорівні здійснюється безперервно.

Найбільш розповсюдженим поясненням сутності прибутковості підприємства є те, що її ототожнюють із рівнем рентабельності, яка свідчить про ефективність господарської діяльності підприємства. Разом із тим показник рентабельності розглядають на основі величини прибутку, але у відносному вираженні.

На думку науковця О.В. Мелень, рентабельність виступає індикатором прибутковості підприємства, а також характеризує

ефективність вкладеного капіталу, розподілення грошовими та матеріальними коштами. Вона вимірюється за допомогою цілої системи відносних показників, що характеризують ефективність роботи підприємства загалом, прибутковість різних напрямів діяльності, вигідність виробництва окремих видів продукції [13, с. 125].

Рентабельність – не просто статистичний, розрахунковий параметр, а складний комплексний соціально-економічний критерій. На відміну від прибутку, він характеризує ефективність фінансової діяльності будь-якого конкретного економічного суб'єкта щодо всіх інших (індивідуальних підприємців, організацій, регіонів, окремих країн і світу загалом), незалежно від розмірів і характеру економічної діяльності. Ця якість додає рентабельності, з одного боку, форми економічної категорії, що виражає економічні відносини між економічними суб'єктами з приводу результативності використання чинників капіталу, а з іншого – характер об'єкта й інструмента фінансового менеджменту. Рентабельність безпосередньо пов'язана з отриманням прибутку. Однак її не можна ототожнювати з абсолютною сумою отриманого прибутку [14, с. 63].

Показники рентабельності характеризують ефективність роботи підприємства загалом, доходність різних напрямів діяльності, окупність витрат тощо. Вони більш повно, ніж прибуток, характеризують кінцеві результати господарювання, адже їх величина показує співвідношення ефекту з наявними або використаними ресурсами. Показники рентабельності є важливими характеристиками факторного середовища формування прибутку підприємств. З цієї причини вони є обов'язковими елементами порівняльного аналізу та оцінки фінансового стану підприємства.

У практиці українських підприємств найбільш поширеним є показник рівня рентабельності, що обчислюється як відношення прибутку до повної собівартості реалізованої продукції. Цей показник показує, скільки на кожну витрачену у господарстві гривню або іншу грошову одиницю отримано прибутку. За твердженнями відомих вчених, розрахунок відносних показників рентабельності підприємств здійснюється лише за позитивних фінансових результатів, однак такий результат є поспішним. Адже за виявлення збитків від здійснення господарських операцій важливим також для підприємства є визначення рівня збитковості, тобто скільки збитків при-

падає на кожну вкладену у виробництво грошову одиницю. Рівень рентабельності або збитковості можна визначати за окремими видами продукції, за галузями та підприємством. Важливе значення показника рівня рентабельності полягає у тому, що завдяки його використанню можна не лише виявити прибутковість чи збитковість, а й визначити ефективність використання коштів.

Зростання прибутку та рентабельність має велике значення для подальшого розвитку не тільки підприємства, галузі, але й усього національного господарства України, оскільки являє собою джерело коштів для формування дохідної частини державного (місцевого) бюджету.

Важливе місце серед способів збільшення прибутку будь-якого підприємства є ефективне управління його прибутковістю, що являє собою процес планування надходжень і використання грошових ресурсів,

встановлення оптимальних співвідношень у розподілі доходів підприємств. В умовах конкуренції вдосконалення процесу формування прибутку на макрорівні здійснюється безперервно.

Висновки з цього дослідження. Прибутковість туристичного підприємства є індивідуальним показником, який включає в себе низку економічних понять та характеризується великою кількістю зовнішніх та внутрішніх чинників. В основі прибутковості лежить величина прибутку, розмір якого у співвідношенні з витратами підприємства свідчить про результативність його діяльності, а саме рентабельність. Для підвищення прибутковості та збільшення обсягів реалізації керівники підприємства повинні приймати продумані управлінські рішення, виходячи з особливостей основних умов її формування, а саме на етапі подолання граничної межі беззбитковості, етапі отримання прибутку та етапі його зростання.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Осипова Т.В. Теоретичні аспекти трактування прибутковості в сучасних умовах господарювання / Т.В. Осипова // Управління розвитком. 2012. № 1. С. 82–84.
2. Давидов О.І. Зростання вартості підприємства як цільовий критерій управління / О.І. Давидов // Актуальні проблеми економіки. 2014. № 9 (159). С. 186–195.
3. Бланк І.А. Управление прибылью / И.А. Бланк – М.: Ника-Центр, 2007. – 768 с. URL: http://www.ec-study.com/ua/literature/b002052_blank_upravlinnya_pributkom.htm.
4. Хмелевський О.В. Оцінка якості прибутковості в інноваційно-інвестиційному розвитку підприємств машинобудування / О.В. Хмелевський // Економіст. 2008. № 3. С. 50–53.
5. Єпіфанова І.Ю. Прибутковість підприємства: сучасні підходи до визначення сутності / І.Ю. Єпіфанова, В.С. Гуменюк // Економіка і суспільство. 2016. Вип. 3. С. 189–192.
6. Мочерний С.В. Політична економія : навч. посіб. / С.В. Мочерний, Я.С. Мочерна. 2-ге вид. ; випр. і доп. К. : Знання, 2007. 684 с.
7. Артюхова І.В. Чинники формування й збереження конкурентних переваг підприємства туристичної галузі / І.В. Артюхова // Вісник економічної науки України. 2011. № 2 (20). С. 11–14.
8. Шляга О.В. Прибуток та рентабельність як показники ефективності виробництва / О.В. Шляга, Л.І. Шипуля // Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. 2014. № 8. С. 75–81.
9. Гетьман О.О. Економіка підприємства: підручник / О.О. Гетьман. К.: ЦНЛ, 2006. 488 с.
10. Лойко В.В. Шляхи збільшення обсягу прибутку та підвищення дієвості управління прибутком промислового підприємства в сучасних умовах господарювання / В.В. Лойко, Є.С. Несенюк // Міжнародний науковий вісник (International Scientific Journal). 2015. № 7. ISSN 2218-5348.
11. Бойко М.Г. Методичні основи оцінювання економічних інтересів туристичних підприємств / М.Г. Бойко // Економічний часопис XXI 2012. № 9-10. С. 24–34.
12. Грещак М.Г. Внутрішній економічний механізм підприємства / М.Г. Грещак, О.М. Гребешкова, О.С. Коцюба. К.: КНЕУ, 2001. 228 с.
13. Мелень О.В. Актуальні питання прибутковості підприємства та шляхи її збільшення / О.В. Мелень, Ю.Ю. Холондач // Вісник Нац. техн. ун-ту «ХПІ»: зб. наук. пр. Темат. вип.: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Харків: НТУ «ХПІ». 2015. № 25 (1134). С. 123–126.
14. Баліцька В. Доходи та рентабельність діяльності підприємств України: макроекономічна оцінка / В. Баліцька // Формування ринкових відносин в Україні. 2007. № 9. С. 62–63.

REFERENCES:

1. Osypova T.V. (2012), Teoretychni aspekty traktuvannja prybutkovosti v suchasnykh umovakh ghospodarjuvannja [Theoretical Aspects of Profitability Treatment in Modern Economic Conditions] // Development Management. No. 1. P. 82–84.
2. Davydov O.I. (2014), Zrostantnja vartosti pidpryjemstva yak ciljovyj kryterij upravlinnja [Growth of Enterprise Value as a Target Management Criterion] // Current Problems of the Economy. No. 9 (159). P. 186–195.
3. Blank I.A. (2007), Upravlenye prybyl'ju [Profit management] - M.: Nika-Center, – 768 p. [Electronic resource]. – Available at: http://www.ec-study.com/ua/literature/b002052_blank_upravlinnya_pributkom.htm.
4. Khmelevs'kyj O.V. (2008), Otsinka yakosti prybutkovosti v inovatsijno-investytsijnomu rozvytku pidpryjemstv mashynobuduvannja [Quality assessment of profitability of innovation and investment development of machine building enterprises], Ekonomist, vol. 3, pp. 50–53.
5. Yepifanova I.U., Gumeniuk V.C. (2016), Prybutkovistj pidpryjemstva: suchasni pidkhody do vyznachennja sutnosti Enterprise Profitability: Modern Approaches to the Definition of Essence // Economy and Society. – Issue 3. – P. 189–192.
6. Mochernyj S.V. (2007), Politychna ekonomija [Politychna ekonomija], Naukova dumka, Kyiv, Ukraine, – 684 p.
7. Artiukhova I.V. (2011), Chynnyky formuvannja j zberezhennja konkurentnykh perevagh pidpryjemstva turystychnoji ghaluzi [Factors of Formation and Preservation of Competitive Advantages of the Tourism Enterprise] // Bulletin of the Economic Science of Ukraine. – No. 2 (20). – P. 11–14.
8. Shliaga O.V., Shypulia L.I. (2014), Prybutok ta rentabelnistj jak pokaznyky efektyvnosti vyrobnyctva [Profit and Profitability as the Indicators of Production Efficiency] // Economic Bulletin of Zaporizhia State Engineering Academy. – No. 8. – P. 75–81.
9. Hetman O.O. (2006), Ekonomika pidpryjemstva [Enterprise Economics]: Textbook. – K.: CNL, – 488 p.
10. Loiko V.V. (2015), Shljakhy zbilshennja obsjaghu prybutku ta pidvyshhennja dijevosti upravlinnja prybutkom promyslovogho pidpryjemstva v suchasnykh umovakh ghospodarjuvannja [Ways to Increase the Profit and the Efficiency of Profit Management of an Industrial Enterprise in Modern Economic Environment] // International Scientific Journal. – No. 7.
11. Boiko M.G. (2012), Metodychni osnovy ocinjuvannja ekonomichnykh interesiv turystychnykh pidpryjemstv [Methodical Principles of Estimating the Economic Interests of Tourism Enterprises] // Economic Journal – XXI. – No. 9-10. – P. 24–34.
12. Greschak M.G., Grebeshkova O.M., Kotsiuba O.S. (2001), Vnutrishnij ekonomichnyj mekhanizm pidpryjemstva [Internal Economic Mechanism of the Enterprise] – K.: KNEU, – 228 p.
13. Melen O.V., Holladach Y.Y. (2015), Aktualjni pytannja prybutkovosti pidpryjemstva ta shljakhy jiji zbilshennja [Topical issues of profitability of the enterprise and ways of its increase] // Herald of the National tech Un-TU «HPI»: Sb. sciences Temat ave. Vip. : Technical progress and production efficiency. – Kharkiv: NTU «HPI» – № 25 (1134). – C. 123–126.
14. Balitska V. (2007), Dokhody ta rentabelnistj dijialnosti pidpryjemstv Ukrajinny: makroekonomichna ocinka [Revenues and Profitability of Ukrainian Enterprises: Macroeconomic Evaluation] // Formation of Market Relations in Ukraine. - No. 9.

Економічний потенціал підприємства: сутнісні характеристики та структуризація

Орехова А.І.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічного контролю та аудиту
Сумського національного аграрного університету

У статті проведено узагальнення теоретичних підходів до сутності категорій «потенціал підприємства» та «економічний потенціал підприємства». Наведено авторські визначення категорій «потенціал підприємства» та «економічний потенціал підприємства». Наведено та обґрунтовано структурні елементи економічного потенціалу підприємства.

Ключові слова: потенціал, економічний потенціал, підприємство, фінансовий потенціал, виробничий потенціал, інвестиційний потенціал, трудовий потенціал, маркетинговий потенціал, організаційно-управлінський потенціал.

Орехова А.И. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ ПРЕДПРИЯТИЯ: СУЩНОСТНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ И СТРУКТУРИРОВАНИЕ

В статье проведено обобщение теоретических подходов к сущности категорий «потенциал предприятия» и «экономический потенциал предприятия». Приведены авторские определения категорий «потенциал предприятия» и «экономический потенциал предприятия». Приведены и обоснованы структурные элементы экономического потенциала предприятия.

Ключевые слова: потенциал, экономический потенциал, предприятие, финансовый потенциал, производственный потенциал, инвестиционный потенциал, трудовой потенциал, маркетинговый потенциал, организационно-управленческий потенциал.

Oriekhova A.I. ECONOMIC POTENTIAL OF THE ENTERPRISE: INTRINSIC CHARACTERISTICS AND STRUCTURING

The article summarizes theoretical approaches to the essence of the categories "enterprise potential" and "economic potential of the enterprise". The author's definitions of the categories "enterprise potential" and "economic potential of the enterprise" are given. Structural elements of the economic potential of the enterprise are presented and substantiated.

Keywords: potential, economic potential, enterprise, financial potential, production potential, investment potential, labor potential, marketing potential, organizational potential.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Одним із головних завдань діяльності господарюючого суб'єкта є забезпечення його фінансової стійкості. Важлива роль у реалізації цього завдання приділяється системі управління економічним потенціалом. Економічний потенціал підприємства є основою прийняття стратегічних управлінських рішень, зумовлює формування та реалізацію відповідної програми дій на перспективу, є головним драйвером управління суб'єктом господарювання. Дослідження сутності економічного потенціалу підприємства як основи економічного розвитку, структурування його складників дають змогу сформулювати принципи активізації економічної політики щодо інтенсифікації економічних процесів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у розвиток теорії потенціалу,

економічного потенціалу, його трактування подано в роботах О.В. Березіна, О.М. Ждан, Н.С. Краснокутської, О.І. Маслак, Є.В. Лапіна, М.С. Пантелєєва та ін.

Однак, не применшуючи значущість досліджень цих науковців, слід зазначити, що деякі питання потребують додаткового вивчення. Значна кількість питань з уточнення сутнісної характеристики та структуризації досліджуваної категорії потребує додаткового опрацювання.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є узагальнення теоретичних підходів до сутності категорії «економічний потенціал підприємства» та визначення й обґрунтування його структурних елементів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Проведений аналіз наукових публі-

кацій із дослідження проблематики економічного потенціалу підприємства свідчить про значну кількість інтерпретацій та різноманіття змістового навантаження досліджуваної категорії, тому, досліджуючи сутність економічного потенціалу підприємства, доцільно розпочати з аналізу сутності потенціалу.

Становлення теорії потенціалу підприємства відображає складний інтеграційний процес її розвитку, що має багаторічну історію, характеризується широким спектром наукових підходів, установлює ідеї різних економічних концепцій, у котрих є спільне та відмінне в сучасних методах та методиках оцінювання потенціалу. Потенціал підприємства не може бути предметом дослідження тільки однієї теорії потенціалу, існують різноманітні підходи до визначення унікального джерела засобів, запасів, наявних та прихованих, виробничих, ринкових та інших можливостей підприємств з урахуванням зовнішніх і внутрішніх чинників організації сучасного виробництва, що можуть бути приведені в дію [1, с. 254].

В етимологічному значенні термін «потенціал» походить від латинського слова *potentia*, що означає «сила», «приховані можливості»,

джерело сили або можливостей, які можуть бути практично реалізовані в господарській практиці. У табл. 1 наведено узагальнення наукових підходів до сутності термінів «потенціал», «потенціал підприємства».

Як видно з наведених вище визначень, у понятті «потенціал» є багато спільного, насамперед слово «можливість». Як зазначено у Великому тлумачному словнику сучасної української мови, можливість – це наявність умов, сприятливих для чого-небудь, обставин, які допомагають чомусь; внутрішні сили, ресурси, здатності. [2, с. 684]. Також спільним є те, що практично в усіх визначеннях ґрунтування відбувається на наявних ресурсах підприємства.

Таким чином, можемо констатувати, що потенціал підприємства – це комплексне відображення наявних та майбутніх можливостей підприємства, що можуть бути максимально використані в господарській діяльності.

Наукова категорія «потенціал» в економіці визначається невиявленими, нерозкритими та нематеріалізованими можливостями. Перетворення можливостей із потенційних на реальні можливо завдяки економічній діяльності.

Таблиця 1

Підходи до визначення сутності термінів «потенціал», «потенціал підприємства»

№ з/п	Автор, джерело	Визначення
1	Великий тлумачний словник сучасної української мови [2]	Потенціал – сукупність усіх наявних засобів, можливостей, продуктивних сил, що можуть бути використані у певній сфері, галузі, ділянці; запас чого-небудь резерв; приховані здатності, сили якої-небудь діяльності, що можуть виявлятися за певних умов.
2	С.І. Ожегов [3]	Потенціал – це ступінь потужності в якому-небудь відношенні, сукупність яких-небудь засобів, можливостей.
3	А.Б. Борисов [4]	Потенціал – сукупність наявних засобів, можливостей у якій-небудь галузі.
4	Й.С. Завадський [5]	Потенціал економічний – сукупність економічних можливостей держави, які можуть бути використані для потреб суспільства (виробництво, оборона тощо).
5	О.М. Ждан [6]	Потенціал підприємства – сукупна здатність підприємства здійснювати економічну, виробничу і фінансову діяльність, спрямовану на досягнення максимально можливого результату за умови альтернатив розвитку системи підприємства у зовнішньому середовищі функціонування, забезпечення високого ступеня фінансової стійкості й платоспроможності.
6	О.В. Пастошук [7]	Потенціал підприємства – це гранична можливість підприємства до генерації доданої вартості на основі максимального використання ресурсів (виробничих, трудових, організаційних) та досягнення ефекту синергії.
7	Н.С. Краснокутська [8]	Потенціал підприємства можна визначити як можливості системи ресурсів і компетенцій.
8	О.В. Березін [9]	Потенціал підприємства – це здатність підприємства забезпечувати очікуваний результат або вирішувати поставлені завдання в наявній системі внутрішніх і зовнішніх обмежень з урахуванням здатності носія до розвитку.

Економічний потенціал, як і категорія «потенціал», має значну кількість підходів до визначення.

Так, Л.Г. Квасній [10] констатує, що під економічним потенціалом підприємства розуміємо сукупність усіх форм ресурсного забезпечення та характеру його використання. Економічний потенціал являє собою також сукупність природних умов та ресурсів, можливостей, запасів та цінностей, які можуть бути використані підприємством для досягнення поставлених цілей та реалізації вибраних стратегій.

Як зазначено у вільній енциклопедії «Вікіпедія» [11], економічний потенціал – це сукупність наявних та придатних до мобілізації основних джерел, засобів країни, елементів потенціалу цілісної економічної системи, що використовуються і можуть бути використані для економічного зростання й соціально-економічного прогресу.

О.В. Березін [9] дає таке визначення: економічний потенціал підприємства – це здатність підприємства забезпечити отримання стабільного прибутку на основі задоволення потреб споживачів, за внутрішніх та зовнішніх обмежень з урахуванням можливості розвитку підприємства.

На думку Є.В. Лапіна [12, с. 27], економічний потенціал – сукупні можливості підприємства визначати, формувати та максимально задовольняти потреби споживачів у товарах та послугах у процесі оптимальної взаємодії з навколишнім середовищем та раціональним використанням ресурсів.

Як зазначає О.І. Маслак [13], економічний потенціал підприємства являє собою складну, динамічну, інтегровану, взаємопов'язану та синергічну сукупність усіх видів його наявних ресурсів і можливостей, включаючи перспективи їх збільшення, що використовуються для досягнення тактичних і стратегічних цілей розвитку підприємства та забезпечення його сталого розвитку. Проаналізувавши наведені підходи та констатуючи відсутність єдиного підходу до визначення даної категорії, наводимо авторське визначення: економічний потенціал підприємства – це найбільш ефективно використання сукупних можливостей, ресурсів та резервів підприємства для досягнення максимально досяжного стану економічної системи.

Слід зазначити, що відсутність єдиного підходу до визначення сутності економічного потенціалу підприємства також створює певні труднощі в обґрунтуванні складу

структурних компонентів, аналізу, оцінки та діагностики потенціалу підприємства. Структурування економічного потенціалу підприємства є підґрунтям для використання, розвитку, нарощування потенціалу, формування його стану відповідно до встановлених цілей підприємства.

Вважаємо, що до складу економічного потенціалу підприємства доцільно віднести виробничий потенціал, фінансовий потенціал, інвестиційний потенціал, трудовий потенціал, маркетинговий потенціал, організаційно-управлінський потенціал (рис. 1). Ці складники тісно взаємодіють між собою, формуються у сукупності та можуть бути ефективно використані лише разом як комплекс складових частин потенціалу суб'єкта господарювання.

Відправною точкою під час дослідження використовуваних і потенційних можливостей суб'єктів господарювання є виробничий потенціал, який є складним за структурою та доповнюється іншими видами потенціалів. Вони виступають по відношенню до виробничого потенціалу додатковими складниками.

Виробничий потенціал підприємства – це сукупність ресурсів, які є в розпорядженні суб'єкта господарювання. Кількісні й якісні параметри цих ресурсів, а також їх інтеграція визначають його виробничу спроможність. Основне призначення виробничого потенціалу підприємства полягає у створенні нових вартостей, а його елементи повинні цілеспрямовано адаптуватися до вимог продукції. Своє призначення він зможе виконати, якщо його матеріально-речова форма та кількісне співвідношення його складників роблять його здатним функціонувати як вартість, яка створює нову вартість. Отже, склад і характеристики елементів виробничого потенціалу безпосередньо повинні відповідати й визначатися параметрами продукції, що виробляється.

Для того щоб виробничий потенціал зміг здійснювати цей безперервний і постійно поновлюваний процес, він сам також повинен безперервно і постійно відтворюватися. Виробничий потенціал повинен мати здатність до самовідтворення.

Виробничий потенціал підприємства є матеріальною передумовою прискорення науково-технічного прогресу. Між ними існує взаємозв'язок: чим вище техніко-економічний рівень елементів потенціалу і ступінь їх використання, тим потужніше матеріально-технічна база науково-технічного прогресу,

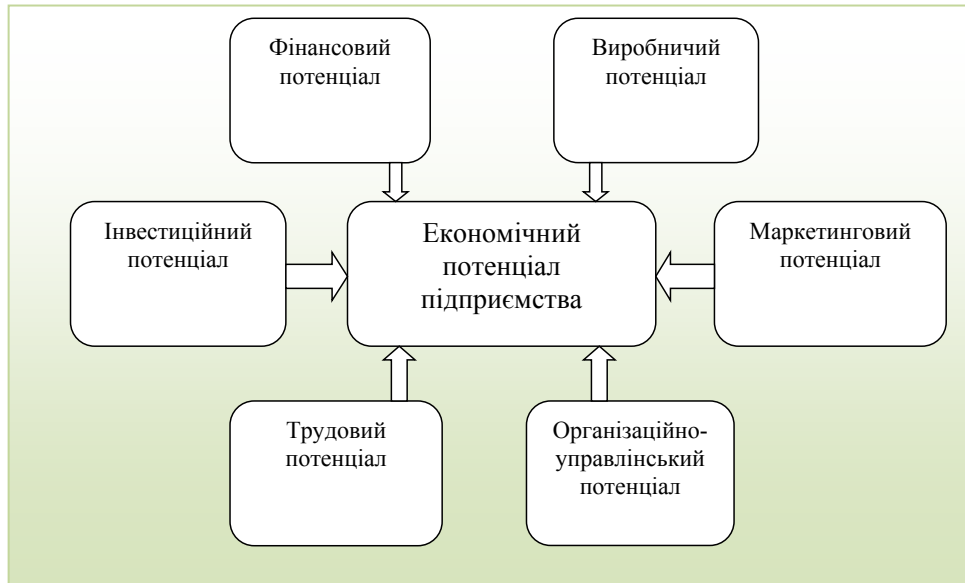


Рис. 1. Структурні компоненти економічного потенціалу підприємства

тим ширше горизонти впровадження його досягнень, більше можливостей для вдосконалення і збільшення елементів виробничого потенціалу підприємства. Вони взаємно вдосконалюють і розвивають один одного.

Фінансовий потенціал визначається як певний рівень потужності, ступінь можливості для забезпечення конкурентоспроможності підприємства, зумовлені тими ресурсами, які є в розпорядженні підприємства, і здатністю цього підприємства ці ресурси ефективно використовувати й відтворювати. Фінансові ресурси знаходяться у розпорядженні суб'єкта господарювання, і саме від їхнього обсягу, правильного використання залежать фінансова стійкість та конкурентоспроможність підприємства загалом. Фінансовий потенціал формується за рахунок власних і позикових коштів.

Інвестиційний потенціал підприємства – це можливість підприємства інвестувати у свій власний розвиток, купуючи різні активи і створюючи цією дією додатковий фінансовий потік. У зв'язку із цим важливим є наявність у підприємства механізмів, що перетворюють зростання його вартості в грошовий капітал – прибуток, що створює умова циклічності розвитку та можливості для розширення інвестиційної діяльності як у рамках підприємства, так і в рамках супутньої діяльності, створення дочірніх і спільних підприємств.

Інвестиційний потенціал підприємства являє собою не тільки здатність відтворити виробничу потужність, а й можливість залучити інвестиції в підприємство.

Інвестиційний потенціал являє собою найважливішу характеристику стану та перспективного використання ресурсних можливостей і джерел розвитку підприємства, є вирішальним у забезпеченні економічного зростання організації, відіграє важливу роль у розвитку інших її потенційних можливостей (виробничих, фінансових, маркетингових та ін.) за рахунок інвестиційної діяльності.

Трудовий потенціал підприємства – це наявні в даний час і передбачені в майбутньому трудові можливості, що характеризуються кількістю працівників, їх професійно-освітнім рівнем та іншими якісними характеристиками. Структура трудового потенціалу підприємства являє собою співвідношення різних демографічних, соціальних, функціональних, професійних та інших характеристик груп працівників і відносин між ними.

Маркетинговий потенціал визначається міццю або силою впливу суб'єкта господарювання на ринок споживачів, результатом якого є формування контингенту потенційних споживачів підприємства, готових здійснювати як первинні, так і вторинні покупки. Роль маркетингового потенціалу підприємства полягає у формуванні ринку потенційних споживачів товарів і послуг компанії, які забезпечують відтворення попиту на ці товари й послуги. Маркетинговий потенціал суб'єкта підприємництва складається з можливостей бізнес-суб'єкта залучати до придбання та споживання його товарів і послуг потенційних споживачів з урахуванням наявних у розпорядженні підприємства ресурсів.

Організаційно-управлінський потенціал підприємства – це сформована можливість організаційних складників, здатних до комбінування та формування комплексу пов'язаних дій, їх належної оцінки у відповідь на зміни зовнішнього середовища, забезпечення внутрішньофірмової гнучкості, ефективну діяльність конкурентоспроможного потенціалу за рахунок ефективності та гнучкості керівництва на всіх рівнях управління. Організаційний потенціал проявляється у трьох формах: як система, як модель поведінки й як результат. Організаційний потенціал як система – це структурована конструкція ресурсів компанії, об'єднаних загальною цільовою спрямованістю.

Запропонована структура економічного потенціалу підприємства є зручною у практичному застосуванні під час аналізу та оцінювання, дасть змогу проаналізувати її елементи на кожному етапі як під час формування, так і в процесі функціонування підприємства.

Інші види потенціалів, які були запропоновані вченими, можуть бути включеними до складу вищезазначених шести елементів економічного потенціалу підприємства.

Як справедливо зазначає М.С. Пантелєєв [14], важливою характеристикою потенціалу підприємства є взаємозамінність, альтернативність його елементів. Дійсно, нестачу виробничих потужностей підприємство може компенсувати більш ефективним їх використанням завдяки впровадженню інновацій, нестачу персоналу – наявністю фінансових ресурсів і управлінських можливостей щодо посилення кооперації виробництва, нестачу власних розробок нової продукції чи технології можна компенсувати, придбавши ліцензію, тощо. Водночас слід зазначити, що

економічний потенціал підприємства забезпечує реалізацію всіх процесів його діяльності й розглядається як теперішня основа для отримання майбутніх результатів у всіх аспектах діяльності підприємства. А отже, елементи потенціалу розглядаються взаємозамінними з погляду досягнення ключових цілей діяльності підприємства, що вимірюється узагальнюючими показниками результатів діяльності: прибутку, рентабельності, обсягу виробництва тощо. З погляду узагальнюючих показників діяльності елементи потенціалу дійсно слід розглядати як альтернативні, адже існує чимало альтернативних шляхів підвищення рівня ефективності виробництва, збільшення його обсягів. Яскравим прикладом цього є виробничі функції, зокрема функція Коба-Дугласа, що представляють чинники виробництва як взаємозамінні.

Висновки з цього дослідження. Таким чином, можемо констатувати, що потенціал підприємства – це комплексне відображення наявних та майбутніх можливостей підприємства, що можуть бути максимально використані в господарській діяльності.

Економічний потенціал підприємства – це найбільш ефективне використання сукупних можливостей, ресурсів та резервів підприємства для досягнення максимально досяжного стану економічної системи.

До структурних компонентів економічного потенціалу підприємства доцільно віднести виробничий потенціал, фінансовий потенціал, інвестиційний потенціал, трудовий потенціал, маркетинговий потенціал, організаційно-управлінський потенціал. Подальші дослідження будуть пов'язані з визначенням характеру взаємодії та взаємовпливу зазначених елементів один на одного.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Економіка підприємства в умовах ринкових перетворень: монографія / за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. О.Г. Янкового. Одеса: Атлант, 2010. 390 с.
2. Великий тлумачний словник сучасної української мови / уклад. та гол. ред. В.Т. Бусел. Київ; Ірпінь: Перун, 2005. Т. VIII. 1728 с.
3. Ожегов С.И. Толковый словарь русского языка: Ок. 100 000 слов, терминов и фразеологических выражений; под ред. проф. Л.И. Скворцова; 28-е изд., перераб. М.: Мир и Образование; Оникс, 2012. 1376 с.
4. Борисов А.Б. Большой экономический словарь. М.: Книжный мир, 2009. 864 с.
5. Економічний словник / Й.С. Завадський, Т.В. Осовська, О.О. Юшкевич. Київ, 2006. URL: http://library.nlu.edu.ua/poln_text/knigi/kondor/ekonomic_sl_2006.pdf.
6. Ждан О.М. Економічне обґрунтування терміну «потенціал підприємства». Науковий вісник НЛТУ України. 2010. Вип. 20.3. С. 139–142.
7. Пастошук О.В. Визначення сутності понять потенціал та вартість. Вісник Хмельницького національного університету. 2010. № 4. Т. 4. С. 305–308.

8. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. посіб. К.: Центр навчальної літератури, 2005. 352 с.
9. Березін О.В., Плотник О.Д. Економічний потенціал аграрних підприємств: механізми формування та розвитку. Полтава: Інтер Графіка, 2012. 221 с.
10. Квасній Л.Г. Антикризове управління економічним потенціалом. Бізнес Інформ. 2012. № 5. С. 248–250.
11. Економічний потенціал / Вікіпедія – вільна енциклопедія. URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%95%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%BC%D1%96%D1%87%D0%BD%D0%B8%D0%B9_%D0%BF%D0%BE%D1%82%D0%B5%D0%BD%D1%86%D1%96%D0%B0%D0%BB.
12. Лапин Е.В. Экономический потенциал предприятия: монография. Сумы: Университетская книга, 2002. 309 с.
13. Особливості формування економічного потенціалу підприємства в умовах циклічних коливань / О.І. Маслак, Л.А. Квятковська, О.О. Безручко. Актуальні проблеми економіки. 2012. № 9(135). С. 36–46.
14. Пантелєєв М.С., Шматько Н.М. Формування механізму стратегічного управління потенціалом підприємства. Вісник економіки транспорту і промисловості. 2013. № 41. С. 209–215.

REFERENCES:

1. Yankovoy O.G. (2010) Ekonomika pidpryemstva v umovakh rynkovykh peretvorenj [The economy of the enterprise in the conditions of market transformations]. Odesa: Atlant. (in Ukrainian)
2. Busel V. T. (2005) Velykyj tlumachnyj slovnyk suchasnoji ukrajinsjkoji movy : 250000 [Great explanatory dictionary of the modern Ukrainian language: 250,000]. Kiev, Irpen: Perun. (in Ukrainian)
3. Ozheghev S. Y. (2012) Tolkovyj slovarj russkogho jazyka: Ok. 100 000 slov, termynov y frazeologhycheskykh vyrazhenj [Explanatory Dictionary of the Russian Language: Oak. 100,000 words, terms and phrasal expressions]. M.: "Izdatelstvo Mir and Education Ltd.": ООО Onyx Publishing House. (in Russian)
4. Borysov A. B. (2009) Boljšoj ekonomyčeskyj slovar [The Big Economic Dictionary]. M.: Bookworld. (in Russian)
5. Zavadsky J. S. (2006) Ekonomichnyj slovnyk [Economic dictionary]. Kyiv. – 2006. Available at: http://library.nlu.edu.ua/poln_text/knigi/kondor/ekonomich_sl_2006.pdf. (accessed 10 August 2018).
6. Zhdan O.M. (2010) Ekonomichne obghruntuvann termina "potencial pidpryemstva" [The economic substantiation of the term "enterprise potential"]. Scientific Bulletin of NLTU of Ukraine, vol. 20.3, pp. 139-142.
7. Pastoshhuk O. V. (2010) Vyznachennja sutnosti ponjatj potencial ta vartistj [Determination of the essence of concepts of potential and cost]. Bulletin of the Khmelnitsky National University, vol. 4. no. 4, pp. 305-308.
8. Krasnokutsjka N.S. (2005) Potencial pidpryemstva: formuvannja ta ocinka: [navch. posibn.] [Potential of the enterprise: formation and estimation: [curriculum. manual.]]. K.: Centr navchaljnoji literatury. (in Ukrainian)
9. Berezin O.V., Plotnyk O.D. (2012) Ekonomichnyj potencial aghrarnykh pidpryemstv: mekhanizmy formuvannja ta rozvytku [Economic potential of agrarian enterprises: mechanisms of formation and development]. Poltava: Inter Ghrafika. (in Ukrainian)
10. Kvasnij L. Gh. (2012) Antykryzove upravlinnja ekonomichnym potencialom [Anticrisis management of economic potential]. Business-Inform. no. 5, pp. 248-250.
11. Wikipedia – Free encyclopedia (2018) Ekonomichnyj potencial [Economic potential]. Available at: https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%95%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%BC%D1%96%D1%87%D0%BD%D0%B8%D0%B9_%D0%BF%D0%BE%D1%82%D0%B5%D0%BD%D1%86%D1%96%D0%B0%D0%BB (accessed 10 August 2018).
12. Lapyň E. V. (2002) Экономыческыj потенциал predpryatyja : monoghrafyja [Economic potential of the enterprise: monograph]. Сумы : "Уныверсытetskaja knygha". (in Ukrainian)
13. Maslak O.I., Kvjatkovsjka L.A., Bezruchko O.O. (2012) Osoblyvosti formuvannja ekonomichnogho potencialu pidpryemstva v umovakh cyklichnykh kolyvanj [Features of formation of economic potential of the enterprise in the conditions of cyclic oscillations]. Current problems of the economy. no. 9 (135), pp. 36-46.
14. Panteljejev M.S. (2013) Formuvannja mekhanizmu strateghichnogho upravlinnja potencialom pidpryemstva [Formation of the mechanism of strategic management of the enterprise potential]. Bulletin of the Economy of Transport and Industry, no. 41, pp. 209-215.

Інвестиційна привабливість підприємств харчової промисловості України

Перегуда Р.В.

магістрант

Дніпровського національного університету імені Олеся Гончара

Стасюк Ю.М.

старший викладач кафедри менеджменту та туристичного бізнесу

Дніпровського національного університету імені Олеся Гончара

Статтю присвячено актуальним питанням визначення інвестиційної привабливості підприємств харчової промисловості. Досліджено теоретичні питання формування інвестиційної привабливості підприємства. Визначено чинники, що впливають на оцінку інвестиційної привабливості підприємств. Проаналізовано динаміку прямих іноземних інвестицій в економіку України у цілому та харчову промисловість зокрема. Проведено аналіз показників динаміки капітальних інвестицій у харчову промисловість. Виокремлено підгалузі харчової промисловості за рівнем інвестиційної привабливості.

Ключові слова: підприємство, харчова промисловість, інвестиції, інвестиційна привабливість, капітальні інвестиції.

Перегуда Р.В., Стасюк Ю.М. ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ УКРАИНЫ

Статья посвящена актуальным вопросам определения инвестиционной привлекательности предприятий пищевой промышленности. Исследованы теоретические вопросы формирования инвестиционной привлекательности предприятия. Выделены факторы, влияющие на оценку инвестиционной привлекательности предприятий. Проанализирована динамика прямых иностранных инвестиций в экономику Украины в целом и пищевую промышленность в частности. Проведен анализ показателей динамики капитальных инвестиций в пищевую промышленность. Определены подотрасли пищевой промышленности по уровню инвестиционной привлекательности.

Ключевые слова: предприятие, пищевая промышленность, инвестиции, инвестиционная привлекательность, капитальные инвестиции.

Pereguda R.V., Stasiuk Y.M. INVESTMENT ATTRACTIVE OF THE UKRAINE FOOD INDUSTRY ENTERPRISES

The article is devoted to topical issues of determining the investment attractiveness of food industry enterprises. The factors influencing the estimation of investment attractiveness of enterprises are presented. The dynamics of direct foreign investments into the Ukrainian economy as a whole and the food industry in particular are analyzed. An analysis of the indicators of capital investment dynamics in the food industry was conducted. The sub-sector of the food industry is determined by the level of investment attractiveness.

Keywords: enterprise, food industry, investments, investment attractiveness, capital investments.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Розвиток фінансових інститутів та інтеграція України у світове економічне співтовариство істотно підвищують увагу до інвестиційної привабливості (ІП) підприємств, яка є однією з ключових характеристик, що зумовлює залучення підприємством інвестицій, та визначається на підставі значень показників, які з різних боків характеризують перспективи розвитку підприємства, його фінансово-господарську діяльність, системи маркетингу, менеджменту тощо. У зв'язку з різними підходами до розгляду ІП підприємства з позиції різних цілей інвестування особливої актуаль-

ності набуває дослідження цієї проблеми, її забезпечення теоретичною базою і методичними рекомендаціями.

Харчова промисловість – одна з провідних і найбільш інвестиційно привабливих галузей не лише агропромислового комплексу, а й усього національного господарства України, яка поєднує виробництво і промислову переробку сировинних ресурсів рослинного та тваринного походження з реалізацією готової продукції. Перевагою продукції харчової промисловості України порівняно з іншими країнами світу є її екологічність, що забезпечується національ-

ними традиціями виробництва та жорсткими стандартами якості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методичні основи оцінювання інвестиційної привабливості підприємства, технології та методи управління інвестиційною діяльністю, напрями її розвитку розглядали у своїх працях такі вітчизняні і зарубіжні вчені, як: І. Бланк, Ю. Буднікова, А. Дука, О. Джусов, Г. Козаченко, Н. Коваль, О. Удалих та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Сьогодні від ефективності інвестиційної політики залежать стан виробництва, рівень технічної оснащеності основних фондів підприємств, можливості структурної перебудови економіки, рішення соціальних і екологічних проблем. Інвестиції є основою розвитку підприємств, окремих галузей і економіки у цілому та характеризують рівень ІП підприємства, галузі чи економіки, тому підвищення інвестиційної привабливості чи то підприємства, чи то галузі, чи то економіки України сьогодні є досить актуальним питанням.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження інвестиційної привабливості підприємств харчової промисловості України для підвищення якості та конкурентоспроможності продукції.

Виклад основного матеріалу дослідження. Поняття інвестиційної привабливості важливе в процесах міжрегіонального та міждержавного переміщення капіталу як одного з основних чинників економічного розвитку. У силу значної територіальної нерівномірності розподілу економічних чинників узагалі та капіталу зокрема країни та регіони виступають конкурентами в боротьбі за вільні ресурси.

Інвестиційна привабливість визначається як сукупність об'єктивних і суб'єктивних умов, що сприяють або перешкоджають процесу інвестування національної економіки на макро-, мезо- і мікрорівні [1].

На рівні підприємства ІП розглядається як інтегральна характеристика підприємств з позиції перспектив розвитку, обсягу і можливостей збуту продукції, ефективності використання активів та їх ліквідності, стану платоспроможності й фінансової стійкості [2].

Формування ІП підприємства необхідно для:

- забезпечення конкурентоспроможності продукції і підвищення її якості;
- структурної перебудови виробництва;

- створення необхідної сировинної бази для ефективного функціонування підприємств;

- вирішення соціальних проблем;
- відновлення основних виробничих фондів;
- підвищення технічного рівня праці і виробництва та ін.

В економічній літературі немає однозначного визначення дефініції «інвестиційна привабливість». Уперше поняття з'являється на теренах колишнього СРСР у 80–90-х роках ХХ ст. Під ІП об'єкта розуміли доцільність вкладень у нього вільних грошових коштів. На території вже незалежної України поняття «інвестиційна привабливість підприємства» було сформульоване та законодавчо закріплено Наказом № 22 від 23.02.1998 Агентством з питань банкрутства в «Методиці інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємства та організації». Відповідно до нього, «інвестиційна привабливість підприємства – це рівень задоволення фінансових, виробничих, організаційних та інших вимог чи інтересів інвестора щодо конкретного підприємства, яке може визначатися чи оцінюватися значеннями відповідних показників, у тому числі інтегральної оцінки» [3].

У сучасному розумінні поняття ІП досить широке і багатьма авторами трактується по-різному.

Проаналізувавши економічні джерела, можна дійти висновку, що сучасні трактування поняття досить відмінні між собою і висвітлюють різні аспекти ІП, але більшість понять має схожі ключові моменти, на які автори роблять наголос, тому їх можна згрупувати за чотирма групами:

- 1) інвестиційна привабливість як ефективність;
- 2) інвестиційна привабливість як можливість для інвесторів;
- 3) інвестиційна привабливість як порівняльний;
- 4) інвестиційна привабливість як сукупність чинників [4].

Складники ІП також не отримали в наукових публікаціях одностайного визначення [5; 6]. Структура ІП залежить від інвестора. Так, для банку як інвестора основним пріоритетом у розгляді привабливості підприємства буде його платоспроможність, а інституціональні інвестори (акціонери, партнери у спільному підприємстві) акцентують увагу на ефективності господарської діяльності реципієнта (прибуток на сукупні активи). Різними будуть складники ІП підприємства й для фінансо-

вого та стратегічного інвесторів. Якщо першого найбільше цікавить здатність проекту генерувати запланований грошовий потік, то для другого більш важливим може виявитися розширення присутності на ринку або, наприклад, наявності на підприємстві, в яке він інвестує, технології й виробничі потужності. Таким чином, ІП підприємства з погляду окремого інвестора може мати різний набір складників та чинників, що їх формують.

Теоретичні дослідження дають змогу виокремити певні чинники оцінювання ІП підприємств (рис. 1).

Оскільки під час оцінювання ІП інвестор визначає доцільність майбутнього капіталовкладення, необхідно особливу увагу звернути на раніше реалізовані інвестиційні проекти на даному підприємстві. Саме тому наведені в таблиці чинники оцінювання ІП підприємств слід також доповнити аналізом раніше реалізованих інвестиційних проектів, тобто наскільки ефективно та в повному обсязі були використані інвестиційні ресурси, досягнуті показники окупності та прибутковості проектів тощо.

Проблема ІП підприємства може бути вирішена лише після аналізу наявної ситуації та

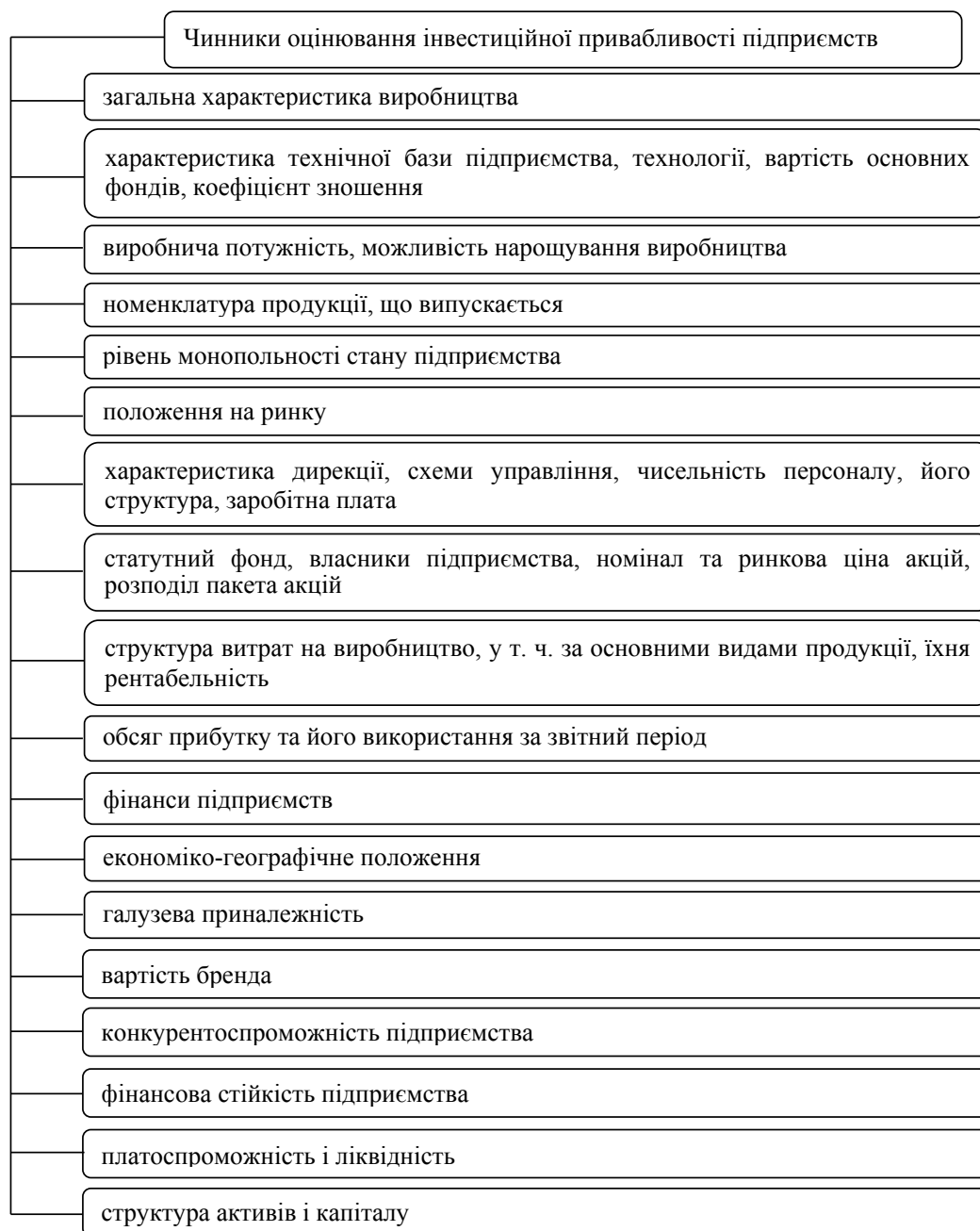


Рис. 1. Чинники, що впливають на оцінку інвестиційної привабливості підприємств [7]

визначення всіх чинників, що впливають на її рівень як ззовні (на рівні держави, регіону, галузі), так і зсередини (з боку самого підприємства). Подальша оцінка впливу виявлених чинників сприятиме встановленню рівня ІП підприємства та розробленню конкретних заходів щодо його підвищення.

Посилення активізації інвестиційної діяльності в харчовій промисловості України є досить актуальною проблемою на даному етапі розвитку, оскільки від динаміки обсягів та структури інвестицій залежить ефективність економічного розвитку галузі та добробут населення країни. Завдяки інвестиціям розширюються й удосконалюються виробничі потужності та основні фонди, забезпечуються необхідні пропорції. Інвестиції у виробничу сферу мають забезпечити підвищення технічного рівня й поліпшення розміщення діючих виробництв, а також необхідний приріст потужностей.

Тому важливим етапом дослідження є визначення основних чинників, які впливають на ІП харчової промисловості та характеризують її стан і перспективи розвитку.

Найбільш ефективні напрями капіталовкладень у харчовій промисловості – це реконструкція й технічне переоснащення виробництва, що дає змогу в найкоротші строки, з меншими затратами оновлювати матеріально-технічну базу, освоювати нові потужності. Один із головних стратегічних напрямів стабілізації та прискорення розвитку харчової промисловості – знаходження джерел залучення інвестицій з урахуванням галузевих особливостей, прийняття ефективних управлінських рішень щодо розроблення й реалізації інвестиційних проектів, бо від масштабів та спрямування інвестицій залежить ефективність діяльності харчових підприємств.

Харчова промисловість – один із найбільших реципієнтів іноземних інвестицій в економіку України. Кошти залучаються у харчову промисловість шляхом створення спільних підприємств, використання кредитних ресурсів розвинутих країн. Вибору джерела інвестування передують розроблення і реалізація політики оптимального поєднання власних, залучених і позичених коштів, залучення капіталу на найвигідніших умовах. Інтенсифікація інвестиційних процесів, спрямованих на оновлення виробництва для підвищення якості, конкурентоспроможності продукції й прибутковості підприємств не лише важливий чинник забезпечення продовольчої неза-

лежності України, виходу її на світовий і регіональні продовольчі ринки, а й формування ефективної структури агропромислового та промислового комплексів, зростання економічного і соціального розвитку, підвищення життєвого рівня населення.

У 2017 р. в економіку України іноземними інвесторами було внесено 1 871,2 млн. дол. прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу) [8]. За накопичувальним підсумком станом на 1 січня 2018 р. акціонерний капітал нерезидентів в Україні дорівнював 39 144 млн дол. (із країн ЄС – 27 465,5 млн. дол., з інших країн – 11 678,5 млн. дол.), що виявилось на 4,3% більше показника початку року (37 513,6 млн. дол.).

Найбільші обсяги надходжень прямих інвестицій на 01.01.2018 (за накопичувальним підсумком) були спрямовані до підприємств промисловості – 10 685,6 млн. дол., з яких підприємства з виробництва харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів отримали 2 785,1 млн. дол., що становить 7,1% від загальної суми прямих інвестицій до України (рис. 2).

Для ТНК зі США та країн ЄС інвестиційно найпривабливішими сферами України можна назвати:

- харчову промисловість;
- підприємства торгівлі;
- фінансовий сектор;
- фармацевтику [9].

Якщо говорити про темпи зростання іноземних інвестицій в економіку країни, то у цілому приріст становив 4,35% за 2017 р., тоді як зростання інвестицій у виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів становило 110,06%, що свідчить про привабливість вітчизняних харчових підприємств для іноземного інвестора.

Серед підгалузей харчової промисловості найбільші обсяги інвестицій надходять до виробництва олії та жирів, кондитерської галузі, виробництва молочних продуктів, переробки фруктів та овочів [8].

Динаміку прямих іноземних інвестицій у харчову промисловість України в 2017 р. в розрізі підгалузей наведено на рис. 3.

Аналіз показників динаміки капітальних інвестицій у харчову промисловість свідчить, що протягом 2010–2017 рр. до підприємств галузі надходило в середньому 15,5% від загальних обсягів капітальних інвестицій у промисловість (табл. 1).

Під інвестиційною привабливістю окремих галузей розуміють інтегральну їх характерис-

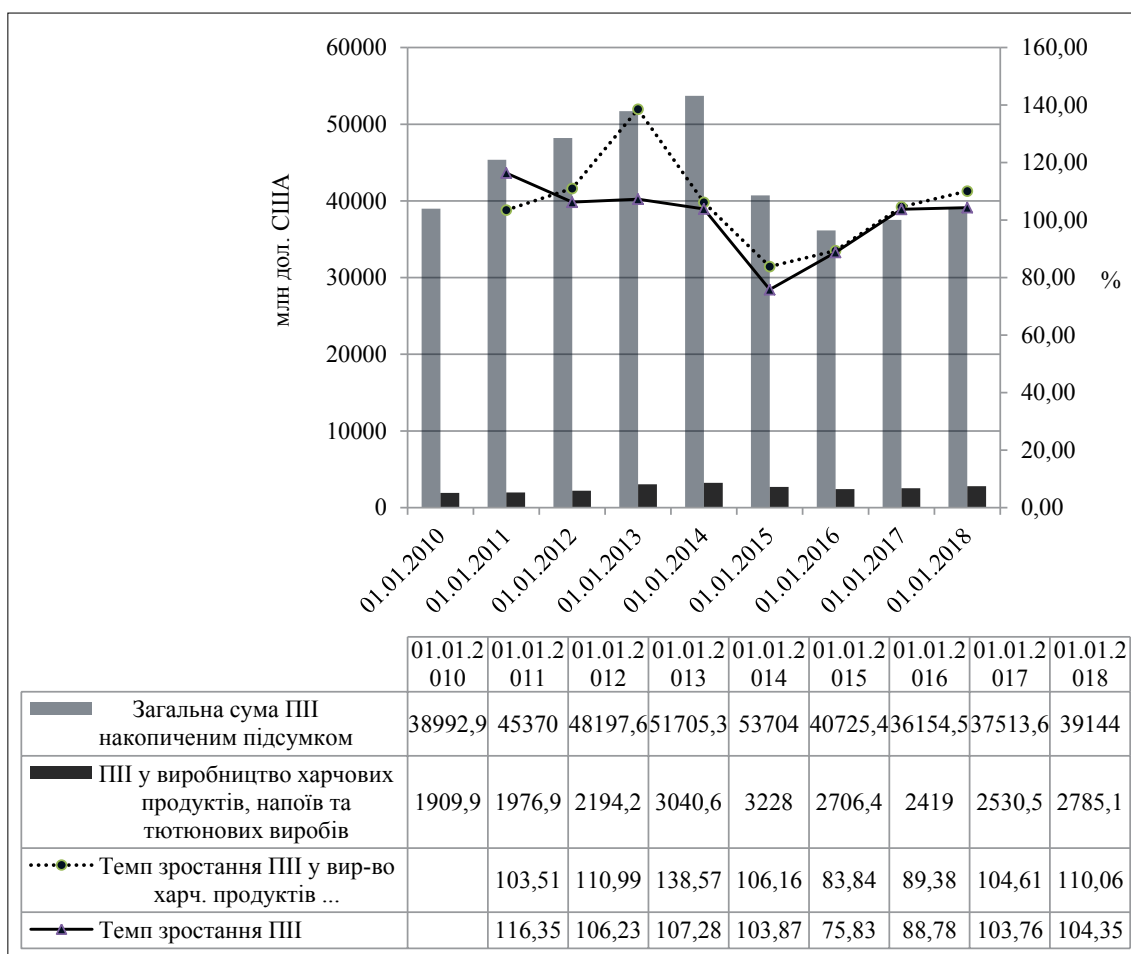


Рис. 2. Динаміка прямих іноземних інвестицій в економіку України в 2010–2018 рр.

Джерело: побудовано автором за [8]

тику з позицій перспективності розвитку, рівня доходності та ризику інвестицій.

Більшість підприємств харчової промисловості залишається прибутковою, зростає фінансовий результат від їхньої звичайної діяльності та рентабельність операційної діяльності, проте зростає й кількість підприємств, які одержують збиток та скорочують обсяги виробництва харчової продукції. У середньому, за даними Державної служби статистики, майже 70% підприємств, що працюють у виробництві харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів, отримують прибуток.

Сьогодні не існує універсальної методики визначення ІП галузей економіки. Використання вченими різних підходів до оцінки інвестиційної привабливості окремих галузей призводить до отримання досить суперечливих результатів.

Узагалі підгалузі харчової промисловості значно відрізняються одна від одної і за рівнем прибутковості, і за інвестиційною прива-

бливістю. Тому доцільно визначати ІП окремих підгалузей харчової промисловості.

Дослідження показують, що найбільш обґрунтованою є методика оцінки ІП окремих галузей (підгалузей) економіки, запропонована І.О. Бланком [6]. Проте не всі показники, розроблені вченим, мають реальну статистичну базу для проведення такої оцінки, тому на основі методики І.О. Бланка сформовано систему показників для оцінки ІП окремих груп та класів харчової промисловості.

Вказана оцінка здійснюється за такими основними елементами:

- оцінка середньогалузевої рентабельності діяльності підприємств;
- оцінка рівня перспективності розвитку галузі;
- рівень галузевих інвестиційних ризиків.

Кожен елемент оцінюється на основі аналізу та оцінки низки аналітичних показників.

Ураховуючи, що окремі аналітичні показники й елементи оцінки відіграють різну роль у прийнятті інвестиційних рішень, їх

значимість диференціюється експертним шляхом [11].

На основі дослідження інтегральних показників ІП підгалузей харчової промисловості, проведеного Н.В. Коваль, можна згрупувати підприємства галузі за рівнем інвестиційної привабливості у такий спосіб (рис. 4).

Для залучення іноземних інвестицій у підприємства харчової промисловості України є певні суттєві перешкоди, серед яких особливо слід виокремити такі: нерозвиненість ринкової інфраструктури, нестабільність законодавства та фінансово-кредитної системи,

непрозорість у поверненні податків та низький рівень захисту прав власників [12].

Підвищуючи свою ІП, підприємства харчової промисловості мають можливість вирішити низку проблем, пов'язаних з оновленням матеріально-технічної бази, модернізацією виробництва, збільшенням обсягів випуску конкурентоспроможної продукції й розширенням її асортименту, впровадженням нових технологій, які б гарантували збереження цінних властивостей сировини та якості готової продукції, застосуванням безвідходних та маловідходних технологій, нала-

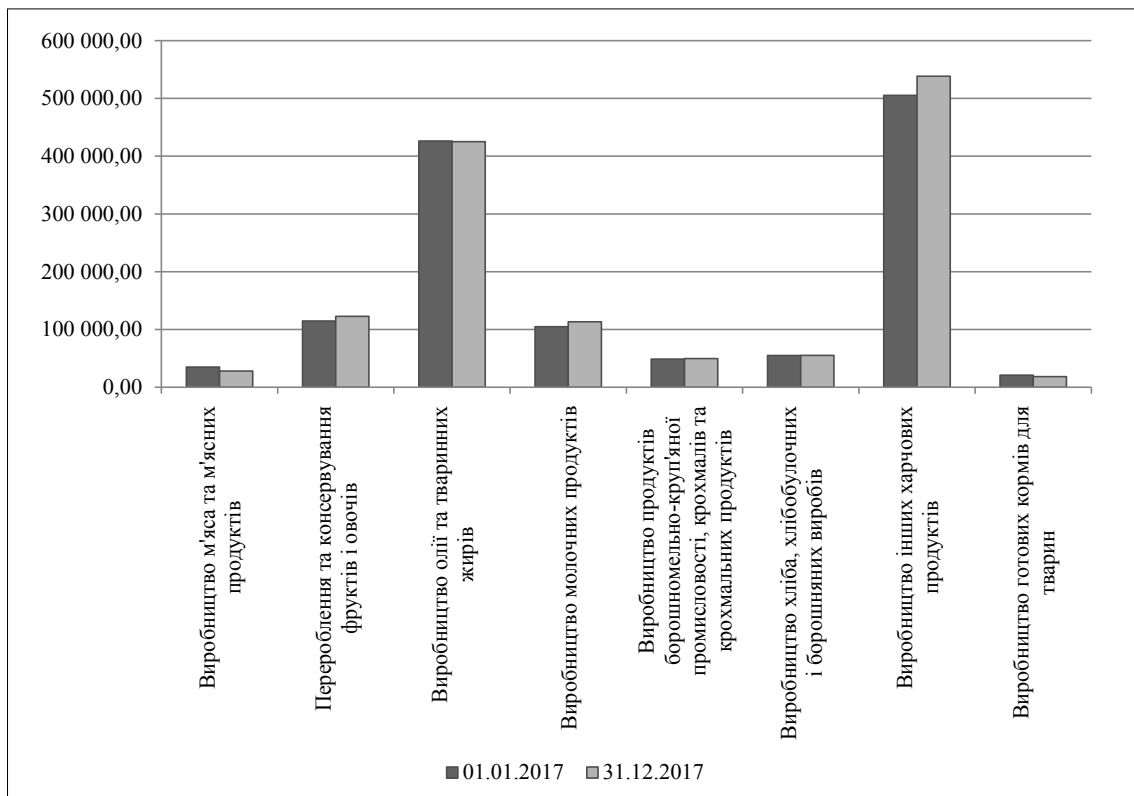


Рис. 3. Динаміка прямих іноземних інвестицій у підгалузі харчової промисловості України в 2017 р., тис. дол. США

Джерело: побудовано автором за [8]

Таблиця 1

Динаміка капітальних інвестицій у харчову промисловість [9]

Показник	Рік							
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Капітальні інвестиції, млн. грн.	8510,2	12061,5	13279,7	14941,3	13486,7	13548,5	21291,0	18927,6
Індекс капітальних інвестицій, % до попереднього року		137,3	94,9	115,5	78,3	75,9	124,4	107,4
Довідково: капітальні інвестиції у промисловість, млн. грн.	55384,4	78725,8	91598,4	97574,1	86242,0	87656,0	117753,6	143300,0

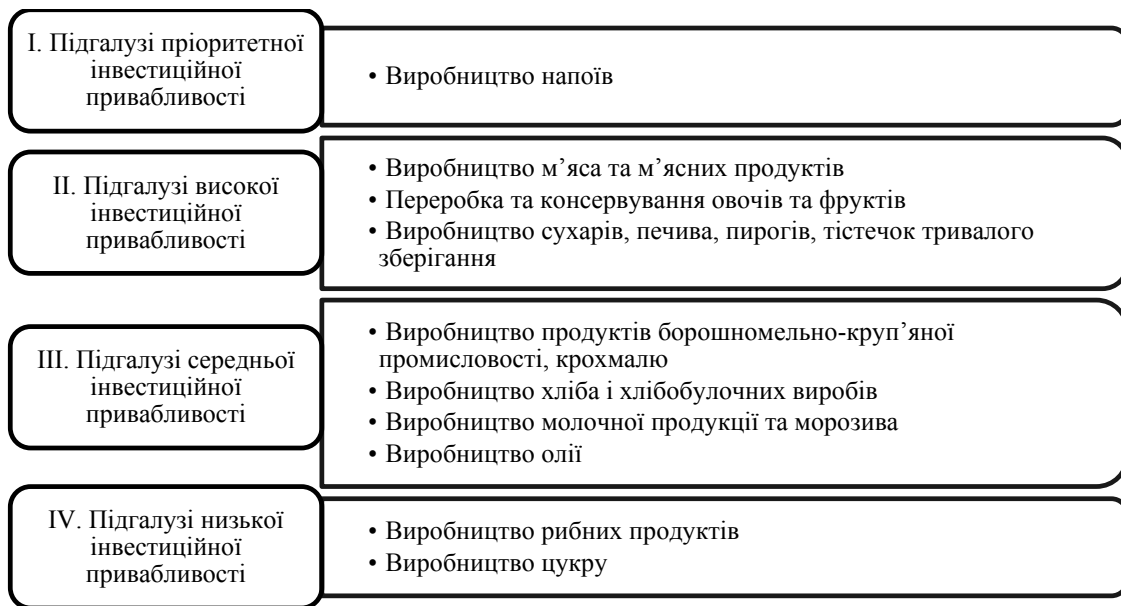


Рис. 4. Групування підгалузей харчової промисловості України за рівнем інвестиційної привабливості [11]

годженням випуску якісної харчової продукції, яка б відповідала світовим стандартам якості та потребам населення.

Висновки з цього дослідження. Харчова промисловість була й залишається однією з провідних галузей України, від ефективної

діяльності якої залежить не тільки добробут населення і національного господарства, а й економічна безпека країни. Зважаючи на це, підвищення ІП підприємств харчової промисловості виступає однією з передумов досягнення стійкого економічного зростання.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Козаченко Г.В., Антіпов О.М., Ляшенко О.М., Дібніс Г.І. Управління інвестиціями на підприємстві. Київ: Лібра, 2004. 368 с.
2. Дука А.П. Теорія та практика інвестиційної діяльності. Інвестування: навч. посіб.; 2-е вид. Київ: Каравела, 2008. 432 с.
3. Методика інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій: Наказ Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій від 23.02.1998 № 22. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z0214-98> (дата звернення: 20.07.2018)
4. Буднікова Ю.В., Таряник О.М. Інвестиційна привабливість як економічна категорія. Вісник Хмельницького національного університету. 2011. № 2, Т. 1. С. 125–128.
5. Козаченко А.В., Оська А.П. Управление инвестициями: уч. пособ. Луганск: ВУГУ, 1996. 136 с.
6. Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент. Киев: Эльга-Н, Ника-Центр, 2001. 448 с.
7. Удалих О.О. Управління інвестиційною діяльністю промислового підприємства: навч. посіб. Київ, 2006. 292 с.
8. Прямі інвестиції (акціонерний капітал) в економіці України/з України за видами економічної діяльності / Державна служба статистики України. URL: http://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2018/zd/inv_zd/pi_ak_ved/arh_pi_ak_ved_u.html (дата звернення: 25.06.2018).
9. Dzhusov O., Pavlovich A. On the question of Ukraine's investment attractiveness for multinational corporation. European Journal of Management Issues. 2015. № 23(5). P. 23–29. <https://doi.org/10.15421/191518> (in Russian).
10. Капітальні інвестиції за видами промислової діяльності / Державна служба статистики України. URL: http://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2013/ibd/ibd_rik/ibd_u/ki_rik_p_u_e_bez.html (дата звернення: 26.06.2018).
11. Коваль Н.В. Оцінка інвестиційної привабливості молокопереробної галузі. URL: <http://intkonf.org/koval-nv-otsinka-investitsiyanoi-privablivosti-molokopererobnoyi-galuzi/> (дата звернення: 24.06.2018).
12. Джусов О.А., Мешко Н.П., Величко А.П. та ін. Інноваційний розвиток світової економіки: інвестиційний аспект: монографія. Донецьк: Юго-Восток, 2009. 278 с.

REFERENCES:

1. Kozachenko G.V., Antipov O.M., Ljashenko O.M., Dibnis Gh.I. (2004). Upravlinnja investycijamy na pidpryjemstvi [Investment management at the enterprise]. Kyjiv: Libra. 368 p.
2. Duka A.P. (2008). Teorija ta praktyka investycijnoji dijalnosti. Investuvannja: navch. posibnyk [The theory and practice of investment activity. Investing: Teaching manual]. 2-e vyd. Kyjiv: Karavela. 432 p.
3. Metodyka integhralnoji ocinky investycijnoji pryvablyvosti pidpryjemstv ta orghanizacij: Zatverdzheno nakazom Aghentstva z pytanj zapobighannja bankrutstvu pidpryjemstv ta orghanizacij vid 23.02.1998. № 22. [Methodology of Integral Assessment of Investment Attractiveness of Enterprises and Organizations: Approved by Order of the Agency for the Prevention of Bankruptcy of Enterprises and Organizations dated February 23, 1998 No. 22] available at: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z0214-98>
4. Budnikova Y.V., Tarjanyk O.M. (2011). Investycijna pryvablyvist jak ekonomichna kateghorija [Investment attractiveness as an economic category]. Visnyk Khmeljnycjkogho nacionaljnogho universytetu. 2 (Vol. 1). P. 125-128.
5. Kozachenko A.V., Osyka A.P. (1996). Upravlenie investitsiyami: uch. posob. [Investment management: tutorial]. Lugansk, Izd-vo VUGU. 136 p.
6. Blank I.A. (2001). Investitsionnyy menedzhment [Investment management]. Kiev: El'ga-N, Nika-Tsentr. 448 p.
7. Udalykh O.O. (2006). Upravlinnja investycijnoju dijalnistju promyslovogho pidpryjemstva: navch.posibnyk [Management of investment activity of an industrial enterprise]. Kyjiv,. 292 p.
8. Prjami investyciji (akcionernyj kapital) v ekonomici Ukrajin/z Ukrajin za vydamy ekonomichnoji dijalnosti [Direct investments (share capital) in the economy of Ukraine / from Ukraine by types of economic activity]. available at: http://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2018/zd/inv_zd/pi_ak_ved/arh_pi_ak_ved_u.html
9. Dzhusov O., Pavlovich A. (2015). On the question of Ukraine's investment attractiveness for multinational corporation. European Journal of Management Issues. 23(5). P. 23-29. <https://doi.org/10.15421/191518> (in Russian)
10. Kapitaljni investyciji za vydamy promyslovoji dijalnosti [Capital investment by type of industrial activity]. available at: http://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2013/ibd/ibd_rik/ibd_u/ki_rik_p_u_e_bez.html
11. Kovalj N.V. Ocinka investycijnoji pryvablyvosti molokopererobnoji ghaluzi [Assessment of the investment attractiveness of the dairy industry]. available at: <http://intkonf.org/koval-nv-otsinka-investitsynoyi-privablivosti-molokopererobnoyi-galuzi/>
12. Dzhusov O.A., Meshko N.P., Velychko A.P., Popova V.A., Stasiuk Y.M., Shchypanova O.V. (2009). Innovacijnyj rozvytok svitovoji ekonomiky: investycijnyj aspekt: monografija [Innovative development of the world economy: investment aspect: monograph]. Donecjk : Jugho-Vostok. 278 p.

Новітні бізнес-моделі у сфері Інтернет-маркетингу

Пітюлич М.І.

доктор економічних наук,
професор кафедри обліку, оподаткування та маркетингу
Мукачівського державного університету

Кручак Л.В.

кандидат економічних наук,
асистент кафедри обліку, оподаткування та маркетингу
Мукачівського державного університету

Лизанець А.Г.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту та управління економічними процесами
Мукачівського державного університету

У статті визначено сутність бізнес-моделей, а також розглянуто основні складники поняття Інтернет-маркетингу. Наведено класифікацію бізнес-моделей саме у сфері Інтернет-маркетингу та проаналізовано одну з розповсюджених і введених у практику бізнес-модель «Дропшипінг». Відображено основні складники поняття Інтернет-маркетингу та подано його різновиди. Визначено місце та роль новітніх інструментів в Інтернет-маркетингу.

Ключові слова: бізнес-моделі, Інтернет-маркетинг, дропшипінг, контент-маркетинг, пошукова оптимізація (SEO), канали комунікації.

Пітюлич М.І., Кручак Л.В., Лизанець А.Г. НОВЫЕ БИЗНЕС-МОДЕЛИ В СФЕРЕ ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГА

В статье определена сущность бизнес-моделей, а также рассмотрены основные составляющие понятия Интернет-маркетинга. Проведена классификация бизнес-моделей именно в сфере Интернет-маркетинга и проанализирована одна из распространенных и введенных в практику бизнес-модель «Дропшипинг». Отражены основные составляющие понятия Интернет-маркетинга и представлены его разновидности. Определены место и роль новейших инструментов в Интернет-маркетинге.

Ключевые слова: бизнес-модели, Интернет-маркетинг, дропшипинг, контент-маркетинг, поисковая оптимизация (SEO), каналы коммуникации.

Pityulich M.I., Kruchak L.V., Lizanets A.G. NEW BUSINESS MODELS IN THE SPHERE OF INTERNET MARKETING

The essence of business models is defined in the article, as well as the main components of the concept of Internet marketing are considered, the classification of business models in the field of Internet marketing is given and one of the widespread and put into practice business model "Dropshipping" is analyzed. The paper reflects the main components of the concept of Internet marketing and presents its varieties. The place and role of the newest tools in Internet marketing is determined.

Keywords: business models, internet marketing, dropshipping, content marketing, search engine optimization (SEO), channels of communication.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Останній період часу Інтернет став невід'ємною частиною економічного розвитку різних підприємств, у зв'язку із цим виникло таке поняття, як «Інтернет-маркетинг».

Інтернет нині диктує свої правила і повністю змінює та вдосконалює стиль ведення бізнесу й значно скорочує затрати фірм. Бізнесменам доводиться займатися новим спрямуванням та здобувати нові навички, які стосуються саме Інтернет-маркетингу, тобто розробляти

нові плани, стратегії, бізнес-моделі, здійснювати контроль проведених комерційних операцій для постійного виявлення сфери сумісних і координованих інтересів компаній і клієнтів, адекватного розвитку відносин із клієнтами на базі Інтернет-технологій та завоювання Інтернет-ринку.

Інтернет-маркетинг сьогодні є одним із найперспективніших напрямів, що розвивається найшвидше в Україні, незважаючи на економічні кризи та різні зовнішні та внутрішні пере-

шкоди. У зв'язку із цим особливої актуальності набувають вивчення та дослідження нових можливостей бізнес-моделей маркетингової діяльності з використанням комп'ютерної мережі Інтернет. Актуальність даної роботи зумовлена, з одного боку, великою зацікавленістю до теми в сучасних умовах, з іншого – її недостатньою розробленістю, тому для ефективного і повноцінного управління Інтернет-маркетингом потрібно розглянути новітні бізнес-моделі і вплив на нього.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичною основою дослідження бізнес-моделі у сфері Інтернет-маркетингу (в мережі Інтернет) стали праці таких зарубіжних та вітчизняних науковців, як: М. Раппа, Е.П. Голубков, Л.І. Бушуєва [7], І.В. Бойчук [6], С.М. Ілляшенко, Г.П. Ляшенко, В. Холмогоров, А. Хартман, Дж. Сифоні.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є обґрунтування сутності бізнес-моделей та Інтернет-маркетингу, можливостей застосування його новітніх інструментів у маркетинговій діяльності компаній у внутрішньому і зовнішньому середовищі та майбутнього розвитку на ринку Інтернет-технологій та бізнес-процесів. Для досягнення цілей поставлено такі завдання:

- визначити актуальність даної проблеми для подальшого її дослідження;
- окреслити теоретичні основи перспектив розвитку Інтернет-маркетингу;
- визначити основні види бізнес-моделей у сфері Інтернет-маркетингу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Швидкий розвиток Інтернету та його застосування у всіх сферах людської діяльності здійснили вплив на формування Інтернет-економіки, яка стрімко розвивається.

Е.П. Голубков вважає, що Інтернет-економіка розвивається за такими напрямками, як Інтернет-бізнес, Інтернет-комерція, Інтернет-маркетинг. Аналізуючи ці та аналогічні підходи до визначення Інтернет-економіки, необхідно зазначити, що здебільшого йдеться про Інтернет-маркетинг. На думку автора, його потрібно розглядати як економічну діяльність, яка приносить прибуток або інші вигоди й яка здійснюється із застосуванням інструментів і технологій Інтернету [1].

В. Холмогоров не приводить єдиної схеми взаємозв'язку елементів Інтернет-маркетингу, але виділяє такі його компоненти, як реклама, public relations, маркетингові дослідження в Інтернеті, просування товару

в мережі Інтернет, позиціонування торгової марки на ринку [2].

«Інтернет-економіка як сфера, в якій реально здійснюється бізнес, створюється й змінюється вартість, здійснюються транзакції і встановлюються відносини типу «один з одним», – вважають вчені А. Хартман та Дж. Сифоні. Вони стверджують, що ці процеси можуть бути пов'язані з аналогічними процесами традиційного ринку, але водночас є незалежними від останніх [3].

Будь-який бізнес, яким би специфічним він не був, піддається аналізу та систематизації. Не є винятком і бізнес, побудований в Інтернеті. Бізнес-модель та Інтернет-маркетинг – два складники, які не можуть існувати в сучасних умовах один без одного.

Систематизацію Інтернет-бізнесу можна поділити на п'ять компонентів:

1. бізнес-модель;
2. побудова роботи відділу маркетингу і продажів;
3. організаційна структура;
4. управління фінансовим обліком;
5. стратегія і дисципліна реалізації.

У статті акцентуємо увагу саме на бізнес-моделі як одному з найважливіших компонентів систематизації бізнесу. Отже, одним із важливих чинників успіху в бізнесі є розуміння власником фірми (підприємства) бізнес-моделі своєї компанії. Бізнес-модель – чітке логістичне описання того, як функціонує бізнес. Окрім того, бізнес-модель – один із головних складників бізнесу.

Нині в час швидких змін бізнес-моделі є найбільш обговорюваним та найменш зрозумілим аспектом Інтернету. В основному розумінні бізнес-модель – це спосіб ведення бізнесу, за якого компанія може реалізувати свої можливості та отримувати прибуток.

Перші моделі були досить прості. Компанія виробляла товар або сервіс та продавала його споживачам. У сучасному Інтернет-маркетингу моделі можуть бути більш заплутано сплетеними.

Інтернет-комерція призводить до появи нових видів бізнес-моделей. Це дуже певно. Але веб, імовірно, буде також винаходити пробні і реальні моделі. Моделі реалізуються різними способами. Крім того, фірма може об'єднати кілька різних моделей як частину своєї загальної стратегії Інтернет-бізнесу.

Найголовніші складники бізнес-моделі:

1. цільові сегменти клієнтів (на кого орієнтується підприємство);

2. продукція, яку пропонує підприємство цільовим сегментам клієнтів;

3. канали просування (активні прямі продажі у B2B, продажі на заходи, Інтернет-канали просування і т. д.).

Головне завдання власника бізнесу – продумати в комплексі свою бізнес-модель, розуміти свої цільові сегменти ринку.

Існує ціла група різних варіантів класифікації онлайн-бізнес-моделей. Але класифікація, запропонована Майклом Раппа, професором Університету Північної Кароліни, у статті *Business Models On The Web* найбільш прийнятна для сучасності. Дослідник акцентує увагу на тому, що класифікацію, яку він запропонував, не можна назвати остаточною, тому що Інтернет постійно еволюціонує та змінюється. Автор вважає, що найбільшій увазі заслуговують такі моделі:

- посередницька (Brokerage). Організації отримують відсоток або гонорар за угоди, найчастіше в сегментах *business-to-business (B2B)*, *business-to-consumer (B2C)* або *consumer-to-consumer (C2C)*. Сюди можна віднести не тільки всілякі біржі і торгове посередництво, а й платіжні системи, які отримують свій відсоток від транзакцій;

- рекламна (Advertising). Дохід надходить від демонстрації реклами або переходів користувачів на сайти рекламодавців; функціонал сайту частіше слугує для залучення масової аудиторії або таргетингу реклами;

- інформаційна (Infomediary). Дохід надходить за рахунок продажу інформації про аудиторію, продавців і покупців та ін.;

- торгова (Merchant). Безпосередня продаж товарів і послуг;

- виробнича (Manufacturer/Direct). Тут вигоду отримує виробник товару не за рахунок Інтернету як такого, а завдяки скороченню «відстані» між ним і споживачем його продукції;

- партнерська (Affiliate). Знову різновид рекламної моделі, де дохід приходить від власників сайтів-партнерів, в обмін на що приходять покупці (відвідувачі);

- спільнота (Community). Тут назва класу моделей характеризує навіть не джерело доходу (він може надходити від продажу платних послуг, реклами або пожертвувань), а середовище, де цей дохід генерується;

- підписка (Subscription). Дохід надходить від користувачів, що оформляють підписку на певні сервіси;

- за споживанням (Utility). «Антипод» моделі підписки, де клієнту також надається

певний сервіс, але форма оплати базується на спожитому трафіку/ отриманій інформації або іншому кількісному показнику, але не на часі (як у разі з «класичною» підпискою) [4].

Крім того, Інтернет-маркетинг – це наука та мистецтво збільшення платоспроможної аудиторії онлайн. Усі інструменти Інтернет-маркетингу підпорядковані вирішенню того чи іншого завдання:

- залучення відвідувачів на сайт;
- мотивування відвідувачів на вчинення певної дії на сайті (конверсія).

Є кілька способів досягнення даних цілей: власне цифровий маркетинг, Інтернет-реклама і контент-маркетинг. Основи Інтернет-маркетингу включають вивчення способів взаємодії з користувачем і методів донесення до нього необхідної інформації.

Безкоштовна Інтернет-реклама або партнерська програма – обмін банерами між сайтами-партнерами для отримання додаткової Інтернет-аудиторії і підвищення конверсії на сайті.

Контент-маркетинг вирішує завдання залучення відвідувача за допомогою надання корисної інформації для конкретної цільової аудиторії. У контент-маркетинг також входить просування контенту в соцмережах (SMM), пошукових системах (контентне SEO), email-розсилках.

Інтернет-маркетинг у цілому виконує важливі завдання з інформування клієнта про продукт, мотивування до здійснення покупки, збору та аналізу інформації про цільову аудиторію продукту і впливу на поведінку своєї цільової аудиторії. Порівняно зі звичайним маркетингом Інтернет-маркетинг можна назвати «inbound-маркетингом», оскільки він переважно збирає клієнтів на сайт, а не просто декларує рекламні меседжі.

Пошукова оптимізація (SEO) також спирається на дані аналітики, тісно пов'язана з контентним просуванням і разом із тим вирішує технічні завдання для кращого індексування сайту пошуковими роботами.

Комунікація із цільовою аудиторією – найважливіший компонент просування, входить у базові основи Інтернет-маркетингу. Канали комунікації – це передусім соцмережі – Social Media Marketing, окрім того, різні форми для введення повідомлень на сайті, а також спілкування з користувачем по електронній пошті – email-розсилки та відповіді на питання клієнтів.

У 2017–2018 рр. у розуміння бізнес-моделей увірвалася нова й розповсюджена в Інтернет-маркетингу бізнес-модель «дропшипінг».

Дропшипінг (від англійського drop shipping – пряма поставка) – продаж товару, коли посередник спочатку знаходить клієнта (покупця), отримує від нього замовлення на конкретний товар та передоплату. Далі посередник лише переоформляє замовлення покупця на сайті продавця і платить від свого імені, вказуючи покупця як одержувача. У цьому разі робота посередника полягає у перекладенні контенту, оформленні (ручному або автоматичному) замовлення, прийомі платежу і здійсненні виплат продавцю. Товари фізично знаходяться у виробників і дилерів, але доставляються покупцеві від імені продавця. Україна є однією з тих країн, де така модель торгівлі швидко набирає обертів.

А.В. Тирінов вважає дропшипінг послугою, яка є результатом розвитку маркетингових способів просування товару. Прямі поставки мають як переваги, так і недоліки як для виробництва, так для виробника, оптового продавця, покупця, а також самого дропшипера [5].

Основа даної моделі – співпраця між постачальником товару та його продавцем із метою заробити гроші. Весь процес взаємодії зводиться до доволі простої схеми, що складається з декількох кроків (рис. 1):

- укладення договору з постачальником;
- створення сайту Інтернет-магазину, наповнення його товарами, відстеження актуальності ціни та залишків;
- залучення покупців;
- передання отриманих через сайт замовлень цього ж постачальника одним з обумовлених заздалегідь способів;

– відправка товару з боку постачальника покупцю, який зробив замовлення.

Дана модель не є теоретичною сходинкою в маркетингу, а досить активно застосовується в практиці Інтернет-маркетингу й є складником певних Інтернет-магазинів.

Дропшипінг – це хороший вибір для тих власників Інтернет-магазинів, які хочуть проаналізувати нову нішу або ж розширити наявний товарний асортимент без суттєвих вкладень. У такому разі робота за такою моделлю, як дропшипінг, може стати чудовим способом ефективного вирішення поставлених завдань.

Висновки з цього дослідження. Інтернет-маркетинг потрібно розглядати як новий вид маркетингу, який передбачає застосування традиційних та інноваційних інструментів і технологій у мережі Інтернет для визначення й задоволення потреб та запитів споживачів (покупців) шляхом обміну для отримання товаровиробником (продавцем) прибутку чи інших вигід.

Бізнес-моделі стали найважливішим аспектом у веденні бізнесу. У майбутньому бізнес-модель саме у сфері Інтернет-маркетингу буде впроваджена як форма інтелектуальної власності, яку можна захистити патентом. Бізнес-моделі (бізнес-методи) все більше потраплятимуть до сфери патентного права.

Отже, бізнес-модель та Інтернет-маркетинг – два складники, які доповнюють один одного і не можуть існувати розмежовано в сучасному ритмі впровадження новітніх технологій, принципів, нововведень та швидкості змін ведення бізнесу.



Рис. 1.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Голубков Е.П. Использование Интернета в маркетинге. Маркетинг в России и за рубежом. 2002. № 3 (29). URL: <http://www.mavriz.ru/articles/2002/3/315.html>.
2. Холмогоров В. Интернет-маркетинг: краткий курс; 2-е изд. СПб., 2002. 271 с.
3. Хартман А., Сифони Дж. Стратегия успеха в Интернет-экономике. М.: ЛОРИ, 2001. – 274 с.
4. Рappa M. Business models on the web. URL: <http://digitalenterprise.org/models/models.html>.
5. Тирінов А. В. Сутність та особливості обліку операцій дропшипінгу в Україні. Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». 2018. Вип. 28. Ч. 2. С. 160–162.
6. Бойчук І.В. Інноваційні підходи до застосування Інтернету в маркетинговій діяльності підприємств. Маркетинг. Менеджмент. Інновації: монографія; за ред. д.е.н., професора С.М. Ілляшенка. Суми: Папірус, 2010. С. 553–562.
7. Бушуева Л.И. Роль Интернет-услуг в практической маркетинговой деятельности. URL: <http://www.cfin.ru/press/marketing/2001-4/07.shtml>.

REFERENCES:

1. Gholubkov E.P. Yspolizovanye Ynterneta v marketynghe [Elektronnyj resurs] / E.P. Gholubkov // Marketyng v Rossyy u za rubezhom. – 2002. – #3 (29). URL: <http://www.mavriz.ru/articles/2002/3/315.html>.
2. Kholmogorov V. Ynternet-marketyng: [kratkyj kurs] / V. Kholmogorov. – [2-e yzd.]. – SPb., 2002. – 271 s.
3. Khartman A. Strateghyja uspekha v Ynternet-эkonomyke / A. Khartman, Dzh. Syfony. – M. :LORY, 2001. – 274 s.
4. Michael Rappa. Business models on the web [Elektronnyj resurs] / Michael Rappa – URL: <http://digitalenterprise.org/models/models.html>
5. Tyrinov A. V. Cutnistj ta osoblyvosti obliku operacij dropshyppinghu v Ukrajinі. Naukovyj visnyk Khersonsjkogho derzhavnogho universytetu. Serija: Ekonomichni nauky. 2018. Vypusk 28. Chastyna 2. S. 160-162.
6. Bojchuk I.V. Innovacijni pidkhody do zastosuvannja Internetu v marketynghovij dijajlnosti pidpryjemstv / I.V. Bojchuk // Marketyng. Menedzhment. Innovacijni monoghracija / za red. d.e.n., profesora S.M. Illjashenka. – Sumy : TOV “TD “Papirus”, 2010. – S. 553-562.
7. Bushueva L. Y Rolj Ynternet-uslugh v praktycheskoj marketynghovoј dejateljnosty [Elektronnyj resurs] / L.Y. Bushueva – URL: <http://www.cfin.ru/press/marketing/2001-4/07.shtml>.

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2018-17-48>

УДК 332.33:331.101.262:631.11(477.53)

Оцінка ефективності використання ресурсного потенціалу підприємств галузі сільського господарства

Погребняк Л.П.

аспірант кафедри економіки підприємства
Полтавської державної аграрної академії

У статті розкрито основні тенденції формування та використання ресурсного потенціалу галузі сільського господарства на прикладі підприємств Полтавської області. За допомогою кореляційно-регресійного методу виявлено вплив рівня забезпеченості ресурсами на рівень економічної ефективності досліджуваних підприємств.

Ключові слова: ресурсний потенціал, продуктивність праці, фондозабезпеченість, фондовіддача, рентабельність, аналітичні групування, кореляційно-регресійний аналіз.

Погребняк Л.П. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЙ ОТРАСЛИ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА

В статье раскрыты основные тенденции формирования и использования ресурсного потенциала отрасли сельского хозяйства на примере предприятий Полтавской области. С помощью корреляционно-регрессионного метода выявлено влияние уровня обеспеченности ресурсами на уровень экономической эффективности исследуемых предприятий.

Ключевые слова: ресурсный потенциал, производительность труда, фондооснащенность, фондоотдача, рентабельность, аналитические группировки, корреляционно-регрессионный анализ.

Pohrebniak L.P. ESTIMATION OF EFFICIENCY OF USE OF THE RESOURCE POTENTIAL IN THE AGRICULTURAL ENTERPRISES

The article shows the principal trends of formation and use of the resource potential of the agricultural sector through the example of the enterprises in Poltava Region. Using the correlation-regression method, we revealed the impact of resource endowment level on the economic efficiency level of the enterprises under study.

Keywords: resource potential, labor productivity, fund security, capital productivity, profitability, analytical groupings, correlation-regression analysis.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сталий розвиток аграрного сектору визначається передусім наявністю відповідних видів ресурсів та здатністю ефективно їх використовувати. Ресурсний потенціал галузі сільського господарства є головною умовою продовольчої безпеки країни та зростання конкурентоспроможності вітчизняної продукції на світовому ринку. У процесі виробництва сільськогосподарської продукції беруть участь земельні, трудові, матеріальні, нематеріальні, фінансові та інші види ресурсів. При цьому внаслідок обмеженості окремих видів ресурсів на аграрних підприємствах має місце ускладнення процесу виробництва. Сьогодні виникає необхідність оцінки рівня забезпечення ресурсами та його вплив на економічну ефективність сільськогосподарського виробництва як із боку керівників і власників підприємств, так і з боку представників відповідних органів державної влади.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам забезпечення виробничими ресурсами підприємств сільського господарства та методиці проведення аналізу їх ефективного використання присвячено праці вітчизняних учених-економістів: М. Герасимчука, Н. Краснокутської, Й. Петровича, П. Поповича та ін.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті – оцінка рівня ефективності використання ресурсів сільськогосподарських підприємств та впливу рівня забезпеченості окремими видами ресурсів на кінцеву ефективність господарювання у галузі.

Виклад основного матеріалу дослідження. у процесі оцінки нами було опрацьовано дані про діяльність окремих сільськогосподарських підприємств Полтавської області протягом 2013–2017 рр., які знаходяться в одній природно-кліматичній зоні серед яких: Березоточська філія державного підприємства «Укрлік-трави»; державне підприємство «Дослідне гос-

подарство імені 9 Січня» Інституту свинарства і агропромислового виробництва НААН України; сільськогосподарське товариство з обмеженою відповідальністю «Мусіївське»; державне підприємство «Дослідне господарство «Степне» Полтавської державної сільськогосподарської дослідної станції імені М.І. Вавилова Інституту свинарства; приватне підприємство імені Калашника. Ці підприємства є типовими підприємствами Полтавської області.

Як видно з даних табл. 1, у досліджуваних підприємствах рівень забезпеченості працівників земельними ресурсами (припадає ріллі на одного працюючого) протягом досліджуваного періоду коливався від 12,5 до 34,0 га. Також простежується тенденція до зростання виробництва як валової, так і товарної продукції залежно від зростання забезпеченості пра-

цівників земельними угіддями. У табл. 2 наведено результати групування досліджуваної сукупності за рівнем забезпеченості працівників земельними ресурсами.

Як видно з результатів аналітичного групування, найвищі результати господарсько-економічної діяльності спостерігаються в групі III, для якої характерний високий рівень забезпеченості працівників земельними ресурсами. Порівняно з показниками підприємств групи I із підвищенням площі розораних сільськогосподарських угідь з 14,7 до 28,6 га в середньому величина прибутку (в розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь) зростає із 171,1 до 386,2 тис. грн. в середньому.

Не менш важливим складником ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств є робоча сила. Від того, наскільки

Таблиця 1

**Динаміка показників використання земельних ресурсів
у досліджуваних підприємствах Полтавської області, 2013–2017 рр.**

Показники	№п	Роки					2017 р. до 2013 р. (+;-)
		2013	2014	2015	2016	2017	
Припадає ріллі на одного середньооблікового працівника, га	1	19,56	20,1	18,6	18,4	24,0	4,4
	2	4,8	25,0	24,2	24,5	25,5	20,7
	3	31,5	27,0	34,0	32,5	27,2	-4,3
	4	12,5	13,8	13,7	14,5	14,3	1,8
	5	17,9	18,6	17,2	17,3	16,9	-1,0
Розораність площі сільськогосподарських угідь, %	1	79,6	79,5	79,5	81,0	81,0	1,4
	2	93,7	93,7	93,7	93,7	93,7	0,0
	3	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	0,0
	4	99,3	99,3	99,3	99,3	99,8	0,5
	5	95,7	95,7	95,7	95,7	95,7	0,0
Одержано на 100 га сільськогосподарських угідь, тис. грн: валової продукції	1	403,8	507,0	600,2	444,8	571,3	167,5
	2	438,8	420,1	482,2	511,4	423,2	-15,6
	3	850,6	896,3	965,3	1235,7	-	x
	4	685,0	624,0	581,0	738,0	737,0	52,0
	5	880,1	807,8	1021,2	968,1	848,1	-32,0
товарної продукції	1	274,0	446,2	667,7	711,0	863,5	589,5
	2	380,7	413,4	581,2	834,0	1006	625,3
	3	1285	994,5	3217	3663	3612,6	2327,6
	4	626,6	818,4	1121	1640	1796	1169,4
	5	759,1	1032,5	1603,0	2108,2	2319,9	1560,8
прибутку	1	8,84	70,1	51,7	91,3	137,5	128,7
	2	15,6	22,7	28,4	33,5	19,8	4,2
	3	155,0	156,7	1031	1285	706,8	551,8
	4	17,6	29,5	72,9	42,4	45,5	27,9
	5	80,2	103,7	652,0	589,4	337,6	257,4

1. ДП «Укрліктрави». 2. ДП «ДГ імені 9 Січня». 3. СТОВ «Мусіївське». 4. ДП «ДГ «Степне»; 5. ПП імені Калашника.

Джерело: розраховано автором за даними річ

Таблиця 2

**Групування даних досліджуваних підприємств
за рівнем забезпеченості земельними ресурсами**

Показники	Групи за рівнем площі ріллі, яка припадає на одного працюючого, га		
	I – 12,5-17,2	II – 17,3-24,2	III – 24,3-42,0
Кількість об'єктів спостереження	7	9	7
Припадає ріллі на одного середньооблікового працівника, га	14,7	19,9	28,6
Одержано на 100 га сільськогосподарських угідь, тис. грн: валової продукції	1417,8	827,0	1630,4
товарної продукції	747,8	629,5	757,5
Прибутку	171,1	129,0	386,2

Джерело: розраховано автором

Таблиця 3

**Динаміка показників використання трудових ресурсів
у досліджуваних аграрних підприємствах Полтавської області, 2013–2017 рр.**

Показники	№ п	Роки					2017 р. до 2013 р. (+;-)
		2013	2014	2015	2016	2017	
Середньорічна чисельність працівників, осіб	1	114	111	120	121	93	-21
	2	366	350	382	376	359	-7
	3	340	381	350	357	366	26
	4	269	267	275	260	256	-13
	5	270	261	265	268	258	-12
Середньомісячна заробітна плата на 1 працівника, грн.	1	1833	2395	2740	3063	4379	2546
	2	2179	2238	2752	3317	4499	2320
	3	2774	2436	3784	4538	6714	3940
	4	2042	2302	2584	3833	5105	3063
	5	2067	2263	3912	6042	6814	4747
Продуктивність праці на 1 працівника, грн.	1	99298	128054	140233	101165	169054	69756
	2	116529	107797	119832	128429	111004	-5525
	3	248244	241879	283857	345028	-	x
	4	91820	94816	108392	123996	105922	14102
	5	157650	149996	183897	174571	159455	1805

1. ДП «Укрліктрави». 2. ДП «ДГ імені 9 Січня». 3. СТОВ «Мусіївське». 4. ДП «ДГ «Степне».
5. ПП імені Калашника.

Джерело: розраховано автором за даними річної звітності

повно забезпечені аграрні підприємства працівниками відповідної кваліфікації, залежить ефективність використання всіх інших видів ресурсів. Як видно з даних табл. 3, для досліджуваних підприємств характерне незначне скорочення чисельності працюючих. Однак ця тенденція не завжди є однозначно негативною, оскільки для розвинутих країн в останні десятиліття притаманне саме скорочення чисельності працюючих за одночасного збільшення рівня їх забезпеченості іншими видами ресурсів та зростання продуктивності праці.

Для оцінки впливу забезпеченості трудовими ресурсами на ефективність їх викорис-

тання було застосовано групування відповідних показників досліджуваних підприємств у період 2013–2017 рр. за рівнем середньооблікової чисельності працюючих (табл. 4).

Результати групування за рівнем чисельності працюючих також свідчать про наявність прямої залежності між рівнем забезпеченості трудовими ресурсами та рівнем ефективності їх використання. Так, на об'єктах спостереження у групі III (із середньою кількістю працюючих 367 осіб) спостерігається найвищий рівень продуктивності праці, тоді як для підприємств I групи характерні найнижчий рівень продуктивності праці

**Групування досліджуваних підприємств
за рівнем забезпеченості трудовими ресурсами**

Показники	Групи за рівнем середньоспискової чисельності працівників, га		
	I – 93-259	II – 260-350	III – 351-382
Кількість об'єктів спостереження	7	10	7
Середньорічна чисельність працівників, осіб	153	283	367
Середньомісячна заробітна плата на 1 працівника, грн.	3761,3	3005,7	3357,9
Продуктивність праці на 1 працівника, грн.	129025,9	144117,9	192365,4

Джерело: розраховано автором

та найвищій рівень її оплати серед досліджуваної сукупності.

Останнім складником «класичної» тріади чинників виробництва є капітал. У конкретних умовах сільськогосподарського виробництва цим складником виступають основні фонди підприємств та їх співвідношення з іншими ресурсами. Як видно з даних, що наведені в табл. 5, у цілому для досліджуваних підприємств характерне зростання рівня середньорічної вартості основних засобів і показників фондоозброєності та фондозабезпеченості.

Дані групування об'єктів досліджуваної сукупності за рівнем середньорічної вартості основних фондів (табл. 6) свідчать, що збільшення вартості основних фондів також призводить до підвищення рівня основних показників виробничої та економічної ефективності досліджуваних підприємств.

Проте використання методу аналітичних групувань дає змогу виявити лише характер залежності між зміною рівня забезпеченості одним із видів ресурсів та показниками ефективності сільськогосподарської підприємств. Для визначення кількісних параметрів низки показників ресурсозабезпеченості на рівень ефективності фінансово-господарської діяльності підприємств ми використали метод кореляційно-регресійного аналізу.

Для аналізу ступеня впливу окремих чинників виробництва на рівень ефективності фінансово-господарської діяльності підприємств галузі сільського господарства в роботі було досліджено сукупність показників фінансово-господарської діяльності 24 сільськогосподарських підприємств Полтавської області в період 2012–2016 рр. (статистична сукупність становить, таким чином, 100 одиниць спостереження).

Як результативний (залежний) показник ми використали показник чистої рентабельності – відношення суми чистого прибутку до сукупного обсягу витрат. На нашу думку, цей показник

найбільш повно характеризує рівень загальної ефективності суб'єкта господарювання.

Факторними (незалежними) показниками ми вибрали такі, що характеризують рівень забезпеченості підприємств основними видами ресурсів: земельними, трудовими та матеріальними.

Отже, спробуємо визначити вплив цих чинників на рівень чистої рентабельності (збитковості). До них, на нашу думку, належать: середньорічна вартість основних засобів та оборотних активів, тис. грн.; оцінка сільськогосподарських земель, тис. грн.; середньорічна чисельність працюючих, осіб.

У трифакторну модель рівня чистої рентабельності (збитковості) капіталу включено такі чинники:

x_1 – середньорічна вартість основних засобів та оборотних активів, тис. грн.;

x_2 – вартість грошової оцінки сільськогосподарських земель, тис. грн.;

x_3 – середньорічна чисельність працюючих, осіб.

Під час обчислення рівняння регресії за основу моделі було вибрано логарифмічну криву як таку, що найбільш повно відповідає характеру розвитку досліджуваних процесів.

Одержане рівняння зв'язку має аналітичний вигляд:

$$Y = 21,41 + \ln 17,242x_1 + \ln 5,245x_2 - \ln 20,221x_3.$$

Значення коефіцієнта кореляції (0,58834254) свідчить про достатньо високий ступінь взаємозв'язку між результативною і факторними ознаками. Значення коефіцієнта детермінації (0,346146944) перевищує критичне для даної сукупності (0,078) і свідчить про те, що варіація результативного показника на 34,6% зумовлена впливом цих факторних показників. Значення t-критерію (17,326) істотно перевищує критичне для цієї сукупності (3,91), що підтверджує надійність цієї моделі. Значення критерію значущості (p-level) для цієї моделі значно нижче 0,05, що підтверджує надійність моделі.

Таблиця 5

**Динаміка показників забезпечення та використання основних засобів
у досліджуваних аграрних підприємствах Полтавської області, 2013–2017 рр.**

Показники	№ п	Роки					2017 р. у % до 2013 р.
		2013	2014	2015	2016	2017	
Середньорічна вартість основних фондів, грн.	1	7358	10925	11536	12116	12477	5119
	2	29572	29661	30088	31104	35745	6173
	3	56105	32728	39031	48752	68567	12462
	4	20408	20796	21949	23461	27274	6866
	5	31877	35748	41674	58687	55346	23469
Фондозабезпеченість, тис. грн./га	1	2,5	3,8	4,1	4,4	4,5	2
	2	4,2	4,2	4,1	4,2	5,0	0,8
	3	5,7	3,2	3,8	4,9	6,9	1,2
	4	6,1	6,6	8,5	7,0	8,2	2,1
	5	7,0	7,9	9,1	13,0	12,2	5,2
Фондоозброєність, тис. грн./особу	1	64,5	98,4	96,1	100,1	134,2	69,7
	2	106,3	107,5	99,3	82,7	99,6	-6,7
	3	178,1	85,9	128,8	158,8	187,3	9,2
	4	75,9	77,9	89,6	102,0	118,5	42,6
	5	126	146	165	233	229	103
Фондовіддача, грн.	1	1,54	1,30	1,46	1,01	1,26	-0,28
	2	1,1	1,0	0,9	0,88	1,2	0,1
	3	1,50	2,82	2,55	2,53	-	x
	4	1,1	0,82	0,83	0,82	0,89	-0,21
	5	0,80	0,97	0,90	1,33	1,43	0,63
Одержано на 100 грн. вартості основних фондів, грн.: товарної продукції	1	104,4	114,5	162,3	161,5	190,5	86,1
	2	91,2	98,7	136,8	189,9	207,8	116,6
	3	227,2	312,5	848,3	748,9	525,2	298
	4	102,7	131,8	171,1	232,5	217,7	115
	5	108	131	175	163	191	83
прибутку	1	3,9	18,0	12,6	20,8	30,3	26,4
	2	3,7	5,4	6,7	7,6	4,1	0,4
	3	27,4	49,2	271,9	262,8	102,8	75,4
	4	2,88	4,7	11,1	6,0	5,52	2,64
	5	11,5	13,2	71,3	45,6	27,8	16,3

1. ДП «Укрліктрави». 2. ДП «ДГ імені 9 Січня». 3. СТОВ «Мусіївське». 4. ДП «ДГ «Степне». 5. ПП імені Калашника.

Джерело: розраховано автором за даними річної звітності

Параметри кореляційно-регресійної моделі свідчать про те, що серед досліджуваних чинників зростання чисельності працюючих може негативно позначитися на зростанні рівня рентабельності: за збільшення обсягів персоналу на одного працюючого в середньому за досліджуваною сукупністю рівень рентабельності знизиться на 3,0 в. п. При цьому зростання середньорічної вартості основних засобів та оборотних активів і сільськогосподарських угідь у вартісному виразі призводить до зростання рівня рентабельності на 2,8 та 1,7 в. п. відповідно.

Висновки з цього дослідження. Для галузі сільського господарства ступінь забез-

печення земельними, трудовими та матеріальними ресурсами має велике значення для ефективного функціонування. Характер взаємозв'язку між обсягом ресурсів та кінцевими результатами діяльності підприємств має велике значення для процесів, пов'язаних з управлінням та плануванням діяльності. Досліджені показники діяльності підприємств Полтавської області із використанням кореляційно-регресійного аналізу дали змогу виявити характер та ступінь впливу на ефективність рівня забезпеченості основними видами ресурсів, при цьому слід відзначити виявлену тенденцію щодо нега-

тивного впливу збільшення кількісного показника ресурсу праці на кінцевий результат діяльності господарюючого суб'єкта. Отримані результати слід використовувати як у

процесі стратегічного планування діяльності керівниками сільськогосподарських підприємств, так і державними органами, які займаються регулюванням галузі.

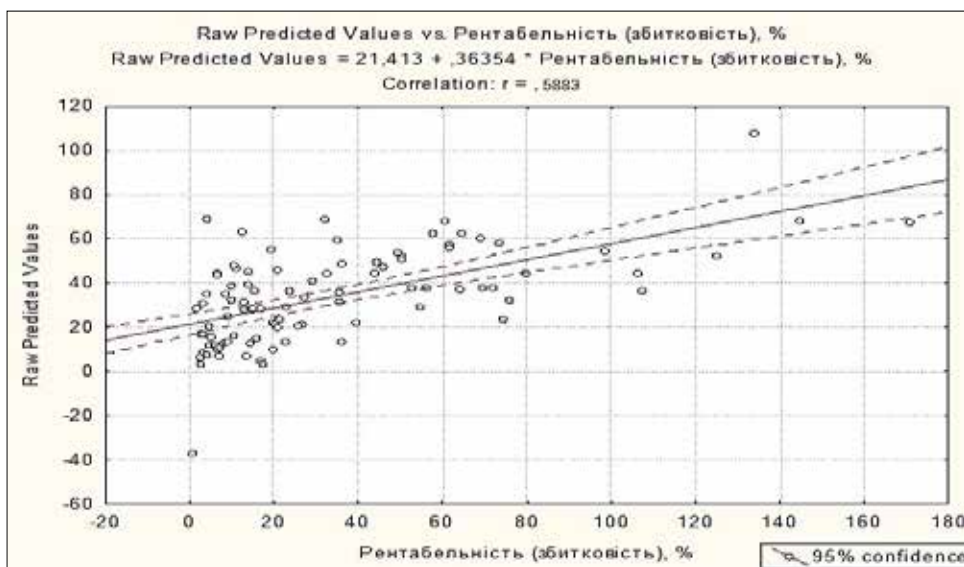


Рис. 1. Теоретичний та фактичний розподіл результативної ознаки (рівня рентабельності)

Таблиця 6

Групування досліджуваних підприємств за рівнем забезпеченості основними фондами

Показники	Групи за рівнем середньорічної вартості основних фондів, тис. грн.		
	I – 7350-21000	II – 21001-35740	III – 35740-55690
Кількість об'єктів спостереження	7	10	7
Середньорічна вартість основних фондів, тис. грн.	13659,4	29345,9	47906,1
Фондозабезпеченість, тис. грн./га	4,6	5,6	8,1
Фондоозброєність, тис. грн./особу	92,4	101,7	177,0
Фондовіддача, грн.	1,2	1,1	1,6
Одержано на 100 грн. вартості основних фондів товарної продукції, грн.	138,2	176,6	354,9
Прибутку, грн.	13,3	11,1	102,9

Джерело: розраховано автором

Таблиця 7

Машинограма кореляційно-регресійного аналізу впливу чинників на величину рентабельності (збитковості)

Regression Summary for Dependent Variable: Рентабельність (збитковість), % (Аграрні підприємства Полтавської області.sta)						
R=,58834254 R ² =,346146944 Adjusted R ² =,34255875 F(3,91)=17,326 p<,00000 Std.Error of estimate: 26,129						
N=100	Beta	Std. Err. of Beta	B	Std. Err. of B	t(40)	p-level
Intersept			21,413	23,59060	-4,29286	0,000044
LOGV2	0,395328	0,157546	17,242	4,44615	2,50928	0,013867
LOGV3	0,625114	0,149991	5,245	3,79957	4,16766	0,000070
LOGV5	-0,810137	0,137296	-20,221	4,29121	-5,90067	0,000000

ЛІТЕРАТУРА:

1. Буреева Н.Н. Многомерный статистический анализ с использованием ППП "STATISTICA". Учебно-методический материал по программе повышения квалификации «Применение программных средств в научных исследованиях и преподавании математики и механики». Нижний Новгород, 2007. 112 с.
2. Герасимчук В.Г. Стратегічне управління підприємством. Графічне моделювання: навч. посіб. К.: КНЕУ, 2000. 360 с.
3. Дубровская Л.И., Князев Г.Б. Компьютерная обработка естественно-научных данных методами многомерной прикладной статистики: учеб. пособ. Томск: ТМЛ-Пресс, 2011. 120 с.
4. Петрович Й.М., Кіт А.Ф., Захарчин Г.М. Економіка підприємства: підручник; за ред. Й.М. Петровича; 2-е вид., випр. Львів: Магнолія, 2007. 580 с.
5. Краснокутська Н.В. Інноваційний менеджмент: навч. посіб. К.: КНЕУ, 2003. 504 с.

REFERENCES:

1. Bureeva N.N. (2007) Mnogomernyy statisticheskiy analiz s ispol'zovaniyem PPP "STATISTICA" [Multivariate statistical analysis using the "STATISTICA" SPP]. Nyzhnyy Novhorod [in Russian].
2. Gherasimchuk V.Gh. (2000) Stratehichne upravlinnya pidpryyemstvom. Ghrfachne modelyuvannya [Strategic management of the enterprise. Graphic Simulation] Kyiv: KNEU, [in Ukrainian]
3. Dubrovskaya L.I., Knyazev H.B. (2011) Komp'yuternaya obrabotka yestestvenno-nauchnykh dannykh metodami mnogomernoy prikladnoy statistiki: [Computer processing of natural science data using multidimensional applied statistics: Study allowance]. Tomsk: TML – Press, [in Russian].
4. Petrovich Y.M., Kit A.F., Zakharchyn H.M. (2007) Ekonomika pidpryyemstva [Business Economics] L.: Mahnoliya [in Ukrainian]
5. Krasnokutskaya N.V. (2001) Innovatsiynyy menedzhment [Innovation Management]. Kyiv: KNEU. [in Ukrainian]

Особливості побудови маркетингової стратегії компанії на ринку оренди одягу, взуття та аксесуарів в Україні

Пономаренко І.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічної кібернетики та маркетингу
Київського національного університету технологій та дизайну

Буяло А.Б.

магістр
Київського національного університету технологій та дизайну

У статті розкрито доцільність проведення комплексного дослідження ринку оренди одягу, взуття та аксесуарів. Обґрунтовано необхідність застосування передового досвіду країн світу для розвитку зазначеного виду діяльності в Україні з урахуванням наявних національних, географічних, економічних та соціальних чинників. Доведено ефективність використання підходів класичного та цифрового маркетингу для залучення клієнтів у сфері оренди одягу, взуття та аксесуарів. Наведено основні інструменти цифрового маркетингу, які доцільно використовувати компаніям в Україні. Науково обґрунтовано, що зазначений підхід має велике значення для розвитку національного ринку оренди одягу, взуття та аксесуарів і сприятиме зростанню рівня конкурентоспроможності економічної системи України.

Ключові слова: маркетингова стратегія, Інтернет, оренда, ринок одягу, взуття та аксесуарів, цільова аудиторія.

Пономаренко И.В., Буяло А.Б. ОСОБЕННОСТИ ПОСТРОЕНИЯ МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ КОМПАНИИ НА РЫНКЕ АРЕНДЫ ОДЕЖДЫ, ОБУВИ И АКСЕССУАРОВ В УКРАИНЕ

В статье раскрыта целесообразность проведения комплексного исследования рынка аренды одежды, обуви и аксессуаров. Обоснована необходимость применения передового опыта стран мира для развития данного вида деятельности в Украине с учетом имеющихся национальных, географических, экономических и социальных факторов. Доказана эффективность использования подходов классического и цифрового маркетинга для привлечения клиентов в сфере аренды одежды, обуви и аксессуаров. Приведены основные инструменты цифрового маркетинга, которые целесообразно использовать компаниям в Украине. Научно обосновано, что указанный подход имеет большое значение для развития национального рынка аренды одежды, обуви и аксессуаров и будет способствовать росту уровня конкурентоспособности экономической системы Украины.

Ключевые слова: маркетинговая стратегия, Интернет, аренда, рынок одежды, обуви и аксессуаров, целевая аудитория.

Ponomarenko I.V., Buialo A.B. FEATURES OF THE COMPANY MARKETING STRATEGY CONSTRUCTION IN THE MARKET OF CLOTHING, FOOTWEAR AND ACCESSORIES RETAIL IN UKRAINE

The article deals with the feasibility of conducting a comprehensive study of the rental market for clothing, footwear and accessories. The necessity of applying the best practices of the world countries for the development of this activity in Ukraine, taking into account the existing national, geographical, economic and social factors, is grounded. The effectiveness of classical and digital marketing approaches use for attracting customers in the sphere of renting clothes, footwear and accessories is proved. The main tools of digital marketing, which are appropriate for companies in Ukraine, are given. It is scientifically grounded that this approach is important for the development of the national market for the rental of clothing, footwear and accessories and will contribute to the growth of the level of competitiveness of Ukraine's economic system.

Keywords: marketing strategy, Internet, lease, market of clothing, shoes and accessories, target audience.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сучасне функціонування глобального економічного середовища характеризується інтенсивним розвитком сфери послуг. Еволюція поглядів споживачів призводить до збільшення питомої ваги сфери надання

послуг в економіках більшості країн світу. Зростання попиту на певні види послуг та розширення їх асортименту пов'язано з наявною споживчою системою, яка набула глобального масштабу, та призводить до формування певної моделі поведінки цільо-

вої аудиторії. Важливу роль у зазначених умовах відіграє маркетинг, виступаючи дієвим інструментом побудови комунікацій між споживачами та різноманітними компаніями, які надають послуги. У населення на постійній основі формується психологічна потреба в отриманні певного набору послуг, асортимент яких із кожним роком зростає. У сучасних умовах у США та країнах ЄС значного розповсюдження набули послуги прокату одягу, взуття та різноманітних аксесуарів у різних цінових категоріях. В Україні окреслений вид діяльності лише розвивається, проте є значний потенціал для зростання ринку оренди цих продуктів. Виявлені тенденції передбачають проведення комплексного аналізу щодо формування ефективних маркетингових стратегій функціонування компаній на українському ринку оренди одягу, взуття та аксесуарів. Отримані результати сприятимуть розвитку національної економічної системи та посиленню конкурентоспроможності вітчизняних компаній на національному ринку. зростанню задоволення потреб цільової аудиторії в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Теоретико-методологічні та практичні аспекти дослідження маркетингу послуг знайшли відображення в роботах вітчизняних науковців: М.В. Вачевського, М.Я. Матвіїва, О.В. Пащук, Л.Ф. Романенко, В.Г. Скотного, Л.В. Ткаченко, О.М. Шканової. Незважаючи на широкий спектр наукових праць, існує потреба в дослідженні особливостей реалізації маркетингових стратегій в окремих видах економічної діяльності. Активний розвиток сфери послуг в Україні передбачає проведення комплексного дослідження ринку оренди одягу, взуття та аксесуарів й особливостей реалізації маркетингових стратегій компаніями за допомогою використання інструментів традиційного та цифрового маркетингу.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Виходячи з особливостей розвитку сучасного ринку послуг в Україні, на якому спостерігається зміна поведінки користувачів та поява попиту на оренду одягу, взуття та аксесуарів, виникає необхідність у вивченні особливостей розроблення ефективних маркетингових стратегій для компаній, що здійснюють підприємницьку діяльність у зазначеній сфері.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є проведення комплексного аналізу особливостей функціонування ринку оренди одягу, взуття та аксесуарів

для розроблення ефективних маркетингових стратегій функціонування компанії в Україні. Вивчення специфіки функціонування зазначеного ринку та ключових характеристик основних груп клієнтів дає можливість визначити ефективні маркетингові канали налагодження комунікацій із цільовою аудиторією, які можуть бути використані для оптимізації діяльності вітчизняних компаній у сфері оренди досліджуваних товарів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Трансформація національної економічної системи призводить до зміни споживчої поведінки населення України та домінування трендів, що притаманні глобальному середовищу. Формування нової системи цінностей у населення призводить до активізації використання традиційних видів послуг та поступового зростання популярності нетипових для країни сервісів передусім серед громадян молодших вікових груп. Аналіз ринку показує, що певні категорії населення, насамперед молодь, орендують одяг, взуття та аксесуари для фотосесій із подальшим розміщенням власних світлин у соціальних мережах (Facebook, Instagram, Pinterest тощо) [1; 2]. Деякі клієнти користуються послугами оренди для покращення власного вигляду під час побачень. Поряд із цим в Україні відзначається попит на прокат одягу, взуття та супутніх аксесуарів для більш традиційних подій: весілля, випускних, карнавалів та ін.

Серед компаній, які займаються послугами здачі в оренду, також спостерігаються відмінності, що пояснюється асортиментом та ціною одягу, взуття та аксесуарів. У сучасних умовах оренда недорогого одягу практикується низкою компаній, у тому числі й фотостудіями, які за додаткову плату дають можливість використовувати орендований одяг поза межами студій. Значним попитом користується оренда мантії для проведення випусків бакалаврів та магістрів ВНЗ, проте зазначена послуга має чітку сезонність. Поряд із цим на ринку оренди брендових та дизайнерських суконь в Україні спостерігається незначна конкуренція, що пояснюється специфікою споживчої поведінки громадян, низьким рівнем купівельної спроможності населення, диференціацією у розвитку різних регіонів України та розміром оплати праці (особливе місце посідають м. Київ і регіональні центри: Львів, Дніпро, Харків та Одеса). Сьогодні ключовими гравцями на зазначеному ринку є RentABrand, Ohmylook, DressBox, які переважно здійснюють свою діяльність у Києві [3; 4].

Для забезпечення ефективного функціонування компанії з оренди одягу, взуття та аксесуарів у будь-якому ціновому сегменті потрібно забезпечити виконання таких умов:

– Наявність достатнього обсягу грошових ресурсів. У економ- та середньому цінових сегментах собівартість одягу, взуття та аксесуарів є доволі прийнятною і може становити від декількох сотень до декількох тисяч гривень. Проте їх велика кількість вимагає значних обсягів інвестицій – від 50 тис. грн. та більше. У випадку з брендовим одягом необхідно враховувати асортимент продукції та цільову групу клієнтів, оскільки деякі сукні коштують більше 100 тис. грн. За умови задачі в оренду аксесуарів із дорогоцінних металів інвестиції в компанію значно зростають.

– Широкий асортимент продуктів для оренди та достатня їх кількість. Для стабільного розвитку компанії та постійного попиту на її продукцію на первинному етапі функціонування необхідно мати в наявності не менше 60 суконь. У подальшому необхідно збільшувати кількість одягу, взуття та аксесуарів. Слід зазначити, що компанія може спеціалізуватися лише на оренді суконь, жіночих чи чоловічих аксесуарів тощо, проте потрібно досліджувати модні тренди та згідно з тенденціями оновлювати асортимент пропонованої орендної продукції. У деяких випадках компанія повинна забезпечити певну кількість наборів одягу: мантії для випускників, концертні чи маскарадні костюми тощо. У наявності повинні бути всі розміри одягу, оскільки відзначається попит на послуги від різних категорій клієнтів.

– Якісне обслуговування орендної продукції. Специфіка оренди одягу та взуття передбачає проведення певних гігієнічних процедур після повернення продукції клієнтом: прання та прасування одягу, чищення взуття тощо. Забезпечення бездоганного зовнішнього вигляду є запорукою попиту на зазначений орендований продукт. Поряд із цим приділення достатньої уваги питанням догляду за продукцією позитивно впливає на імідж компанії на ринку оренди одягу, взуття та аксесуарів.

– Забезпечення ефективної маркетингової стратегії компанії. Для забезпечення попиту на послуги компанії необхідно побудувати ефективну маркетингову стратегію. Враховуючи специфіку ринку оренди одягу, взуття та аксесуарів, необхідно використати інструменти офлайн- та онлайн-маркетингу для налагодження комунікацій із цільовою аудиторією.

Для оптимізації функціонування компанії на ринку оренди одягу, взуття та аксесуарів необхідно скористатися комплексною класифікацією, яка дасть змогу визначити нішу її діяльності та цільову аудиторію. На рис. 1 представлено класифікацію продуктів, які можуть давати компанії в оренду. Результати, які були отримані в результаті комплексного аналізу класифікації та реалізовані у практичній діяльності компанії, також повинні знайти відображення в маркетинговій стратегії. Компанії необхідно надавати комплексну інформацію про перелік продуктів, що мають можливість отримати в оренду клієнти.

Сучасне конкурентне середовище передбачає наявність у компанії власного сайту, який виступає необхідним елементом бізнес-середовища та важливим інструментом комунікацій із користувачами в мережі Інтернет. Разом з оформленням сторінки компанії необхідно наповнити її відповідним тематичним контентом, що дає можливість цільовій аудиторії отримати вичерпну інформацію про наявні послуги. Компанії, які працюють у сфері оренди одягу, взуття та аксесуарів, повинні розмішувати на власних веб-ресурсах високоякісні світлини з детальним описом продуктів, які вони здають в оренду. Виходячи із сучасних трендів, значною перевагою буде розміщення фотографій 3D моделей у наявному одязі, які відвідувач сайту має можливість розглянути, повертаючи об'єкт на 360°. Відеопрезентації та відеоогляди також позитивно сприймаються користувачами за умови їх інформативності та цікавої подачі відеосюжету.

Для окремих видів послуг оренди компанії доцільно створити Landing Pages. За умови використання науково обґрунтованих підходів сторінка-візитка дає можливість залучити додаткових клієнтів. Наприклад, Landing Page для брендів та авторських суконь може позиціонувати послугу оренди як унікальну пропозицію лише для статусних клієнтів.

Оптимальним інструментом, який дає змогу отримати високий рівень конверсії за економічно доцільного обсягу вкладених грошових коштів, є реклама послуг у соціальних мережах. Ураховуючи специфіку послуги оренди одягу, взуття та аксесуарів, необхідно створити спільноти у Facebook, Twitter та Pinterest, доцільно створити канал у YouTube, наповнюючи його відповідним тематичним контентом.

Email-маркетинг доцільно використовувати у поєднанні з наведеними вище інстру-



Рис. 1. Класифікація продуктів на ринку оренди товарів, взуття та акcesуарів [3; 4]

ментами цифрового маркетингу. На першому етапі необхідно визначити та реалізувати механізм отримання персональних даних від потенційних клієнтів (електронна пошта, мобільний телефон, координати профілю у соціальних мережах). Здебільшого цільовій аудиторії пропонується отримати корисну інформацію в обмін на надання контактних даних. За умови отримання електронної пошти від потенційних клієнтів компанія має можливість реалізувати комплекс заходів щодо їх залучення до послуг оренди одягу, взуття та акcesуарів. Маркетинговому відділу необхідно чітко сегментувати потенційних клієнтів за соціально-демографічними характеристиками для подачі через електронну пошту лише тематичного контенту, який буде цікавий потенційним споживачам послуг.

Зазначений факт у сучасних умовах має велике значення, оскільки значна кількість листів цільовою аудиторією сприймається як спам, що для компанії може негативно вплинути на побудову комунікацій із потенційними клієнтами [5].

За умови отримання номеру мобільного телефону від потенційних клієнтів доцільно створити воронку продажів, скориставшись месенджерами (Viber, WhatsApp тощо). Для певних категорій споживачів сучасні канали спілкування через мобільні пристрої є не тільки прийнятними, а й бажаними інструментами комунікації.

До компаній, які надають послуги з оренди брендових та дизайнерських суконь, здебільшого звертаються клієнти з високим рівнем доходу. Для підвищення статусності

послуг компаніям під час рекламних кампаній доцільно скористатися послугами зірок шоу-бізнесу, спортсменів та інших відомих особистостей.

Поряд із просуванням послуг компанії у соціальних мережах доцільно розміщувати рекламні повідомлення та інформаційний контент про оренду одягу, взуття та аксесуарів із прив'язкою до цієї компанії на різноманітних тематичних та популярних ресурсах, які відвідує цільова аудиторія. За умов наявності достатніх грошових коштів необхідно розміщувати рекламні повідомлення в офлайн-середовищі: друкованих виданнях, на телебаченні, вуличних рекламних носіях тощо. Якісно побудовані комунікації між компанією та цільовою аудиторією з використанням інструментів традиційного та цифрового маркетингу дають можливість підвищити ефективність функціонування фірми.

На рис. 2 представлено основні інструменти цифрового маркетингу, які можуть бути використані компаніями для просування продуктів на ринку оренди товарів, взуття та аксесуарів. Зазначений набір може бути розширено або скорочено виходячи з потреб та можливостей компанії, чинників зовнішнього середовища тощо.

Виходячи зі специфіки функціонування, компанія може приймати клієнтів у власних приміщеннях, де є умови для вибору та примірки одягу, взуття та аксесуарів. Такий підхід дає змогу клієнтам в офісі або шоурумі безпосередньо вибрати потрібний товар серед наявного асортименту. У цьому разі компанія змушена витратити кошти на утримання відповідних приміщень.

Інший підхід передбачає відсутність спеціалізованих приміщень для примірки одягу, взуття та аксесуарів. Компанія привозить

певну кількість продуктів безпосередньо до клієнтів. Зазначений підхід має певні обмеження:

- до клієнта можливо привезти лише декілька товарів;
- у спеціалізованих приміщеннях компанії можливо створити умови для підбору та примірювання вибраних товарів, а в разі доставки до клієнта не завжди можливо забезпечити комфортну атмосферу;
- окремі категорії клієнтів висловлюють бажання вибирати та примірювати одяг, взуття та аксесуари в офісах або шоурумах компаній.

Разом із цим компанія має можливість оптимізувати затрати на утримання офісних приміщень за умови побудови ефективної моделі функціонування. Деякі товари можливо доставляти клієнтам безпосередньо без попередньої їх примірки, наприклад оренда групами студентів мантій або карнавальних костюмів для дітей дошкільних навчальних закладів тощо. Також компанія може виступати посередником, доставляючи клієнтам одяг, взуття та аксесуари зі складів компаній-партнерів.

Для створення позитивного враження клієнтів від послуг компанії необхідно забезпечити певну якість сервісу. На ринку оренди одягу, взуття та аксесуарів у рамках маркетингових стратегій компаніям доцільно реалізовувати такі заходи, які було виокремлено виходячи з передового досвіду компаній-лідерів у цій сфері:

1. Для поліпшення ефективності комунікацій із клієнтами та підвищення рівня їх задоволення від отриманих послуг у штаті компанії необхідно мати професійного стиліста, який підбере одяг згідно з бажаннями клієнтів, їх фізіологічними параметрами, що дасть змогу

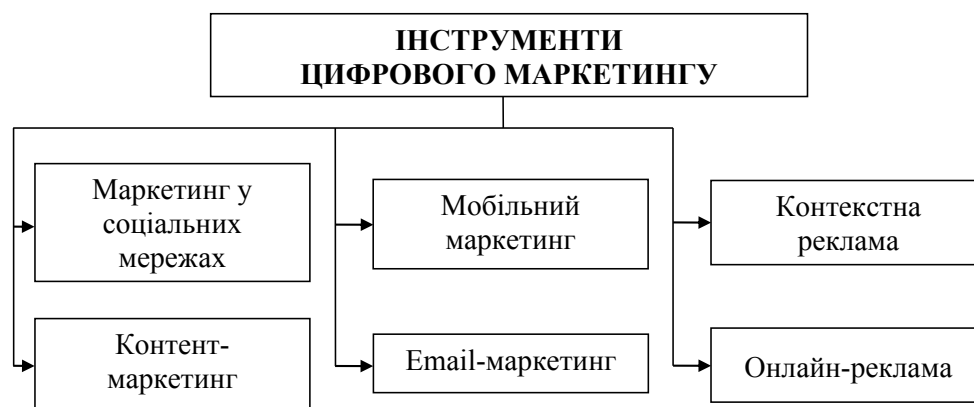


Рис. 2. Цифрові маркетингові інструменти для просування продуктів на ринку оренди товарів, взуття та аксесуарів [6]

приховати недоліки фігури та підкреслити наявні переваги у зовнішньому вигляді.

2. Клієнт оплачує лише вартість послуги оренди, а платежі застави за одяг, взуття або аксесуари відсутні. У цьому разі компанія демонструє довіру до власного клієнта, і, як показує практика, здебільшого користувачі повертають майно в належному стані. Проте деякі орендодавці речей укладають із клієнтами договори, де міститься детальна інформація про стан речей, наявність дефектів тощо та чітко прописано штрафні санкції в разі виникнення несприятливих випадків із вини користувачів.

3. Наявність системи знижок для клієнтів під час оренди продуктів компанії. Позитивно сприймається клієнтами отримання додаткової безкоштовної доби за умови оренди сукні. Здебільшого сукня орендується для відвідування певних урочистих або ділових подій у вечірній час, тому доцільно надати можливість користувачам повернути товар упродовж певного періоду часу на наступний день без додаткової оплати.

За наявності значного бюджету компанія з оренди одягу, взуття та аксесуарів може скористатися інноваційними технологіями для посилення комунікації із цільовою аудиторією [7]:

1. Встановити у примірочних смарт-дзеркала компанії Oak Labs, які дають змогу змінювати освітлення у приміщенні та розглядати клієнту власний зовнішній вигляд за різної інтенсивності світла.

2. Використовувати для обслуговування клієнтів смарт-обладнання «Дзеркало пам'яті», яке запам'ятовує усі одягнені клієнтом речі та дає можливість порівняти їх, щоб вибрати найкращий варіант.

3. Запустити у вільний доступ спеціалізований додаток, який дає можливість клієнтам закачати зазначене програмне забезпечення у власний смартфон та в будь-якому місці за допомогою технології віртуальної реальності оцінити зовнішній вигляд у певному одязі, взутті або аксесуарах.

Представлені технології нині є досить дорогими та можуть розглядатися як інноваційні продукти, які будуть упроваджені в рамках маркетингових стратегій компаній, передусім у преміум-сегменті, у майбутньому [8].

Отримання компаніями оптимальних результатів на ринку оренди одягу, взуття та аксесуарів можливе за умови побудови ефективних маркетингових стратегій, що базуються на передовому досвіді побудови комунікацій із цільовою аудиторією в онлайн- та офлайн-середовищі в Україні. Компаніям необхідно постійно проводити моніторинг ситуації на ринку для виявлення наявних тенденцій та інноваційних підходів, які вони можуть упровадити в діяльність для забезпечення достатнього рівня конкурентоспроможності.

Висновки з цього дослідження. Аналіз основних тенденцій на ринку оренди одягу, взуття та аксесуарів дав змогу виявити істотний потенціал для розвитку зазначеного виду діяльності в Україні. Компаніям необхідно зосередити увагу на великих містах країни, передусім на Києві, Львові, Дніпрі, Харкові та Одесі. Специфіка оренди одягу, взуття та аксесуарів передбачає комбінування підходів традиційного та цифрового маркетингу. Проте головну увагу необхідно приділяти використанню інструментів цифрового маркетингу, що пов'язано із залученням значної частки цільової аудиторії до мережі Інтернет.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Online Clothing Rental Market: Global Demand Analysis & Opportunity Outlook 2023. URL: <https://www.researchnester.com/reports/online-clothing-rental-market-global-demand-analysis-opportunity-outlook-2023/212>.
2. Офіційний сайт LE TOTE. URL: <https://www.letote.com/>.
3. Офіційний сайт RentABrand. URL: <https://rentabrand.ua/>.
4. Офіційний сайт Ohmylook. URL: <https://ohmylook.ua/>.
5. Ślusarczyk B., Dziekański P. Marketing terytorialny wyzwaniem współczesnego samorządu – wybrane zagadnienia, OSTRÓG, Ostrowiec Świętokrzyski, 2014, (B. Ślusarczyk – autorstwo I, II, III i IV rozdziału, s. 1–56).
6. Офіційний сайт Internet Marketing Association. URL: <https://imanetwork.org/>.
7. Магазин-робот: как выглядит шопинг будущего. URL: <https://psm7.com/articles/umnye-primerochnye-i-raspoznavanie-lic-kak-tekhnologii-menyayut-privychnyj-shopping.html>.
8. Чубукова О.Ю., Ралле Н.В. Складові інноваційної економіки – освіта, технологічні уклади, когнітивні технології. Науковий вісник Полісся. 2016. № 3(7). С. 130–133.

REFERENCES:

1. Online Clothing Rental Market: Global Demand Analysis & Opportunity Outlook 2023. Available at: <https://www.researchnester.com/reports/online-clothing-rental-market-global-demand-analysis-opportunity-outlook-2023/212>
2. The official website of the LE TOTE. Available at: <https://www.letote.com/>
3. The official website of the RentABrand. Available at: <https://rentabrand.ua/>
4. The official website of the Ohmylook. Available at: <https://ohmylook.ua/>
5. B. Ślusarczyk, P. Dziekański, Marketing terytorialny wyzwaniem współczesnego samorządu – wybrane zagadnienia, OSTRÓG, Ostrowiec Świętokrzyski, 2014, (B. Ślusarczyk – autorstwo I, II, III i IV rozdziału, s. 1-56).
6. The official website of the Internet Marketing Association. Available at: <https://imanetwork.org/>
7. Magazin-robot: kak vyglyadit shopping budushchego. Available at: <https://psm7.com/articles/umnye-primerochnye-i-raspoznavanie-lic-kak-texnologii-menyayut-privychnyj-shopping.html>
8. Chubukova O. Yu., Rallye N.V. (2016) Skladovi innovatsiynoyi ekonomiky – osvita, tekhnolohichni układy, kohnityvni tekhnolohiyi [Components of innovative economy – education, technological way, cognitive technologies]. Naukovyy visnyk Polissya, vol. 3, no. 7, pp. 130-133.

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2018-17-50>

УДК 330.3:338.22.021.4:338.242

Напрями вдосконалення системи управління вищими навчальними закладами

Решетова І.А.

кандидат педагогічних наук,
доцент кафедри менеджменту

Донбаського державного педагогічного університету, м. Слов'янськ

У статті визначено основні проблеми синергетичного підходу до проблем управління освітою. Надано теоретичне обґрунтування змісту організаційного складника управління освітнім процесом у вищому навчальному закладі. Дослідження методів оцінки економічної ефективності управління, управлінської праці, управління освітою дало змогу виробити загальний методичний підхід до оцінки ефективності управління вищим навчальним закладом. Цей підхід передбачає створення цілої низки центрів відповідальності на різних ієрархічних рівнях установи та полягає у пошуку достатньо об'єктивної системи показників, що найбільш точно та повно відображають соціально-економічну ефективність управління, за якою можна судити про підвищення чи зниження ефективності управління бізнес-процесами.

Ключові слова: управління, освіта, синергетика, менеджмент, освітній процес, ефективність, бізнес-процеси.

Решетова И.А. НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ВЫСШИМИ УЧЕБНЫМИ ЗАВЕДЕНИЯМИ

В статье определены основные проблемы синергического подхода к проблемам управления образованием. Представлено теоретическое обоснование содержания организационной составляющей управления образовательным процессом в высшем учебном заведении. Исследование методов оценки экономической эффективности управления, управленческого труда, управления образованием позволило вывести общий методический подход к оценке эффективности управления высшим учебным заведением. Этот подход предусматривает создание целого ряда центров ответственности на разных иерархических уровнях учреждения и заключается в поиске достаточно объективной системы показателей, которые наиболее точно и полно отображают социально-экономическую эффективность управления, по которой можно судить о повышении или снижении эффективности управления бизнес-процессами.

Ключевые слова: управление, образование, синергетика, менеджмент, образовательный процесс, эффективность, бизнес-процессы.

Reshetova I.A. DIRECTIONS OF IMPROVEMENT OF THE SYSTEM OF MANAGEMENT OF HIGHER EDUCATIONAL SCHOOLS

In the articles certain basic problems of the synergistical going are near the problems of management education. The theoretical ground of maintenance of organizational constituent of educational process control is given in higher educational establishment. Research of methods of estimation of economic efficiency of management, administrative labour, management education, allowed to produce the general methodical going near the estimation of efficiency of management higher educational establishment. This approach is foreseen by creation of a number of centers of responsibility on the different hierarchical levels of establishment and the enough objective system of indexes consists in a search, that most exactly and full represent socio-economic efficiency of management, on which it is possible to judge about an increase or decline of efficiency of management business – process.

Keywords: management, education, synergetics, management, educational process, efficiency, business-process.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Ефективне керування сучасним вищим навчальним закладом потребує розроблення й запровадження нового механізму управління. При цьому основним його структурним складником виступає нова технологія, заснована на практично орієнтованому підході, що дає змогу значно поліпшити якість підготовки фахівців в Україні. Основним завданням такої технології професійної підго-

товки керівних кадрів ВНЗ є формування відповідних загальних і особливих спеціальних управлінських компетентностей щодо управління закладом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасні підходи до професійної підготовки керівних кадрів сфери освіти й управління освітою в Україні, особливості державної політики у сфері вищої освіти, особливості професійної підготовки керівних кадрів сфери

освіти, управлінців в Україні, концептуальні підходи до управління вищою школою досліджують такі вітчизняні науковці, як: В.Г. Буданов [1], В.Є. Берека [2], С.В. Коломієць [3], М.О. Колотило [4], В.М. Кузьмин [5], І.Г. Осадчий [6], Т.М. Сорочан [7].

Проте сучасні зміни напряму освітньої політики потребують корегування (а іноді й повної заміни) вже вживаних методів управління освітніми процесами.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Основною метою дослідження є теоретичне обґрунтування змісту організаційного складника управління освітнім процесом у вищому навчальному закладі під час застосування інноваційного підходу до діяльності вишу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ефективність функціонування системи вищої освіти визначається ефективністю роботи вищих навчальних закладів, які, по суті, є фірмами, що акумулюють матеріальні, фізичні, інтелектуальні ресурси та трансформують їх у кінцевий продукт – знання й навички, сформовані у випускників вишу [1, с. 87].

Освітній процес – це складний об'єкт, що складається з великої кількості розрізнених підсистем і загалом не має адекватного формального опису. Системний підхід дає змогу проаналізувати розвиток і функціонування освітньої системи з урахуванням вимог держави, суспільства та громадян як у найближчій, так і віддаленій перспективі [2, с. 116].

Особливу важливість має оптимізація ефективності управління бізнес-процесами навчального закладу, практичне застосування теорії самоорганізації складних упорядкованих систем на етапах аналізу і синтезу систем освітніх послуг різних ієрархічних рівнів, тобто синергетика [3, с. 24].

Проблема синергетичного підходу до проблем управління освітою охоплює два основних аспекти: процес формування управлінської свідомості керівників закладів і процес розроблення та реалізації управлінських рішень у системі освіти.

Дослідження першого аспекту починається з припущення, що, крім відповідних знань, значну увагу в реформуванні системи державного управління освітою, змін у системі підготовки та перепідготовки керівних кадрів необхідно приділити чинникам свідомісного характеру, точкова дія на які дасть можливість сутнісно впливати на управлінську систему в цілому. Це чинники, що провокують учинки та дії управлінця «зсередини», але формуються

вони під впливом «навколишнього середовища» і знаходяться у постійному взаємозв'язку: середовище накладає відбиток на внутрішній світ особи – особа впливає на середовище. Ці чинники пов'язані з людським сприйняттям управлінських завдань керівниками сфери освіти та продукуються у межах управлінської свідомості на рівні управлінської ідеології в її етико-моральному та деонтологічному складниках [4, с. 205].

Основними завданнями менеджменту освітніх інновацій виступають: спрямованість на постійне переведення навчальних закладів в якісно новий стан, постійна соціальна, матеріальна та психологічна підтримка педагогів, створення правових, організаційних і психологічних умов забезпечення експериментальної діяльності, залучення різних інвесторів, участь в міжнародних освітніх проектах, підключення до мережі Інтернет, розширення і поглиблення функціональних обов'язків учасників навчально-виховного процесу [5, с. 187].

Серед сучасних наукових підходів до управління освітніми установами значне місце відведено системно-синергетичному, заснованому на принципах синергетики – науки про неврівноважені фазові переходи, що протікають у відкритих системах, і свідчить про те, що за будь-якого впливу на систему (як ззовні, так і зсередини), який може вивести її зі стану рівноваги, у ній розгортаються процеси, спрямовані на збереження або повернення втраченої рівноваги. За законами синергетики система як ціле дає більший вихід, аніж кожен її елемент окремо.

Застосування даного наукового підходу до управління сприяє процесам самоорганізації і забезпечує розвиток у керівників самостійності в прийнятті управлінських рішень.

Серед сучасних принципів управління навчальними закладами значне місце займає принцип інноваційності, який характеризується наявністю у керівників спрямованості на необхідність постійного застосування педагогічних інновацій, зміст якого розкривається через підтримку інноваційної ініціативи, творчості, самодіяльності та самостійності об'єктів управління. Під час використання інноваційних підходів в освіті слід спиратися на принцип безперервних інновацій, який передбачає постійний розвиток і впровадження в освітню діяльність продуктивних, організаційних і технологічних інновацій [6, с. 204].

Продуктові інновації пов'язані з розвитком нових видів освітніх послуг – освітніх програм, напрямів і спеціальностей, послуг у сфері

додаткової освіти. Організаційні інновації в навчальному процесі передбачають створення нових форм його реалізації. Технологічні інновації включають у себе використання нових методів і технологій навчання.

Спрямованість, темпи, ефективність інноваційних процесів залежать від соціально-економічного середовища, в якому вони функціонують і розвиваються, а також від системи управління та ефективності кожної її підсистеми.

До чинників, що впливають на інноваційний процес в освітньому закладі, як правило, відносять:

- 1) економічні (недостаток матеріально-фінансове забезпечення інноваційної діяльності);
- 2) соціальні (неефективна система поширення нововведень);
- 3) психологічні (переконання та відношення педагогічного колективу до нововведень);
- 4) педагогічні (існуючі традиції організаційно-педагогічної, управлінської роботи) [7, с. 96].

Інноваційні процеси ведуть до руйнування стереотипів мислення, викликають у педагогічному співтоваристві неоднозначні оцінки з приводу передбачуваного нововведення, тому опір педагогів інноваціям є природним і навіть закономірним, оскільки йдеться про збереження стійкості сформованих уявлень про практику навчання і виховання.

Антиінноваційні настрої породжуються цілою низкою причин:

- невизначеністю, коли у педагога немає ясного розуміння цілей передбачуваного нововведення і він погано собі уявляє свою роль у майбутньому процесі;
- звичкою працювати по-старому;
- професійною некомпетентністю;
- відсутністю досвіду дослідницької роботи;
- боязню збільшення навчального навантаження, яке не буде компенсовано;
- відсутністю впевненості щодо інноваційного потенціалу свого колективу;
- відсутністю у адміністрації або керівників процесу авторитету в педагогічному колективі.

Успішність упровадження інновації значною мірою залежить від наявності в освітній установі численної і згуртованої команди співробітників, що ініціюють інноваційний шлях розвитку закладу, що транслюють усім членам педагогічного колективу організаційну культуру, в якій елементи інноваційного типу переважають над елементами інших типів організаційних культур.

В управлінні інноваційними процесами в освіті свою ефективність довели такі методи

керівництва: методи формування ефективно працюючих творчих, дослідницьких груп, ефективної системи комунікацій; методи мотивації (стимулювання, створення креативного поля, мотивуючий контроль); методи створення умов для професійного зростання членів колективу; методи регулювання соціально-психологічного клімату в колективі, формування внутрішньої культури, що інтегрує зусилля суб'єктів інноваційного процесу в досягненні цілей розвитку закладу освіти.

В управлінській практиці відомі форми інтеграції інноваційних зусиль, які сприяють підвищенню потенціалу освітнього закладу та служать для залучення педагогів в інноваційну діяльність: семінари з актуальних проблем, над якими працює установа; підвищення кваліфікації; педагогічні, методичні ради, круглі столи, дискусії; ділові, рольові, евристичні ігри з генерування нових педагогічних ідей; творча робота педагогів у методичних об'єднаннях; самоосвіта, робота з науково-методичною літературою; самостійна дослідницька, творча робота над темою, участь у колективній експериментально-дослідній діяльності в рамках загальної проблеми; практикуми, тренінги; інноваційні технології навчання, інтерактивні методи науково-методичної роботи; опис інновації як досвіду роботи, виступи на науково-практичних конференціях, семінарах; творчі звіти з узагальнення досвіду й багато інших.

Структура вищого навчального закладу являє собою сукупність підрозділів, а ті, своєю чергою, – сукупність окремих індивідів – працівників. Сучасний рівень знань про ефективність управління дає змогу стверджувати, що до комплексу її оцінки повинна входити оцінка всіх цих трьох складників:

- оцінка працівників управління ВНЗ;
- оцінка діяльності окремих підрозділів управління;
- оцінка систем управління.

Під час оцінки структур необхідно виділити два самостійних розділи: оцінку організаційної структури підрозділу й оцінку структури його штату [8, с. 348].

Оцінка систем управління є заключним ступенем оцінки ефективності управління. Об'єктами оцінки тут повинні виступати апарати управління університетами та інститутами.

Оцінка ефективності діяльності апарату управління необхідна для вдосконалення всіх боків їхньої діяльності: економічного механізму, структури, техніки, технології, методів управління і т. д. Важливою метою оцінки

ефективності є оптимізація витрат на управління. Витрати ж мають власну специфіку, згідно із Законом України «Про вищу освіту» [9], Наказом КМУ «Про затвердження кваліфікаційних характеристик посад науково-педагогічних працівників» [10], Постановою КМУ «Про затвердження Національної рамки кваліфікацій» [11] та ін.

Визначаючи ефективність діяльності апарату управління, необхідно оцінювати: структури керуючої і керованої систем, що включають організаційну структуру апарату управління, структуру штатів управлінського персоналу та виробничу структуру об'єкта управління; працю в системі управління, куди входить оцінка її організації, умов, результатів. Необхідно враховувати технологію управління в системі, що включає інформаційний складник, технологію виконання керівничих функцій, технологію прийняття рішень; забезпеченість системи технікою управління, якісний склад технічних засобів і ступінь використання техніки за її видами; методи управління, у тому числі економічні, соціально-психологічні й організаційно-розпорядчі; економічність системи, що характеризується комплексом витрат на управління; вплив діяльності системи управління на техніко-економічні показники та соціальні процеси, що протікають у межах даного об'єкта.

Під час розроблення методики аналізу та ефективності управління бізнес-процесами ВНЗ також необхідно враховувати такі основні особливості діяльності, як: багатоукладний характер діяльності; різноманіття джерел фінансування; різноманітність видів і форм навчальної, наукової, виробничої та господарської діяльності; необхідність адаптації до постійно мінливої інфраструктури економіки; потреба аналізу ринку освітніх послуг і ринку праці (включаючи працевлаштування випускників); територіальна роз'єднаність.

Поліпшення процесів управління включає у себе інформаційну підтримку керівників усіх рівнів, управління персоналом, а також адаптацію до мінливих ситуацій, гнучку настройку на зміни у законодавстві, у структурі навчального закладу. Це також призводить до економії ресурсів. З'являються можливості для проведення моніторингу всіх видів ресурсів: інтелектуальних, фінансових і матеріальних; приведення до міжнародних стандартів структури управління, звітності, способів зберігання інформації та обміну нею.

Вивчення методів оцінки економічної ефективності управління, управлінської праці,

керування освітою дало змогу виробити загальний методичний підхід до оцінки ефективності управління вищим освітнім закладом. Цей підхід передбачає створення цілої низки центрів відповідальності на різних ієрархічних рівнях установи і полягає у пошуку достатньо об'єктивної системи показників, що найбільш точно та повно відображають соціально-економічну ефективність управління, за якою можна судити про підвищення чи зниження ефективності керування бізнес-процесами.

На першому етапі проводиться збір інформації про профіль ВНЗ з урахуванням стану зовнішнього середовища. Це комплексна оцінка вишу, характеризує її спеціалізацію, організаційно-технічний рівень, систему управління та організаційну культуру.

Центральне місце на другому етапі відводиться аналізу його сильних і слабких сторін. Основна увага приділяється виявленню ступеня вразливості від змін у зовнішньому середовищі та особливостей, що перешкоджають використанню можливостей середовища. На основі цього визначаються відмінні риси закладу, що дають змогу використовувати сприятливі можливості та нейтралізувати загрози або пом'якшити їхній вплив.

На третьому етапі розробляється модель майбутнього образу ВНЗ та шляхи її досягнення з урахуванням можливостей і загроз. Така модель дасть змогу виявити організаційні, технологічні та маркетингові якості закладу, які забезпечать використання можливостей та дадуть йому шанс уникнути потенційних загроз.

Іншою важливою частиною є безпосередньо система управління, адже прийняття управлінського рішення під час організації роботи складної системи пов'язане з обробкою великого обсягу інформації, вимагає нетривіального аналізу ситуації та має бути своєчасним. Саме тому в сучасному системному аналізі основні зусилля спрямовуються на створення математичних моделей управління складними системами, які б дали змогу розробити відповідні інформаційно-комп'ютерні технології з мінімальною участю людини в процесі управління.

Управління активною системою установи передбачає побудову імітаційної моделі поведінки системи у часі в заданих зовнішніх і внутрішніх умовах залежно від реалізованого керуючого впливу. Вибір управління повинен здійснюватися на основі аналізу заданих критеріїв оптимальності, які оцінюють якісний рівень прийнятого управлінського рішення.

Для організації системи аналізу та планування фінансових ресурсів вищої школи, адекватної вимогам ринкової економіки, необхідне створення сучасної системи управління фінансами, заснованої на розробленні та контролі виконання ієрархічної системи бізнес-процесів ВНЗ. Це дає змогу встановити жорсткий поточний і оперативний контроль над надходженням і витрачанням коштів, створити реальні умови для розроблення ефективної фінансової стратегії.

Виятково важливою є проблема вибору як самого правила розподілу фінансових потоків, так і моменту його зміни. Підрозділи повинні постійно піклуватися про те, щоб фінансування з різних джерел було максимальним і тривалим, тобто вести свого роду внутрішньофірмову конкуренцію на основі внутрішньофірмової самоорганізації. Це означає, що вони повинні з великим ступенем свободи, конкуруючи один з одним, приводити всю систему вищого навчального закладу в новий якісний стан.

Висновки з цього дослідження. На підставі зроблених висновків ми пропонуємо такі рекомендації.

1. Під час розроблення теоретичних основ управління вищим навчальним закладом доцільно в розроблювану систему впорядкованих знань у вигляді концепцій і теорій включати основні положення теорії самоорганізації, універсальність яких сприятиме найкращій інтерпретації процесу переходу навчального закладу в новий якісний стан і розробленню відповідних принципів, способів і форм управління ним.

2. Для збереження тенденції підвищення стійкості системи вищої освіти в еволюційному періоді розвитку необхідне збереження певної спеціалізації підсистем. Це означає,

що оперативні підсистеми повинні тісно взаємодіяти з навколишнім середовищем, вловлюючи її флуктуації, розвиваючи дистанційну освіту, університетські комплекси та мережі. А консервативні підсистеми повинні зберігати якісну визначеність системи: традиції наукової діяльності, спадкоємність наукового знання, фундаментальність та якість освіти.

3. Розробляючи методологічні засади управління ВНЗ на основі інноваційного підходу до управління бізнес-процесами, управління необхідно розглядати як процес, тобто сукупність керуючих впливів, які забезпечують досягнення інноваційних цілей закладу шляхом перетворення абітурієнтів на «вході» у спеціалістів на «виході» в умовах конкуренції.

4. Під час розроблення методичних підходів до вдосконалення системи управління його слід розглядати як функцію – як цілеспрямований стимулюючий вплив на мотивацію співробітників через фонди оплати праці, вдосконалення взаємозв'язку фінансово-економічної підсистеми з іншими підсистемами для підвищення ефективності управління освітнім бізнес-процесом і конкурентоспроможності ВНЗ.

5. Під час розроблення методів реалізації інноваційних освітніх технологій в умовах конкуренції управління повинно розглядатися як апарат – сукупність структур і людей, що забезпечують використання і координацію всіх ресурсів соціальних систем для досягнення їхніх цілей. Тобто створення інтегрованого навчального середовища з варіантним визначенням ролі різних компонент (технологічних, педагогічних, організаційно-методичних) дистанційного навчання, що дає можливість створення системи масового безперервного самонавчання і загального обсягу інформації.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Буданов В.Г. Методология синергетики в позднеклассической науке и в образовании. Москва, 2009. 240 с.
2. Берека В.Є. Теоретичні і методичні основи фахової підготовки магістрів з менеджменту освіти: дис. ... д-ра пед. наук: 13.00.04. Київ, 2008. 450 с.
3. Коломієць С.В. Синергетичні аспекти освіти: Питання методології. Гуманізація навчально-виховного процесу. 2011. Вип. LV. Ч. 1. С. 23–36.
4. Колотило М.О. Університетська освіта в контексті соціально-культурної трансформації глобалізованого суспільства. Молодь у сучасному світі: філософсько-культурологічні виміри: зб. матеріалів Міжнародної наукової конференції (Київ, 26–27 березня 2009 р.). Київ, 2009. 504 с.
5. Кузьмин В.М. Синергетичні аспекти управління в системі вищої освіти. Глобальні та національні проблеми економіки. 2015. Вип. 6. С. 184–189.
6. Осадчий І.Г. Спрямований розвиток освітніх систем: теорія, технологія, практика: монографія. Київ: Інформавтор, 2013. 436 с.

7. Сорочан Т.М. Підготовка керівників шкіл до управлінської діяльності: теорія та практика: монографія. Луганськ: Знання, 2005. 384 с.
8. Енциклопедичний словник з державного управління / заг. ред. Ю.В. Ковбасюка, В. П. Трощинського, Ю. П. Сурміна. Київ: НАДУ, 2010. 820 с.
9. Про вищу освіту: Закон України від 1 липня 2014 р. № 1556-VII. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1556>.
10. Про затвердження кваліфікаційних характеристик професій (посад) педагогічних та науково-педагогічних працівників навчальних закладів: Наказ Міністерства освіти і науки від 1 червня 2013 р. № 665. URL: <http://www.mon.gov.ua/ru/about-ministry/normative/1672>.
11. Про затвердження Національної рамки кваліфікацій: Постанова Кабінету Міністрів України від 23 листопада 2011 р. № 1341. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1341-2011-%D0%BF>.

REFERENCES:

1. Budanov V.H. Metodolohiya synerhetyky v pozdneklassycheskoi nauke i v obrazovanyy. Moskva, 2009. – 240 p.
2. Bereka V. Ye. Teoretychni i metodychni osnovy fakhovoi pidhotovky mahistriv z menedzhmentu osvity : dys. ... d-ra ped. nauk : 13.00.04. Kyiv, 2008. – 450 p.
3. Kolomiets S.V. Synerhetychni aspekty osvity: Pytannia metodolohii. Humanizatsiia navchalno-vykhovnoho protsesu : zbirnyk naukovykh prats. 2011. Vyp. LV. ch. 1. pp.23-36.
4. Kolotylo M.O. Universytetska osvita v konteksti sotsialno-kulturnoi transformatsii hlobalizovanoho suspilstva. Molod u suchasnomu sviti: filosofsko-kulturolohichni vymiry. Zb. materialiv Mizhnarodnoi naukovoï konferentsii – K. 26-27 bereznia 2009 r. Kyiv, 2009. 504 p.
5. Kuzmyn V.M. Synerhetychni aspekty upravlinnia v systemi vyshchoi osvity. Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky [Elektronne naukove vydannia]. Vyp.6. Mykolaiv, 2015. pp. 184-189.
6. Osadchy I.H. Spriamovanyi rozvytok osvitnikh system: teoriia, tekhnolohiia, praktyka: monohrafiia. Kyiv : Informavtodor, 2013. 436 p.
7. Sorochan T. M. Pidhotovka kerivnykiv shkil do upravlinskoï diialnosti: teoriia ta praktyka : monohrafiia. Luhansk : Znannia, 2005. 384 p.
8. Entsyklopedychnyi slovnyk z derzhavnoho upravlinnia / zah. red. Yu.V. Kovbasiuka, V. P. Troshchynskoho, Yu. P. Surmina. Kyiv : NADU, 2010. 820 p.
9. Pro vyshchu osvitu : Zakon Ukrainy vid 1 lypnia 2014 r. № 1556-VII. / Verkhovna Rada Ukrainy. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1556>.
10. Pro zatverdzhennia kvalifikatsiinykh kharakterystyk profesii (posad) pedahohichnykh ta naukovo-pedahohichnykh pratsivnykiv navchalnykh zakladiv: Nakaz Ministerstva osvity i nauky vid 1 chervnia 2013 r. № 665. URL: <http://www.mon.gov.ua/ru/about-ministry/normative/1672>.
11. Pro zatverdzhennia Natsionalnoi ramky kvalifikatsii : Postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 23 lystopada 2011r. № 1341. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1341-2011-%D0%BF>

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2018-17-51>

УДК 338.486.3:005.591.6:004.03

Інформаційні системи управління туристичними підприємствами та креативний підхід

Рудківський О.А.

кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту і туризму
Житомирського державного технологічного університету

Рудківська А.Ю.

кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту і туризму
Житомирського державного технологічного університету

Статтю присвячено дослідженню проблем упровадження та використання інформаційних систем на туристичних підприємствах. Інформаційна система управління туристичним підприємством використовується для ефективного управління туристичним підприємством. Її завдання полягає у забезпеченні менеджменту підприємства всією необхідною інформацією для ефективної його діяльності. Сфера туризму є досить динамічною. Виокремлюються декілька чинників, які визначають конкретну інформаційну систему туристичного підприємства: місце підприємства в процесі доведення та продажу туристичного продукту (туроператор або турфірма), розмір туристичного підприємства (великі, середні, малі), сфера туризму, сегмент ринку туристичного підприємства, поведінка потенційних споживачів та їх уподобання та ін. Нині на ринку програмного забезпечення для інформаційних систем управління туристичним підприємством присутні ERP- та CRM-рішення, а також їх гібриди (рішення для комп'ютерів та мобільних пристроїв, «хмарні» рішення). Інформаційні системи управління туристичним підприємством функціонують у тісному зв'язку з веб-сайтом туристичного підприємства, який, своєю чергою має зв'язок із зовнішніми глобальними базами даних, необхідними для роботи підприємства та управління ним.

Ключові слова: інформаційна система, інформаційна система управління, туризм, туристичне підприємство, менеджмент, креативний підхід.

Rudkovskiy O.A., Rudkovskaya A. Ю. ИНФОРМАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ТУРИСТИЧЕСКИМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ И КРЕАТИВНЫЙ ПОДХОД

Статья посвящена исследованию проблем внедрения и использования информационных систем туристическими предприятиями. Информационная система управления туристическим предприятием используется для эффективного управления туристическим предприятием. Ее задача состоит в обеспечении менеджмента предприятия всей необходимой информацией для эффективной деятельности. Сфера туризма является достаточно динамичной. Выделяются несколько факторов, которые определяют конкретную информационную систему туристического предприятия: место предприятия в процессе доведения и продажи туристического продукта (туроператор или турфирма), размер туристического предприятия (крупные, средние, малые), сфера туризма, сегмент рынка туристического предприятия, поведение потенциальных потребителей и их предпочтения и др. Сегодня на рынке программного обеспечения для информационных систем управления туристическим предприятием присутствуют ERP- и CRM-решения, а также их гибриды (решения для компьютеров и мобильных устройств, «облачные» решения). Информационные системы управления туристическим предприятием функционируют в тесной связи с сайтом туристического предприятия, который, в свою очередь, имеет связь с внешними глобальными базами данных, необходимыми для работы предприятия и управления им.

Ключевые слова: информационная система, информационная система управления, туризм, туристическое предприятие, менеджмент, креативный подход.

Rudkivskiy O.A., Rudkivska A.Yu. THE MANAGEMENT INFORMATION SYSTEMS OF TOURISM ENTERPRISE AND CREATIVE APPROACH

The article is devoted to research of problems of introduction and utilization of tourist enterprises management information systems. The tourist enterprise management information system is used for effective management of the tourist enterprise. Their task is to provide the enterprise management with all the necessary information for effective activity. The tourism industry is quite dynamic. There are several factors that determine the specific tourist enterprise management information system: the place of tourist enterprise in the distribution and selling the tourist product processes (tour operator or travel agency), the size of the tourist enterprise (large, medium, small), the tourism industry, the segment of the tourist enterprise market, the behavior of potential consumers and their preferences, etc. Today on the market of management information systems software for the tourist enterprise there are ERP and CRM solutions, as well as their hybrids (computers and mobile devices solutions, "cloud" solutions). Management information systems of the tourist enterprise function in close connection with the tourist enterprise website, in turn, has a connection with external global databases, necessary for the operation of the enterprise and its management.

Keywords: information system, management information system, tourism, tourism enterprise, management, creative approach.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Системи менеджменту туристичних підприємств потребують об'єктивного підходу до визначення необхідної інформаційної системи для управління бізнесом. Розмір і тип діяльності туристичної фірми є визначальними у цьому процесі. На ринку інформаційних продуктів існує невизначеність із вибором конкретного продукту клієнтом (туристичним підприємством), що в кінцевому підсумку призводить до проблем, пов'язаних з адаптацією інформаційної системи до умов туристичного підприємства, занадто високої повної вартості системи, невідповідності персоналу до роботи в системі, придбання неповноцінної системи, яка не охоплює необхідні бізнес-процеси, та ін. Від ефективно налагодженої роботи системи управління туристичним підприємством сьогодні залежать результативність залучення клієнтів, оптимізація роботи підприємства, ефективність прийнятих рішень тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження питань стосовно інформаційних систем знаходяться у працях Я.О. Лазор щодо сутності поняття «інформаційна система» [1]; Я.І. Виллюк, Б.М. Гаць – щодо інформаційного забезпечення туристичної галузі [2]; Л.Є. Шевчук – щодо використання комп'ютерних технологій у діяльності турагентств України [3]; М.С. Опалько, Т.Ю. Примак – щодо особливостей застосування сучасних ІТ в управлінні туристичними підприємствами [4]; Л.С. Стригуль, М.В. Івлева – щодо аналізу можливостей ІТ для здійснення туристичного бізнесу [5] та ін. (Ю.Б. Миронов, М.М. Скопень, Т.В. Тимофєєв, А.С. Татаринцева, І. Юхимчук, С.В. Домашенко, С.В. Мельниченко тощо). Цю проблему досліджували іноземні вчені: К. Вьобер (інформаційні системи маркетингу туристичного підприємства) [6]; І. Іван (інформаційні системи управління на основі мобільних технологій) [7]; Р. Бядач (сучасні інформаційні технології в туристичних інформаційних системах) [8] та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Більшість із розглянутих досліджень спрямована переважно на застосування сучасних ІТ у діяльності туристичних підприємств, проте мало розкрито питання інформаційних систем управління туристичними підприємствами, а особливо специфічні риси туристичного підприємства та туристичної діяльності та їх вплив на інформаційні системи та технології, що ним використовуються у діяльності; застосування

креативного підходу у застосуванні ІТ в інформаційній системі та туристичній діяльності.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є визначення особливостей інформаційних систем туристичних підприємств, визначення альтернатив на ринку програмного забезпечення інформаційних систем управління туристичним підприємством, а також місце креативного підходу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інформаційна система (ІС) – це сукупність технічних, програмних та організаційних складників, що використовуються для збору, обробки, аналізу, зберігання та використання інформації для користувача з певною метою. Інформаційні системи покликані спростити діяльність у кожній окремій сфері застосуванням інформаційних технологій (ІТ).

Інформаційна система включає такі підсистеми, як:

1) технічна підсистема, представлена технічними засобами, які дають змогу виконати технічні функції ІС для користувача;

2) програмна підсистема, представлена програмними продуктами, які дають змогу виконати функції обробки інформації, її аналізу та ін.;

3) організаційна підсистема, представлена працівниками, що здійснюють операції, які не здійснюються, або не можуть бути здійснені за допомогою інших підсистем, а також відповідають за їх нормальне функціонування.

Інформаційна система управління (ІСУ) – це інформаційна система, яка забезпечує ефективну роботу системи менеджменту підприємства. ІСУ здійснюють допомогу у прийнятті управлінського рішення, відстеженні його виконання, аналізі й оцінці його виконання.

У всіх сферах людської діяльності існує специфіка щодо застосування інформаційних технологій, яка переважно й визначає вимоги до інформаційної системи управління, її апаратної, програмної та організаційної частин.

Особливості туристичної діяльності нетипові для інших сфер. Переважно виділяють два різновиди туристичних підприємств:

- 1) туристичні оператори (туроператори);
- 2) туристичні фірми (турфірми).

Туроператор є організацією, що займається комплектацією турів і формуванням комплексу послуг для туристів (розробленням), просуванням і реалізацією турів. Туроператор розробляє туристичні пакети, забезпечує надання туристичних послуг, розраховує ціни на тури, передає тури іншим туристичним фірмам для їх подальшої реалізації.

лізації туристам, забезпечує інформаційну підтримку процесу реалізації туру як для турфірм, так і для їх клієнтів.

Деякі туристичні підприємства поєднують функції туроператора і туристичної фірми, виступаючи як туроператор (підприємство, що формує туристичний продукт) за одним або кількома напрямками й як турфірма або турагенство (підприємство, що здійснює продаж туристичного продукту, створеного іншими туроператорами, збираючи і пропонуючи варіанти у напрямі, який зацікавив клієнта, у відповідних туроператорів, які працюють за цими напрямками) за багатьма іншими напрямками для розширення асортименту.

Основними специфічними чинниками туристичного бізнесу, що впливають і на інформаційні системи управління, є:

- сезонність туристичної діяльності (існує загальна тенденція, що найбільший потік туристів припадає саме на період відпусток, вихідних, святкових днів тощо);

- висока динамічність туристичної діяльності (необхідність швидко реагувати на певні події, які пов'язані з туристами: нещасні випадки, проблеми з перевізниками, проблеми з поселенням, робота з претензіями та ін.);

- ринок, який динамічно розвивається та є відносно новим (постійно зростає кількість туристів, що поповнюються представниками активного нового покоління; постійно оновлюються та змінюються інструменти боротьби за клієнта);

- наявність розвинених конкурентів (наявність конкуренції між великими туроператорами стосовно турів, а також між турфірмами стосовно залучення клієнтів);

- належність до сфери послуг (необхідно враховувати особливості туристичного продукту як послуги).

Вказані особливості туристичної діяльності переважно визначають специфіку інформаційної системи управління туристичними підприємствами.

Турфірми (турагентства) фактично не мають розвинутої інфраструктури інформаційної системи через незначну кількість робочих місць. Здебільшого типова турфірма має у розпорядженні декілька комп'ютерів із виходом в Інтернет-мережу від місцевого провайдера, які іноді обслуговуються системним адміністратором (або без регулярного обслуговування) [9]. Турагентства (турфірми), які представляють великі мережі, мають краще технічне забезпечення та мають регулярне обслуговування та є винятком для турфірм.

Великі туроператори мають досить розвинену інфраструктуру інформаційної системи, як зовнішню (пов'язану із взаємодією через Інтернет-мережу), так і внутрішню [9]. Це зумовлено особливостями бізнесу і тим, що за мінімальних інвестиційних вкладень у розвиток інформаційної системи в короткостроковому періоді відбувається відчутне поліпшення бізнес-процесів (автоматизація процесів роботи з турфірмами, готелями та ін., процесів роботи з клієнтами тощо). Туроператор як складна організація максимально може й використовує всі рішення стосовно інформаційної системи корпоративного рівня. Актуальним питанням в організації зовнішнього інформаційного обміну є механізм взаємодії з партнерами туристичного підприємства, особливо в інших країнах, регіонах, адже партнер може бути менш розвиненим у технологічному плані (особливо це стосується малорозвинених країн). Основним завданням інформаційної системи є передача даних та їх автоматична обробка, під час організації якого слід урахувувати швидкість процесу передачі й обробки, надійність механізмів інформаційного процесу та їх гнучкість).

Стосовно програмного складника інформаційної системи управління туристичними підприємствами слід відзначити, що невеликі турфірми переважно використовують веб-браузер та пакет MS Office (або програмне забезпечення з відкритим доступом), адже їм, наприклад, не потрібні великі бази даних та СУБД для управління ними, не треба налагоджувати зв'язки з партнерами і т. п. Але слід сказати, що турфірми можуть використовувати CRM-системи за умови ведення середньої або великої бази клієнтів.

Туроператори можуть використовувати CRM- і ERP-системи, але найкраще їхнім умовам відповідає гібрид систем, створений спеціально для туристичного бізнесу. Розробників такого програмного забезпечення мало, тому вибір туристичних підприємств обмежений. Вибір програмного забезпечення, яке буде застосовуватися у практиці туристичного підприємства, дуже важливий, адже його вплив відстежується у результатах роботи підприємства, його іміджі, оперативності, гнучкості та ін. Під час вибору програмного забезпечення необхідно враховувати такі особливості:

- програмний продукт повинен бути розроблений спеціально для туристичної сфери (необхідно передбачати питання трансферів, страхування, круїзів, квот авіаперевізників та ін.);

– програмний продукт повинен бути гнучким, швидко адаптуватися до змін, які відбуваються у туристичній діяльності підприємства. Нестабільність механізмів роботи з партнерами вельми розрізняється, тому немає особливого стандарту взаємодії;

– програмний продукт повинен легко інтегруватися (безперешкодний обмін даними між туристичними підприємствами та його контрагентами). Інтегруватися він повинен з усім програмним забезпеченням, яке може бути іншим у партнерів;

– програмний продукт повинен мати зручний інтерфейс. Працівники можуть бути гарними фахівцями в туристичній діяльності, але в переважній більшості далекі від володіння комп'ютером та сучасними інформаційними технологіями.

Сьогодні на ринку програмного забезпечення пропонується цілий перелік різної функціональної можливості інформаційних систем:

- 1) повноцінні комплексні системи ERP-класу;
- 2) системи для роботи з клієнтами CRM;
- 3) хмарні рішення для ERP та CRM (на основі інтернет, та мобільних технологій) та інші рішення.

SAP Business One – ERP-система, призначена для малих і середніх підприємств (саме до таких і належить більшість туристичних підприємств). Система ERP надає доступний спосіб комплексного управління бізнесом та взаємовідносин із клієнтами туристичного підприємства. Система містить багато модулів, які включають усі аспекти управління туристичним підприємством – від отримання замовлення до задоволення потреб клієнта.

Oracle E-Business Suite – сучасний комплекс програмних рішень з автоматизації та управління всіма процесами на підприємстві. Нині система являє собою єдиний у світі пакет, що повністю працює з використанням

web-технологій. Компоненти системи, що працюють на базі однієї платформи, дають змогу вирішувати широкий спектр завдань з управління електронним бізнесом. Завдяки більш ніж 150-ти функціональним модулям, що працюють на базі рішення Oracle E-Business Suite, можлива робота з автоматизації практично всіх сфер бізнесу починаючи від організації системи поставок та закупівель і закінчуючи системою взаємодії з клієнтами і системою збуту. Oracle E-Business Suite включає у себе операції з маркетингу, продажів, взаємодію з постачальниками і контрагентами, роботу з кадрами, ефективний управлінський облік.

ERP.travel – онлайн-система для автоматизації роботи турагентства. Система здійснює підбір за сайтами туроператорів, є зручною за інтерфейсом та функціональними можливостями для користування менеджерами турагентств, ERP.travel накопичує всю інформацію в одному місці: загальні рейтинги менеджерів і офісів, оперативні звіти про хід продажів і стан грошової маси, є однією програмою для всієї мережі турагентств, будь-якої кількості офісів і юридичних осіб в одній програмі з гнучким поділом видимості замовлень та клієнтів.

CRM OneBox має такі можливості: ведення бази контактів із поділом за групами; організація і проведення промоакцій із використанням email-розсилок; сповіщення клієнтів про події, пов'язані з їх обслуговуванням за допомогою SMS; формування вартості послуг і облік маржі за кожною угодою з урахуванням розрахунку в різних валютах; фіксування первинних і наступних звернень клієнтів, збереження їхньої історії та на підставі звернень формування вторинних пропозицій згідно з побажаннями; ведення бази документів, необхідних для поїздок за кордон, автоматизація візових операцій для точного дотримання термінів; використання особистого кабінету

Таблиця 1

ERP-системи для управління туристичним підприємством

№ з/п	Назва системи	Призначення	Наявність «хмарного рішення»	Наявність мобільного додатку
1.	SAP Business One	турагенція туроператор	+	+
2.	Oracle E-Business Suite	турагенція туроператор	+	+
3.	Microsoft Dynamics	турагенція туроператор	+	+
4.	ERP.travel	турагенція	+	-

Джерело: складено за даними сайтів компаній-розробників

Таблиця 2

CRM-системи для управління туристичним підприємством

№ з/п	Назва системи	Призначення	Наявність «хмарного рішення»	Наявність мобільного додатку
1.	CRM OneBox	турагенція	+	+
2.	CRM SalesDrive	турагенція	+	-
3.	MoiTuristy.ua	турагенція	+	-
4.	Bitrix24	турагенція	+	+
5.	Оверия-Туризм	турагенція туроператор	-	-
6.	amoCRM	турагенція	+	+
7.	Tourcontrol	турагенція	+	-

Джерело: складено за даними сайтів компаній-розробників

для взаємодії з клієнтами, у тому числі з online-оплатою; можливість розрахувати тур за певними ознаками, умовами; інтеграція із сайтом або сайтами, прийом і обробка заявок і звернень; мінімізація витрат на зв'язок із використанням IP-телефонії; створення бази мережеских туристичних агентств із безліччю філій зі своїми розділами бази контактів, статистикою звернень.

CRM SalesDrive здійснює повне ведення клієнта по туристичних послугах: оформлення заявки, відправка пропозицій на e-mail, нагадування і завдання, робота з документами (закордонним паспортом), повторні продажі для постійних клієнтів. Система має додаткові поля, призначені для турагентства, можливість створення декількох офісів, має можливість створення «воронки продажів», інтегрується із сайтом турагентства, здійснює підтримку рекламних кампаній з інтеграцією із Google.Analytics, Google.Adwords.

MoiTuristy.ua – це проста CRM-система для невеликих турагентств, яка дає змогу здійснити облік дзвінків і туристів, нагадування, передачу туристів між менеджерами або офісами, гнучке нарахування премій пропорційно внеску, e-мейл та смс-маркетинг, аналіз джерел продажів і облік робочого часу.

CRM Бітрікс24 для туристичного агентства передбачає залучення та утримання клієнтів турагентства; ефективність роботи менеджерів із продажу (завдання і нагадування); «воронку продажів»; достовірну власну аналітику.

«Оверия-Туризм» – програмний комплекс для туристичних агентств і туроператорів, що підвищує ефективність роботи туристичної компанії за рахунок: автоматизації рутинних процесів, зосередження всієї інформації компанії (у тому числі фінансової) в єдиній захищеній системі, дає змогу організувати роботу як великих, так і дрібних туристичних фірм і агентств.

AmoCRM для турфірм допомагає вирішити завдання з отримання клієнта, а потім супроводження протягом тривалого часу, максимально продовжуючи його Life Time Volume, від удакої реалізації яких туристичним агентством залежить успішність усього бізнесу.

Tourcontrol – хмарна CRM-система для автоматизації туристичних агентств, яка користується великою популярністю. Система передбачає: використання IP-телефонії, імпорт і супровід лідів, детальне ведення заявок (включаючи туристів, броні, квитки, розміщення, додаткові послуги, документи), базу клієнтів з історією, імпорт/експорт клієнтів (туристів і представників), календар справ, нагадувань і подій, підбори турів, довідник країн, міст і готелів (більше 400 тис. готелів + можливість додавати призначені для користувача), довідник постачальників, розмежування доступу по типам співробітників, безліч користувачів і офісів, передачу заявок між менеджерами і спільне виконання декількома менеджерами, статистику, маркетинг (джерела клієнтів, статуси заявок), фіксування всіх дій (протокол), внутрішній чат, сповіщення про важливі події в системі, автозаповнення та друк документів (квитанції про оплату, договори, додатки, фінансові гарантії та ін.), кабінет туриста та ін.

Більшість CRM-систем мають схожий функціонал, спрямований переважно на середні туристичні агентства, мають хмарні сервіси та інтеграцію із сайтом агентства та мобільними пристроями (за допомогою додатків).

Стосовно веб-сайтів туристичних підприємств, то невеликі турфірми мають власний промосайт із контактною інформацією або не мають узагалі (можуть поширювати оголошення, давати рекламу в мас-медіа, Інтернет-мережі і т. п.). Для великих туроператорів веб-технології є одним із головних ресурсів

для просування туристичних продуктів на ринку. Крім описів готелів і промофото, що породжують бажання у потенційного клієнта, основне функціональне призначення їх полягає у забезпеченні системи пошуку та підборі турів. Опис та ілюстрації дають змогу залучити клієнтів та купувати через сайт, їм потрібні інтуїтивно зрозумілий механізм підбору туру і достатня інформація про місце, готель у місці призначення.

Турфірма, яка використовує сайт туроператора для пошуку туру, зацікавлена в актуальності цін і можливості бронювання через сайт від свого імені (опис її цікавить менше). Існують спеціально створені сайти, де збирається інформація від різних туроператорів в одному місці. Механізм збору даної інформації теж цікавий, тому що кожен туроператор передає інформацію по-різному. У цьому простежується інтерес будь-якої турфирми отримувати оперативну та достовірну інформацію про наявність місць та дати заїзду в напрямку, в якому зацікавлений клієнт. Клієнтів зацікавлює більша кількість туроператорів, запропонованих на вибір, що реалізується за рахунок веб-технологій.

Креативний підхід до формування та розвитку інформаційних систем управління туристичним підприємством стосується багатьох аспектів його діяльності:

- сфери туризму, яка за своєю суттю має креативний характер;

- складник ІТ-креативу, який стосується інноваційних рішень у межах інформаційної системи управління туристичним підприємством, які дають змогу підвищити ефективність його роботи та виділитися серед конкурентів;

- складник системи менеджменту (особливо маркетингового менеджменту), який відповідає за розроблення унікальної стратегії туристичного підприємства, його маркетингових програм, формування його іміджу, чіткого виділення конкурентних переваг тощо.

Інформаційна система опосередковано через працівників туристичного підприємства, телефонні та Інтернет-контакти з потенційними та постійними його клієнтами дає змогу застосувати креативний підхід та реалізувати його, повноцінно доводячи необхідну інформацію до клієнта.

Переваги застосування креативного підходу до інформаційної системи управління такі:

- формування унікальної інформаційної системи управління, яка враховує корпоративну стратегію та специфіку туристичного підприємства;

- розроблення унікальних, зручних способів контактування з конкретними клієнтами туристичного підприємства, збору інформації про них;

- формування зручної, ефективної системи поширення інформації маркетингового характеру серед клієнтів;

- зручне індивідуалізоване програмне забезпечення для користування менеджерами туристичного підприємства;

- швидка обробка необхідної інформації, гнучкість інформаційної системи, її мобільність, доступність та ін.

Намагаючись реалізувати переваги креативного підходу, розробники програмного забезпечення для інформаційних систем управління туристичним підприємством пропонують різні рішення для туристичних підприємств із можливістю широкого пристосування до конкретного підприємства.

Висновки з цього дослідження. Інформаційна система управління туристичним підприємством є важливою для менеджменту підприємства, оскільки забезпечує необхідною інформацією для прийняття вчасних ефективних рішень. Особливості інформаційної системи залежать від виду діяльності туристичного підприємства, його місця в системі продажу туристичного продукту, розміру підприємства. Туроператори переважно використовують повноцінну інформаційну систему управління ERP-класу, оскільки мають переважно середній і великий розміри. Турфирми переважно мають невеликий розмір, вони спрямовані на роботу з клієнтами, а тому застосовують здебільшого CRM-системи. Більшість розробників програмного забезпечення для управління туристичним підприємством має в розпорядженні версії програмного забезпечення з наявністю «хмарних» рішень та мобільних додатків. Загальним для всіх туристичних підприємств є широке використання веб-сайтів для охоплення клієнтів, доступу до баз даних готелів, авіакомпаній тощо. Креативний підхід відіграє суттєву роль у диференціації туристичного підприємства на ринку шляхом пропозиції ІТ-новацій у поєднанні з маркетинговими рішеннями в межах інформаційної системи управління підприємством.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Лазор Я.О. Поняття та види інформаційних систем. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Юридичні науки. 2016. № 837. С. 80–86.
2. Виклюк Я.І., Гаць Б.М. Огляд сучасного стану інформаційного забезпечення функціонування туристичної галузі. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». 2011. № 715. С. 59–68.
3. Шевчук Л.Є. Автоматизація діяльності туристичної фірми. Культура народів Причорномор'я. 2012. № 232. С. 90–93.
4. Опалько М.С., Примак Т.Ю. Автоматизація управління туристичним підприємством як засіб підвищення ефективності його діяльності. Молодий вчений. 2016. № 5(32). С. 585–588.
5. Стригуль Л.С., Івлева М.В. Напрямки вдосконалення діяльності підприємств туристичної галузі за рахунок впровадження інформаційних технологій. Вісник НТУ «ХПІ». 2011. Вип. 30. С. 140–145.
6. Wöber K.W. Information Supply in Tourism Management by Marketing Decision Support Systems. Tourism Management. 2003. № 24. P. 241–255.
7. Ivan I., Surcel T., Milodin D. Tourism Management Information System based on Mobile Technology. URL: <http://www.ionivan.ro>.
8. Biadacz R., Biadacz M. The use of modern information technology in tourist information systems on the example of city of Czestochowa. Procedia Computer Science. 2018. № 65, P. 1105–1113. URL: www.sciencedirect.com.
9. IT в сфері туризму. URL: <https://habr.com/sandbox/26805/>.

REFERENCES:

1. Lazor Ja. (2016) Ponjattja ta vydy informacijnykh system [Concepts and types of information systems]. Bulletin of the Lviv Polytechnic National University. Juridical Sciences, no. 837, pp. 80–86.
2. Vyklyuk Ja., Ghacj B. (2011) Oghljad suchasnogho stanu informacijnogho zabezpechennja funkcionuvannja turystychnoji ghaluzi [An overview of the current state of information support for the functioning of the tourism industry]. Bulletin of the Lviv Polytechnic National University, no. 715, pp. 59–68.
3. Shevchuk L. (2012) Avtomatyzacija dijajlnosti turystychnoji firmy [Automation of the travel agency activities]. Culture of the peoples of the Black Sea, no. 232, pp. 90–93.
4. Opaljko M., Prymak T. (2016) Avtomatyzacija upravlinnja turystychnym pidpryjemstvom jak zasib pidvyshhennja efektyvnosti jogho dijajlnosti [Automation of tourist enterprise management as a means to increase the efficiency of its activities]. Young scientist, no. 5 (32), pp. 585–588.
5. Stryghulj L., Ivljeva M. (2011) Naprjamky vdoskonalennja dijajlnosti pidpryjemstv turystychnoji ghaluzi za rakhunok vprovadzhennja informacijnykh tekhnologhij [Directions of improvement of tourism industry enterprises activity at the expense of introduction of information technologies]. Bulletin of the NTU “KhPI”, vol. 30, pp. 140–145.
6. Karl W. Wöber (2003) Information Supply in Tourism Management by Marketing Decision Support Systems, Tourism Management, no. 24, pp. 241–255.
7. Ivan I., Surcel T., Milodin D. (2018) Tourism Management Information System based on Mobile Technology. Available at: <http://www.ionivan.ro>.
8. Biadacz R., Biadacz M. (2015) The use of modern information technology in tourist information systems on the example of city of Czestochowa, Procedia Computer Science, no. 65, pp. 1105–1113. Available at: www.sciencedirect.com.
9. IT v sfere turizma [IT in tourism]. Available at: <https://habr.com/sandbox/26805/>.

Маркетинговий підхід до аналізу бізнес-процесів організації

Сакун Г.О.

кандидат філософських наук, доцент,
Одеська національна академія зв'язку імені О.С. Попова

Калугіна Н.А.

кандидат економічних наук,
Одеська національна академія зв'язку імені О.С. Попова

Власик С.

студент,
Одеська національна академія зв'язку імені О.С. Попова

У статті представлено і деталізовано концептуальну основу і побудовано на її підставі схему аналізу бізнес-процесів (БП). Дана схема розроблена на базі тенденцій досліджень БП, а також ключових категорій і особливостей маркетингу взаємовідносин. У своїй основі схема має мережевий контекст і використовує інший рівень аналізу порівняно з багатьма іншими поширеними підходами, а саме мережу взаємодіючих організацій та ланцюжок створення цінності, тоді як інші підходи переважно фокусуються на окремо взятій організації. Це пов'язано передусім із тим, що процес створення цінності для споживача лежить за межами окремо взятої організації і залучає безліч інших учасників взаємодії: постачальників, канали збуту, кінцевих споживачів та ін.

Ключові слова: організація, маркетинг, бізнес-процес, цінність, споживач.

Сакун А.А., Калугіна Н.А., Власик С. МАРКЕТИНГОВЫЙ ПОДХОД К АНАЛИЗУ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ ОРГАНИЗАЦИИ

В статье представлена и детализирована концептуальная основа и построена на ее основании схема анализа бизнес-процессов (БП). Данная схема разработана на базе тенденций исследований БП, а также ключевых категорий и особенностей маркетинга взаимоотношений. В своей основе схема имеет сетевой контекст и использует другой уровень анализа по сравнению со многими другими распространенными подходами, а именно сеть взаимодействующих организаций и цепочку создания ценности, в то время как другие подходы в основном фокусируются на отдельно взятой организации. Это связано прежде всего с тем, что процесс создания ценности для потребителя лежит за пределами отдельно взятой организации и привлекает множество других участников взаимодействия: поставщиков, каналы сбыта, конечных потребителей и др.

Ключевые слова: организация, маркетинг, бизнес-процесс, ценность, потребитель.

Sakun H., Kalugina N., Vlasik S. MARKETING APPROACH TO THE ANALYSIS OF BUSINESS PROCESSES OF THE ORGANIZATION

The article presents and detailed the conceptual framework and is based on it the scheme of analysis of business processes (BP). This scheme is developed on the basis of research trends BP, as well as the key categories and features of marketing relationships. In its essence, the scheme has a network context and uses a different level of analysis in comparison with many other common approaches, namely the network of interacting organizations and the value chain, while other approaches focus on a particular firm. This is primarily due to the fact that the process of creating value for the consumer lies outside the individual organization and involves many other participants in the interaction – suppliers, sales channels, end users and others.

Keywords: organization, marketing, business process, value, consumer.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сьогодні дослідження бізнес-процесів (БП) стають усе більш затребуваними як в академічному, так і в професійному співтоваристві. Необхідність дослідження БП зумовлена потребою бізнесу в нових джерелах зростання, посилення конкурентоспроможності на турбулентному ринку. Реагуючи на зростаючі

потреби бізнесу, компанії починають спеціалізуватися на консультуванні представників бізнесу з питань поліпшення БП, розроблення нових БП. Кількість досліджень у цій галузі за останні роки збільшилася більше ніж у 10 разів, що також свідчить про підвищену увагу наукової та бізнес-спільноти до проблематики БП. Проте кількість успішних БП нині

залишається низькою, і компанії знаходяться в активному пошуку підходів, що дають змогу створювати і підтримувати успішні БП.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченням БП займається велика кількість дослідників. З найбільш цитованих авторів можна виділити таких, як Генрі Чезбро та Керол Розенблум, Пітер Тімерс, Джоан Магрета, Девід Дж. Тейс, Майкл Моріс, Хенінг Кагерман. Із наукових праць останніх років найвагомими є надбання таких авторів, як Силвіє Свеженова Великов, Настаран Гаджи-хайдарі, Сем Солаймані та ін.

Також проаналізовано результати досліджень щодо БП найбільш цитованих робіт і робіт останніх років таких авторів, як: В.І. Баріленко, В.В. Бердніков, О.Ю. Гавель, Ч.А. Керімова, А.М. Полозова, І.В. Шамріна, О.В. Горковенко, В.Д. Маркова, І.О. Волкова, О.М. Тінкіна, Р.О. Ісаєв, О.І. Шаталов, Н.Д. Стрекалова та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Необхідно відзначити, що, незважаючи на наявні наукові розробки, окремі аспекти теорії і практики маркетингового підходу до аналізу бізнес-процесів організації, цей напрям залишається недостатньо дослідженими. Для уточнення і деталізації запропоновану схему аналізу зіставлено з підходами [1], які є найбільш сучасними та враховують останні тенденції розвитку досліджень щодо БП, а також поєднують академічний складник із спрямованістю у сферу бізнес-консультування.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті полягає у розробленні маркетингового підходу до аналізу БП для визначення напрямку її вдосконалення, що дає змогу координувати дії учасників міжорганізаційної взаємодії відповідно до інтересів кінцевого споживача і його верифікації на ринку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вивчення БП передусім пов'язане з поняттям цінності, спільно створеної учасниками міжорганізаційної взаємодії (постачальниками, виробниками, каналами розподілу) для кінцевого споживача. Відповідно, БП виходить за межі окремо взятої організації, і для її аналізу необхідно розглядати ланцюжки створення цінності та міжфірмової мережі. У взаємодії різних учасників БП важливу роль відіграє орієнтація ланцюжка на інтереси кінцевого споживача, який приймає рішення про придбання (визнання), або відмову (невизнання) від спільно виробленої цінності. Оскільки цей ланцюжок складається з певної кількості комерційних організацій, їх

основний інтерес полягає в отриманні прибутку в результаті взаємодії. Відповідно, ключову роль в аналізі БП відіграє маркетинговий складник, який дає змогу шукати і пропонувати такі цінності кінцевого споживача і так вибудовувати взаємодію між учасниками ланцюжка, щоб у результаті отримати схвалення кінцевого споживача.

Базуючись на результатах аналізу тенденцій дослідження БП, можна говорити про те, що позиції дослідників зближуються щодо видів діяльності, які включені до БП. Серед них виділяються:

- створення цінності і пропозиція її споживачеві (value creation and offer);
- механізми доведення цінності до споживача (value delivery);
- засоби та інструменти привласнення частини виробленої цінності у вигляді доходу учасниками БП (value capture).

Водночас з огляду на значимість споживача, яка регулярно підкреслюється у багатьох дослідженнях, а також розуміючи міждисциплінарну основу для вивчення БП (у тому числі й маркетинговий складник), нами пропонується додати до цього переліку видів діяльності також визначення цінності для споживача (define value). Від даного виду діяльності безпосередньо залежить, чи буде створювана в межах БП цінність визнана споживачем, а також чи відбудеться трансформація задоволеності споживача в його готовність здійснювати наступні покупки і приносити прибуток організації й іншим учасникам БП.

Дивлячись на даний розширений список видів діяльності, який являє собою суть БП, можна розглядати в ролі теоретичного підґрунтя для БП безперервне відтворення ланцюжка «попит – пропозиція – розподіл – обмін – споживання – попит ...» для окремо виділеного продукту, кругообіг ланцюжка створення цінності, який приводиться в дію різними гравцями ринку для створення цінності, спрямованої на кінцевого споживача.

Тут важливо відзначити, що, незважаючи на формальну відсутність поняття «споживання» у визначенні БП, саме через нього споживач має можливість визнати цінність, створювану ланцюжком, і погодитися на повторні покупки, пред'являючи попит і беручи участь у ланцюжку взаємодії на ринку. Таким чином, безперервність даного процесу, що базується як на мережі організацій, що створюють і доводять цінність до споживача, так і на мережі споживачів, які отримують і визнають створену цінність, служить основою для ство-

рення і розподілу цінності/вартості між учасниками БП.

Умови для роботи механізму присвоєння спільно створеної цінності створюються за рахунок досягнення балансу виробництва та споживання, а також рівноваги, до якого прагнуть учасники, але яке не обов'язково досягається на кожній стадії взаємодії. Водночас механізм розподілу спільно створюваного доходу між учасниками залежить від положення компанії в ланцюжку створення цінності, а також ролі, яку вона відіграє в межах БП. На нього також впливають частка ринку, яку займає організація, її володіння передовими технологіями, переговорна сила і т. д.

Базуючись на результатах аналізу теоретичних основ і тенденцій досліджень, а також на місце, що займає БП у бізнесі, економіці та менеджменті, пропонується використовувати такі передумови для розроблення концептуальної основи БП:

1. Використання синтезованого визначення БП: БП являє собою схему взаємодії учасників ланцюжка створення цінності, здійснюваного для створення і надання цінності споживачеві, а також отримання доходу від спільної діяльності. Вона є самостійною одиницею аналізу, демонструє певну стійку структуру взаємодіючих агентів ринку, які спільно створюють цінності й отримують доходи.

2. Розгляд БП у широкому розумінні, спираючись на ланцюжок створення цінності й отримання доходу всіма учасниками взаємодії.

3. Застосування для більш глибокого розуміння сутності та особливостей БП міждисциплінарного підходу, заснованого на напрацюваннях у галузі фінансів, стратегічного менеджменту, маркетингу, операційного менеджменту, логістики, інноваційного менеджменту тощо.

4. Застосування теорії міжорганізаційних мереж як основи для розуміння процесу створення, розподілу і привласнення цінності учасниками взаємодії в межах БП.

5. Розгляд окремо етапів проектування і функціонування БП.

6. Формування концептуальної основи, враховуючи виділені ключові підстави і демонструючи взаємопов'язані процеси в межах БП.

Концептуальна модель, що демонструє взаємодію різних компонентів БМ, розроблена на основі вищевикладених принципів і раніше розробленого підходу до маркетингу [2]. Основою концептуальної моделі є міжорганізаційна взаємодія, яка утворює

основу БП і показує взаємозв'язок основних учасників БП, що беруть участь у процесі створення, розподілу цінності, а також присвоєння спільно створеного доходу від своєї діяльності. Основа БП може розглядатися як у статичному, так і в динамічному вимірі.

Динамічний вимір передбачає розгляд БП у контексті, пов'язаному зі зміною в ланцюжку створення цінності, а також зміною основних учасників, які включають у себе постачальників, виробників, канали розподілу і споживачів. Кругообіг (відтворення) ланцюжка створення цінності здійснюється на мережевій основі («попит – пропозиція – розподіл – обмін – споживання – попит»).

Учасників БП пов'язує між собою механізм взаємодії, який може бути заснований на технологічному процесі створення товару й приймає форму замовлення, здійснення поставок, виконання угод купівлі-продажу, містить безліч горизонтальних і вертикальних координацій. Цей механізм виникає як наслідок взаємодії учасників, і його форми розвиваються.

Звертаючись знову до сфери електронного бізнесу, в межах якої почалося дослідження БП, слід зазначити, що саме в ньому активно застосовуються різні форми включення кінцевого споживача в процес створення цінності (участь у процесі розроблення і тестування нових продуктів/послуг, оцінка організаціями задоволеності споживача наданими продуктами/послугами та коригування БП на основі даних результатів, розроблення кастомізованих пропозицій для клієнтів на основі їхніх переваг, що характеризуються деталями пошукових запитів, і т. д.). Дане включення може принципово змінювати БП компанії, що, своєю чергою, спонукає компанію до пошуку нових форм і можливостей взаємодії.

Базуючись на цій концептуальній моделі, пропонується схема аналізу, яка складається з послідовного проведення трьох етапів.

Перший етап – аналіз структури міжорганізаційної мережі – спрямований на візуалізацію структури міжорганізаційної взаємодії, які беруть участь у процесі створення і розподілу цінності, а також отримання доходу від своєї діяльності. Тут передбачається визначення не тільки самих учасників БП, а й тих ролей, які вони в ній відіграють.

Другий етап передбачає аналіз механізму взаємодії, що формується між учасниками. У цьому разі йдеться про аналіз конкретних форм взаємодії (контракти, договори різної форми, які укладаються між учасниками, інституційні обмеження, які супроводжують

взаємодію), а також змістовного боку взаємодії.

На третьому етапі пропонується проводити аналіз результатів взаємодії учасників щодо створення, розподілу і привласнення цінності. Передбачається аналізувати структуру і динаміку товарного, інформаційного, фінансового потоку, потоку контролю над владними повноваженнями, які виникають у результаті взаємодії гравців ринку, а також потоку споживачів, що є джерелом фінансового благополуччя інших учасників БП.

Виділення трьох рівнів аналізу дає змогу впорядкувати і зробити структурованим процес аналізу БП. Водночас цей аналіз можна проводити як у статичному (мається на увазі структура міжорганізаційної мережі, окремі зрізи потоків), так і в динамічному (зміни, що відбуваються на кожному з рівнів аналізу) вимірі.

Ключова ідея маркетингового підходу полягає у тому, що система учасників взаємодії, що створює цінність для споживача, а також займається отриманням доходу від даної діяльності, сприймається як єдине ціле. Тим самим основою БП, на нашу думку, є консолідована думка дослідників про те, що БП представлені процесами створення, доведення цінності до споживача і вилучення частини створеної цінності учасниками як доходу. Відповідно, мережа учасників взаємодії розглядається як єдиний об'єкт дослідження для вивчення особливості його функціонування, розвитку і відтворення. Базуючись на даному розумінні БП, пропонується структурована послідовність аналізу, представлена нижче.

Перший рівень аналізу БП являє собою візуалізацію структури БП, а саме міжорганізаційної мережі/ланцюжка створення цінності, що передбачає виділення основних учасників, їхніх ролей і зв'язків між собою. Цей рівень аналізу пропонується умовно назвати «скелет». Причому як важливу особливість під час аналізу БП на даному рівні необхідно враховувати той факт, що учасники взаємодії розрізняються не тільки за своїм становищем і роллю в ланцюжку (фірма-виробник, постачальники, канали розподілу, споживачі), а й за своїм статусом: можливістю впливати на функціонування механізму БП, владними повноваженнями, можливостями домінування, переговорною силою.

Другий рівень аналізу має справу з механізмом взаємодії учасників БП і розглядає конкретні форми даного механізму. Подібними формами можуть бути, наприклад,

контрактні взаємини, характеристиками яких є тривалість контракту, інструменти мотивації сторін, деталізація параметрів контракту, інструменти для дотримання умов контакту сторонами. У тому числі механізм взаємодії окремих учасників ланцюжка може бути зумовлений їх вертикальною інтеграцією і, як наслідок, інвестиціями один в одного. Також важливо розглядати на даному рівні й змістовний бік взаємин учасників БП, який є значущою частиною механізму. Важливу роль тут відіграє необхідність аналізу інтересів учасників, їх узгодженості, а також способів усунення неузгодженостей для збільшення цінності для кінцевого споживача.

У межах третього рівня схеми передбачається аналіз результатів спільної взаємодії учасників БП зі створення, надання цінності споживачеві і вилучення частини даної цінності у вигляді доходу. Пропонується розглядати як результати, як уже було зазначено, у межах опису концептуальної схеми аналізу товарний, грошовий, інформаційний потоки, а також потоки контролю над владними повноваженнями, які виникають як наслідок взаємодії компаній та їх статусу, положення в межах БП.

Також додатково пропонується розглядати й потік споживачів, який грає роль джерела фінансового добробуту інших учасників БП. У процесі використання даних параметрів для оцінки мережевих структур і опису їх профілів у різних дослідницьких проектах виявилося, що показники, які використовуються у практиці бізнесу, можуть описувати лише частково результати взаємодії учасників того конструкту, який виступає одиницею аналізу в даній роботі. Це означає, що одним із важливих завдань є також операціоналізація запропонованого підходу, підбір необхідних показників для вимірювання кожного рівня.

Водночас під час здійснення операціоналізації необхідно враховувати ті специфічні показники, які використовуються компаніями для вимірювання взаємодії з різними категоріями учасників виходячи з їхньої ролі і функції в межах БП.

У разі систематичного відхилення фактичних результатів компанії від цільових показників, що не приносять бажаного рівня точності процедур прогнозування, слід звернути увагу на наявність збоїв у БП та можливості їх усунення. Відповідно, якщо виявлення даних збоїв може бути здійснене за допомогою розуміння механізму взаємодії учасників, аналіз якого проводиться на другому рівні запро-

понованої схеми, то в межах оцінки результатів взаємодії слід звернути увагу на вплив усунення збоїв у БП на дані результати [1].

У зв'язку із цим наш підхід спочатку заснований не на розподілі БП на окремі складники, вибудовуванні їх у певну послідовність для подальшого об'єднання процедурою аналізу, а у вихідному припущенні, що механізм взаємодії учасників і структура БП єдині, і нашим завданням є визначити, де й як він працює, а де дає збої.

У зв'язку із цим однією з основних процедур у запропонованій схемі є виявлення неузгодженостей між учасниками в ланцюжку створення цінності й визначення засобів їх усунення для збільшення цінності, створюваної для кінцевого споживача. У силу цього сприйняття БП пропонується проводити її аналіз на трьох рівнях: структура міжорганізаційної мережі/ланцюжка створення цінності (склад учасників, їхні ролі), механізм взаємодії учасників, результати взаємодії. Також важливою особливістю підходу є те, що учасники ланцюжка мають різну переговорну силу, «статус» у БП, займаючи в ній різні позиції, тим самим, володіючи різними можливостями взаємодії. Облік цієї особливості призводить до необхідності розгляду та аналізу БП із позиції домінуючого гравця, який багато в чому визначає особливості її функціонування і координує дії інших учасників. Оскільки домінуюча ланка володіє даними можливостями, здебільшого можна спостерігати, як створювана в межах БП цінність часто відповідає інтересам саме домінуючого учасника, що може також знижувати вигоду, одержувану споживачем. Відповідно, процедура зміни БМ передбачає її коригування у бік «справедливого» розподілу цінності між усіма учасниками, а також збіль-

шення цінності для кінцевого споживача. Відповідно, під час застосування даного підходу до аналізу і визначення напрямів зміни конкретних БП передбачається послідовно здійснити такі кроки (табл. 1).

Табл. 1 демонструє, що спостерігається наявність низки загальних підстав між представленим маркетинговим підходом та іншими підходами: покомпонентно структура аналізу БП, домінування ціннісного складника в розумінні БП, визнання спільного створення цінності учасниками БП, пропозиція схеми для класифікації БП, а також визнання необхідності аналізу і класифікація збоїв і неузгодженостей між учасниками БП.

Проте тільки маркетинговий підхід реально фокусується на окремій організації і партнерах, з якими вона безпосередньо взаємодіє, а на всьому ланцюжку створення цінності, оскільки кожен її учасник робить свій внесок у створення цінності для кінцевого споживача. Водночас від кожного учасника залежать цілісність ланцюжка та величина цінності, яка в підсумку буде отримана кінцевим споживачем. Це пов'язано з тим, що кожен учасник у процесі взаємодії керується передусім власними інтересами, які не завжди збігаються з інтересами кінцевого споживача.

У зв'язку із цим саме маркетинговий підхід говорить про необхідність розуміння і визнання різного статусу учасників ланцюжка створення цінності, а також необхідність координації домінуючою ланкою дій і інтересів інших учасників для збільшення спільно створюваної споживчої цінності. Це можливо шляхом своєчасного визначення збоїв і неузгодженостей у ланцюжку, що виникають між різними учасниками, і пропозицією способів їх подолання.

Таблиця 1

Сприйняття бізнес-процесів за рівнями аналізу

Рівні аналізу	Зміст бізнес-процесу
Перший рівень аналізу	1. Візуалізація міжорганізаційної мережі з її основними учасниками та змістовним описом їхніх ролей. 2. Пошук та виділення домінуючої частини (формування гіпотези). 3. Аналіз різноманіття БП та їх класифікація.
Другий рівень аналізу	4. Визначення механізму (конкретних форм) та напряму координації, здійснюваних домінуючою частиною та іншими учасниками мережі. 5. Визначення та аналіз збоїв та неузгодженостей, що виникають між різними учасниками БП, а також засобів їх подолання. 6. Виявлення найбільш значущих збоїв, їх ранжування (за яких виникає найбільше розмежування між цінністю, виявленою споживачем, та цінністю, привласненою іншими учасниками БП).
Третій рівень аналізу	7. Аналіз показників, що характеризують склад БП на різних рівнях аналізу. 8. Аналіз впливу збоїв та незбалансованості між учасниками БП на характеристики потоків: матеріального, фінансового, клієнтського.

Дана необхідність передусім зумовлена важливістю орієнтації кожного учасника БП окремо і ланцюжка у цілому на інтереси кінцевого споживача, від якого в кінцевому підсумку залежить фінансове благополуччя всіх учасників БП. Виділення домінуючої ланки дає змогу зрозуміти, хто в рамках БП має реальну можливість і докладає активні зусилля щодо впливу на взаємодію інших учасників.

Висновки з цього дослідження. Підсумовуючи особливості описаного вище підходу до аналізу і зміни БП, необхідно відзначити як його основну відмінність, що механізм створення, доведення цінності до споживача, а також отримання прибутку для учасників сприймаються як єдине ціле в контексті мережевої взаємодії учасників БП. Якщо в межах інших підходів даний механізм ділиться на певні блоки, то тут він є єдиним з позиції його розвитку і відтворення. Іншими словами, у

цьому підході за основу береться інша одиниця аналізу – мережа взаємодіючих фірм, що створюють і доводять цінність до кінцевого споживача, а також беруть участь у добуванні частини цінності у вигляді доходу від спільної діяльності, і ланцюжок створення цінності, а не окремо взята організація.

Роль маркетингу як наукової дисципліни у цьому разі дає змогу не тільки зрозуміти, в чому полягають інтереси кінцевого споживача, як учасники ланцюжка повинні взаємодіяти, щоб їх задовольнити, а й яку вигоду учасникам БП принесе довгострокова орієнтація на інтереси кінцевого споживача. У зв'язку із цим маркетинговий підхід уявляється як найбільш підходящий для використання в практиці бізнесу, у тому числі й тому, що він пропонує конкретну послідовність кроків, яку компанії повинні використовувати для аналізу і зміни своїх БП.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Гиротра К., Нетесин С. Оптимальная бизнес-модель: Четыре инструмента управления рисками. М: Альпина Паблишер, 2014. 216 с.
2. Bereznoy A. Changing Competitive Landscape Through Business Model Innovation: the New Imperative for Corporate Market Strategy. *Journal of the Knowledge Economy*. 2015. P. 1–22.

REFERENCES:

1. Girotra, K. Optimal business model: Four instruments of risk management [Text] / K. Girotra, S. Netesin – M: Alpina Pablisher, 2014 – 216 p.
2. Bereznoy, A. Changing Competitive Landscape Through Business Model Innovation: the New Imperative for Corporate Market Strategy [Text] / A. Bereznoy // *Journal of the Knowledge Economy*. – 2015. – P. 1-22.

Інвестиційно-інноваційного розвиток залізничної галузі: проблеми, перспективи та напрями подолання

Семенцова О.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту і адміністрування
Українського державного університету залізничного транспорту

Крихтіна Ю.О.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту і адміністрування
Українського державного університету залізничного транспорту

У статті згруповано основні проблеми інвестиційно-інноваційного розвитку залізничної галузі України. Запропоновано напрями подолання проблем інвестиційно-інноваційного розвитку залізничного транспорту. Надано характеристику складників сукупного ефекту, який може виникнути в результаті реалізації заходів, спрямованих на стимулювання інвестиційно-інноваційного розвитку вітчизняної залізничної галузі.

Ключові слова: інвестиційно-інноваційний розвиток, залізничний транспорт, реформування залізничної галузі, проблеми, перспективи, напрями подолання.

Семенцова Е.В., Крихтіна Ю.О. ИНВЕСТИЦИОННО-ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОЙ ОТРАСЛИ: ПРОБЛЕМЫ, ПЕРСПЕКТИВЫ И НАПРАВЛЕНИЯ ПРЕОДОЛЕНИЯ

В статье рассмотрены основные проблемы инвестиционно-инновационного развития железнодорожной отрасли Украины. Предложены направления преодоления проблем инвестиционно-инновационного развития железнодорожного транспорта. Приведена характеристика элементов совокупного эффекта, которые могут возникнуть в результате внедрения мероприятий, направленных на стимулирование инвестиционно-инновационного развития отечественной железнодорожной отрасли.

Ключевые слова: инвестиционно-инновационное развитие, железнодорожный транспорт, реформирование железнодорожной отрасли, проблемы, перспективы, направления преодоления.

Sementsova O.V., Krykhtina Y.O. INVESTMENT AND INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE RAILWAY INDUSTRY : PROBLEMS, PERSPECTIVES AND DIRECTIONS FOR OVERCOMING

The article groups the main problems of investment and innovation development of the railway industry of Ukraine. Are offered directions of overcoming of problems of investment-innovative development of a railway transport. The characteristic of the elements of the aggregative effect that may arise as a result of the implementation of measures aimed at stimulating the investment and innovation development of the domestic railway industry is given.

Keywords: investment-innovative development, railway transport, railway sector reform, problems, perspectives, directions for overcoming.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сьогодні в Україні відсутній дієвий механізм інвестування масштабних технологічних та інфраструктурних перетворень. Міністерства та інші центральні органи виконавчої влади мають обмежену кількість коштів та засобів для інноваційного розвитку галузей, що їм підпорядковуються. Приватні ж інвестори повсякчас більш орієнтовані на отримання швидкого прибутку без суттєвих вкладень ресурсів у здійснення довготривалих інвестиційно-інноваційних проектів, які б забезпечували базові технологічні зміни. Всі означені чинники повною мірою притаманні й залізничній галузі, яка має низку проблем

інвестиційно-інноваційного розвитку, що й зумовлює актуальність та практичну значимість теми дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Починаючи з праць Й.А. Шумпетера [1], який уперше ввів поняття інновацій, та донині питання інвестиційно-інноваційного розвитку є традиційно актуальним, тому висвітлювалося у багатьох ракурсах вітчизняними та закордонними вченими для всіх без винятку галузей економіки. У сфері залізничного транспорту інвестиційно-інноваційний розвиток як процес, головною метою якого є якісна зміна бізнес-процесів суб'єктів, що відбувається за активізації та вдосконалення механізмів здій-

снення інноваційної та інвестиційної діяльності розглядає О.Г. Кірдіна [2]. Г.С. Григорьєв [3] розкриває особливості інвестиційно-інноваційного відновлення та розвитку залізниць із позицій сталого розвитку. О.І. Панченко [4] наголошує, що стримування інвестиційно-інноваційного розвитку відбувається, зокрема, через відсутність надійної системи забезпечення інвесторів. Велику кількість робіт присвячено дослідженню питань інвестиційно-інноваційного потенціалу залізничної галузі та аспектам визначення ефективності від реалізацій відповідних заходів [5–8].

Тим не менше невирішеною частиною загальної проблеми інвестиційно-інноваційного розвитку залізничної галузі є виокремлення та систематизація основних проблем, перспектив та напрямів подолання вад інвестиційно-інноваційного розвитку залізничного транспорту України.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є виділення основних проблем інвестиційно-інноваційного розвитку вітчизняної залізничної галузі та надання рекомендацій щодо напрямів їх подолання, а також характеристика видів ефекту, що може отримати галузь від подолання вад її інвестиційно-інноваційного розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Запорукою економічного розвитку є інноваційні перетворення, здійснення яких вимагає інвестиційних ресурсів. Залізнична галузь у цілому має позитивні економічні результати від здійснення господарської діяльності. Але більш детальне дослідження свідчить про наявність низки проблем, що перешкоджають прискореному розвитку і підвищенню ефективності роботи українських залізниць та носять переважно інвестиційно-інноваційний характер. Серед них найголовнішими виступають:

– недосконалість нормативно-правової бази щодо інвестиційно-інноваційного розвитку підприємств залізничного транспорту, що призводить до уповільненого просування в галузі процесів інвестиційно-інноваційного характеру, обмеження можливості використання передового досвіду іноземних залізниць щодо впровадження новітніх технологій та форм залучення інвестиційних ресурсів;

– недостатня державна підтримка інвестиційно-інноваційного розвитку залізничної галузі, що призводить до обмежень оновлення основних засобів та розширеного відтворення виробничого процесу галузі;

– застарілі організаційні форми та методи управління галуззю, в яких переважають адміністративно-командні методи та жорстке централізоване планування господарської діяльності, що тим самим обмежує прояв ініціативи й творчого підходу до управління галуззю та призводить до стримування розвитку і розкриття потенціалу галузі, а також уповільнює зворотний зв'язок між зовнішнім оточенням залізниць та внутрішнім середовищем;

– низький рівень упровадження інноваційних технологій та нової техніки в процес виробництва в галузі та високий рівень фізичного та морального старіння технічних засобів залізниць, посилене недосконалістю технологій, що використовуються в галузі, для виконання загального та часткових виробничих процесів, що призводить до зменшення технічних засобів залізниць, є підґрунтям істотного відставання вітчизняної залізничної техніки і технологій від рівня передових країн світу та призводить до низького рівня продуктивності праці, високого рівня матеріаломісткості та трудомісткості виконання робіт, високої собівартості кінцевої продукції транспорту тощо.

Пошук шляхів подолання перешкод інвестиційно-інноваційного розвитку вітчизняних залізниць та створення сприятливих умов для нього є особливо актуальним питанням в умовах реформування залізничної галузі та виконання низки вимог на шляху євроінтеграції. Доцільно зазначити, що передумовою пошуків інвестиційно-інноваційного розвитку залізничної галузі повинна стати комплексна державна програма зі стимулювання процесів залучення в розвиток галузі капіталу різних форм власності, що має ґрунтуватися на вигідних умовах державно-приватного партнерства. Система заходів із прискорення інноваційно-інвестиційних потоків повинна будуватися на принципах комплексності та системності, що є підґрунтям для отримання синергічного ефекту від упровадження.

Видається доцільним запропонувати низку заходів щодо подолання проблем інвестиційно-інноваційного розвитку залізничної галузі, які згруповані відповідно до проблем, що їх породжують (рис. 1).

Створення умов державно-приватного партнерства передбачає побудову на законодавчому рівні системи взаємодії органів державної влади та приватних інвесторів, що спрямована на сприяння залученню інвестиційних ресурсів різних форм власності для оновлення виробничої бази галузі та створення норматив-

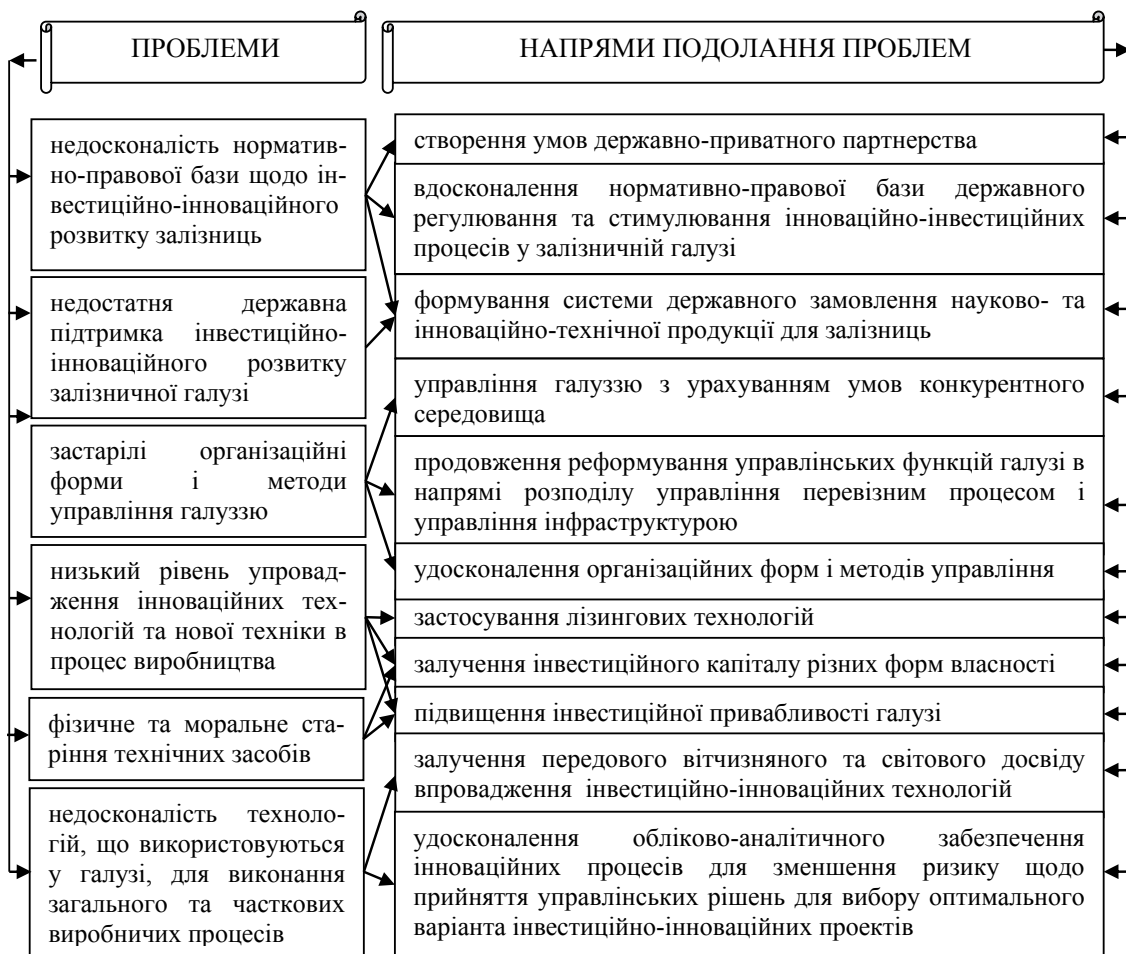


Рис. 1. Проблеми інвестиційно-інноваційного розвитку залізничного транспорту та напрями їх вирішення

ної бази щодо участі в розвитку галузі капіталу різних форм власності, поширенню використання лізингових схем у роботі галузі, що створить умови для більш ефективного господарювання залізничної галузі.

Формування системи державного замовлення науково- та інноваційно-технічної продукції для залізниць повинно будуватися на засадах прозорості проведення тендерних закупівель з урахуванням захисту саме вітчизняних виробників, які потенціально можуть мати інтерес у співпраці із залізницями.

Управління галуззю з урахуванням умов конкурентного середовища передбачає:

- впровадження системи гнучкого реагування обсягів надання залізничних послуг із перевезення на зміну попиту споживачів;
- розроблення нових та вдосконалення наявних маршрутів відповідно до маркетингових досліджень попиту з урахуванням пропозицій конкурентів (автоперевізників);
- адаптацію системи тарифоутворення до вимог ринку, тобто визначення величини

тарифів на ринкових важелях, а не на витратному принципі побудови;

- розроблення розкладу руху з урахуванням інтересів пасажирів, оптимізацію маршрутів та використання рухомого складу відповідно пасажиропотокам та вимогам споживачів, розвиток швидкісного руху тощо.

Продовження реформування управлінських функцій галузі в напрямі розподілу управління перевізним процесом й управління інфраструктурою дасть змогу подолати природну монополію у залізничній галузі та створити внутрішньогалузеву конкуренцію, що неминуче призведе до підвищення ефективності роботи залізниць та більш якісного реагування на запити споживачів транспортних послуг.

Результатом доцільності впровадження системи заходів з інвестиційно-інноваційного розвитку залізничної галузі має бути отримання позитивного ефекту. Сукупний ефект у цьому разі може містити такі складники, як:

- продуктивний ефект – полягає у впровадженні та реалізації нової і/або оновле-

ної продукції (розширення наявного спектру залізничних послуг: розроблення нових маршрутів відповідно до вимог споживачів, а також розширення супутніх транспортуванню послуг тощо);

– технічний ефект – знаходить своє втілення у впровадженні нової техніки, технології, що створює умови для збільшення обсягу роботи залізниць на ринку транспортних послуг (прискорення часу доставки вантажів та пасажирів, зменшення часу перебування рухомого складу під навантажувально-розвантажувальними операціями, на технічних та проміжних станціях; скорочення часу виконання планових ремонтів, збільшення продуктивності праці, економія ресурсної бази тощо), а також у підвищенні якості послуг;

– організаційно-управлінський ефект – відображується у зростанні ефективності системи управління (більш раціональне використання трудових ресурсів, скорочення часу прийняття рішень, ліквідація перехресних та дублюючих управлінських функцій на всіх організаційних рівнях, зміна підходів до мотивації робітників, стилю та методів керування галуззю тощо);

– ресурсний ефект – полягає у збільшенні ресурсозабезпеченості, ресурснезалежності, зменшенні ресурсомісткості продукції транспорту, якщо впровадження інвестиційно-інноваційних заходів дає можливість такої економії;

– економічний ефект – традиційно найголовніший для господарюючих суб'єктів в умовах ринку, має свій вираз у грошовому вимірі як перевищення результатів господарювання над витратами і може бути досягнутим за рахунок зростання продуктивності праці в галузі, зниження трудомісткості виконання робіт та надання транспортних послуг, собівартості продукції транспорту, зростанні прибутку і рентабельності внаслідок упровадження заходів інвестиційно-інноваційного характеру. В об'єктивних умовах сьо-

годення, коли в пасажирському сполученні існує різка збитковість, що притаманне не тільки вітчизняним залізницям, а й залізницям переважної кількості країн світу, є доцільним судження про доцільність заходів інвестиційно-інноваційного характеру за критерієм приросту економічного ефекту від економії витрат від здійснення цих заходів;

– соціальний ефект – знаходить утілення, з одного боку, у підвищенні матеріального та культурного рівня життя робітників галузі, більш повному задоволенні їхніх потреб у поліпшенні умов і безпеки праці тощо; з іншого боку, у підвищенні рівня задоволеності споживачів транспортних послуг кількістю та якістю отриманих послуг; а крім того, держава традиційно накладає на залізниці статус «соціального перевізника», тим самим реалізуючи низку своїх функцій у межах управління соціумом як єдиною цілісною системою, частково обмежуючи, таким чином, економічну ефективність роботи залізниць, але створюючи умови підтримання різних верств населення та галузей економіки за рахунок отримання недорогих послуг із переміщення.

Висновки з цього дослідження. Таким чином, проведене виокремлення основних проблем інвестиційно-інноваційного розвитку вітчизняної залізничної галузі створює умови для комплексного аналізу цього процесу, результатом чого стало надання рекомендацій щодо напрямів подолання вад інвестиційно-інноваційного розвитку галузі. Крім того, систематизація та характеристика складових частин сукупного ефекту, що може отримати галузь від упровадження означених заходів, дадуть змогу проводити більш детальний аналіз впливу впровадження заходів інвестиційно-інноваційного характеру на розвиток залізниць. Урахування наведених аспектів у подальшому реформуванні залізничного транспорту буде сприяти прийняттю більш ефективних та раціональних рішень.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития. Москва: Прогресс, 1982. 436 с.
2. Кірдіна О.Г. Методологічні аспекти інвестиційно-інноваційного розвитку залізничного комплексу України: монографія. Харків: УкрДАЗТ, 2011. 312 с.
3. Григорьев Г.С. Формування інвестиційної стратегії залізничного транспорту України. Наукові записки. Економічні науки. 2009. Т. 94. С. 27–32.
4. Панченко О.І. Страхування як інструмент стимулювання інноваційно-інвестиційного розвитку залізничного транспорту. Проблеми та перспективи економіки та управління. 2015. № 4(4). С. 323–331.
5. Балака, Є.І., Зоріна О.І., Колесникова Н.М., Писаревський І.М. Оцінка економічної ефективності доцільності інвестицій в інноваційні проекти на транспорті: навч. посіб. Харків: УкрДАЗТ, 2005. 210 с.

6. Давидова Т.В. Теоретичне обґрунтування привабливості інвестування інноваційного розвитку залізничного транспорту. Вісник Нац. техн. ун-ту «ХПІ». Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства. 2013. № 50(1023). С. 24–29.

7 Зубенко В.О., Коник Л.Ю. Забезпечення ефективності інноваційної діяльності на підприємствах залізничного транспорту. Вісник економіки транспорту і промисловості. 2015. № 49. С. 177–180.

8. Калініченко Л.Л. Підвищення інвестиційно-інноваційного потенціалу промислових підприємств залізничного транспорту в умовах інтеграційних процесів: дис. ... канд. економ. наук: 08.00.03; УкрДАЗТ. Харків, 2008. 193 с.

REFERENCES:

1 Shumpeter Y. A. (1982) *Teoriya ekonomicheskogo razvitiya*. [Theory of economic development] Moskva: Progress (in Russian).

2 Kirdina O. G. [2011] *Metodolohichni aspekty investytsiino-innovatsiinoho rozvytku zaliznychnoho kompleksu Ukrainy* [Methodological aspect of investment and innovation development in the railway of the complex of Ukraine]. Kharkiv: UkrDAZT. (in Ukrainian)

3 Hryhoriev H. S. [2009] *Formuvannya investytsiinoi stratehii zaliznychnoho transportu Ukrainy* [Formulation of investment strategies for Ukraine railway transport]. *Naukovi zapysky*. vol. *Ekonomichni nauky*, no. 94. pp. 27–32. (in Ukrainian)

4 Panchenko O. I. [2015] *Strakhuvannya yak instrument stymulivannya innovatsiino-investytsiinoho rozvytku zaliznychnoho transportu* [Insurance as a tool to stimulate innovative and investment development of rail transport]. *Problemy ta perspektyvy ekonomiky ta upravlinnia*. no. 4 (4). pp. 323–331. (in Ukrainian)

5 Balaka Ye.I., Zorina O.I., Kolesnykova N.M., Pysarevskiy I.M. [2005] *Otsinka ekonomichnoi efektyvnosti dotsilnosti investytsii v innovatsiini proekty na transporti* [Evaluating the cost-effectiveness of investment in innovative transport projects]. Kharkiv: UkrDAZT (in Ukrainian)

6 Davydova T. V. [2013] *Teoretychne obgruntuvannya pryvablyvosti investuvannya innovatsiinoho rozvytku zaliznychnoho transportu* [Theoretical substantiation of the attractiveness of investing in the innovative development of rail transport]. *Visnyk natsionalnoho tekhnichnoho universytetu "KhPI"* vol. *Aktualni problemy upravlinnia ta finansovo-hospodarskoi diialnosti pidpriemstva*. no. 50 (1023). pp. 24-29. (in Ukrainian)

7 Zubenko V. O., Konyk L. Yu. [2015] *Zabezpechennia efektyvnosti innovatsiinoi diialnosti na pidpriemstvakh zaliznychnoho transportu* [Ensuring the effectiveness of innovation activities in rail transport enterprises]. *Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti*. Kharkiv : UkrDAZT, no. 49. pp. 177-180. (in Ukrainian)

8 Kalinichenko L. L. [2008] *Pidvyshchennia investytsiino-innovatsiinoho potentsialu promyslovykh pidpriemstv zaliznychnoho transportu v umovakh intehratsiinykh protsesiv* [Increase of investment and innovation potential of industrial enterprises of railway transport in conditions of integration processes]. (Abstract of Ph.D. dissertation, economy and management of the national economy) Kharkiv : UkrDAZT. (in Ukrainian)

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2018-17-54>

УДК 338.242:332.012.334

Особливості управління взаємовідносинами комунальних теплопостачальних підприємств зі стейкхолдерами

Сінческул І.Л.

Департамент бюджету і фінансів
Харківської міської ради

Димченко О.В.

доктор економічних наук, професор
Харківського національного університету
міського господарства імені О.М. Бекетова

Необхідність посилення енергетичної безпеки України та її регіонів у сучасних умовах зумовила зростання уваги до пошуку шляхів забезпечення ефективної діяльності підприємств комунальної теплоенергетики, що можливе за умов одночасного врахування чинників внутрішнього і зовнішнього середовища. Визначено, що перспективні напрями розвитку теплопостачальних підприємств в Україні базуються на необхідності впровадження концепції управління взаємовідносинами. У її межах доцільним є реалізація таких напрямів діяльності: реформування внутрішнього середовища (зниження собівартості послуг, у тому числі шляхом реалізації енергозберігаючих заходів; удосконалення організаційної структури управління; зміна системи роботи з персоналом); реформування відносин із зовнішнім середовищем (перехід на управління взаємовідносинами зі споживачами; розвиток системи державно-приватного партнерства; зміна системи відносин з усіма стейкхолдерами комунальних підприємств).

Ключові слова: теплопостачальне підприємство, стратегія розвитку, управління взаємовідносинами, стейкхолдери, державно-приватне партнерство.

Синческул И.Л., Дымченко Е.В. ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ВЗАИМООТНОШЕНИЯМИ КОММУНАЛЬНЫХ ТЕПЛОСНАБЖАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ СО СТЕЙКХОЛДЕРАМИ

Необходимость усиления энергетической безопасности Украины и ее регионов в современных условиях обусловила повышение внимания к поиску путей обеспечения эффективной деятельности предприятий коммунальной теплоэнергетики, что возможно при условии одновременного учета факторов внутренней и внешней среды. Определено, что перспективные направления развития теплоснабжающих предприятий в Украине базируются на необходимости внедрения концепции управления взаимоотношениями. В ее рамках предусматривается реализация таких направлений деятельности: реформирование внутренней среды (снижение себестоимости предоставляемых услуг, в том числе путем реализации энергосберегающих мероприятий; усовершенствование организационной структуры управления; изменение системы работы с персоналом); реформирование отношений с внешней средой (переход на управление взаимоотношениями с потребителями; развитие системы государственно-частного партнерства; изменение системы отношений со всеми стейкхолдерами коммунальных предприятий).

Ключевые слова: теплоснабжающие предприятия, стратегия развития управления взаимоотношениями, стейкхолдеры, государственно-частное партнерство.

Sincheskul I.L., Dymchenko O.V. RELATIONSHIP MANAGEMENT PECULIARITIES OF MUNICIPAL HEAT SUPPLY COMPANIES WITH STEAKHOLDERS

Nowadays the necessity to strengthen the energy security of Ukraine and its regions has led to an increase of attention to find ways to ensure the efficiency of municipal heat energy companies. It can be possible due to simultaneously taking into account the internal and external environment factors. It is determined that the perspective directions of development of heat supply companies in Ukraine are based on the necessity of introducing the concept of relationship management. It provides the implementation of such activities: reforming the internal environment (reducing the service cost, including through the implementation of energy-saving activities, improving the organizational structure of management, changing the system of human resources); reforming relations with the external environment (the implementation of customer relationship management, the development of a public-private partnerships system, changing the system of relationship with all stakeholders of municipal companies).

Keywords: strategy for the development of heat supply enterprises, relationship management, stakeholders, public-private partnerships.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Ефективність діяльності підприємств комунальної теплоенергетики безпосередньо впливає на енергетичну безпеку окремих міст, регіонів і України у цілому. Загострення ситуації в сучасних умовах спричинене не тільки наявними значними боргами основних споживачів теплової енергії, зокрема населення, складністю соціально-економічної ситуації в країні, а й відсутністю економічних стимулів зниження витрат на виробництво комунальних послуг, нерозвиненістю конкурентного середовища, великими втратами енергії, палива, інших ресурсів. Тобто йдеться про необхідність одночасного врахування чинників внутрішнього і зовнішнього середовища.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питанням підвищення ефективності управління комунальних підприємств присвячено праці таких науковців, як: А. Аллахвердян, В. Воронинцев, В. Гавриленко, С. Галенко, Т. Клебанова, О. Коцюрба, Л. Ліпич, К. Мамонов, М. Мизнікова, О. Нагорна, О. Погайдак, В. Світлична, І. Труш, О. Чуб, Ю. Шаров, І. Яремко та ін.

Проте, незважаючи на наявність наукових праць і багатий світовий досвід практичної реалізації маркетингової концепції, проблема підвищення ефективності управління відносинами теплопостачальних підприємств України зі стейкхолдерами залишається ще недостатньо вивченою, що й стало об'єктом дослідження. Багато в чому це пов'язано з еволюцією наявних проблем, зміною їх внутрішньої структури і зовнішнього оточення.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Виходячи із цього та спираючись на наявний позитивний іноземний досвід експлуатації і розвитку систем теплопостачання в сучасних умовах, доцільними виявляються розроблення й впровадження стратегії управління взаємовідносинами зі споживачами комунальних теплопостачальних підприємств, яка б дала змогу ефективно використовувати наявні організаційні, кадрові, енергетичні, фінансові та матеріальні ресурси. Метою дослідження є формулювання стратегічних напрямів реформування теплопостачальних підприємств на основі впровадження принципів управління взаємовідносинами.

Виклад основного матеріалу дослідження. Зміни виробничих і управлінських технологій та процесів багато в чому завдяки все більш інтенсивному використанню комп'ютерних та інформаційно-комунікаційних технологій, еволюціонуванню стилю життя, звичок, потреб і, нарешті, суттєвому поси-

ленню конкуренції, яка набуває на багатьох ринках глобального характеру, створюють як нові можливості, так і нові вимоги для суб'єктів господарювання у сфері теплопостачання. При цьому кожному підприємству необхідно:

- зберігати, акумулювати і грамотно використовувати накопичений досвід, який у минулому приносив їм успіх і прибутки;
- дбати про компетенції і професіоналізм персоналу;
- вдосконалювати свою послугу як кінцевий продукт відповідно зі змінами зовнішнього середовища;
- коригувати свої корпоративні стратегії, приводячи їх у відповідність із новими ринковими ситуаціями.

Одним з основних принципів реформування і розвитку теплопостачання повинне бути забезпечення співпраці між усіма стейкхолдерами. Тож визначено, що перспективні напрями розвитку теплопостачальних підприємств в Україні базуються на необхідності впровадження концепції управління взаємовідносинами, в основі якої має бути закладена стратегія, що дає змогу забезпечувати:

- зменшення собівартості послуг і збільшення прибутковості підприємств;
- належне планування, організацію, координацію, контроль і стимулювання усіх підрозділів, які відповідають за роботу з клієнтами;
- організацію ефективних рекламних і маркетингових кампаній;
- використання інноваційних управлінських принципів, методів, засобів для інтенсифікації процесу формування попиту на послуги у сфері теплозабезпечення і постачання гарячої води;
- стратегічне управління розвитком підприємства.

Одним із найважливіших серед зазначених чинників є стратегічне управління, оскільки реалізація всіх інших завдань переважно залежить від правильно вибраної стратегії розвитку. Між тим практично всі фахівці зі стратегічного управління основою ефективної реалізації стратегії називають визначення цілей і завдань функціонування підприємства на стратегічну перспективу. Тому в рамках дослідження внутрішньоорганізаційного аспекту управління взаємовідносинами теплопостачальних підприємств пропонується розглянути складники стратегічного планування: цілепокладання і реалізація заходів щодо досягнення визначених цілей.

Розглядаючи підходи до цілепокладання, варто враховувати як чинники зовнішнього,

так і внутрішнього середовища у їх тісному взаємозв'язку.

У рамках даного дослідження складно визначити універсальні цілі, які будуть підходити для всіх комунальних теплопостачальних підприємств. Це пояснюється тим, що зовнішнє і внутрішнє середовище підприємств, які функціонують у різних містах і задовольняють потреби різних груп споживачів, значно відрізняються. Як і відрізняються можливості місцевих бюджетів, якість і рівень зносу мереж, рівень кваліфікації персоналу тощо. Формулюючи цілі і завдання, варто зазначити, що всі підприємства мають певний життєвий цикл, тому як базовий метод для формулювання цілей і завдань комунальних теплопостачальних підприємств визначимо *цілепокладання на основі теорії життєвого циклу підприємства*.

Зміна відносин будь-якого підприємства із зовнішнім середовищем є першою ознакою його переходу на новий етап життєвого циклу. При цьому в межах адаптації даного методу управління до умов діяльності теплопостачальних підприємств важливим є використання не тільки економічних показників для визначення точок переходу, а й соціальних. Відповідно до переліку чинників впливу зі значним ваговим коефіцієнтом повинна увійти клієнтська структура підприємства (а саме основні замовники і споживачі послуг – мешканці територіальної громади).

Виходячи з описаної вище логіки, цілями діяльності комунальних теплопостачальних підприємств визначаються: підвищення рентабельності, збільшення прибутків, забезпечення доступності, надійності і стабільності теплопостачання на основі високоякісного задоволення попиту різних груп клієнтів. На основі поставлених цілей формується набір завдань, які спрямовані на досягнення мети і, відповідно до концепції управління взаємовідносинами, повинні включати відповідні напрями. Схематично структура завдань стратегічного розвитку теплопостачальних підприємств наведена на рис. 1.

1. *Зниження собівартості послуг, які надаються* (зниження собівартості теплової енергії, відмова від нормативного розподілу теплової енергії та забезпечення управління попитом із боку клієнтів). Реалізація зазначених заходів призводить до зниження собівартості й потреби в споживанні теплової енергії.

Загальна схема забезпечення зниження собівартості теплової енергії така:

1) інвестиції;

2) інновації (технологічні, управлінські, економічні);

3) практика з енергозбереження (під час транспортування, споживання, генерації).

2. *Удосконалення організаційної структури управління*. Важливо відзначити, що досягненням цілей підприємства повинна сприяти відповідна організаційна структура, яка може зазнавати змін у рамках стратегічного, тактичного і оперативного управління комунальним підприємством. Основними принципами зміни структури управління можуть виступати: *принцип орієнтації на клієнта; принцип координації та принцип проектного менеджменту*. Впровадження технологій проектного менеджменту дасть змогу забезпечити більш ефективний розподіл управлінських функцій між суб'єктом і об'єктом управління, оцінювати якість реалізації як окремої операції із задоволення потреб клієнтів, так і в цілому процесу обслуговування.

Відзначимо, що в рамках *стратегічного управління* визначається концептуальний поділ діяльності підприємства на окремі напрями (виробничий, фінансовий, кадровий тощо) й уточнюються орієнтовні відповідальні за їх виконання. Більш детальна фіксація є неефективною через постійні зміни зовнішнього середовища, на які організаційна структура повинна постійно реагувати.

Краще використовувати *органічні структури*. У цьому разі працівники повинні самостійно вирішувати свої конкретні завдання в контексті завдань підприємства у цілому. Значна частина формальних характеристик і визначених посадових обов'язків у такому разі відпадає, оскільки їх необхідно постійно переглядати під час взаємодії з іншими учасниками вирішення даного завдання. Ця взаємодія відбувається як за вертикаллю, так і за горизонталлю. Найбільш показовою органічною структурою є матрична структура управління. Вона є найбільш ефективною в умовах динамічного та мінливого зовнішнього середовища і наявності як зовнішніх, так і внутрішніх проблем, які не мають прийнятних стандартних рішень. За такої структури працівники утворюють спеціалізовані групи. При цьому члени групи підпорядковуються як керівнику проекту, так і керівникам тих функціональних відділів, у яких вони працюють постійно. Керівники груп у матричній організації відповідають за планування та інтеграцію всіх видів діяльності і ресурсів, необхідних для досягнення цілей групи. Перед упровадженням матричної структури на теплопостачальні підприємства



Рис. 1. Структура основних завдань стратегічного розвитку комунальних теплопостачальних підприємств у сучасних умовах

необхідно визначити ті проблеми або сфери діяльності, де впровадження даної структури буде найбільш ефективним.

3. *Зміна/вдосконалення системи роботи з персоналом*, підвищення рівня мотивації працівників і поліпшення системи контролю. У мотиваційній системі слід систематизувати і регламентувати процес неформального спілкування і самомотивації. Під час функціонування даної системи можлива поява синергетичного ефекту самоорганізації, коли динамічна нелінійна і часто дезорганізована структура в результаті систематизації та інформаційної координації починає функціонувати організовано, відповідно до завдань, затверджених у стратегії розвитку підприємства.

Важливою вимогою під час практичної реалізації даної системи є вимога цілісності та вдосконалення системи контролю. Так, за стратегічного планування необхідно постійно відстежувати ефективність досягнення стратегічних цілей і завдань. У рамках тактичних операцій необхідно контролювати стан організаційної структури підприємства, і процес оперативного контролю полягає у відстеженні виконання оперативних завдань. Сьогодні одним із найбільш популярних методів контролю над оперативною діяльністю підприємства є контролінг.

Таким чином, зміна внутрішнього середовища в межах управління взаємовідносинами передбачає, насамперед, реформування системи управління процесами: теплогенерації, теплопередачі і теплозбереження, розвитку

організаційної структури, мотивації і контролю над діяльністю персоналу.

Деяка інша політика й інші завдання виникають під час розгляду зв'язків: відносин теплосистеми із зовнішнім середовищем, де головний стейкхолдер – споживачі, що визначається як структура клієнтської бази. Американські фахівці у сфері управління взаємовідносинами запропонували спосіб графічного опису клієнтської структури підприємства [3, с. 156], яку, на нашу думку, можна застосувати до діяльності комунальних теплопостачальних підприємств. Відповідно до даного способу опису, виділяються три рівня клієнтів:

- клієнти, які здійснюють одноразові покупки послуги;
- стабільні клієнти (постійно здійснюють покупки);
- клієнти, які не тільки користуються послугами підприємства, а й рекламують його переваги.

Власне побудова клієнтської структури полягає у визначенні співвідношення кількості клієнтів у кожній групі. Залежно від цього співвідношення можна виділити чотири основні типи клієнтської структури: «неправильна піраміда», «правильна піраміда», «пісочний годинник» та «шестикутник». Виходячи з опису нинішньої ситуації у попередніх дослідженнях, зазначимо, що більшість комунальних підприємств сьогодні має клієнтську структуру за типом «шестикутника», а стратегічною метою має бути вибрана саме «правильна піраміда».

Виходячи із цього, а також базуючись на теорії життєвого циклу теплопостачаль-

ного підприємства у відносинах з клієнтами, доцільно забезпечити:

- постійне відстеження характеру відносин підприємства зі споживачами для точної та оперативної ідентифікації перехідних періодів;
- проведення коригувальних заходів (цілевказування) за умов наявності негативних тенденцій; причому зусилля повинні бути спрямовані не тільки на відновлення певних фінансових і інфраструктурних показників, а й на відновлення оптимальної для даного етапу клієнтської структури підприємства.

Важливо також відзначити, що управління взаємовідносинами дає змогу забезпечувати системний підхід у відносинах між продавцями і споживачами послуг із теплопостачання. Для демонстрації його переваг проведемо аналіз реалізації низки важливих принципів функціонування складних систем, таких як: цілісність (емерджентність), комунікативність (відкритість), необхідна різноманітність, самоорганізація [4; 5].

Розглянемо особливості реалізації кожного принципу в практичній площині, зокрема в контексті взаємодії надавачів і споживачів послуг у сфері теплопостачання (табл. 1).

Слід зазначити, що система економічної безпеки підприємства ґрунтується на принципі зворотного зв'язку, зміст якого полягає у необхідності виникнення у суб'єкта управління відповідної реакції, щоб утримати систему в заданому стані та дати змогу спрямувати до своїх цілей [6, с. 52]. Саме він є найважливішим інструментом координації діяльності теплопостачального підприємств та адаптації до змін зовнішнього середовища.

Одним із важливих напрямів роботи теплопостачальних підприємств зі стейкхолдерами є *розвиток системи державно-приватного партнерства*. Законодавчі зміни 2010–2015 рр. в Україні значно розширили можливості для залучення приватних інвесторів у сферу теплоенергетики. Так, місцеві ради отримали можливість передати комунальні теплопостачальні підприємства в концесію або оренду приватним інвесторам. Однак це не стало типовою практикою з причини складності їх організаційного механізму. Як наслідок, через зарегульованість даної сфери інвестори не поспішають вкладати гроші в теплоенергетику. Приклади передачі комунальних підприємств у концесію або оренду – одиниці. При цьому розвиток державно-приватного партнерства у цій сфері міг би залучити не тільки інвестиції, а й знизити діючі витрати. Так, зокрема, це дало б змогу забезпечити зни-

ження фінансового навантаження на органи місцевого самоврядування місцеві бюджети.

Основними проблемами, які підлягають вирішенню у цій сфері на законодавчому рівні, можна визнати такі:

- *бюджетно-фінансові* – потребує чіткого визначення в договорі оренди чи концесії способу отримання та погодження платежів, які є обов'язковими за умов дострокового розірвання договору оренди чи концесії, також необхідним є створення умов, зокрема через зміни у Бюджетному кодексі, за яких місцеві ради можуть здійснювати виплати і поза поточним бюджетним роком;

- *тарифоутворюючі* – оскільки, згідно з чинним законодавством, установлення тарифів на услуги теплопостачання є централізованим, саме центральний орган виконавчої влади (сьогодні це НКРЕКП) здійснює встановлення тарифів на теплову енергію суб'єктам, які надають відповідні послуги.

Таким чином, розвиток державно-приватного партнерства стримується через недосконалість чинного законодавства, яке, з одного боку, не дає змогу приватним суб'єктам прорахувати майбутні економічні ефекти від своїх інвестицій, а з іншого – обмежує права органів місцевого самоврядування та територіальні громади у відносинах із потенційними інвесторами у стратегічно важливих для громад сферах, до яких належить і теплопостачання.

У межах чинного законодавства існують можливості налагодження партнерських відносин із більшістю наявних стейкхолдерів. Механізмами побудови таких відносин є:

1. *Створення колегіального органу управління комунальним теплопостачальним підприємством у сфері теплопостачання (наприклад, наглядової ради)*. Такий орган доцільно формувати з представників структурних підрозділів місцевої ради, місцевих державних адміністрацій, експертів, науковців, а також представників бізнесу та громадськості. Даний орган можна наділити повноваженнями щодо визначення стратегії і перспектив розвитку підприємства, контролю над витрачанням коштів, надання послуг, затвердження звітів про результати господарської діяльності, призначення і звільнення від посади керівників підприємства тощо.

2. *Перехід на контрактні відносини керівників теплопостачальних підприємств з місцевою радою*. Місцева рада повинна укладати і щорічно оновлювати контракти з керівниками відповідних комунальних підприємств, у яких повинні бути прописані

Аналіз важливості реалізації основних принципів функціонування складних систем для клієнтів і теплопостачального підприємства (ТП)

Суб'єкт	Реалізація принципу	Нереалізація принципу
1	2	3
<i>Цілісності</i>		
Клієнти	Отримання повного комплексу якісних послуг. Стандартизація технологій обслуговування клієнтів, в т. ч. «під ключ»	Роздробленість обслуговування, додаткові витрати на пошук супутніх і додаткових послуг
ТП	Додатковий прибуток від реалізації супутніх послуг, зменшення ризиків за рахунок диверсифікаційних заходів, ефективне функціонування системи управління	Неможливість застосування системного підходу до управління
<i>Комунікативності</i>		
Клієнти	Отримання повного обсягу необхідної інформації для прийняття рішення про початок (продовження) співробітництва. Прозорість відносин	Невизначеність, додаткові витрати, пов'язані зі збором інформації
ТП	Можливість оперативного збору інформації про всіх суб'єктів зовнішнього середовища. Отримання важливої додаткової інформації від клієнтів	Неможливість надання якісних послуг внаслідок низької якості інформаційного забезпечення
<i>Необхідної різноманітності</i>		
Клієнти	Обслуговування характеризується двома тенденціями: стабільність і постійні інновації, у клієнта можуть виникати відчуття «приємного сюрпризу», коли сервіс і послуги перебільшують очікування	«Лінійні» дії підприємства щодо клієнтів, відсутність індивідуального підходу, недоотримання специфічних, індивідуальних послуг
ТП	Динамічний розвиток асортименту послуг та сервісного обслуговування, формування іміджу передової організації, що розвивається	Втрата невеликого, але дуже важливого сегмента «прогресивних» клієнтів, сильна залежність від ринкової кон'юнктури і більш динамічних конкурентів
<i>Самоорганізації</i>		
Клієнти	Простота, але при цьому багатоваріантність взаємодій з підприємством; у клієнта складається відчуття надійності і простоти роботи внутрішньої системи при одночасній наявності певної свободи	Відносини характеризуються складністю і багатоваріантністю, або простотою і лінійністю. Клієнт може помічати ознаки «неорганізованості» внутрішніх процесів підприємства
ТП	Висока ефективність управління за рахунок зниження організаційних витрат і внутрішнього опору, інтелектуалізація і формалізація процесів	Атмосфера «жорсткої» регламентації процесів, високий рівень внутрішніх транзакційних витрат

зобов'язання керівників не тільки щодо підвищення ефективності роботи, підвищення якості теплопостачання, зниження собівартості виробництва і розподілу теплової енергії, а й щодо налагодження і підтримки комунікацій з усіма стейкхолдерами.

3. Використання механізмів економічного стимулювання, що дає змогу підвищувати ефективність комунікацій теплопостачальних підприємств зі стейкхолдерами через надання певних пільг (зокрема, щодо оренди землі, майна тощо) у разі реалізації певної

програми, спрямованої на поліпшення взаємодії, насамперед, громадськими організаціями, організаціями співвласників багатопверхових будинків, органами самоорганізації населення тощо.

4. Упровадження системи маркетингу відносин зі стейкхолдерами. Підприємство має періодично збирати інформацію про їхні потреби і проблеми, ініціативи тощо, на основі якої приймаються і здійснюються рішення щодо підвищення ефективності надання споживачам необхідного рівня якості, про-

гнозування їхніх потреб, змін у зовнішньому середовищі тощо. Також необхідно провести класифікацію стейкхолдерів і виявити тих, для яких реалізація маркетингу відносин буде найбільш економічно ефективною.

На особливу увагу в системі відносин зі стейкхолдерами заслуговують відносини між комунальними підприємствами та місцевими радами. Аналіз останніх наукових досліджень [1; 10] дав змогу сформулювати два основних принципи підвищення ефективності взаємодії між місцевою радою і комунальним теплопостачальним підприємством:

- обмеження втручання місцевої адміністрації в господарську діяльність комунального теплопостачального підприємства;

- застосування гнучких механізмів економічного стимулювання, що ґрунтуються на показниках ефективності роботи підприємства.

Практика показує, що найчастіше виконавчі органи місцевих рад практикують жорсткий контроль господарської діяльності комунального теплопостачального підприємства. Це створює негативний вплив на ефективність останнього. До того ж багато чого залежить від кваліфікації представників органу місцевого самоврядування та їх розуміння цілей системи управління і стратегічних напрямів діяльності комунального підприємства.

5. *Розроблення тарифної політики та затвердження тарифів на теплову енергію й відповідні послуги для різних категорій споживачів, оперативний контроль над якістю теплопостачання.* Використання ефективної тарифної політики підвищує зацікавленість теплопостачального підприємства в енергозбереженні та зниженні собівартості теплової енергії. Таким чином, завдання місцевої ради

полягає у тому, щоб організувати економічне стимулювання діяльності підприємства щодо підвищення зазначених показників якості за умов мінімізації тарифів на теплопостачання.

Іншими важливими складниками механізму вдосконалення відносин підприємства зі споживачами є: контроль над інформаційним забезпеченням споживачів та проведення фінансового і технологічного аудиту діяльності теплопостачального підприємства, оцінка ефективності його діяльності. Одним із головних завдань такого аудиту є оцінка ефективності діяльності підприємства і розроблення пропозицій щодо її підвищення. Саме методичні засади економічної ефективності діяльності теплопостачальних підприємств стануть метою подальших досліджень.

Висновки з цього дослідження. Таким чином, за результатами дослідження сформульовано цілі управління взаємовідносинами, які полягають у максимально ефективному використанні внутрішніх та зовнішніх ресурсів теплопостачального підприємства за рахунок цілеспрямованого і технологізованого процесу розроблення і реалізації ділових стратегій, а також технологій щодо підвищення його прибутковості з одночасним підвищенням рівня задоволення споживачів

Для забезпечення ефективної роботи комунальних підприємств доцільним у сучасних умовах є впровадження концепції управління взаємовідносинами, яка б дала змогу ефективно використовувати наявні виробничі, організаційні, кадрові та фінансові ресурси. Досягненню стратегічних цілей діяльності комунальних теплопостачальних підприємств повинні сприяти відповідна організаційна структура та чітко виважені механізми взаємодії зі стейкхолдерами.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Кузьмак О.І. Формування організаційно-економічної моделі розвитку сервісно-виробничого обслуговування промислових підприємств. Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка». 2016. Вип. 1(47). Т. 1. С. 233–236.
2. Лепейко Т.І., Назаров Н.К. Основні засади формування системи соціального партнерства на підприємстві. Бізнес Інформ. 2011. № 11. С. 103–104.
3. Поведение потребителей / Д. Блэкуэлл, П. Миннард, Дж. Энджел; изд. 9-е; пер. с англ. под ред. Л.А. Волковой. СПб.: Питер, 2002. 624 с.
4. Волкова В.Н., Денисов А.А. Основы теории систем и системного анализа: учебник для студентов вузов, обучающихся по направлению «Системный анализ и управление»; изд. 3-е, перераб. и доп. СПб.: СПбГПУ, 2003. 520 с.
5. Системный анализ в управлении: учеб. пособ. / В.С. Анфилатов, А.А. Емельянов, А.А. Кукушкин. М.: Финансы и статистика, 2003. 368 с.
6. Корчевська Л.О. Синергетичне управління економічною безпекою підприємства. Економіка розвитку. 2016. № 3(79). С. 48–57.

7. Галенко С.М. Управління комунальними підприємствами: проблеми та шляхи вирішення. Економіка та держава. 2011. № 7. С. 96–97.
8. Клебанова Т.С., Рудаченко О.О. Прогнозування показників фінансової діяльності підприємства житлово-комунального господарства за допомогою адаптивних моделей. Бізнес Інформ. 2015. № 1. С. 143–148.
9. Прокопенко О.О. Аналіз організаційно-економічних проблем у житлово-комунальному господарстві. Комунальне господарство міст. Серія «Економічні науки». 2011. Вип. 102. С. 25–29.
10. Мизнікова М. Моделювання стратегій управління підприємством житлово-комунального сектора. Схід. 2015. № 8. С. 41–51. URL: http://nbu.gov.ua/UJRN/Skhid_2015_8_9.

REFERENCES:

1. Kuzmak O. I. Formuvannia orhanizaciino-economichnoi modeli rozvytku servisno-vurobnychoho obslyhovuvannia promyslovykh pidpriemstv [Formation of the organizational and economic model of development of public utilities which provide services to industrial enterprise] / O. I. Kuzmak // Scientific Bulletin of Uzhgorod University. Series Economics, – No. 1 (47). – T. 1. – P. 233-236.
2. Lepeiko T. I. Osnovni zasady formuvannia systemy sotsialnoho partnerstva na pidpriemstvi [Basic principles of formations of social partnership in tse company] / T. I. Lepeiko, N. K. Nazarov // Biznes inform. – No. 11, 2011. – P. 103-104.
3. Blackwell D. Povedenie potrebitelei [Consumer behavior] / D. Blackwell, P. Minniard, J. Engei Изд. 9-е / Russ. ed: L. A. Volkova. – Sankt-Peterburg: SPbHPU Publ., 2003. – 520 p.
4. Volkova V. N. Osnovy teorii system I systemnoho analiza: Textbook for the student of institutions of higher learning to direction “Analysis of the systems and management” [Bases of theory and analysis of the systems] / V. N. Volkova, A. A. Denisov. – Sankt-Peterburg: Piter Pubi., 2002. – 624 p.
5. Anfilatov V. S. Systemnyi analiz v upravlenii [Analysis of the systems in a management] / V. S. Anfilatov, A. A. Emelianov, A. A. Kukushkin. – Moskow, Finances and statistics, 2003. – 368 p.
6. Korchevska L. O. Synerhetychne upravlinnia economichnoiu bezpecoiu pidpriemstva [Synergic management of enterprise economic security] / L. O. Korchevska // Economics of development. – No. 3 (79), 2016. – P 48-57.
7. Galenko S. M. Upravlinnia komunalnymy pidpriemstvam: problemy ta shliahy vurishennia [Development of utility enterprise: problems and solution] / S. M. Galenko // Economy and State. International scientific and practical journal. – K. – No. 7, 2011. – P. 96-97.
8. Klebanova T. S. Prognozuvannia pokaznykiv finansovoi diialnosti pidpyiemstva zhytlovo-komunalnoho gospodarstva za dopomohoiu adaptivnykh modelei [Forecasting the indicators of financial activities of housing and communal services enterprise using adaptive models] / T. S. Klebanova, O. O. Rudachenko // Biznes inform. – No. 1, 2015. – P. 143-148.
9. Prokopenko, O. O. Analiz orhanizatsiino-ekonomichnykh problem u zhytlovo-komunalnomu gospodarstvi” [Analysis of the organizational and economic problems in housing] / O. O. Prokopenko // Komunalne gospodarstvo mist. – Issue 102, 2011. – P. 25-29.
10. Myznikova M. “Design of strategies of management of housing and communal services and enterprise” // Skhid. – No. 8, 2015. – P. 41-51. available at: http://nbu.gov.ua/UJRN/Skhid_2015_8_9 (Accessed 8 Januar 2018).

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2018-17-55>

УДК 658.5.011

Оптимізація управління підприємством шляхом мотивації персоналу

Струс Р.В.

викладач кафедри документознавства та інформаційної діяльності
Академії рекреаційних технологій і права, м. Луцьк

Коваль О.Г.

старший викладач кафедри «Фінанси і кредит»
Академії рекреаційних технологій і права, м. Луцьк

Мишко О.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри «Фінанси і кредит»
Академії рекреаційних технологій і права, м. Луцьк

У статті проаналізовано терміни «персонал», «мотивація персоналу» з погляду менеджменту. Визначено основні функції мотивування працівників та методи його реалізації, а також з'ясовано систему принципів формування оптимальної моделі мотивації персоналу для підприємства. Зосереджено увагу на особливостях мотивації працівників українськими підприємствами. Проаналізовано чинники, які впливають на результати мотивування робочого колективу.

Ключові слова: персонал, підприємство, управління персоналом, мотивація персоналу, методи та засоби мотивації персоналу.

Струс Р.В., Коваль О.Г., Мишко О.В. ОПТИМИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ ПУТЕМ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА

В статье проанализированы термины «персонал», «мотивация персонала» с точки зрения менеджмента. Определены основные функции мотивирования работников и методы его реализации, а также выяснена система принципов формирования оптимальной модели мотивации персонала для предприятия. Сосредоточено внимание на особенностях мотивации работников на украинских предприятиях. Проанализированы факторы, которые влияют на результаты мотивирования рабочего коллектива.

Ключевые слова: персонал, предприятие, управление персоналом, мотивация персонала, методы и средства мотивации персонала.

Strus R.V., Koval O.G., Myshko O.V. OPTIMIZE ENTERPRISE MANAGEMENT BY MOTIVATING STAFF

The article analyzes the term "personnel", "personnel motivation" in terms of management. The basic functions of motivation of employees and methods of its realization were determined, as well as the system of principles of forming the optimal motivation model for the enterprise was clarified. The focus is on the peculiarities of motivation by Ukrainian enterprises. The factors influencing employees' motivation results are analyzed.

Keywords: personnel, enterprise, personnel management, motivation of personnel, methods and means of personnel motivation.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Започаткувати діяльність, а згодом управління та розвиток сучасного підприємства неможливо, звичайно, без персоналу – «провідного виробничого чинника, резерву економічного зростання та конкурентоспроможності» [1], основного джерела продуктивної та ефективної праці будь-якого підприємства.

Проте водночас наявність персоналу не забезпечує успішної діяльності будь-якого підприємства, оскільки реалізація поставле-

них завдань можлива лише за умови зацікавленості у цьому самого персоналу та ефективності керівництва. Можемо стверджувати, що така зацікавленість проявляється завдяки правильному мотивуванню, яке призводить до виконання цілей та кар'єрного росту.

Мотивація співробітників займає одне із центральних місць в управлінні персоналом, оскільки вона безпосередньо керує їхньою поведінкою. Важливо при цьому, щоб цілі мотивації того чи того працівника співпадали з інтересами підприємства, тому вибір мене-

джеро персоналу та його діяльність займають важливе місце в діяльності підприємства загалом.

Важливою ознакою сучасного підприємства є акцентування уваги на співробітниках, насамперед на їх підборі та мотивуванні, що згодом стане основою успішної діяльності, адже навіть за умов ефективної організації структури, використання сучасного устаткування (оргтехніки, засобів збору й обробки інформації), але без мотивації праці працівників підприємству не варто розраховувати на досягнення бажаних показників, бо працівники не будуть справлятися зі своїми службовими обов'язками.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз світової та української літератури з питань мотивації персоналу в теоретичному й методологічному аспектах, безперечно, вказує на інтерес науковців до цього питання. До таких, зокрема, належать праці О.В. Биканова про мотивацію праці як важливий чинник забезпечення ефективного управління персоналом підприємства [2]; С.Т. Дуда та Х.Р. Кіцак, в якій висвітлено взаємозв'язок мотивації праці та її результативності [3]; М.П. Клименко й О.О. Філатова, які проаналізували реалізацію мотивації працівників у загальній стратегії підприємства [4]; В.А. Літинської про мотиваційні методи кар'єрного росту персоналу [5]; В.В. Співака, яка ґрунтується на мотивуванні як засобі ефективного менеджменту [6] тощо.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета дослідження полягає у визначенні понять «персонал», «мотивація персоналу», вивченні основних підходів до мотивації персоналу та методів їх реалізації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Успішне управління персоналом належить до одного з вагомих чинників існування на ринку праці підприємства як структури, що здатна до конкурування та саморозвитку. Сучасним підприємствам та організаціям потрібен управлінець, який орієнтований на сучасні управлінські пріоритети, здатний до особистісної та професійної самоактуалізації й саморозвитку в управлінській діяльності і володіє лідерськими якостями [7, с. 73].

Для оптимізації процесу управління для працівників підприємства застосовують мотивацію як чинник підвищення продуктивності виробництва. Для з'ясування сутності такого явища необхідно проаналізувати значення цього терміну. Мотивація – сукупність зовнішніх і внутрішніх сил, які спонукають людину

до діяльності, визначають поведінку, форми діяльності, надають цій діяльності спрямованості, орієнтованої на досягнення особистих цілей і цілей організації [8, с. 16].

Найчастіше категорію мотивації персоналу трактують як процес або ж як систему заходів, рідше у науковій літературі з менеджменту його визначають як функцію керівництва, яка полягає у формуванні у працівників стимулів до праці (спонукання їх працювати з повною віддачею), а також у довгостроковому впливі на працівника для зміни по заданих параметрах структури його ціннісних орієнтацій та інтересів, формування відповідного мотиваційного ядра і розвитку на цій основі трудового потенціалу [9, с. 5].

О.В. Крушельницька вважає, що це – «довготерміновий вплив на працівників із метою зміни за заданими параметрами структури ціннісних орієнтацій та інтересів, формування відповідної мотиваційної системи і розвиток на цій основі трудового потенціалу» [10, с. 117].

Більш точно визначення категорії «мотивація» пропонує Л.М. Шевчук: «Мотивація персоналу – це поєднання цілої низки складників, таких як мотивація трудової діяльності, тобто спонукання персоналу до ефективної трудової діяльності, що забезпечує необхідні винагороди і задовольняє наявні потреби; мотивація стабільної та продуктивної зайнятості; мотивація розвитку конкурентоспроможності працівника; мотивація володіння засобами виробництва; мотивація вибору нового місця роботи тощо» [8].

Мотивація персоналу підприємства у своїй структурі має такі компоненти: мотивація трудової діяльності, інакше кажучи, спонукання персоналу до ефективної трудової діяльності, що забезпечує необхідні винагороди і задовольняє наявні потреби; мотивація стабільної та продуктивної зайнятості; мотивація розвитку конкурентоспроможності працівників; мотивація володіння засобами виробництва; мотивація вибору нового місця роботи тощо.

Відповідно, можемо стверджувати, що мотивування персоналу виконує такі функції:

- визнання напрацювань тих працівників, які показали і показують високі результати у своїй роботі, для їх подальшої мотивації;
- диференціація оцінювання високих досягнень персоналу;
- популяризація результатів напрацювань конкретного працівника;
- за правильної мотивації – підвищення продуктивності праці підприємства та зростання його конкурентоздатності;

– підвищення показників трудової активності персоналу тощо.

Враховуючи функції мотивації персоналу, доречно диференціювати основні методи цього мотивування у сучасних умовах, до яких, на нашу думку, належить два різновиди:

1) матеріального характеру (грошові заохочення за виконання цілей; система заходів, спрямована на надання працівникам додаткових пільг, певних послуг чи соціальної допомоги; грошові інвестиції в професійне навчання персоналу: залучення їх до участі в курсах, семінарах, конференціях тощо);

2) нематеріального характеру (система заходів щодо покарання працівників за невиконання/неналежне виконання посадових обов'язків із метою уникнення шкоди для підприємства; заохочувальні винагороди, конкурси на звання найкращого працівника тижня/місяця/року; забезпечення зворотного зв'язку керівництва з персоналом за допомогою проведення корпоративних заходів з участю керівництва, проведення анонімного опитування, залучення персоналу до вирішення загальних питань підприємства тощо).

Проте, крім цього, варто пам'ятати про чинники, які впливають на вибір методики мотивації працівників підприємства та засобів її реалізації. Вагомим у мотивуванні персоналу буде насамперед урахування пріоритетності виду мотивації для конкретного співробітника, яку можна визначити під час його входу в колектив, адже однотипність засобів для всіх працівників знижує ефективність їхньої діяльності.

Диференційними характеристиками у цьому плані вважаємо також вікові та гендерні особливості, які суттєво впливають на ефективність упроваджуваної системи мотивації. Крім цього, під час вибору методики необхідно окреслювати перспективу кар'єрного зростання, а головне – не лише для персоналу підприємства, а й для потенційних його працівників. У такий спосіб ця мотивація може стати ключовою під час вибору бажаних вакансій, тому підприємству доречно доступно й чітко висвітлювати план кар'єрної політики і просування по службі, де доцільно вказувати послідовність посад, які може займати той чи той працівник [1].

Також на вибір мотивації впливають специфіка економічної політики тієї чи іншої країни, ментальність народу, звичаї, традиції та навіть побут. Наприклад, у Японії використовують пільгову систему мотивації на проїзд, медичні послуги та відпочинок; французькі підприємці

застосовують форми індивідуалізації заробітної плати (участь у прибутках підприємства, продаж акцій, виплата премій тощо); у Німеччині персонал спільно з керівництвом визначає термін відпусток, графік робочого часу, питання соціального забезпечення; шведська модель мотивації відрізняється своєю сильною соціальною політикою, спрямованою на скорочення нерівності за рахунок перерозподілу національного доходу на користь менш забезпечених верств суспільства [11].

У сучасних умовах українські підприємства, на жаль, вважають єдино правильним засобом мотивації працівників грошові винагороди (премії, заохочувальні виплати тощо), але вони не враховують інших чинників, зокрема таких, як умови праці та зміст виконуваної роботи, а також явище поєднуваності працівників у межах того чи того робочого колективу. Крім того, поширеним є й використання заходів, пов'язаних із покаранням. Проте система мотивації не буде достатньо ефективною, якщо вона базуватиметься лише на фінансових стимулах і не включатиме нематеріальні складники. Комплексне використання всіх напрямів активізації діяльності персоналу та механізмів її забезпечення дасть змогу поліпшити ефективність діяльності системи управління, що призведе до росту продуктивності та інтенсивності праці [12, с. 80].

Варто зауважити, що якщо певна вибрана методика мотивування спрацювала раз, то немає гарантії з приводу того, що й надалі вона буде ефективною. Враховуючи вищеприписане, система мотивації управлінського персоналу підприємства повинна відповідати таким принципам:

– гнучкості – здатності до оперативного реагування на зміну зовнішніх і внутрішніх умов функціонування;

– системності – повного відображення індивідуального внеску людини в досягнення кінцевих результатів підприємства через ланцюги «людина – посада – робота» й «особа – група – колектив»;

– відповідності – встановлення такого рівня мотивації персоналу, який відповідає кількості, якості та вагомості затраченої праці;

– структурованості – тобто поділу заробітної плати на частини, кожна з яких є відображенням особистого внеску працівника в досягнення поточних, кінцевих і віддалених результатів діяльності підприємства;

– відкритості системи мотивації персоналу – прозорість та інформаційна доступність для кожного працівника [13, с. 192].

Таким чином, можемо уточнити класифікацію мотивації персоналу за способами її впливу на персонал:

1) нормативна мотивація – спонукання людини до певної поведінки за допомогою ідейно-психологічного впливу: переконання, навіювання, інформування, психологічного зараження тощо;

2) примусова мотивація, яка ґрунтується на використанні влади і загрозі погіршення задоволення потреб працівника у разі невиконання їм відповідних вимог;

3) стимулювання – вплив не безпосередньо на особистість, а на зовнішні обставини за допомогою благ – стимулів, що спонукають працівника до певної поведінки [13, с. 147].

Отже, для отримання максимального результату від застосування методів мотивації та підвищення рівня продуктивності праці необхідно використовувати їх у комплексному поєднанні, що сприятиме тісному взаємозв'язку між ними, адже використання лише одного комплексу методів не дасть змоги стимулювати творчу активність персоналу на досягнення цілей підприємства.

Таким чином, успішне впровадження та застосування правильно вибраної системи мотивації повинно виконувати поставлені цілі: поліпшувати якість праці за посередництва залучення працівників до вирішення поставлених завдань та розкриття їхнього трудового потенціалу; «втримання» найкращих кадрів персоналу на підприємстві; залучення перспективних співробітників за допомогою чесної конкуренції з іншими підприємствами (компаніями).

Для формування дієвої мотиваційної системи потрібно не лише правильно сформулювати мету і завдання, а й визначити мотиваційні плани (як довгострокового, так

і короткострокового характеру). Крім того, необхідно забезпечити стимулювання конкретних груп чи працівників з орієнтацією на зовнішні та внутрішні мотиваційні чинники та вибором певних методів стимулювання; виробити вміння правильного налаштування і виховання співробітників, за можливості сприяти уникненню помилок в управлінні, тобто самому постійно навчатися й удосконалювати знання з теорії моделей, видів і методів мотивації та практики застосування мотиваційних складників в управлінні персоналом.

Висновки з цього дослідження. Проблема мотивації персоналу – багатоаспектне комплексне явище, яке вимагає індивідуального підходу. Можемо стверджувати, що створити єдину стандартизовану схему довготермінової дії неможливо через динамічні зміни на сучасному ринку праці, тому для мотивування працівників необхідно застосовувати диференційований підхід, за якого керівник підприємства безпосередньо займає провідне місце у цьому процесі.

Отже, можемо підсумувати, що мотивація персоналу – це важлива засада успішної діяльності сучасного підприємства, яка впливає на його конкурентоспроможність та успішність діяльності. Таким чином, інвестування у людські ресурси, зокрема персонал, стає довгостроковим чинником стійкості у функціонуванні підприємства.

Проте лише вибору тієї чи тієї методології та засобів її реалізації недостатньо, адже потрібно проаналізувати індивідуально особливості працівників (за можливості це діагностувати) або переважаючі вподобання колективу в мотивації. Саме тому ефективність застосування мотивації залишається актуальним питанням і сьогодні.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Коваль О.В. Мотивація персоналу як один з факторів підвищення продуктивності праці. URL: http://rusnauka.com/2_KAND_2012/Economics/10_99163.doc.htm.
2. Биканова О. Мотивація праці як важливий чинник забезпечення ефективного управління персоналом підприємства. URL: <http://conf-cv.at.a/forum/53-482-1>.
3. Дуда С.Т., Кіцак Х.Р. Мотивація та результативність праці персоналу підприємства: їх сутність та взаємозв'язок. Науковий вісник НЛТУ України. 2010. Вип. 20.14. С. 188–193.
4. Клименко М.П., Філатова О.О. Мотивація управлінського персоналу в реалізації загальної стратегії підприємства. Сталій розвиток економіки. 2011. № 5. С. 81–85.
5. Літинська В.А. Мотиваційні методи кар'єрного просування персоналу підприємств. Вісник Запорізького національного університету. 2010. № 3(7). С. 58–61.
6. Співак В.В. Мотивація як засіб ефективного менеджменту персоналу підприємств. Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. 2010. № 6. Т. 2. С. 178–181.
7. Хомік О.М., Ковальчук О.М., Мишко О.В. Leadership qualities as an effective attribute of would be managers' culture forming in higher educational establishments. Наука і освіта. 2017. № 12. С. 71–77.

8. Колот А.М. Мотивація персоналу: підручник. К.: КНЕУ, 2002. 337 с.
9. Гайдученко С.О. Тексти лекцій з навчальної дисципліни «Мотивація персоналу». Х.: ХНУМГ, 2013. 111 с.
10. Крушельницька О.В., Мельничук Д.Л. Управління персоналом: навч. посіб. К.: Кондор, 2003. 296 с.
11. Чейпеш М.О. Сучасні моделі мотивації персоналу підприємства. Матеріали наукової студентської конференції на тему: «Соціально-економічні перспективи України у XXI столітті». 2013. Вип. 4. С. 18–24.
12. Мишко О.В. Механізм забезпечення активізації діяльності персоналу в системі менеджменту якості. Formation of Modern Economic Area: Benefits, Risks, Implementation Mechanisms: Proceedings of the International Scientific Conference, April 29, 2016. Tbilisi: Sul Khan-Saba Orbeliani Teaching University, 2016. Part III. P. 78–81.
13. Коротков Е.М. Концепція менеджменту. М., 2007. 303 с.

REFERENCES:

1. Koval O. V. (2012). Motyvatsiya personalu yak odyn z faktoriv pidvyshchennya produktyvnosti pratsi [Motivation of the personnel as one of factors of increase of labor productivity]. Retrieved from http://rusnauka.com/2_KAND_2012/Economics/10_99163.doc.htm.
2. Bikanova O. Motyvatsiya pratsi yak vazhlyvyi chynnnyk zabezpechennya efektyvnoho upravlinnya personalom pidpryyemstva [Motivation of labor as an important factor in ensuring effective management of the personnel of the enterprise] – Retrieved from <http://conf-cv.at.a/forum/53-482-1>
3. Duda S. T., Kitsak H. R. (2010). Motyvatsiya ta rezul'tatyvnist' pratsi personalu pidpryyemstva: yikh sutnist' ta vzayemozv'yazok [Motivation and productivity of the personnel of the enterprise: their essence and interconnection]. Naukovyy visnyk NLTU Ukrayiny: Zbirnyk naukovo-tekhnichnykh prats' – Scientific Bulletin of NLTU of Ukraine: Collection of Scientific and Technical Works, 20.14, 188-193 [in Ukrainian].
4. Klimenko M. P., Filatova A. O. (2011). Motyvatsiya upravlin's'koho personalu v realizatsiyi zahal'noyi stratehiyi pidpryyemstva [Motivation of management personnel in implementation of the general strategy of the enterprise]. Stalyi rozvytok ekonomiky – Sustainable Development of the Economy, 5, 81-85 [in Ukrainian].
5. Litinskaya V. A. (2010). Motyvatsiyni metody kar"yernoho prosuvannya personalu pidpryyemstv [Motivational methods of career advancement of personnel of enterprises]. Visnyk Zaporiz'koho natsional'noho universytetu – Bulletin of the Zaporizhzhya National University, 3(7), 58-61 [in Ukrainian].
6. Spivak V. V. (2010). Motyvatsiya yak zasib efektyvnoho menedzhmentu personalu pidpryyemstv [Motivation as a means of effective management of personnel of enterprises]. Visnyk Khmel'nyts'koho natsional'noho universytetu. Ekonomichni nauky – Bulletin of Khmel'nitsky National University. Economic sciences, 6 (2), 178-181 [in Ukrainian].
7. Khomik O.M. (2017) Leadership qualities as an effective attribute of would be managers' culture forming in higher educational establishments. Scientific and practical journal – South Ukrainian National Pedagogical University named after K.D. Ushinsky, 12 – 71–77 [in Ukrainian].
8. Kolot A. M. (2002). Motyvatsiya personal [Motivation of the personnel]. Kyiv : KNEU [in Ukrainian].
9. Gaiduchenko S. O. (2013). Teksty lektsiy z navchal'noyi dystsypliny "Motyvatsiya personalu" [Text of lectures on the discipline "Personnel motivation"]. Kharkiv: KNUMG [in Ukrainian].
10. Krushelnytska O. V., Melnychuk D. L. (2003). Upravlinnya personalom [Personnel Management]. Kyiv: Condor [in Ukrainian].
11. Chypesh M. O. (2013). Suchasni modeli motyvatsiyi personalu pidpryyemstva [Modern models of motivation of the personnel of the enterprise]. Materialy naukovoyi student's'koyi konferentsiyi na temu: "Sotsial'no-ekonomichni perspektyvy Ukrayiny u KHKH stolitti" – Materials of the student student conference on the theme: "Socio-economic prospects of Ukraine in the XXI century", 4, 18-24 [in Ukrainian].
12. Myshko O.V. (2016). Mekhanizm zabezpechennia aktyvizatsii diialnosti personalu v systemi menedzhmentu yakosti [The mechanism for ensuring the activation of personnel in the quality management system]. Formation of Modern Economic Area : Benefits, Risks, Implementation Mechanisms : Proceedings of the International Scientific Conference, April 29, 2016 – Tbilisi : Sul Khan-Saba Orbeliani Teaching University, 2016. – Part III. – P. 78–81.
13. Korotkov E. M. (2007). Kontseptsiya menedzhmentu [Concept of management]. Moscow [in Ukrainian].

Кредитно-фінансова політика підприємства в контексті його міжнародної діяльності

Супрун С.Д.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та міжнародних відносин
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

Статтю присвячено визначенню сутності формування кредитно-фінансової політики підприємства в контексті його міжнародної діяльності. Відзначено, що кредитно-фінансова політика являє собою системну єдність процесів формування та використання фінансових ресурсів підприємства, спрямовану на його соціально-економічний розвиток, ефективність якої забезпечується системою фінансового забезпечення. Складність послідовності розподілу фінансових ресурсів залежить від імовірності можливих фінансово-господарських ситуацій, пов'язаних із здійсненням міжнародної діяльності.

Ключові слова: кредитно-фінансова політика, кредитно-фінансовий механізм, міжнародна діяльність, фінансові ресурси, міжнародні кредитно-фінансові організації, фінансове забезпечення підприємства.

Супрун С.Д. КРЕДИТНО-ФИНАНСОВАЯ ПОЛИТИКА ПРЕДПРИЯТИЯ В КОНТЕКСТЕ ЕГО МЕЖДУНАРОДНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Статья посвящена определению сущности формирования кредитно-финансовой политики предприятия в контексте его международной деятельности. Отмечено, что кредитно-финансовая политика представляет собой системное единство процессов формирования и использования финансовых ресурсов предприятия, направленное на его социально-экономическое развитие, эффективность которого обеспечивается системой финансового обеспечения. Сложность последовательности распределения финансовых ресурсов зависит от вероятности возможных финансово-хозяйственных ситуаций, связанных с осуществлением международной деятельности.

Ключевые слова: кредитно-финансовая политика, кредитно-финансовый механизм, международная деятельность, финансовые ресурсы, международные кредитно-финансовые организации, финансовое обеспечение предприятия.

Suprun S.D. CREDIT AND FINANCIAL POLICY OF THE ENTERPRISE IN THE CONTEXT OF ITS INTERNATIONAL ACTIVITY

The article is devoted to the definition of the essence of the formation of the credit and financial policy of an enterprise in the context of its international activities. It is noted that the credit and financial policy represents a systemic unity of the processes of formation and use of financial resources of the enterprise, aimed at its social and economic development, the effectiveness of which is provided by the financial security system. The complexity of the sequence of distribution of financial resources depends on the likelihood of possible financial and business situations associated with the implementation of international activities.

Keywords: credit and financial policy, credit and financial mechanism, international activity, financial resources, international credit and financial organizations, financial support of the enterprise.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В умовах обмеженості кредитних ресурсів національних банків і значного скорочення капітальних вкладень українських підприємств постала необхідність у співпраці з міжнародними фінансово-кредитними організаціями. Це стало передумовою приходу іноземних інвесторів на український ринок та реформування економіки. Сьогодні відбуваються докорінні зміни у сфері міжнародних фінансових відносин, а ринкові умови господарювання передбача-

ють поєднання законодавчо-нормативного державного регулювання із самостійністю підприємств як господарюючих суб'єктів через формування їхньої кредитно-фінансової політики. Багато українських учених-економістів у своїх працях приділяють увагу діяльності міжнародних кредитних організацій, але переважна більшість робіт зорієнтована на дослідженні загальних тенденцій розвитку співпраці з міжнародними банками. У дослідженнях зовсім незначна увага приділяється проблемам, з якими стикаються

підприємства на практиці як учасники міжнародного кредитування. Наведене вище й зумовлює актуальність вибраного напрямку наукового дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання фінансової політики підприємства широко висвітлено вітчизняними та зарубіжними вченими, серед яких відзначимо: С.Я. Боринець, О.Д. Василика, В.В. Венгера, О.І. Кременя, В.В. Ковальова, С.В. Льовочкіна, В.І. Оспіщева, А.А. Пересади, Т.М. Сторожук і багатьох інших. Питання міжнародних кредитів висвітлено в роботах Т.П. Вахненко, О.Д. Василика, А.П. Гайдуцького, В.І. Оспіщева, С.В. Льовочкіна, І.І. Левківського, А.С. Степаненка, В. Ємеця, В.М. Федосової, П.І. Юхименко та ін. Проте, незважаючи на широкі дискусії з питань кредитно-фінансової політики підприємства, чіткого трактування сутності її складників так і немає. Відсутня й системна інформаційна підтримка формування кредитно-фінансової політики на підприємстві, яке займається міжнародним підприємництвом.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Головною метою статті є визначення суті та особливостей формування кредитно-фінансової політики підприємства в контексті його міжнародної діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Соціально-економічний розвиток підприємства, яке займається міжнародним підприємництвом, неможливий без чітко зорієнтованої кредитно-фінансової політики, а тому можна стверджувати, що вся фінансова система управління підприємством базується на його кредитно-фінансовій політиці. У загальному формулюванні фінансова політика – це особлива діяльність, яка може бути виражена сукупністю заходів, які проводяться на підприємстві з метою формування і ефективного використання його фінансових ресурсів для здійснення основних функцій та завдань. Необхідно зазначити, що кредитно-фінансова політика підприємства є невід'ємною частиною фінансової політики держави. Для обґрунтування цього зазначимо, що зовнішнє (макроекономічне) середовище має більш значний вплив на господарську діяльність підприємства, ніж його внутрішнє (мікроекономічне) середовище. В умовах глобалізації вітчизняні підприємства повністю залежать від навколишнього середовища як стосовно своїх ресурсів, так і стосовно споживачів результатів своєї господарської діяльності.

На нашу думку, кредитно-фінансова політика підприємства, яке здійснює міжнародну

підприємницьку діяльність, полягає у розробленні основних напрямів залучення і використання фінансових ресурсів на довго-, середньо- і короткострокову перспективи, тобто в побудові механізму формування та ефективного використання фінансових ресурсів, спрямованого на досягнення стратегічних і тактичних цілей діяльності підприємства загалом та зовнішньоекономічної діяльності зокрема.

У тлумачному довіднику [1] поняття фінансова політика підприємства трактується як фінанси та політика, а тому, говорячи про першу категорію, слід розуміти напрям, характер діяльності, лінію поведінки. Слово «політика» з грецької перекладається як «мистецтво управляти державою». Проте останнім часом термін «політика» використовується й для характеристики діяльності підприємства та часто використовується у сполученнях – «маркетингова політика», «фінансова політика», «кредитна політика» тощо. Т.М. Сторожук і Д.Є. Сторожук [12, с. 560] зазначають, що, незважаючи на чималу історію, поняття фінансової політики остаточно не з'ясоване. Крім того, автори відзначають, що на рівні держави це питання більш розвинуте як теоретично, так і практично. Але на рівні конкретного підприємства має місце недостатність науково обґрунтованої теоретичної основи. У П(С)БО 12 «Фінансові інвестиції» словосполучення «фінансова політика» зустрічається поряд із господарською і комерційною політикою. На думку Т.М. Сторожук і Д.Є. Сторожук, фінансову політику та її основну мету можна сформулювати як забезпечення здійснення поточної фінансово-господарської діяльності підприємства, а також виконання цілей і завдань, забезпечення мети стратегії підприємства в майбутньому через формування оптимального грошового потоку та ефективного використання фінансових ресурсів [12, с. 599].

Існують різні точки зору щодо складників кредитно-фінансової політики підприємства, хоча відмінності в них не принципові. Наприклад, пропонується виокремлювати такі напрями: політику управління оборотними коштами, політику управління витратами, політику управління прибутком та інвестиційну політику [4]. Щодо інвестиційної політики, то вона являє собою частину загальної фінансової стратегії підприємства.

Важливим моментом є врахування специфіки використання джерел фінансових надходжень підприємства у зв'язку з їх залежністю від зовнішніх і внутрішніх чинників, також

економічна обґрунтованість витрат у частині політики видатків має бути підтверджена відповідними фінансовими розрахунками. Слід дотримуватися суворої диференціації видатків за ступенем їх важливості, наприклад до категорії «А» включати необхідні видатки, до категорії «В» – бажані, а до категорії «С» – ті видатки, що реалізуються лише за наявності невикористаного залишку коштів [7]. На думку закордонних економістів, фінансова політика має охоплювати питання стосовно володіння й лізингу основного капіталу, кредитування, досягнення необхідного рівня прибутковості, курсів іноземних валют тощо. Незважаючи на зовнішні розходження вітчизняних і закордонних поглядів учених на формування кредитно-фінансової політики підприємств, концептуальні основи характеристик її сутності є практично аналогічними.

Отже, здебільшого вважається, що основним стратегічним завданням кредитно-фінансової політики підприємства, є створення ефективного механізму формування і використання його фінансових ресурсів. Такий механізм є головним чинником під час розроблення ефективною системи управління міжнародними фінансовими відносинами. На нашу думку, механізм формування й ефективного використання фінансових ресурсів складається з двох аспектів: економічного та фінансового, між якими важко провести чітке розмежування. По суті, робити таке розмежування немає необхідності, оскільки багато елементів є спільними для обох аспектів зазначеного механізму формування і використання фінансових ресурсів підприємства.

Результати проведених досліджень [1–12] свідчать про доцільність застосування таких трактувань та визначень кредитно-фінансової політики. У найбільш широкому розумінні під нею розуміють політику державних органів і держави у цілому у сфері фінансових відносин. У вузькому розумінні під кредитно-фінансовою політикою розуміється політика підприємства стосовно управління його грошовими потоками для поліпшення фінансового стану й досягнення цілей, що визначені керівництвом підприємства.

Наявні підходи до визначення суті поняття «кредитно-фінансова політика» підприємства дали змогу вияснити про ототожнення окремими вченими зазначеного поняття з поняттям «фінансово-кредитний механізм». В економічних джерелах поняття «фінансовий (фінансово-кредитний) механізм» використовується досить широко, але єдиної

думки щодо його визначення та визначення його складових елементів досі не існує. У більшості інтерпретацій це поняття трактується як складник господарського механізму підприємства, являє собою сукупність форм і методів створення та використання фінансових ресурсів для забезпечення фінансування діяльності підприємства.

Українські вчені В.М. Федосов та В.М. Опарін вважають, що фінансово-кредитний механізм включає дві підсистеми: фінансово-кредитне забезпечення, фінансово-кредитне регулювання, а також організаційні структури і важелі впливу [10]. Виходячи із цього, можна навести визначення фінансового механізму як сукупності методів реалізації економічних інтересів підприємства шляхом фінансового впливу на його соціально-економічний розвиток. А до основних складників слід віднести: фінансове забезпечення, фінансове регулювання та систему фінансових індикаторів і фінансових інструментів (із допомогою яких можна оцінити цей вплив).

Таким чином, кредитно-фінансова політика підприємства являє собою сукупність заходів, спрямованих на досягнення мети завдяки формуванню (забезпеченню), розподілу та ефективному використанню фінансових ресурсів (власних та позикових).

Дослідження світового досвіду джерел фінансування господарської діяльності підприємств свідчить про те, що великі європейські підприємства мають можливість диверсифікувати джерела фінансування у міжнародних масштабах, комбінуючи, наприклад, отримання банківських кредитів в одних країнах та операції на фінансових ринках в інших країнах.

У нинішніх умовах євроінтеграції важливим завданням є залучення групи джерел фінансування підприємницької діяльності українських підприємств, серед яких – зарубіжні інвестиції, міжнародна науково-технічна допомога, міжнародний лізинг, франшиза, міжнародні наукові та венчурні фонди. В Україні діють і представництва іноземних юридичних осіб (бюро, контори, агентства), які виконують роботи і надають послуги, обумовлені контрактами. Використовуються різноманітні технології, найбільш поширеною є передача нововведень як частина комплексної угоди, що здійснюється шляхом прямого інвестування й у разі передачі технології у вигляді франшизи, укладається ліцензійна угода (в якій передбачено співробітництво, за яким надаються права на використання найменування

товару, різні послуги і технічне сприяння тощо за певну плату).

Представництва низки міжнародних фондів певною мірою сприяють розвитку підприємництва в Україні, для чого використовуються різноманітні методи, серед яких: отримання позики від фізичних та юридичних осіб (випуск євробондів, облігацій під гарантії місцевих бюджетів); співпраця з міжнародними фінансовими установами (СБ, МВФ, ЄБРР); отримання коштів від урядів іноземних держав та їх угруповань (типу ЄС) у вигляді фінансової допомоги, ґрантів чи кредитів; залучення потенційних джерел фінансових ресурсів (заощадження населення, «тіньовий» та «вивезений» капітали) [7].

Слід зауважити, що серед джерел зовнішнього фінансування підприємств провідних країн світу вагому частку займає лізинг. Так, зокрема у світовій практиці саме лізинг посідає друге місце за обсягом капіталовкладень після банківського кредиту й становить 25–30% загальної суми позикових коштів. Сьогодні характерною рисою сучасного лізингу є його тяжіння до країн, які стабільно розвиваються, і тільки на США припадає більше третини світових операцій із лізингу у порівняльних цінах, на країни Західної Європи – близько 25%, на Японію – 17,1%. Щодо структури зовнішніх фінансових джерел, то в Німеччині традиційно основним джерелом зовнішнього фінансування є кредити, отримані від фінансових посередників (82,1%), головним чином, банків, при цьому 69,8% становлять довгострокові кошти, у тому числі 54,5% – довгострокові позики. Висока частка банків та інших фінансових установ у фінансуванні дає змогу німецьким підприємствам мати доступ до банківських ліквідних коштів навіть у періоди рецесій, і серед коштів, що використовуються німецькими підприємствами, переважну частину становлять короткострокові позики (27,6% від суми зовнішнього фінансування). Великобританія на відміну від інших європейських країн характеризується наявністю високорозвиненого та лібералізованого фінансового ринку, тоді як банки відіграють у довгостроковому фінансуванні інвестиційної діяльності підприємств другорядну роль. На відміну від Німеччини та Великобританії для Франції характерна значна частка комерційних кредитів (21,6%) у загальній сумі зовнішнього фінансування підприємств, що зумовлює високий рівень взаємної заборгованості французьких підприємств та свідчить про збереження статусу «економічної заборгова-

ності». Італія відрізняється від названих країн найвищою часткою (74,7%) короткострокових коштів у сумі зовнішнього фінансування, причому найбільшу частину цих коштів становлять комерційні кредити (28,3%) [8].

Світовий досвід свідчить, що значний вплив на систему фінансового забезпечення підприємств здійснює держава. Зокрема, держава на приватне рішення щодо капіталовкладень може впливати за допомогою трьох груп інструментів: макроекономічних, мікроекономічних та інституційних. До макроекономічних належать інструменти, що визначають загальноекономічний клімат інвестицій, – це реальна процентна ставка і темп росту економіки, які визначаються комплексом заходів бюджетно-податкової (рівень дефіциту бюджету та способи його фінансування) та грошово-кредитної політики (інфляція та номінальна процентна ставка). Інший макроекономічний параметр – це режим платіжного балансу, що безпосередньо впливає на рівень процентних ставок та на привабливість країни для іноземних інвесторів. Окрім того, поширеним засобом успішної реалізації кредитно-фінансової політики підприємств у промислово розвинутих країнах світу є використання різних податкових пільг. Тимчасові звільнення від податків, зменшені норми оподаткування, які часто використовуються для залучення іноземних та вітчизняних інвесторів в окремі галузі чи регіони, є важливим інструментом такої політики. В Італії, Бельгії та Японії кошти на зростання довгострокових інвестицій не оподатковуються взагалі, у Швеції максимальна ставка для короткострокових капіталовкладень досягає 70%, а у США та Великобританії середні ставки видатків на інвестований капітал становлять 30–40% [9]. Тут зауважимо, що, крім податкових стимулів, суттєву роль відіграють і кредитні стимули.

Узагальнення результатів наукових досліджень дає змогу розглядати кредитно-фінансову політику підприємства як системну єдність процесів формування та використання фінансових ресурсів підприємства, спрямовану на його соціально-економічний розвиток, ефективність якої забезпечується системою фінансового забезпечення. Такий підхід дав змогу запропонувати концептуальну схему формування кредитно-фінансової політики підприємства (рис. 1), з якої випливає, що кругообіг основних стадій фінансового забезпечення, тобто формування й використання фінансових ресурсів підприємства, відбувається за наявності інвестиційної привабли-



Рис. 1. Концептуальна схема формування кредитно-фінансової політики підприємства

вості, що є мотивом здійснення міжнародного кредитування.

Одним із найважливіших джерел фінансування розвитку підприємства, що займається зовнішньоекономічною діяльністю, є банківське (позичкове) фінансування. Фінансове забезпечення підприємства полягає у виділенні певної суми фінансових ресурсів на розв'язання окремих завдань його фінансової політики. Розрізняють забезпечувальну та регулятивну дії фінансового забезпечення підприємства. Перша зазначена дія виявляється у визначенні джерел фінансування, тобто покритті повсякденних потреб підприємства, і характеризує пасивний вплив фінансового забезпечення.

Зважаючи на викладене вище, кредитно-фінансова політика підприємства – це процес реалізації заходів щодо створення сукупності організаційно-економічних умов для здійснення фінансової діяльності, формування та використання фінансових ресурсів та оцінювання рівня фінансового забезпечення. Велике значення мають визначення загальної потреби в них, формування оптимальної структури фінансових ресурсів та умов їх залучення.

У ході визначення потреби в коштах для фінансування своєї міжнародної діяльності підприємство виходить із запланованих обсягів діяльності та ресурсного потенціалу, що необхідний для виконання поставлених завдань. Процес забезпечення залучення

фінансових ресурсів із різних джерел здійснюється відповідно до мети та завдань підприємства, які відповідають фінансовим потребам підприємства, полягає в ефективному управлінні формуванням власних і позикових фінансових ресурсів.

Висновки з цього дослідження. Кредитно-фінансову політику підприємства в контексті його міжнародної діяльності слід розглядати як системну єдність процесів формування та використання фінансових ресурсів підприємства, спрямовану на його соціально-економічний розвиток, ефективність якої забезпечується системою фінансового забезпечення. А складність послідовності розподілу фінансових ресурсів залежить від імовірності можливих фінансово-господарських ситуацій (настання ризикових подій), пов'язаних із міжнародним підприємництвом. Пропонуємо враховувати і тенденції, що притаманні глобалізації: різке зростання обсягів та інтенсивності трансдержавного, транснаціонального перетoku капіталів, інформації, послуг і людських ресурсів; масове поширення уніфікованих стандартів споживання у всіх кутках планети; зміцнення ролі недержавних регуляторів світової економіки та міжнародних відносин; стирання кордонів між зовнішньою та внутрішньою політикою; формування єдиного простору комунікаційного спілкування, що різко збільшує можливості для соціалізації особистості.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Великий тлумачний словник сучасної української мови / уклад. і гол. ред. В.Т. Бусел. К.; Ірпінь: Перун, 2007. 1736 с.
2. Дмитренко Д.М. Україна в контексті світової фінансової системи. Зовнішня торгівля: право та економіка. 2008. № 3. С. 113–118.
3. Огляд прогнозів «перспектив розвитку світової економіки». Журнал європейської економіки. 2007. № 3. С. 361–362.
4. Карлін М.І. Фінанси України та сусідніх держав: навч. посіб. К.: Знання, 2007. 589 с.
5. Карпенко Г.В. Кредитна діяльність вітчизняних банків та можливості їх інтеграції до світової фінансової системи. Фінанси України. 2007. № 2. С. 89–96.
6. Козюк В. Глобалізація та макроструктурні імперфекції припливу капіталів. Банківська справа. 2010. № 6. С. 22–36.
7. Кремень О.І., Кремень В.М. Фінанси: навч. посіб. К.: Центр учбової літератури, 2012. 416 с.
8. Левківський І.І. Особливості та тенденції розвитку міжнародних ринків капіталів. Економіка та держава. 2010. № 5. С. 36–40.
9. Мазаракі А.А., Мельник Т.М. Регуляторна політика у сфері зовнішньої торгівлі: монографія. К.: КНТЕУ, 2010. 470 с.
10. Фінанси: підручник / за ред. С.І. Юрія, В.М. Федосова. К.: Знання, 2008. 611 с.
11. Сіденко В. Модифікація світової економіки під впливом новітніх факторів глобальної трансформаційної кризи. Економіка України. 2012. № 5. С. 18–31.
12. Сторожук Т.М., Сторожук Л.Є. Фінансова політика підприємства в контексті його внутрішньогосподарської політики. Збірник наукових праць Національного університету податкової служби України. 2011. № 1. С. 559–567.
13. Таряник О.М., Тітенкова М.В. Кредитування підприємств міжнародними фінансово-кредитними інститутами. Фінанси України. 2006. № 7. С. 50–58.

REFERENCES:

1. Velykyi tлумachnyi slovnyk suchasnoi ukrainskoi movy. (2007). [Ukl. i holovn. Red. V.T. Busel]. K.: Irpin VTF "Perun". 1736 p.
2. Dmytrenko D. M. (2008). Ukraina v konteksti svitovoi finansovoi systemy. [D. M. Dmytrenko]. Zovnishnia torhivlia: pravo ta ekonomika. № 3. pp. 113-118.
3. Ohliad prohnzoziv "perspektyv rozvytku svitovoi ekonomiky". (2007). Zhurnal yevropeiskoi ekonomiky. № 3. pp. 361-362.
4. Karlin M. I. Finansy Ukrainy ta susidnykh derzhav: Navchaln. posibn. (2007). [M. I. Karlin]. K.: Znannia, 589 p.
5. Karpenko H. V. (2007). Kredytна diialnist vitchyznianskykh bankiv ta mozhlyvosti yikh intehtratsii do svitovoi finansovoi systemy/ [H. V. Karpenko]. Finansy Ukrainy. № 2. pp. 89-96.
6. Koziuk V. (2010). Hlobalizatsiia ta makrostrukturni imperfektsii pryplyvu kapitaliv. [V. Koziuk]. Bankivska sprava. № 6. pp. 22-36.
7. Kremen O. I. (2012). Finansy: Navch. Posibnyk. [O. I. Kremen, V. M. Kremen]. – K.: Tsentr uchbovoi literatury. 416 p.
8. Levkivskiy I.I. (2010). Osoblyvosti ta tendentsii rozvytku mizhnarodnykh rynkiv kapitaliv. [I.I. Levkivskiy]. Ekonomika ta derzhava. № 5. pp. 36-40.
9. Mazaraki A. A. (2010). Rehuliatorna polityka u sferi zovnishnoi torhivli: monohrafiia. [A. A. Mazaraki, T. M. Melnyk]. K.: KNTEU. 470 p.
10. Finansy: pidruchnyk. (2008). [Za red. S.I. Yuriia, V.M. Fedosova]. K.: Znannia. 611 p.
11. Sidenko V. (2012). Modyfikatsiia svitovoi ekonomiky pid vplyvom novitnykh faktoriv hlobalnoi transformatsiinoi kryzy. [V. Sidenko]. Ekonomika Ukrainy. № 5. pp.18-31.
12. Storozhuk T.M., Storozhuk L.Ye. (2011). Finansova polityka pidpriemstva v konteksti yoho vnutrishnohospodarskoi polityky. [Zbirnyk naukovykh prats Natsionalnoho universytetu podatkovoi sluzhby Ukrainy]. № 1. pp. 559-567.
13. Tarianyk O. M. (2006). Kredytuvannia pidpriemstv mizhnarodnymy finansovo-kredytnymy instytutamy. [O. M. Tarianyk, M. V. Titenkova]. Finansy Ukrainy. № 7. pp. 50-58.

Проблеми та перспективи розвитку ІТ-індустрії в Україні

Тимошенко Н.Ю.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародної економіки
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

Ронський Б.Ю.

студент
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

У статті проведено аналіз особливостей макро- і мікросередовища, в яких функціонує галузь інформаційних технологій України. Розкрито основні напрями ІТ-індустрії. Зазначено найбільші аутсорсингові ІТ-компанії України. Виділено основні тенденції та проблеми функціонування ІТ-галузі. Визначено основні причини невідповідності базової професійної освіти ІТ-фахівців вимогам інноваційної економіки. Запропоновано шляхи подолання наявних проблем в ІТ-сфері України.

Ключові слова: ІТ-індустрія, ІТ-галузь, ІТ-фахівець, стартап, інвестиції, міжнародна економіка, інновації, Інтернет, технології, економіка знань.

Тимошенко Н.Ю., Ронский Б.Ю. ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИТ-ИНДУСТРИИ В УКРАИНЕ

В статье проведен анализ особенностей макро- и микросреды, в которых функционирует отрасль информационных технологий Украины. Раскрыты основные направления ИТ-индустрии. Названы крупнейшие аутсорсинговые ИТ-компании Украины. Выделены основные тенденции и проблемы функционирования ИТ-отрасли. Определены основные причины несоответствия базового профессионального образования ИТ-специалистов требованиям инновационной экономики. Предложены пути преодоления существующих проблем в ИТ-сфере Украины.

Ключевые слова: ИТ-индустрия, ИТ-отрасль, ИТ-специалист, стартап, инвестиции, международная экономика, инновации, Интернет, технологии, экономика знаний.

Tymoshenko N.Yu., Ronsky B.Yu. PROBLEMS AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF THE IT INDUSTRY IN UKRAINE

The article analyzes the features of the macro- and microenvironment in which the information technology industry of Ukraine functions. The basic directions of the IT industry are revealed. The largest outsourcing IT companies of Ukraine are indicated. The main trends and problems of the functioning of the IT industry are identified. The main reasons for the discrepancy between the basic professional education of IT specialists and the requirements of the innovation economy are determined. The ways of overcoming existing problems in the IT sphere of Ukraine are suggested.

Keywords: IT industry, IT industry, IT specialist, startup, investments, international economy, innovations, Internet, technology, knowledge economy.

Постановка проблеми у загальному вигляді. За останні п'ять років світовий обсяг ІТ-ринку щорічно зростає приблизно на 10% за середнього темпу зростання світової економіки 3–4%, що призвело до значного збільшення частки галузі в структурі ВВП високорозвинутих країн. Незважаючи на позитивну динаміку та перспективи розвитку, частка України на світовому ІТ-ринку залишається незначною, проте ІТ-галузь є однією з найбільш привабливих для інвесторів сфер діяльності країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Завдання підвищення конкурентоспроможності ІТ-сектору, а також інші проблеми теоретичного та практичного характеру тривалий час перебувають у полі зору як зарубіжних, так і вітчизняних учених, серед яких: М.П. Чайковська, Л.Є. Довгань, В.П. Соловійов, М.Ю. Авксентьев, П.Т. Бубенко та ін. Проте відсутність ефективної стратегії розвитку та нестабільність загальної економічної ситуації в країні суттєво впливають на розвиток ІТ-галузі та актуалізують подальші дослідження у цій сфері.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Український ІТ-ринок – це переважно експортоорієнтована галузь економіки, спрямована на продаж послуг із розроблення програмного забезпечення та різноманітних R&D-проектів. З урахуванням поточного економічного стану та процесів, що відбуваються в Україні, у тому числі пов'язаних із військовими операціями на сході, постає необхідність аналізу проблем та перспектив розвитку ІТ-галузі, оскільки від її зростання в майбутньому буде залежати конкурентоспроможність країни на міжнародному ринку.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Основними завданнями дослідження є визначення особливостей функціонування ІТ-індустрії на сучасному етапі розвитку України, здійснення аналізу перспектив розвитку галузі, а також виявлення наявних проблем та можливих способів їх подолання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Незважаючи на нестабільність гривні й конфлікт на сході країни, ІТ-ринок України розвивається швидше за інші галузі. Так, у 2017 р. ІТ-індустрія показала зростання близько 20%, а її обсяг експорту, за даними PwC, досяг \$3,6 млрд. Згідно з прогнозами, за сприятливих умов до 2025 р. ІТ-галузь може зрости до \$8,4 млрд., а кількість робочих місць збільшиться до понад 240 тис. [1].

Нині ІТ-індустрія є третім за величиною експортним сектором України після таких традиційних галузей, як сільське господарство та гірничодобувна промисловість. При цьому одним із найбільш розвинутих

напрямів ІТ-індустрії в Україні є аутсорсинг. ІТ-аутсорсинг – це часткова або повна передача робіт із підтримки, обслуговування та модернізації ІТ-інфраструктури компаніям, що спеціалізуються на абонентському обслуговуванні організацій і мають штат фахівців різної кваліфікації [2].

У цілому ІТ-індустрія складається з трьох основних напрямів: ІТ-аутсорсинг (послуги), розроблення готового програмного забезпечення, а також виготовлення комп'ютерів та іншого обладнання (hardware). Україна має перспективи розвитку всіх напрямів, проте найбільшими темпами розвивається саме ІТ-аутсорсинг.

Обсяг українського ринку ІТ-аутсорсингу в 2016 р. оцінювався в \$1,1 млрд. Для порівняння: обсяг лідера ринку ІТ-аутсорсингу США становив \$68,1 млрд., Великобританії – \$7,1 млрд., Австралії – \$3,6 млрд., Індії – \$3 млрд., Франції – \$2,9 млрд., Китаю – \$2,4 млрд. [3]. Таким чином, Україна має вживати заходів для підвищення конкурентоспроможності та збільшення місткості ІТ-ринку, а отже, й зростання доходів від ІТ-сфери.

В Україні топ-10 найбільших аутсорсингових ІТ-компаній уже декілька років поспіль залишається майже незмінним (табл. 1). При цьому найбільшим ІТ-роботодавцем в Україні залишається компанія EPAM.

У світі аутсорсинг виступає каталізатором створення глобальних підприємств. Так, понад 100 багатонаціональних технічних гігантів відкрили свої науково-дослідні установи в Україні, включаючи Samsung, Boeing, Siemens та Oracle. Аналітики зазначають, що створення

Таблиця 1

ТОП-10 найбільших ІТ-компаній України

Компанія	Офіси, в котрих ведеться розроблення	Спеціалісти в Україні	Технічні спеціалісти	Вакансії
EPAM	Київ, Харків, Львів, Дніпро, Вінниця	4500	4000	204
SoftServe	Київ, Харків, Львів, Дніпро, Рівне, Івано-Франківськ, Чернівці	4171	3100	311
Luxoft	Київ, Дніпро, Одеса	3735	3320	155
GlobalLogic	Київ, Харків, Львів	2751	2419	180
Ciklum	Київ, Харків, Львів, Дніпро, Одеса, Вінниця	2500	2177	211
NIX SolutionsLtd	Харків	1500	1400	46
Infopulse	Київ, Харків, Вінниця, Житомир, Чернігів	1307	1174	62
Netcracter	Київ, Одеса, Суми	1021	814	67
DataArt	Київ, Харків, Львів, Дніпро, Одеса, Херсон	930	835	295
Elecs	Львів, Івано-Франківськ, Вінниця	850	667	34

Джерело: складено за даними [4]

нових проєктів у ІТ-сфері в Україні обійдеться в 5–10 разів дешевше, ніж, наприклад, у США та Західній Європі. Завдяки цьому українські фахівці отримали дорогоцінний досвід роботи над інноваційними продуктами та широкі можливості реалізації на західних ринках.

Ще одним напрямом діяльності в ІТ-сфері, який в останні роки знаходиться на підйомі, є розроблення стартапів. Протягом багатьох років серед українських стартапів домінують проєкти Інтернет-сфери, тому слова «ІТ-стартап» і «стартап» якоюсь мірою є синонімами, адже понад 60% стартапів стосуються саме інформаційних технологій. Таким чином, тисячі молодих талановитих фахівців розробляють сервіси, сайти, мобільні додатки і т. д.

Однак на відміну від величезного за розмірами внутрішнього ринку США та надмірного фінансування ІТ-підприємці в Україні з першого дня зосереджують увагу на міжнародному ринку. Petcube, Allset, Preply, Mobalytics, Sixa і People.ai – це приклади українських стартапів, що змагаються на міжнародному ІТ-ринку з моменту створення.

Нині, крім розвитку Інтернету та комп'ютерних технологій, з'являється багато проєктів, пов'язаних, наприклад, із робототехнікою, освітою, послугами, рішеннями B2B та B2C. Беручи до уваги прагнення держави щодо створення електронного уряду, створюється значний ринок G2B-рішень (онлайн-некомерційна взаємодія між місцевою, центральною владою та комерційним бізнесом для забезпечення інформації про підприємства). Найбільш популярними є проєкти, що здійснюються в рамках співпраці ІТ-сфери та інших сфер, таких як криптовалюта, онлайніві платіжні послуги, IoT-рішення тощо.

Україну як потенційну країну для ведення бізнесу, зокрема в ІТ-сфері, часто обговорюють іноземні інвестори, незважаючи на те що рейтинги сприятливості інвестиційного клімату України є не надто високими. На думку аналітиків, основними перешкодами для активного інвестування в Україну є корупція та нестабільність законодавчого забезпечення бізнесу.

Незважаючи на зусилля щодо зниження корупції та певні позитивні зрушення у цій сфері, Україні все ще далеко до розвитку європейських країн у цьому питанні. Проте експерти зазначають, що на відміну від класичних секторів економіки (таких як будівництво, виробництво товарів, аграрний сектор, видобувні галузі тощо) у нових сферах, таких як ІТ-сфера, корупційні ризики є меншими,

а іноді взагалі відсутні. Саме тому ІТ-сфера залишається одним із найбільш перспективних напрямів інвестування.

Ще однією великою проблемою ІТ-галузі України є незбалансованість ринку. З одного боку, щорічно зростає дефіцит висококваліфікованих кадрів, а також стабільно зростає заробітна плата, з іншого – існує надлишок фахівців із недостатнім рівнем кваліфікації, внаслідок чого посилюється конкуренція між компаніями за кваліфіковані людські ресурси, адже висококваліфіковані співробітники – вагоме джерело конкурентних переваг та рушійна сила розвитку ІТ-індустрії.

ІТ-галузь виступає однією з найбільш стабільних сфер діяльності зі значно вищою за середню заробітною платою, що робить її надзвичайно привабливою для людей різного віку та підвищує інтерес до неї молоді. Водночас номінально велика кількість вищих навчальних закладів, що готують фахівців ІТ-сфери, створення різноманітних навчальних та перенавчальних центрів не вирішують кадрової проблеми, а призводять до того, що ІТ-галузь часто отримує фахівців, які не повною мірою відповідають її вимогам.

Аналіз наукових праць, присвячених вивченню особливостей функціонування підприємств ІТ-галузі, дав змогу зробити висновок, що серед основних причин невідповідності базової професійної освіти ІТ-фахівців вимогам інноваційної економіки можна відзначити [6]:

- недостатньо високу кваліфікацію викладачів ВНЗ;
- низький рівень фінансування вишів;
- неадекватність змісту освітніх програм професійної підготовки ІТ-фахівців сучасним вимогам роботодавців і змінам кон'юнктури ринку праці;
- знання у сфері інформаційних технологій дуже швидко змінюються та оновлюються, а навчання у ВНЗ не встигає за темпами цих змін;
- відсутність досвіду практичної роботи, виключно теоретичні знання про специфіку функціонування та особливості ІТ-сфери.

У зв'язку із цим експерти зазначають, що протягом навчання більшість студентів ІТ-сфери в Україні отримує лише 60–70% необхідних знань, тоді як їхні закордонні колеги здобувають близько 90%. Це означає, що за винятком окремих передових вишів країни система освіти у сфері інформаційних технологій відчутно відстає від потреб ринкової економіки країни та світу.

Таким чином, серед основних проблем, що перешкоджають швидкому розвитку інформаційних технологій в Україні, можна виділити такі.

1. Однією з головних проблем є якість навчання фахівців, зайнятих в ІТ-сфері. Для того щоб отримати висококваліфікованих фахівців, процес їх навчання необхідно забезпечити висококваліфікованими викладачами, сучасними технологіями та правильно організувати.

2. Міграція кваліфікованих фахівців, або так званий «витік мізків», який здебільшого спостерігається до країн Європи та США.

3. Низький внутрішній попит на розробки ІТ-сфери як наслідок надзвичайно низької платоспроможності більшої частини населення.

4. Порівняно низький рівень виробництва програмного забезпечення, комп'ютерного та телекомунікаційного обладнання, зовсім непомітна частка цих напрямів на світовому ринку.

5. Відсутність популяризації в ЗМІ. Це одночасно й незначна, й доволі суттєва проблема, яка перешкоджає розвитку. З одного боку, ЗМІ не так вигідно привертати увагу до ІТ-сфери, з іншого – це найбільш істотна можливість підняти інтерес молодого покоління до даної сфери.

6. Низька забезпеченість сучасною спеціалізованою технікою. Дитячі садки, школи, вищі навчальні заклади, державні установи мають гостру потребу в модернізації комп'ютерного обладнання, що знижує швидкість впровадження та розповсюдження новітніх інформаційних технологій.

7. Збереження конфіденційності та надійність захисту даних є однією з проблем, актуальність якої щорічно зростає.

8. Проблеми із захистом інтелектуальної власності. Незважаючи на розвинуте законодавче забезпечення, вирішення конфліктних ситуацій у судовому порядку все ще потребує значних часових та інших ресурсів.

Зрозуміло, всі перераховані вище чинники негативно впливають на розвиток вітчизняної ІТ-галузі, однак шляхи вирішення цих проблем все ж таки існують. Передусім необхідно створити сприятливі умови для роботи висококваліфікованих фахівців та вживати заходів щодо запобігання відтоку мізків. Зниження податкового тиску та зменшення бюрократизації, що нині запроваджено для ІТ-підприємців, частково сприяють активізації діяльності з розроблення вітчизняного програмного забезпечення, однак не дає фахівцям упевненості в

майбутньому, адже часті зміни в законодавстві – нормальне явище для будь-якої сфери діяльності в Україні.

У цілому на даному етапі вирішення проблем ІТ-індустрії неможливе без подальшої участі держави. Забезпечення навчальних закладів комп'ютерною технікою, придбання сучасного ліцензійного програмного забезпечення, розроблення механізму взаємодії навчальних закладів та бізнесу, посилення інвестиційної привабливості, підвищення якості знань молодих спеціалістів ІТ-сфери, активізація внутрішнього попиту, стимулювання створення високотехнологічних стартапів – це лише частина питань, що нині постають перед ІТ-індустрією України.

Найбільш істотний внесок може здійснити розроблення спеціалізованих програм, спрямованих на вдосконалення українського ринку праці та фінансування тих досліджень, які відповідають науковим інтересам країни. Крім того, доцільно переглянути чинне законодавство й узгодити його з потребами ІТ-індустрії, зокрема розробити законодавство щодо діяльності стартапів, чітко прописати поняття та врегулювати інтереси різних сторін інноваційного процесу в ІТ-сфері, а також узгодити ці положення з міжнародними нормами.

Висновки з цього дослідження. ІТ-галузь є однією з найбільш перспективних та інноваційних сфер сучасної економіки України. Основними особливостями українського ІТ-ринку, що відрізняють його від відповідних ринків економічно розвинених країн, є загальна незрілість, недостатня цивілізованість, непрозорість, широка диверсифікація ринку і моделей, що надаються. Великою проблемою ІТ-галузі України є розбалансованість ринку: з одного боку, щорічно зростає дефіцит висококваліфікованих кадрів, з іншого – надлишок спеціалістів із недостатнім рівнем кваліфікації. У зв'язку із цим наріла гостра необхідність вирішення питань щодо створення механізмів виявлення та вирішення кадрових проблем ІТ-галузі, зокрема: визначення відповідності рівня кваліфікації випускників потребам індустрії, підвищення інтересу молоді до ІТ-спеціальностей і вдосконалення процесу підготовки фахівців у сфері ІТ.

У цілому основою для перетворення потенціалу вітчизняної ІТ-галузі на конкурентоспроможний сегмент світового ринку є стабілізація економічної та політичної ситуації в країні, подолання корупції, а також розроблення ефективних механізмів взаємодії між державою, наукою та інноваційним бізнесом.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Український ІТ-ринок: підсумки 2017 та перспективи 2018 URL: <https://dou.ua/lenta/articles/2017-summary/> (дата звернення: 24.07.2018).
2. Ахметова І.А., Надреева Л.Л. Регіональні особливості інноваційних підходів до професійного розвитку ІТ-персоналу. Сучасні проблеми науки та освіти. 2014. № 5. С. 362.
3. 6 отрезвляющих графиков об IT-индустрии Украины URL: <http://businessviews.com.ua/ru/tech/id/5-otrezvlyajuschih-grafikov-ob-it-industrii-ukrainy-i-3-obnadezhivajuschih-1718/> (дата звернення: 27.07.2018).
4. ТОП-50 крупнейших ИТ-компаний Украины. DOU: Сообщество программистов. URL: <https://jobs.dou.ua/top50/> (дата звернення: 25.05.2017).
5. Чайковська М.П. Стратегії розвитку ІТ-ринку України в умовах фінансової кризи. Вісник соціально-економічних досліджень. 2009. № 35. С. 132–138.
6. Перспективи ІТ-галузі в Україні. URL: <http://hyser.com.ua/economics/perspektivy-it-otrasli-v-ukraine-121253> (дата звернення: 08.08.2018).
7. Соловійов В.П., Казьміна Е.П. Принципи та механізми формування партнерств з метою вирішення завдань інноваційного розвитку економіки. Наука та наукознавство. 2008. № 3. С. 38–52.
8. Довгань Л.Є., Козинець А.В. Розвиток ІТ-сфери: проблеми та шляхи вирішення в забезпеченні конкурентоспроможності вітчизняних підприємств. URL: <http://ape.fmm.kpi.ua/article/viewFile/130936/126661> (дата звернення: 09.08.2018).

REFERENCES:

1. Ukrainskyi IT-rynok: pidsumky 2017 ta perspektyvy 2018 URL: <https://dou.ua/lenta/articles/2017-summary/> (data zvernennia 24.07.2018)
2. Akhmetova I.A. Rehionalni osoblyvosti innovatsiinykh pidkhodiv do profesiinoho rozvytku IT-personalu / I.A. Akhmetova, L.L. Nadreeva // Suchasni problemy nauky ta osvity. – 2014. – # 5. – S. 362.
3. 6 otrezvyayushchikh grafikov ob IT-industrii Ukrainy URL: <http://businessviews.com.ua/ru/tech/id/5-otrezvlyajuschih-grafikov-ob-it-industrii-ukrainy-i-3-obnadezhivajuschih-1718/> (data zvernennya 27.07.2018)
4. TOP-50 krupneyshikh IT-kompaniy Ukrainy. DOU: Soobshchestvo programmistov. URL: <https://jobs.dou.ua/top50/> (data zvernennya 25.05.2017)
5. Chaikovska M. P. Stratehii rozvytku IT-rynku Ukrainy v umovakh finansovoi kryzy / M. P. Chaikovska // Visnyk sotsialno-ekonomichnykh doslidzhen/ Zbirnyk nauk prats. Vyp. # 35, 2009. – Odesa: ODEU, 2009. – S. 132–138.
6. Perspektivy IT-haluzi v Ukraini URL: <http://hyser.com.ua/economics/perspektivy-it-otrasli-v-ukraine-121253> (data zvernennia 08.08.2018)
7. Soloviov V. P. Pryntsypy ta mekhanizmy formuvannia partnerstv z metoiu vyrishennia zavdan innovatsiinoho rozvytku ekonomiky / V. P. Soloviov, E. P. Kazmina // Nauka ta naukoznavstvo. – 2008. – # 3. – S. 38-52.
8. Dovhan L.Ye., Kozynets A.V. Rozvytok IT-sfery: problemy ta shliakhy vyrishennia v zabezpechenni konkurentospromozhnosti vitchyznianskykh pidpriemstv URL: <http://ape.fmm.kpi.ua/article/viewFile/130936/126661> (data zvernennia 09.08.2018)

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2018-17-58>

УДК 331.3:37.07:378.11

Проблеми та перспективи в управлінні мотивацією персоналу вищого навчального закладу

Чередник О.В.

кандидат педагогічних наук,
доцент кафедри менеджменту
Донбаського державного педагогічного університету, м. Слов'янськ

На основі практичного підґрунтя у статті визначено низку проблем, які існують та виникають під час керівництва вищим навчальним закладом (ВНЗ), та особливості його кадрового потенціалу в сучасних умовах. Акцентовано увагу на важливості компетентнісного підходу до економічного складника проблем формування, використання та управління кадровим потенціалом менеджменту освіти. Висвітлено проблеми мотивації персоналу та шляхи її вирішення під час застосування ефективного контракту.

Ключові слова: управління, керівні кадри, освіта, інновації, трудові ресурси, оптимізація, освітній процес, мотивація.

Чередник Е.В. ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ В УПРАВЛЕНИИ МОТИВАЦИЕЙ ПЕРСОНАЛА ВЫСШЕГО УЧЕБНОГО ЗАВЕДЕНИЯ

На основе практического обоснования в статье определен ряд проблем, которые существуют и возникают при управлении высшим учебным заведением, и особенности его кадрового потенциала в современных условиях. Акцентировано внимание на важности компетентностного подхода к экономической составляющей проблем формирования, использования и управления кадровым потенциалом менеджмента образования. Освещены проблемы мотивации персонала и пути ее решения при применении эффективного контракта.

Ключевые слова: управление, руководящие кадры, образование, инновации, трудовые ресурсы, оптимизация, образовательный процесс, мотивация.

Cherednik O.V. PROBLEMS AND PROSPECTS ARE IN A MANAGEMENT MOTIVATION OF PERSONNEL OF HIGHER SCIENTIFIC ESTABLISHMENT

On the basis of practical subsoil, in the article certainly row of problems which exist and arise up at guidance higher educational establishment, and feature of him, skilled potential in modern terms. Attention was accented on importance of the competencing going near the economic constituent of problems of forming, use and management of management of education skilled potential. In the article the problems of motivation of personnel and ways of its decision light up at application of effective contract.

Keywords: management, leading shots, education, innovations, labour resources, optimization, educational process, motivation.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Система освіти в Україні, і вищої освіти зокрема, постійно знаходиться у стані реформування. Прийняті закони «Про вищу освіту» [1] та «Про освіту» кардинально змінюють як структуру вищих освітніх закладів, так режими їх функціонування. Ці зміни викликані бажанням інтегрування української системи освіти з європейською та іншими міжнародними освітніми програмами.

Суттєвим залишається відставання від розвинених країн світу щодо практичного формування і теоретичного підкріплення державно-громадської системи управління освітою, децентралізації управління освітою, підготовки керівних кадрів на засадах компетентнісного підходу тощо.

Більшість підходів до вдосконалення управління освітою, які висвітлені в Національній стратегії розвитку освіти в Україні на 2012–2021 роки, є декларативними і не мають комплексного характеру і ґрунтового науково-теоретичного підкріплення [2]. Те ж саме стосується й стратегії розвитку університетської освіти [3].

За останній час за рахунок комп'ютеризації значно зросли потоки інформації, обсяги документопотоків, але ніхто не переглянув підходів до визначення трудомісткості робіт та необхідності перегляду структури й складу навчальних закладів.

Нині система освіти набуває рис комерціалізації, все ширше говорять про маркетинговий підхід до роботи освітніх закладів, тому й

методи менеджменту організацій входять усе ширше в систему освіти. Але застосування засад менеджменту в освіті вимагає врахування специфіки навчальних закладів порівняно з соціальними системами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Методологічні, методичні та прикладні питання багатоаспектної проблеми управління персоналом ВНЗ були й залишаються об'єктом постійних наукових досліджень. Різні аспекти проблеми досліджували зарубіжні вчені: В.Р. Весніна, М.В. Грачова, Л.Д. Гітельман, В.А. Дятлова, А.П. Єгоршина, Л. Євченко, С.А. Карташова, А.І. Кітова, Н. Корнеліуса, І.Д. Ладанова, А.А. Лобанова, Ф. Лютенса, Н.К. Маусова, Ю.Г. Одегова, В.П. Пугачова, А. Сауліна, С.В. Шекшні, Л. Якоккі та ін.

Вивченню проблеми впровадження сучасних інновацій в управління навчальним процесом приділяють увагу вітчизняні науковці: Д.О. Баюра [4], Н.Б. Березанська [5], О.С. Біліченко [6], О.А. Бутакова [7], О.О. Гусаров [8], В.І. Дериховська [9], В.М. Кузьмін [10], О.І. Мармаза [11; 12], І. Найд'юнов [13], Л.П. Пуховська [14], О.В. Сардак [15] та ін.

Разом із тим вивчення та аналіз опублікованих за даною проблемою робіт показали, що існує необхідність подальшого розвитку теоретичних і методологічних підходів до управління персоналом ВНЗ у рамках нового напрямку менеджменту, який вивчає організаційну поведінку і має своїм предметом дослідження людських ресурсів ВНЗ.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Управління кадрами – багатограний і винятково складний процес, який має специфічні особливості та закономірності. Методи управління підрозділяються на три основні групи: економічні, організаційно-розпорядчі та соціально-психологічні.

Метою статті є дослідження економічного складника проблем формування, використання й управління кадровим потенціалом менеджменту в освіті та визначення основних шляхів вирішення кадрових проблем управлінської ланки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Проголошена в рамках Стратегії «Європа – 2020» флагаманська ініціатива «Програма для нових умінь та робочих місць», яка спрямована на розвиток трудових ресурсів країн – членів ЄС, передбачає розширення можливостей людей завдяки розвитку їхніх навичок упродовж життя та адаптації до нових обставин і професійних змін в умовах економіки, що ґрунтується на знаннях

та інноваціях, на основі безперервної професійної освіти і навчання [3, с. 12–13, 22]. З урахуванням вибраного Україною напрямку на євроінтеграцію перед вітчизняними підприємствами гостро постає проблема активізації процесів розвитку персоналу, оскільки, за висновками аналітиків, рівень професійної підготовки найманих працівників в Україні сьогодні не відповідає вимогам промислового сектору країни, внаслідок чого спостерігається системне незадоволення попиту працедавців саме на висококваліфіковану робочу силу [2, с. 118]. Практика державного регулювання сфери професійного навчання та розвитку персоналу передових країн світової спільноти свідчить про розширення галузі вживання економічних стимуляторів, що впливають на динаміку відтворення та накопичення трудового потенціалу країни, якісні складники підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації кадрів. Доцільність їх використання, зокрема в умовах жорсткого дефіциту бюджетних коштів в Україні, зумовлена тим, що вони забезпечують перерозподіл джерел фінансування сфери професійного розвитку персоналу на підприємствах між урядом, підприємцями і працівниками за збереження паритету інтересів усіх зацікавлених сторін [4, с. 213].

Сьогодні проходить впровадження інноваційних рішень, підходів і технологій у науково-методичне забезпечення та організацію навчально-виховного процесу у вищій школі. Запровадження інноваційного підходу до розроблення складників галузевих стандартів вищої освіти проводиться з метою переходу до нового покоління галузевих стандартів на основі компетентнісного підходу [5, с. 101].

В умовах науково-технологічної революції життєвий цикл сучасних технологій стає меншим, ніж термін професійної діяльності фахівця [6, с. 121]. За цих умов домінуючим в освіті стає формування здатності фахівця на основі відповідної фундаментальної освіти перебудовувати систему власної професійної діяльності з урахуванням соціально значущих цілей та нормативних обмежень, тобто формування особистісних характеристик майбутнього фахівця. Якщо визначити за головну мету діяльності системи вищої освіти підготовку такого фахівця, то процес навчання доцільно організувати так, щоб забезпечувався всебічний розвиток особистості майбутнього фахівця. Засобом формування особистості при цьому стають освітні технології, продуктом діяльності –

особистість випускника вищого навчального закладу, який має бути компетентним не лише в професійній галузі, а й мати активну життєву позицію, високий рівень громадянської свідомості, бути компетентним під час вирішення будь-яких завдань, які ставить перед ним життя [7, с. 18].

Сучасний ВНЗ – це складна організаційна система, ефективність функціонування якої істотно залежить від якості організаційного управління нею. Жодне з інших підприємств або установ не може зрівнятися з навчальним закладом за кількістю вчених і висококваліфікованих працівників. Здавалося б, що така установа, як ВНЗ, має діяти раціонально, прагнучи до досягнення власних цілей. Однак практика показує, що в плануванні діяльності закладу та його підрозділів часто присутній суб'єктивний чинник, проявляються нездатність передбачати повною мірою наслідки прийнятих рішень, небажання знаходити компромісні варіанти дій.

Одним із завдань у сфері планування навчального процесу у ВНЗ є формування штату професорсько-викладацького складу (ПВС). Простір рішень під час формування штату ПВС у виші передусім визначається такими функціями, які є основою управління:

- 1) комплектування штату з осіб, що задовольняють вимогам, які заклад висуває до майбутніх співробітників;
- 2) підвищення кваліфікації персоналу;
- 3) розподіл трудових ресурсів, тобто розстановка кадрів і призначення на посади;
- 4) оцінка ефективності персоналу, оплата і стимулювання.

Нині під час комплектування штатів доводиться враховувати безліч різних за ступенем важливості чинників, наявність яких зумовлена взаємними вимогами, що висуваються колективом, окремими індивідуумами і ВНЗ один до одного. Процес пошуку оптимального або просто прийняттого в якомусь сенсі управління трудовими ресурсами у цих умовах носить інтуїтивний характер і здійснюється методом проб і помилок, що часто призводить не тільки до значних матеріальних втрат, а й до втрати якості підготовки фахівців.

У сучасній науковій літературі питанням ефективності управління трудовими ресурсами відводиться значне місце. Як правило, ця проблема висвітлюється переважно в економічному аспекті й стосовно управління підприємствами [8, с. 218]. Тим не менше наукові основи ефективного управління в економіці можуть бути широко використані і

в управлінні ВНЗ. Реальне поліпшення функціонування організації можливо на основі теорії прийняття рішень, причому найбільш доступним способом знаходження оптимальних рішень є методи дослідження операцій у галузі управління такими ресурсами. З усіх наявних методів дослідження операцій під час моделювання завдань управління трудовими ресурсами найбільше застосування знайшли методи динамічного програмування (завдання планування робочої сили) [9, с. 42].

У ВНЗ залежно від вартісних показників може бути більш вигідним відхилення чисельності викладачів як в один, так і в інший бік від мінімальних потреб. Як правило, в освітніх закладах сформований постійний «фонд робочої сили». Обсяг навчального навантаження часто поглинається за рахунок понаднормового часу роботи викладачів (сумісництва, погодинної оплати). Водночас для задоволення потреб викладачів для нововідкритих спеціальностей неможливо обійтися без висококваліфікованих фахівців, наймання яких пов'язане з додатковими витратами (підйомними, кредитами на житло тощо). Заклад може нести витрати на організацію перепідготовки і підвищення кваліфікації штатних співробітників для нововідкритих спеціальностей.

Наш час орієнтує національну економіку на постіндустріальний тип розвитку, якому відповідає «управління людськими ресурсами». Вища освіта, будучи одним із найважливіших чинників розвитку економіки, має повною мірою відповідати не тільки підвищеним вимогам до якості освіти, а й сприяти максимально повній реалізації кадрового потенціалу. Тип «управління людськими ресурсами» передбачає оцінку персоналу, мотивацію праці та її розвиток, смисловий зміст яких в постіндустріальному суспільстві набуває дещо інший зміст [10, с. 186]. Так, мотивація праці повинна орієнтувати організацію на не протиставлення стратегічних цілей розвитку навчального закладу потребам співробітників, оцінка персоналу – бути основою для прийняття управлінських рішень, а оскільки персонал є стратегічним ресурсом конкурентної переваги вишу, його необхідно не тільки підтримувати, а й розвивати [10, с. 189].

Система управління персоналом у вищій школі потребує вдосконалення, що полягає у створенні передумов для переходу від симбіозного типу «управління персоналом» з елементами «управління трудовими ресурсами» до типу «управління людськими ресурсами» [11, с. 12–18].

На підставі численних досліджень виявлено, що мотиваційне ядро сформували мотиви, пов'язані зі змістом праці і специфічним кліматом навчального закладу.

Мотиви, що відображають змістовний бік викладацької праці, будучи суто внутрішніми, «випадають» із зовнішнього мотиваційного впливу, тому менеджмент ВНЗ повинен сконцентрувати свою увагу на розвитку та підтримці організаційної культури навчального закладу, формуванні дієвої кадрової політики, які є реальними важелями, підвищують трудову активність викладача [12, с. 68].

Мотивація професійної діяльності позавикладацького персоналу, як правило, не представлена в наукових роботах з удосконалення управління персоналом ВНЗ, проте заперечувати його величезний опосередкований вплив на якість здійснюваного освітнього процесу неможливо [13, с. 93].

Спираючись на чотири базових типи мотивації досягнення, пропонується набір стимулів щодо підвищення мотивації праці позавикладацького персоналу (табл. 1)

Серед провідних мотивів трудової діяльності в навчальному закладі не присутня матеріальна вигода. У результаті соціологічних опитувань виявлено, що з поглибленням кризи мотивації праці викладачів відзначається зростання невідповідності між уявленнями співробітників про те, за що повинна виплачуватися винагорода (конкретні досягнення у науковій, педагогічній діяльності), та фактичними критеріями (займана посада, стаж роботи, колишні заслуги) [14, с. 112].

Для визначення того складника заробітної плати, на розмір якого впливають основні показники ефективної діяльності педагогічних

робітників, пропонується такий спосіб формування заробітної плати шляхом внесення надбавок за досягнення основних показників ефективного контракту (рис. 1).

Під ефективною діяльністю педагогічного працівника слід розуміти ступінь досягнення основних акредитаційних (ліцензійних) показників, визначених у п. 30 Ліцензійних умов у новій редакції Постанови КМУ від 10.05.2018.

Так, наприклад, професор за ефективним контрактом повинен:

- бути визнаним на міжнародному рівні;
- мати високий ступінь цитування у наукометричних базах даних;
- мати аспірантів;
- має працювати у спеціалізованих учених радах та ін.

Форма контракту обумовлює облік кількості та якості наукових публікацій, обсяг виконаних робіт за договорами сторонніх установ, навчальну загрузку, підготовку кадрів вищої школи, участь в оргкомітетах міжнародних конференцій та ін.

Уведення ефективного контракту пов'язане з можливими ризиками, що виникають під час розроблення вимірних показників ефективності праці викладача. Основним ризиком може стати небезпека переходу від основної викладацької та наукової діяльності до спеціального виробництва показників, тобто до імітації ефективної праці.

Можливість застосування показників і критеріїв потребує дослідження та апробації за участю всього колективу навчального закладу.

Висновки з цього дослідження. Введення системи оплати праці на основі ефективного контракту може призвести до диференціації заробітної плати працівників вишів,

Таблиця 1

Мотиваційні очікування позавикладацького персоналу

Тип мотивації	Категорія персоналу	Набір стимулів
Інструментальний	АУП базової ланки, УВП (8-6 розряд)	Гідний і постійний рівень заробітку (не нижче, ніж у середньому по промисловості)
Професійний	АУП вищої та середньої ланки управління	Гідний і постійний рівень заробітку (вище, ніж у середньому по промисловості), спілкування в колі колег (семінари, курси підвищення кваліфікації, залучення до коучингу), залучення до навчального процесу, розробці грантів
Патріотичний	АУП вищої ланки управління	Суспільне визнання їх участі в загальній справі, залучення до навчального процесу, розробленні грантів
Мотивація уникнення	(65–70% усього неучбового персоналу (нижче 5 розряду), інший обслуговуючий персонал	Однаковий (порівняно з працівниками подібної кваліфікації) гарантований заробіток, який повинен «виходити», а не заробляти



Рис. 1. Формування заробітної плати шляхом внесення надбавок за досягнення основних показників ефективного контракту

стимулювати працю викладача у вільний час для досягнення основних показників, що забезпечить зростання винагороди.

З іншого боку, основним недоліком за системи зовнішнього оцінювання праці викладача на основі ефективного контракту є перехід вищої освіти до інноваційного менеджменту. При цьому вищий навчальний заклад стає схожим на комерційне підприємство, що може призвести до формування

утилітарного мислення та депрофесіоналізації викладачів.

Управління персоналом ВНЗ ще знаходиться у процесі становлення. Потребують розроблення нові методологічні підходи до оцінки дієвості систем мотивації, які дають змогу порівнювати наявні у ВНЗ системи мотивації за критеріями відповідності внутрішніх мотивів та зовнішніх стимулів, сприяючи відбору найбільш ефективних систем.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Про вищу освіту: Закон України від 1 липня 2014 р. № 1556-VII / Верховна Рада України. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/>.
2. Національна стратегія розвитку освіти в Україні до 2021 рр. Бюлетень Верховної Ради України. 2013. 24 с.
3. Стратегія та сучасні тенденції розвитку університетської освіти України в контексті Європейського простору вищої освіти / Верховна Рада України. URL: <http://www.mon.gov.ua>.
4. Баюра Д.О. Соціальне інвестування як вищий рівень корпоративної соціальної відповідальності. Теоретичні та прикладні питання економіки. 2011. № 24. С. 212–218.
5. Березанская Н.Б. Инновации в образовании или инновационное образование? Инновации. 2008. № 10. С. 99–102.
6. Біліченко О.С. Класичні і сучасні моделі мотивації трудової діяльності. Вісник аграрної науки Причорномор'я. 2012. № 4. С. 119–125.
7. Бутакова О.А. Структура инновационного образовательного процесса. Высшее образование сегодня. 2009. № 4. С. 18–21.
8. Гусаров О.О., Найдьонова М.В. Управління професійним розвитком спеціалістів з управління персоналом на підприємстві. Вісник економіки транспорту і промисловості. 2013. Вип. 44. С. 217–220.
9. Дериховська В.І. Стратегія управління персоналом: її види та особливості. Науковий вісник. 2013. № 10(189). С. 37–50.

10. Кузьмин В.М. Синергетичні аспекти управління в системі вищої освіти. Глобальні та національні проблеми економіки. 2015. Вип. 6. С. 184–189.
11. Мармаза О.І. Менеджмент в освіті: дорожня карта керівника. 2007. 448 с.
12. Мармаза О.І. Менеджмент в освіті: секрети успішного управління. 2005. 176 с.
13. Найдьонов І. Головні важелі в управлінні якістю освіти. Персонал. 2009. № 1.
14. Пуховська Л.П. Професійний розвиток персоналу підприємств у країнах Європейського Союзу: посібник; за ред. Л.П. Пуховської. Київ: ІПТО НАПНУ, 2015. 176 с.
15. Сардак О.В. Дослідження концептуальних підходів у сфері стратегічного управління персоналом. Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. 2014. № 1(19). С. 226–235.

REFERENCES:

1. Pro vyshchu osvitu : Zakon Ukrainy vid 1 lyupnia 2014 r. № 1556-VII / Verkhovna Rada Ukrainy. URL : <http://zakon2.rada.gov.ua/>.
2. Natsionalna stratehiia rozvytku osvity v Ukraini do 2021 rr. / Verkhovna Rada Ukrainy. Biuleten Verkhovnoi Rady Ukrainy, 2013r. – 24 p.
3. Stratehiia ta suchasni tendentsii rozvytku universytetskoï osvity Ukrainy v konteksti Yevropeiskoho prostoru vyshchoï osvity / Verkhovna Rada Ukrainy. URL : <http://www.mon.gov.ua>.
4. Baiura D. O. Sotsialne investuvannia yak vyshchyï riven korporatyvnoi sotsialnoi vidpovidalnosti. Teoretychni ta prykladni pytannia ekonomiky : zb. nauk. prats. 2011. № 24. pp. 212–218.
5. Berezanskaia N.B. Ynnovatsyy v obrazovanuy yly ynnovatsyonnoe obrazovanye? Ynnovatsyy. 2008. № 10. pp. 99-102.
6. Bilichenko O.S. Klasychni i suchasni modeli motyvatsii trudovoi diialnosti. Visnyk ahrarnoi nauky Prychornomia. 2012. № 4. pp. 119-125.
7. Butakova O.A. Struktura ynnovatsyonnoho obrazovatelnoho protsessa. Visshee obrazovanye sehodnia. 2009. № 4. pp. 18-21.
8. Husarov O.O., Naidonova M.V. Upravlinnia profesiinym rozvytkom spetsialistiv z upravlinnia personalom na pidpriemstvi. Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti. 2013. Vyp. 44. pp. 217–220.
9. Derykhovska V.I. Stratehiia upravlinnia personalom: yii vydy ta osoblyvosti. Naukovyi visnyk. 2013. № 10 (189). pp. 37-50.
10. Kuzmyn V.M. Synerhetychni aspekty upravlinnia v systemi vyshchoï osvity. Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky [Elektronne naukove vydannia]. Vyp.6 MNU imeni V.O. Sukhomlynskoho. 2015. pp. 184-189.
11. Marmaza O.I. Menedzhment v osviti: dorozhnia karta kerivnyka. 2007. 448 p.
12. Marmaza O.I. Menedzhment v osviti: sekrety uspishnoho upravlinnia. 2005. 176p.
13. Naidonov I. Holovni vazheli v upravlinni yakistiu osvity. Personal. 2009. № 1
14. Pukhovska L. P. Profesiinyi rozvytok personalu pidpriemstv u krainakh Yevropeiskoho Soiuzu : posibnyk / za red. L. P. Pukhovskoi. Kyiv: IPTO NAPNU, 2015. 176 p.
15. Sardak O.V. Doslidzhennia kontseptualnykh pidkhodiv u sferi stratehichnoho upravlinnia personalom. Ekonomichna stratehiia i perspektyvy rozvytku sfery torhivli ta posluh. 2014. № 1(19). pp. 226-235.

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2018-17-59>

УДК 336.6

Фінансова безпека як пріоритетний складник економічної безпеки підприємства

Чмир Т.С.

аспірант кафедри економіки
Класичного приватного університету

У статті проведено аналіз наявних точок зору щодо тлумачення економічної безпеки, наведено її рівні та функціональні складники. Проаналізовано визначення поняття «фінансова безпека підприємства» та розглянуто різні думки вчених щодо його тлумачення. Досліджено роль та основні цілі фінансової безпеки як пріоритетного складника економічної безпеки підприємства. Розглянуто понятійний апарат фінансової безпеки підприємства: об'єкт, суб'єкт, предмет, фінансовий ризик, фінансова загроза, фінансова стратегія, забезпечення та індикатори фінансової безпеки підприємства.

Ключові слова: фінансова діяльність, економічна безпека підприємства, фінансова безпека підприємства, фінансовий ризик, індикатори фінансової безпеки підприємства.

Чмырь Т.С. ФИНАНСОВАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ КАК ПРИОРИТЕТНАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье проведен анализ существующих точек зрения относительно толкования экономической безопасности, приведены ее уровни и функциональные составляющие. Проанализированы определения понятия «финансовая безопасность предприятия» и рассмотрены различные мнения ученых относительно его толкования. Исследованы роль и основные цели финансовой безопасности как приоритетной составляющей экономической безопасности предприятия. Рассмотрен понятийный аппарат финансовой безопасности предприятия: объект, субъект, предмет, финансовый риск, финансовая угроза, финансовая стратегия, обеспечение и индикаторы финансовой безопасности предприятия.

Ключевые слова: финансовая деятельность, экономическая безопасность предприятия, финансовая безопасность предприятия, финансовый риск, индикаторы финансовой безопасности предприятия.

Chmyr T.S. THE FINANCIAL SECURITY AS A PRIORITY COMPONENT OF THE ECONOMIC SECURITY OF AN ENTERPRISE

In the article has been made the analysis of the existing points of view concerning the interpretation of economic security, given its levels and functional components. Analyzed the definition of "financial security of an enterprise" and considered the different opinions of scientists regarding its interpretation. Studied the role and the main goals of financial security as a priority component of economic security of an enterprise. Considered conceptual framework of the financial security of the enterprise: object, subject, subject matter, financial risk, financial danger, financial strategy, provision and indicators of financial security of enterprises.

Keywords: financial activity, economic security of an enterprise, financial security of an enterprise, financial risk, financial security indicators of an enterprise.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В умовах динамічних та швидких змін, що відбуваються в зовнішньому та внутрішньому середовищі підприємства, виникає низка ризиків та небезпек, що впливають на рівень економічного розвитку підприємства (рівень ефективності виробництва, його конкурентоздатність та конкурентоздатність продукції, раціональне використання усіх видів ресурсів, високий рівень рентабельності, платоспроможності та фінансової стійкості). Саме такою системою успішного функціонування та розвитку суб'єктів господарювання є фінансова безпека підприємства на різних рівнях управління.

У нинішній ситуації в країні та світі дослідження та вдосконалення потребують теоретичні аспекти та методичні підходи до оцінки рівня фінансової безпеки підприємства, розроблення нових методів та заходів підвищення фінансової безпеки підприємства, а також створення ефективних систем управління нею.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Теоретичні засади фінансової безпеки як основи забезпечення економічної безпеки підприємства, порядок ідентифікації та нейтралізації її загроз, механізм забезпечення та інші питання досліджувалися останніми роками у працях вітчизняних та зарубіжних уче-

них, таких як: І.О. Бланк, О.І. Барановський, К.С. Горячева, О.В. Ареф'єва, Н.В. Сабліна, Т.Б. Кузенко, А.О. Єпіфанов, О.Л. Пластун, В.С. Домбровський, Ю. Кім, Т.Ю. Загорельська, Н.В. Ващенко, Г.Л. Вознюк, Л.С. Мартюшева, А.Г. Загородній, С.Ф. Покропивницький та ін. Але, незважаючи на кількість наукових розробок щодо визначення та забезпечення фінансової безпеки підприємства, низка питань, пов'язаних із теоретичними основами, вдосконаленням механізму забезпечення та розвитком фінансової безпеки підприємства потребують подальшого дослідження.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є обґрунтування сутності поняття «фінансова безпека підприємства», визначення її ролі і завдань як складника економічної безпеки підприємства та розгляд понятійного апарату фінансової безпеки підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьогодні в умовах невизначеності, високої конкуренції та кризової ситуації в країні, коли спостерігаються фінансова нестабільність, економічні труднощі здійснення фінансових та інноваційних процесів у будь-яких галузях національної економіки, особливого значення набуває формування ефективної системи захисту від зовнішніх і внутрішніх загроз розвитку суб'єктів галузі. Вирішення даної проблеми й є головною метою економічної безпеки підприємства, яка покликана забезпечити достатній рівень продовольчої безпеки країни, високий рівень добробуту та якості життя населення.

Економічна безпека є одним із найважливіших складників національної безпеки: вона є певною «базою» для інших напрямів та видів національної безпеки, які ґрунтуються на економічній основі. Виходячи із цього, проблема економічної безпеки є актуальною, хоча поняття «економічна безпека» не досить досліджене за наявності великої кількості трактувань. Автори по-різному трактують поняття економічної безпеки, звертаючи увагу на різні суттєві характеристики даного терміну.

Так, Б. Губський зазначає, що економічна безпека «визначає здатність держави забезпечувати захист національних економічних інтересів від зовнішніх і внутрішніх загроз, проводити поступальний розвиток економіки з метою підтримки стабільності суспільства і достатнього оборонного потенціалу за будь-яких умов і варіантів розвитку подій» [5, с. 13].

На думку В. Сергєєва, економічна безпека – це стан економіки, за якого забезпе-

чується вирішення трьох взаємопов'язаних завдань: високий і стійкий розвиток, ефективно задоволення суспільних потреб, захист економічних інтересів держави на національному і міжнародному рівнях [12, с. 5].

У навчальному посібнику Т.Б. Кузенко, Л.С. Мартюшевої, О.В. Грачова, О.Ю. Литовченко «Фінансова безпека підприємства» економічна безпека розглядається як «сукупність умов і факторів, що забезпечують незалежність національної економіки, її стабільність і стійкість, здатність до постійного відновлення і самовдосконалення, здатність економіки забезпечувати ефективно задоволення суспільних потреб на національному та міжнародному рівнях» [7, с. 11].

У широкому сенсі економічну безпеку визначають як якісний характерний складник економічної системи, який спрямований на підтримання нормальних умов працездатності системи, її розвиток у межах поставлених цілей, а також протистояння різним загрозам (зовнішнім та внутрішнім) у разі виникнення та відновлення власної працездатності.

Економічна безпека поділяється на три рівні:

- міжнародна безпека (глобальна, регіональна);
- національна безпека (державна, галузі, регіону, суспільства);
- приватна безпека (безпека підприємства, домашнього господарства або окремої особи) [4, с. 8].

Визначальну роль у системі національної економічної безпеки займає економічна безпека підприємства, оскільки саме виробнича діяльність суб'єктів підприємництва забезпечує життєво важливі потреби населення.

А.В. Гукова та І.Д. Анікіна визначають економічну безпеку підприємства як здатність підприємства здійснювати свою стратегію та домагатися власних цілей в умовах невизначеності (під впливом погроз та ризику) [6, с. 99]. Це визначення є найбільш прийнятним, оскільки підприємство здійснює свою діяльність у досить ризиковому та висококонкурентному середовищі під впливом різноманітних зовнішніх (ризиків зміни зовнішнього середовища починаючи від економічної ситуації в країні і законодавстві, закінчуючи проблемами з контрагентами й органами державної влади) та внутрішніх (ризиків, які пов'язані безпосередньо із власними прорахунками і недоліками, а також форс-мажорними обставинами) чинників. До внутрішніх найбільш типових ризиків суб'єктів підприємництва

можна віднести: дефіцит оборотного капіталу, низький рівень технології організації виробництва, власні помилки, нестачу фінансових ресурсів, зниження ефективності діяльності, неефективний менеджмент. Зовнішніми ж ризиками є економічні, політичні, демографічні, зміни в законодавстві, ринкові та природні ризики.

Зовнішні та внутрішні ризики у сукупності утворюють кризове середовище підприємства, яке є унікальним для кожного окремого суб'єкта підприємництва, оскільки для одного суб'єкта підприємництва даний ризик може бути критичним, а для іншого – ні (наприклад, ризик різкої зміни процентної ставки за кредитами (у бік збільшення)). Для того підприємства, яке має значну кількість позикових коштів у вигляді банківських кредитів із нефіксованою процентною ставкою, ризик різкого підвищення процентної ставки є критичним, оскільки призведе до різкого збільшення витрат на утримання кредиту (як наслідок можливі нестача коштів та криза неплатежів).

Основною ціллю економічної безпеки підприємства є гарантування і забезпечення максимально ефективного функціонування, стабільності та розвитку підприємства в поточному та перспективному періодах.

Основними ж функціональними завданнями економічної безпеки підприємства є:

- досягнення високої фінансової ефективності роботи, стійкості та незалежності підприємства;
- підтримка належного рівня ліквідності активів та ділової активності;
- забезпечення високої конкурентоспроможності технічного потенціалу та технічної незалежності суб'єкта підприємництва;
- підтримка ефективності менеджменту та організаційної структури управління підприємством;
- забезпечення належного рівня кваліфікації та інтелектуального потенціалу персоналу суб'єкта підприємництва, а також ефективності корпоративних науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт;
- охорона навколишнього середовища від руйнівного впливу результатів виробничо-господарської діяльності;
- юридичне забезпечення та якісний правовий захист усіх аспектів діяльності підприємства;
- високий захист інформаційного поля та комерційної таємниці, інформаційне забезпечення роботи всіх підрозділів суб'єкта підприємництва;

– ефективна організація безпеки персоналу, капіталу, майна та комерційних інтересів підприємства [7, с. 15].

Функціональна структура економічної безпеки підприємства включає:

– фінансову безпеку (вирішення проблеми фінансово-економічної забезпеченості підприємства та стійкості до банкрутства. Стан фінансової діяльності можна проаналізувати за допомогою таких показників: рівень рентабельності, частка ринку, доступ до кредитів, ліквідність коштів, курсова вартість цінних паперів, оптимальна структура капіталу тощо);

– кадрову та інтелектуальну безпеку (запобігання та ліквідація ризиків і загроз, які пов'язані з інтелектуальним потенціалом персоналу і трудовими відносинами у цілому. Про рівень кадрової та інтелектуальної безпеки свідчать: склад кадрів, рівень їхнього інтелекту та професіоналізму, рівень кваліфікації персоналу);

– техніко-технологічну безпеку (створення і використання конкурентоспроможної технічної бази, обладнання та основних засобів виробництва, технологій і бізнес-процесів підприємства. Аналіз техніко-технологічної безпеки підприємства можна провести за допомогою таких показників: виробничий потенціал підприємства, своєчасність оновлення виробничих фондів, рівень освоєння виробничої потужності);

– політико-правову безпеку (всестороннє юридичне забезпечення діяльності підприємства, грамотна правова робота з контрагентами і владою та вирішення інших правових питань);

– екологічну безпеку (розроблення і ретельне дотримання національних (міжнародних) норм щодо охорони навколишнього середовища та екологічних параметрів під час виробництва продукції);

– інформаційну безпеку (захист власної інформації, у тому числі конфіденційної, а також ділова розвідка, інформаційно-аналітична робота із зовнішніми і внутрішніми суб'єктами тощо);

– силову безпеку (фізична охорона об'єктів та особистісна охорона керівництва, протидія криміналу та взаємодія із правоохоронними й іншими державними органами) [7, с. 16–17].

Основним і визначальним із цих складників є фінансова безпека підприємства (оскільки саме від неї залежить успішний та стабільний розвиток підприємства), яка також має й самостійне значення. Провідну роль фінансового складника в загальній системі еконо-

мічної безпеки підприємства зумовлюють такі особливості [11, с. 207–214]:

1) успішний розвиток підприємства, а також вирішення його різних за характером завдань неможливі без відповідного обсягу фінансових ресурсів, які забезпечують безперервність обороту через свою здатність перетворюватися у будь-який інший вид ресурсів. При цьому кожне підприємство має змогу самостійно формувати склад фінансових ресурсів, ґрунтуючись на критеріях достатності обсягу та мінімізації вартості, які безпосередньо впливають на рівень економічної незалежності та ефективність здійснення господарської діяльності підприємства;

2) постійний рух грошових коштів та, відповідно, управління ним зумовлюють провідну роль фінансової діяльності у забезпеченні стабільного економічного розвитку та попередженні загроз у діяльності підприємства. Оскільки діяльність суб'єктів підприємництва передбачає постійне здійснення фінансових операцій, які пов'язані з непередбачуваними подіями як у зовнішньому, так і внутрішньому середовищі, тому фінансова діяльність підприємства потребує певної стабілізації, інструментом якої є формування страхових та цільових грошових фондів у разі кризових ситуацій;

3) будь-яка діяльність підприємства є ризиковою, особливо фінансова, тому існує тісний зв'язок між поняттям «фінансова безпека» та поняттям «ризик». Під впливом ризиків приймаються та реалізуються управлінські рішення, що зумовлюють фінансовий стан господарюючого суб'єкта. Виходячи із цього, фінансові ризики (тобто ризики, пов'язані з фінансовою діяльністю) є найбільш загрозливими з погляду наслідків від них для забезпечення ефективного економічного розвитку. Адже фінансові ризики в кінцевому підсумку можуть призвести до втрати власного капіталу, потенціалу розвитку, виникнення ситуації банкрутства та ліквідації підприємства.

Аналізуючи сучасну економічну літературу, можна зробити висновок, що термін «фінансова безпека підприємства» з'явився досить недавно. Поняття «фінансова безпека підприємства» об'єднує у собі важливі характеристики категорій «економічна безпека підприємства» та «фінанси підприємства», теоретичну основу та методологію яких можна використовувати під час визначення змісту та сутності поняття «фінансова безпека підприємства».

Згідно з проектом Концепції фінансової безпеки України, фінансова безпека – це

складник економічної безпеки, який характеризує стан захищеності життєво важливих (ключових) інтересів держави, регіонів, підприємницьких структур та громадян у фінансовій сфері від впливу широкого кола негативних чинників (загроз). Основними критеріями фінансової безпеки, згідно з концепцією, є достатність, збалансованість і ліквідність фінансових ресурсів, що забезпечує нормальне існування і розвиток суб'єктів економічного життя.

Що стосується визначення фінансової безпеки підприємства, то у книзі І.О. Бланка «Управління фінансовою безпекою підприємства» фінансова безпека підприємства – це кількісно й якісно детермінований рівень фінансового стану підприємства, що забезпечує стабільну захищеність його пріоритетних збалансованих фінансових інтересів від ідентифікованих реальних і потенційних загроз зовнішнього й внутрішнього характеру, параметри якого визначаються на основі його фінансової філософії й створюють необхідні передумови фінансової підтримки його стійкого зростання в поточному й перспективному періодах [2, с. 24].

К.С. Горячева визначає фінансову безпеку підприємства як фінансовий стан, який характеризується, по-перше, збалансованістю й якістю сукупності фінансових інструментів, технологій і послуг, які використовуються підприємством, по-друге, стійкістю до внутрішніх і зовнішніх загроз, по-третє, здатністю фінансової системи підприємства забезпечувати реалізацію власних фінансових інтересів, місії і завдань достатніми обсягами фінансових ресурсів, по-четверте, забезпечувати ефективний та сталий розвиток цієї фінансової системи [3, с. 66].

На думку Р.С. Папехіна, фінансова безпека – це здатність підприємства самостійно розробляти і проводити фінансову стратегію відповідно до мети загальної корпоративної стратегії в умовах невизначеності й конкурентного середовища [10].

Т.Б. Кузенко, В.В. Прохорова та Н.В. Сабліна вважають, що «фінансова безпека може бути визначена як стан найбільш ефективного використання інформаційних, фінансових показників, ліквідності та платоспроможності, рентабельності капіталу, що знаходиться в межах своїх граничних значень» [8, с. 27–29].

Загалом під фінансовою безпекою підприємства можна розуміти певний механізм забезпечення ефективності та стабільності фінансової системи суб'єкта підприємни-

цтва за організації раціонального використання фінансових ресурсів та використання захисних фінансових інструментів у разі виникнення будь-яких загроз (із боку зовнішнього або внутрішнього середовища). Фінансова безпека, як і саме підприємство, є динамічною системою, тому потребує постійного ефективного управління та контролю.

Проблема фінансової безпеки підприємства зумовлює розгляд понятійного апарату фінансової безпеки підприємства, який включає: об'єкт, суб'єкт і предмет фінансової безпеки; також такі важливі категорії, як фінансовий ризик, фінансові загрози (загрози фінансовій безпеці), мета і механізм забезпечення фінансової безпеки (механізм управління фінансовою безпекою), фінансові інтереси, критерії та індикатори стану фінансової діяльності, оцінка рівня фінансової безпеки, фінансова небезпека, джерела фінансової небезпеки, банкрутство, фінансова стратегія, гарантія фінансової безпеки, принцип забезпечення фінансової безпеки підприємства, методи та інструменти забезпечення фінансової безпеки, фінансова діяльність підприємства, основні напрями забезпечення фінансової безпеки підприємства, моніторинг фінансової діяльності (фінансової безпеки), інформаційне та аналітично-прогнозне забезпечення фінансової безпеки, повноваження підсистеми забезпечення фінансової безпеки підприємства.

Необхідним є розгляд деяких основних зазначених категорій на основі аналізу літературних джерел.

Об'єктом фінансової безпеки є фінансова діяльність підприємства, безпеку якої необхідно забезпечити.

Суб'єктом фінансової безпеки виступають керівництво підприємства і його персонал.

Предмет фінансової безпеки – це діяльність суб'єктів фінансової безпеки як реалізація принципів, функцій, стратегічної програми або конкретних заходів щодо забезпечення фінансової безпеки, яка спрямована на об'єкти фінансової безпеки [3, с. 65–67].

Фінансовим ризиком є результат вибору його власниками або менеджерами альтернативного фінансового рішення, що спрямоване на досягнення бажаного цільового результату фінансової діяльності за наявності ймовірності зазнання економічного збитку (фінансових утрат) у силу невизначеності реалізації даного результату [2, с. 132].

Фінансові загрози (загрози фінансовій безпеці) розглядають як форми небезпеки, чин-

ники, що ускладнюють чи роблять неможливою реалізацію економічних інтересів підприємства, перешкоджають досягненню цілей суб'єкта господарської діяльності, здатні порушити його стійкість і стабільний розвиток чи призвести до припинення господарської діяльності та порушення процесу розширеного чи нормального відтворення капіталу [9, с. 55].

Забезпечення фінансової безпеки підприємства можна визначити як процес запобігання будь-яким збиткам від негативних впливів внутрішніх і зовнішніх чинників на різні аспекти комерційної діяльності.

Щодо фінансової стратегії підприємства, то її можна розглядати як науково-методичний інструмент (технологію), який включає визначення стратегічних фінансових цілей (фінансових інтересів), вибір ефективних напрямів їх досягнення і механізм реагування на зміни у зовнішньому середовищі та внутрішньому стані фінансової діяльності.

Також важливою категорією фінансової безпеки підприємства є індикатори фінансової безпеки підприємства. О.І. Барановський до зазначених індикаторів відносить: мінімальний розмір статутного фонду, величину активів, обсяг продажів, оборотність активів, розмір інвестицій, коефіцієнт рентабельності капіталовкладень, строк окупності капітальних вкладень, рівень інновацій, показник достатності сукупного капіталу, частку позиченого капіталу, розмір питомого обороту капіталу, прибутковість капіталу, прибутковість активів, відношення прибутку до середньорічного капіталу, достатність обігового капіталу, ліквідність (поточна, короткострокова, загальна), величину ліквідного дефіциту, коефіцієнт миттєвої оцінки, платоспроможність, рівень оподаткування, період погашення дебіторської заборгованості, розмір позичкового відсотка, коефіцієнт покриття відсотка, періодичність погашення кредиторської заборгованості, суму кредитування небезпечним борговим зобов'язанням (дебентурою) [1, с. 38–39]. Даний широкий перелік може потребувати внесення коректив кожним окремим підприємством відповідно до умов його функціонування.

Слід також зазначити, що проблема фінансової безпеки є динамічною категорією, оскільки у зв'язку з розвитком економіки змінюються елементи загроз та їх характер впливу на діяльність підприємства.

Висновки з цього дослідження. Виходячи з досвіду функціонування та управ-

ління підприємством, можна стверджувати, що фінансова діяльність є достатньо ризиковою, адже фінансові відносини здійснюються в умовах невизначеності шляхом вибору напрямів дій із декількох складно прогнозованих варіантів. Звідси актуальності набуває проблема забезпечення належного рівня фінансової безпеки на підприємстві, оскільки її головною метою є вчасне реагування та запобігання кризовим

явищам для гарантування стійкого розвитку підприємства.

Сьогодні не має однозначної думки з боку науковців щодо визначення фінансової безпеки підприємства, хоча всі вони наголошують на її пріоритетності та необхідності за сучасних умов господарювання, тому доцільним є розгляд проблем фінансової безпеки підприємства, а також дослідження її розвитку в умовах невизначеності.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Барановський О.І. Фінансова безпека в Україні (методологія оцінки та механізми забезпечення): монографія. К.: КНТЕУ, 2004. 759 с.
2. Бланк И.А. Управление финансовой безопасностью предприятия. К.: Ника-Центр, 2006. 776 с.
3. Горячева К.С. Фінансова безпека підприємства. Сутність та місце в системі економічної безпеки. Економіст. 2003. № 8. С. 65–67.
4. Грунин О.А. Грунин С.О. Экономическая безопасность организации. СПб.: Питер, 2002. С. 8.
5. Губський Б.В. Економічна безпека України: методологія виміру, стан і стратегія забезпечення: монографія. К., 2001. 122 с.
6. Гукова А.В. Аникина И.Д. Роль финансовой безопасности предприятия в системе его экономической безопасности. Образование и общество. 2006. № 3. С. 98–102.
7. Кузенко Т.Б., Мартюшева Л.С., Грачов О.В., Литовченко О.Ю. Фінансова безпека підприємства: навч. посіб. Харків: ХНЕУ, 2010. 304 с.
8. Кузенко Т.Б., Прохорова В.В., Саблина Н.В. Управление финансовой безопасностью на предприятии. Бизнес Информ. 2008. № 12(1). С. 27–29.
9. Лоханова Н. Система управління станом економічної безпеки підприємства: проблемні питання, концепція розвитку. Економіст. 2005. № 2. С. 52–56.
10. Папехин Р.С. Факторы финансовой устойчивости и безопасности предприятия: автореф. дис. ... канд. экон. наук. Волгоград, 2007. 21 с.
11. Рекова Н.Ю. Марина Г.С. Система фінансової безпеки України. Розвиток економічних методів управління національною економікою та економікою підприємства: зб. наук. праць Донецького державного ун-ту управління. Донецьк: ДонДУУ, 2012. Вип. 246. Т. XI. С. 207–214.
12. Сергеев В.И. Лубянка: обеспечение экономической безопасности государства: сб. М.: Масс Информ-Медиа, 2002. 448 с.

REFERENCES:

1. Baranovskyi O.I. (2004) Finansova bezpeka v Ukraini (metodolohiia otsinky ta mekhanizmy zabezpechennia): monohrafiia. [Financial security in Ukraine (assessment methodology and mechanisms of ensuring): monograph]. K.: KNTEU, 759 p. (in Ukrainian)
2. Blank I.A. (2006) Upravlenie finansovoy bezopasnost'yu predpriyatiya [Management of financial security of the enterprise]. K.: Nika-Tsentr, 776 p. (in Russian)
3. Horiacheva K.S. (2003) Finansova bezpeka pidpriemstva. Sutnist ta mistse v systemi ekonomichnoi bezpeky [Financial security of the enterprise. The essence and place in the system of economic security]. Ekonomist, no. 8, pp. 65-67.
4. Grunin O.A. Grunin S.O. (2002) Ekonomicheskaya bezopasnost' organizatsii [Economic security of the organization]. SPb.: Piter, p. 8. (in Russian)
5. Hubsyky B.V. (2001) Ekonomichna bezpeka Ukrainy: metodolohiia vymiru, stan i stratehiia zabezpechennia: monohrafiia [Economic security of Ukraine: methodology of measurement, condition and strategy of ensuring: monograph]. K., 122 p. (in Ukrainian)
6. Gukova A.V. Anikina I.D. (2006) Rol' finansovoy bezopasnosti predpriyatiya v sisteme ego ekonomicheskoy bezopasnosti [The role of financial security of the enterprise in the system of its economic security]. Obrazovanie i obshchestvo, no. 3, pp. 98-102.
7. Kuzenko T.B., Martiusheva L.S., Hrachov O.V., Lytovchenko O.Yu. (2010) Finansova bezpeka pidpriemstva: navchalnyi posibnyk [Financial security of enterprises: tutorial]. Kharkiv: Vyd. KhNEU, 304 p. (in Ukrainian)

8. Kuzenko T.B., Prokhorova V.V., Sablina N.V. (2008) Upravlenie finansovoy bezopasnost'yu na predpriyatii [Management of financial security at the enterprise]. *Biznes Inform*, no. 12 (1), pp. 27-29.
9. Lokhanova N. (2005) Systema upravlinnia stanom ekonomichnoi bezpeky pidpriemstva: problemni pytannia, kontsepsiia rozvytku [The system of management of condition of economic security of the enterprise: issues, concept of development]. *Ekonomist*, no. 2, pp. 52-56.
10. Papekhin R.S. (2007) Faktory finansovoy ustoychivosti i bezopasnosti predpriyatiya [The factors of financial stability and security of the enterprise] (PhD Thesis), Volgograd.
11. Reкова N.Yu. Maryna H.S. (2012) Systema finansovoi bezpeky Ukrainy [The system of financial security of Ukraine]. *Rozvytok ekonomichnykh metodiv upravlinnia natsionalnoiu ekonomikoju ta ekonomikoju pidpriemstva: zb. nauk. prats Donetskoho derzhavnoho un-tu upravlinnia* [Development of economic methods of management of national economy and enterprise economy: collection of scientific papers of Donetsk State University of Management]. Donetsk: DonDUU, vol. 246, T. XI, pp. 207-214.
12. Sergeev V.I. (2002) Lubyanka: obespechenie ekonomicheskoy bezopasnosti gosudarstva [Lubyanka: ensuring of economic security of the state]. M.: Mass Inform-Media, 448 p. (in Russian)

Підходи до формування та реалізації конкурентних стратегій

Щурко У.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту мистецтва
Львівської національної академії мистецтв

Статтю присвячено актуальним питанням визначення основних підходів до формулювання та класифікації конкурентних стратегій. Запропоновано класифікацію терміну на основі ключових характеристик, окреслених у визначеннях зарубіжних та українських науковців. Проаналізовано основні класифікаційні категорії конкурентних стратегій, виокремлено «класифікаторів-лідерів» та «класифікаторів-послідовників». Подано результати досліджень стосовно розроблення, дотримання та реалізації конкурентних стратегій компаніями та окреслено перспективи подальших досліджень.

Ключові слова: стратегії, конкурентні стратегії, класифікація конкурентних стратегій, конкурентні переваги, конкурентні сили/слабкості.

Щурко У.В. ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ И РЕАЛИЗАЦИИ КОНКУРЕНТНЫХ СТРАТЕГИЙ

Статья посвящена актуальным вопросам определения основных подходов к формулированию и классификации конкурентных стратегий. Предложена классификация понятия на основе ключевых характеристик, изложенных в определениях зарубежных и украинских ученых. Проанализированы основные классификационные категории конкурентных стратегий, выделены «классификаторы-лидеры» и «классификаторы-последователи». Представлены результаты исследований по разработке, соблюдению и реализации конкурентных стратегий компаниями и намечены перспективы дальнейших исследований.

Ключевые слова: стратегии, конкурентные стратегии, классификация конкурентных стратегий, конкурентные преимущества, конкурентные силы/слабости.

Shchurko U.V. APPROACHES TO THE FORMATION AND IMPLEMENTATION OF COMPETITIVE STRATEGIES

The article is devoted to the issues of defining the main approaches to the formulation and classification of competitive strategies. A classification of the concept based on the key characteristics in the definitions of foreign and Ukrainian scientists is proposed. The main classification categories of competitive strategies are analyzed, "classifiers-leaders" and "classifiers-followers" are singled out. The results of research on the development, following and implementation of competitive strategies by companies are presented, and prospects for further research are outlined.

Keywords: strategies, competitive strategies, classification of competitive strategies, competitive advantages, competitive strengths / weaknesses.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Вибір конкурентної стратегії підприємством, сегментом реального сектору економіки чи галуззю економіки загалом визначатиме їхній подальший розвиток і становище на вітчизняному та міжнародному ринках. Розглядаючи конкурентну стратегію, науковці найчастіше говорять про стратегію підприємства. Найвідомішими дослідниками конкурентних стратегій у світі та в Україні є М. Портер, Г. Стейнер, Ф. Котлер, Дж. Майєр, А.Д. Літл, М. Мінцберг, М. Альберт Мескон, А. Стрікланд, А. Томпсон, Г. Азоєв, Г. Гольдштейн, І. Ансофф, Ю. Іванов, М. Круглов, В. Адамик, Р. Фатхутдінов, А. Юданов та ін. Найчастіше використовуються кілька ключових визначень, до яких дослідники додають

власні уточнення чи розширення, або формулюються специфічні види стратегій залежно від сектору економіки.

Відокремлюючи конкурентну стратегію від корпоративної, зазначимо, що конкурентна стратегія виступає інструментом реалізації корпоративної стратегії, тобто конкретизує і визначає шляхи її реалізації та підходи, які підприємством будуть використовуватися в кожній окремій ключовій сфері діяльності бізнесу. Синонімами назви «конкурентна стратегія» є ділова, бізнесова, стратегія конкурентоспроможності, стратегія завоювання конкурентних переваг.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. За визначенням М. Портера, конкурентна стратегія – це ділова стратегія будь-якої орга-

нізації, основою якої є стійка конкурентна перевага [1, с. 24]. За своєю суттю конкурентна стратегія хоча й є такою, що забезпечує діловий рівень управління підприємством, однак вона вужча за масштабність, ніж загальна стратегія того ж підприємства. Це в природний спосіб і визначає конкурентну спрямованість останньої – виконання планів керівництва з ведення конкурентної боротьби і надання додаткових цінностей для покупців [1, с. 24].

В американській літературі зустрічаємо визначення конкурентної стратегії як довготермінового плану дій компанії, розробленого для досягнення конкурентних переваг після вивчення слабких і сильних сторін конкурентів і порівнюючи зі своїми власними [2]. Подібне визначення дає економічний словник Mbaskool: конкурентна стратегія – довготерміновий план компанії з досягнення конкурентних переваг над конкурентами у своїй галузі економіки. Перед виробленням власної стратегії треба оцінити слабкі, сильні сторони, можливості та загрози у своїй галузі, а тоді реалізувати ту, яка матиме найкращу конкурентну перевагу [3]. Матриця Дж. Вествуда передбачає розроблення конкурентної стратегії за кожним елементом маркетинг-міксу [4].

Подібними є й трактування українських науковців. Так, І. Ступак окреслює конкурентну стратегію як орієнтований на досягнення стратегічних цілей та стійких конкурентних переваг план дій підприємства, що перебуває у процесі безперервного вдосконалення та здатний швидко реагувати на зміни у зовнішньому та внутрішньому середовищі для задоволення потреб споживачів та власного зростання [5, с. 253].

Є. Горбашко визначає конкурентну стратегію як загальну модель дій та сукупності правил, якими має керуватися підприємство під час прийняття рішень для досягнення і довгострокової підтримки конкурентоспроможності [6].

О. Біловодська наводить таке визначення конкурентної стратегії: «Втілена в бізнес-планах та ілюструє, як підприємство конкуруватиме на конкретному товарному ринку, кому та за якими цінами збуватиме товар, як рекламуватиме та як досягатиме перемоги в конкурентній боротьбі» [7]. Конкурентна стратегія дає змогу отримати конкретні індикатори для порівняння позиції підприємства на ринку, і кожне підприємство дотриманням власної конкурентної стратегії намагається відвою-

увати кращу позицію та здобувати вигоди від конкурентної переваги.

А. Румянцев та Н. Клименко дають таке визначення: конкурентна стратегія – це одна з маркетингових стратегій, яка в межах підходів як акцентованого на конкурентів, так і акцентованого на споживачах визначає, за рахунок чого компанія може досягнути стійких і вигідних позицій проти конкурентних сил, які діють на цільовому ринку [8].

І. Ансофф подав у своїй роботі схожі з думками М. Портера погляди на конкурентну стратегію, яку описав трьома компонентами: швидкість зростання, диференціація ринку та диференціація продукту [9]. Основний внесок М. Портера полягає у тому, що він указав на існування двох основних шляхів оптимального функціонування: або ви стаєте у своїй галузі виробником із найнижчими витратами, або диференціюєте свою продукцію чи послуги, які настільки цінуються покупцем, що він готовий заплатити найвищу ціну, щоб отримати їх. Організації можуть вибирати, де застосовувати ці стратегії – на всьому ринку чи в окремому його сегменті [1; 19].

В. Грановська вказує, що стратегія конкуренції являє собою основу конкурентної поведінки підприємства на ринку й описує схему забезпечення переваг над конкурентами [10, с. 86]. Ю. Іванов зазначає, що конкурентна стратегія концентрується на діях і підходах, які пов'язані з управлінням, спрямованим на встановлення і зміцнення довгострокової конкурентоспроможної позиції підприємства на ринку в одній специфічній сфері підприємництва [11, с. 118–123].

Охарактеризувавши визначення конкурентної стратегії, попри прослідковування тенденції до опрацювання та вдосконалення визначень кількох ключових економістів (Портер, Котлер, Ансофф) вирізняється низка критеріїв, за якими можна згрупувати всі визначення.

Подібну спробу класифікації визначення терміну здійснив Ю. Кулиняк [12, с. 88–89], подавши в табличному вигляді перелік усіх підібраних трактувань, проте науковець не завершив розмежування визначень за конкретними критеріями. Отже, такими спільними для багатьох науковців критеріями визначення поняття «конкурентна стратегія», на нашу думку, є: отримання конкурентної переваги; досягнення конкурентної позиції; досягнення рівня конкурентоспроможності. Групування визначень конкурентної стратегії за означеними критеріями подано в табл. 1.

**Класифікація визначення терміну «конкурентна стратегія»
за спільними ключовими ознаками**

	Автор	Джерело	Визначення
Критерій групування	Досягнення конкурентної переваги		
1	2	3	4
1.	М. Портер	Конкурентна стратегія: методика аналізу галузей і конкурентів (2006)	ділова стратегія будь-якої організації, основою якої є стійка конкурентна перевага
2.	М. Саєнко	Стратегія підприємства (2006)	спосіб отримання стійких конкурентних переваг у кожній СОБ підприємства шляхом конкурентної боротьби, задоволення різноманітних і мінливих потреб покупців краще, ніж це роблять конкуренти
3.	Т. Мостенська	Основи маркетингу (2005)	передбачає формування та реалізацію цілей і завдань організації щодо досягнення нею конкурентних переваг у певних сегментах відповідно до ринкової ситуації та можливостей організації
4.	В. Панков, Ю. Макогон	Інноваційна діяльність і стратегія підвищення конкурентоспроможності продукції: міжнародний і регіональний аспекти (2005)	створення виняткових можливостей і конкурентних переваг, що дають змогу виробляти конкурентоспроможну продукцію ринкової новизни з новими ринковими споживчими властивостями і ціннісними характеристиками
5.	Г. Хемел, С. Прахалад	Конкуруя за майбутнє. Створення ринку завтрашнього дня (2002)	полягає у створенні майбутньої конкурентної переваги швидше, ніж конкуренти скопіюють те, що ви використовуєте сьогодні
6.	І. Ступак	Конкурентні стратегії як управлінська категорія (2010)	орієнтований на досягнення стратегічних цілей та стійких конкурентних переваг план дій підприємства, що перебуває в процесі безперервного вдосконалення та здатний швидко реагувати на зміни у зовнішньому та внутрішньому середовищі для задоволення потреб споживачів та власного зростання
7.	З. Шершньова	Стратегічне управління, (2004)	це ділова стратегія організації, основою якої є стійка конкурентна перевага
8.	Ю. Грановська	Конкурентні стратегії розвитку аграрних підприємств у глобалізованому світі (2016)	Стратегія конкуренції являє собою основу конкурентної поведінки підприємства на ринку і описує схему забезпечення переваг над конкурентами
Завоювання конкурентної позиції			
9.	Ф. Котлер	Основи маркетингу (2002)	процес створення і практичної реалізації програми дій підприємства з метою ефективного розміщення ресурсів для досягнення цільової позиції на ринку
10.	Ю. Іванов	Теоретичні основи конкурентної стратегії підприємства (2006)	ретельно розроблена програма заходів, які мають бути реалізовані організацією, з метою досягнення вигідної конкурентної позиції на ринку та адаптації організації до змін у внутрішньому та зовнішньому середовищі

Закінчення табл. 1

1	2	3	4
11.	А. Томпсон, А. Стрікленд	Стратегический менеджмент. Создание конкурентного преимущества (2015)	розроблення управлінських рішень, які спрямовані на встановлення і зміцнення довгострокової конкурентної позиції підприємства в конкретній галузі
Виборювання рівня конкурентоспроможності			
12.	Т. Хміль, С. Василик	Стратегический менеджмент (2004)	низка підходів і напрямів, що розробляються керівництвом з метою досягнення найкращих показників роботи в одній конкретній сфері діяльності
13.	Є. Горбашко	Управление конкурентоспособностью. Теория и практика (2015)	визначає конкурентну стратегію як загальну модель дій та сукупності правил, якими має керуватися підприємство під час прийняття рішень для досягнення і довгострокової підтримки конкурентоспроможності
14.	А. Філатов	Разработка механизма формирования конкурентной стратегии предприятия в отраслях олигополии (2007)	стратегія підприємства у визначеній сфері діяльності, тобто в конкретній галузі або на конкретному ринку
15.	Н. Тренъов	Стратегическое управление (2000)	стратегія конкурентної боротьби за кожним складником портфелю бізнесів у різних видах діяльності
16.	О. Нефедова	Механизм выбора конкурентной стратегии предприятия (2008)	спосіб довгострокової поведінки підприємства в умовах конкуренції задля збереження досягнутого рівня конкурентоспроможності чи його підвищення
17.	В. Лунев	Управление предприятием сферы услуг (2009)	концепція та підпорядкована система дій підприємства, які спрямовані на досягнення її кінцевих цілей
18.	М. Книш	Конкурентные стратегии (2000)	план дії підприємства, спрямований на досягнення успіху у конкурентній боротьбі, що передбачає реалізацію наступальних або оборонних дій для подолання п'яти сил конкуренції
19.	Н. Куденко	Маркетингові стратегії фірми (2002)	різновид стратегій організації, що дає відповідь на одне з найважливіших питань: як організація конкурує на цільовому ринку, за рахунок чого витримує конкурентний тиск і отримує перемогу в конкурентній боротьбі?
20.	А. Иванов, Є. Хрустальов	Метод формирования и оценки конкурентной стратегии компании (2005)	пошук сприятливого становища в галузі або на ринку, іншими словами, там, де відбувається конкурентна боротьба. Конкурентна стратегія має на меті забезпечити організації таке положення, яке дає їй змогу отримувати прибуток на довгостроковій основі, незважаючи на протидію різних сил
21.	І. Ансофф	Стратегическое управление (1989)	стратегія, що концентрується на діях та підходах, які пов'язані з управлінням та спрямовані на забезпечення успішної діяльності в одній специфічній сфері бізнесу (стратегічній зоні)
22.	Г. Азоєв	Конкуренция: анализ, стратегия и практика (2001)	план дій організації, спрямований на досягнення успіху в конкурентній боротьбі на певному ринку

Джерело: складено автором

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті – розібратися з трактуванням термінів, відмінністю їх застосування, класифікаціями та різницями в підходах українських та зарубіжних науковців.

Виклад основного матеріалу дослідження. Оскільки під час формулювання визначення «конкурентна стратегія» та згодом у процесі її розроблення та реалізації приділяють особливу увагу вивченню конкурентного середовища з акцентом на такі поняття як «конкурентна сила» та «конкурентна позиція» як основ досягнення конкурентної переваги, зупинимось частково на окресленні й цього поняття. Отже, конкурентна перевага – перевага компанії/ підприємства/ організації завдяки кращим можливостям чи компетенції у своїй сфері діяльності, що забезпечують міцніші позиції і вищі доходи.

Серед індикаторів конкурентної переваги виокремимо: (1) велику частку ринку; (2) зростаючу кількість клієнтів/покупців; (3) високу диференціацію товарів/послуг та ін. (повні

ший перелік див. на рис. 1). Порівнявши (чи протиставивши) їх із конкурентними слабкостями (рис. 1), наголосимо на способах досягнення конкурентних переваг, зокрема: виробляти високоякісну продукцію, організувати бездоганне обслуговування клієнтів, володіти сучасною власною технологією та ін.

Підприємство/організація матиме конкурентну перевагу, якщо рівень його роботи з покупцями/клієнтами вищий, аніж у конкурентів, і воно готове протидіяти впливу конкурентних сил галузі. Оцінивши кількісно названі індикатори конкурентної сили та порівнявши їх з аналогічними у конкурентів, можна визначити конкурентну позицію підприємства на ринку, його конкурентні переваги.

Кожне з визначень незалежно від того, до якої групи воно належить, має визначальні риси, від яких відштовхувалися автори під час його формулювання. Найчастіше ними виступали ключові характеристики майбутніх класифікацій «конкурентних стратегій». У цьому термінологічному сегменті є «класифікатори-



Рис. 1. Конкурентні переваги та способи їх досягнення

Джерело: складено автором

лідери» та «класифікатори-послідовники». До перших, на нашу думку, належать М. Портер, І. Ансофф, Ф. Котлер, А.Д. Літл.

М. Портер [13] на основі аналізу сил конкуренції виокремлював три ключові конкурентні стратегії, які створювали умови для забезпечення конкурентних переваг підприємством/організацією: (1) лідерство за витратами; (2) диференціація; (3) фокусування (концентрація). Кожна з базових стратегій володіє чинниками захисту від дії п'яти сил конкуренції. Так, у разі лідерства за витратами підприємство може отримати прибуток за мінімально допустимою для конкурентів ціною; низькі витрати створюють вхідний бар'єр для нових конкурентів і товарів-замінників та захищають підприємство від дій сильних постачальників, забезпечуючи більшу гнучкість у разі підвищення ними цін; сильні споживачі не можуть домогтися зниження цін нижче рівня, прийняттого для найсильнішого конкурента.

Наступний вид стратегій – диференціація продукції – орієнтований на покупців, які готові заплатити більше, але за вищу якість або ширший вибір споживчих якостей товару/послуги. Диференціація теж захищає підприємство/організацію від дії п'яти конкурентних сил: можливість заміни товару підсилює прихильність споживачів до марки, зменшує чутливість до ціни й підвищує рентабельність; відмінні властивості товару і завойована прихильність клієнтів захищають від товарів-замінників; підвищена рентабельність збільшує стійкість до підвищення цін сильним постачальником [6].

Фокусування може спиратися на обидва попередні різновиди стратегії, проте позначає зосередження зусиль на певному сегменті ринку, ніші з особливими потребами для кращого, ніж у конкурентів, їх задоволення. Детальніше про відмінності, слабкі та сильні сторони трьох базових категорій конкурентних стратегій за М. Портером подано в табл. 2.

Часто науковці критикують окреслені М. Портером теорії, вважаючи їх надто загальними для пояснення реальних життєвих ситуацій, хоча ніхто не піддає сумніву важливості співвідношення між оцінкою якості товару споживачами і ціною товару, що є центральним питанням у його концепції конкурентних стратегій.

І. Ансофф у своїй праці 1989 р. подає схоже на М. Портера наукове обґрунтування класифікації конкурентних стратегій: за швидкістю зростання, диференціацією ринку та диференціацією продукту. Стратегіями, за якими

можна скласти матрицю Ансоффа з напрямними «ринком» і «товаром», є: (1) стратегія концентрованого зростання, пов'язана зі зміною продукту/ринку (проникнення і посилення позицій на ринку, розвитку ринку, розвитку продукту); (2) стратегія диверсифікованого зростання (концентричної диверсифікації, чистої диверсифікації, конгломеративної диверсифікації); (3) стратегія обмеженого зростання (застосовується підприємствами у галузях зі стабільною технологією) [9].

А.Д. Літл (американська компанія Arthur D. Little) конкурентні стратегії виділяє залежно від конкурентних позицій і можливості їх поліпшення. ADL-підхід класифікує конкурентні стратегії на п'ять видів, відповідно до конкурентної позиції на ринку: (1) лідируюча (основний вплив фірми на ринок збуту); (2) сильна (незалежна ринкова діяльність фірми, не ставлячи під загрозу довгострокові перспективи); (3) сприятлива (фірма займає ринкові позиції вище від середнього рівня і має можливості для їх поліпшення); (4) задовільна (сприятливі можливості для продовження діяльності, але її можливості щодо поліпшення ринкових позицій перебувають на рівні нижчому за середній); (5) слабка (незадовільна) позиція (слабкий ринковий стан фірми, наявність конкурентної вразливості і відсутність у фірми можливостей поліпшення наявного становища) [14].

Відповідно до класифікації маркетингових конкурентних стратегій Ф. Котлера, основою розподілу є конкурентні позиції фірми та напрями її маркетингової діяльності, взаємозв'язки, дії і протидії конкурентних фірм на ринку. Науковець виокремлює чотири різновиди таких стратегій: (1) ринкового лідера; (2) челенджера; (3) послідовника; (4) нішера [15]. Характеристики кожного з них подано в табл. 3.

За оцінками економістів, розподіл ринку, згідно із цією класифікацією, виглядатиме так (за умови, що весь ринок приймаємо за 100%): лідери займатимуть найбільшу частку – 40% ринку, далі частка послідовно зменшується і становить 30% для челенджерів, 20% – для послідовників та 10% – для нішерів [16, с. 60].

Переходячи від теоретичних напрацювань до практичної реалізації стратегій, зазначимо, що в умовах глобалізації компанії в усьому світі прагнуть локалізувати або стандартизувати свої стратегії на ринках, що розвиваються, і шукати глобального лідерства. Щоб бути конкурентоспроможною, компанія повинна намагатися вступити на новий ринок дуже

Характеристики класифікації конкурентних стратегій за М. Портером

Позитивні сторони класифікаційної категорії	Негативні сторони класифікаційної категорії
Лідерство за витратами	
Низькоцінове лідерство ефективно за умови: <ul style="list-style-type: none"> • ціна – домінуюча конкурентна сила; • галузевої продукт – стандартизований, простий у виготовленні; • відсутність можливостей для диференціації; • «великі» покупці мають значну торгову силу. 	Низькоціновому лідерству притаманні ризики: <ul style="list-style-type: none"> • технологічні зміни, знецінюються попередній досвід та інвестиції; • можливість копіювання конкурентних переваг лідерства за витратами підприємствами-конкурентами; • нездатність вчасно вносити зміни в товар через надмірну увагу до витрат.
Диференціація продукції	
Диференціація приваблива за умови: <ul style="list-style-type: none"> • існує багато шляхів для диференціації продукту; • організація має ноу-хау в галузі виробництва або маркетингу; • потреби потенційних споживачів відрізняються; • деякі конкуренти в галузі слідує схожим шляхом диференціації; • попит нееластичний за ціною; • галузевий ринок має складну структуру. 	Диференціації може бути притаманне: <ul style="list-style-type: none"> • розрив у цінах на диференційований товар (послугу) порівняно з конкурентами з низькими витратами настільки великий, що зберегти прихильність марці не вдається; • роль чинника диференціації падає в міру того, як товар (послуга) стає звичним; • сприйняття диференціації знижується під впливом підробок та імітацій.
Фокусування (концентрації)	
Фокусування привабливо тоді, коли: <ul style="list-style-type: none"> • для більшості конкурентів занадто дорого або важко освоїти дану нішу; • у підприємства немає достатньої кількості ресурсів для освоєння широких ринкових сегментів; • галузеві сегменти суттєво різняться за розмірами, темпами зростання та інтенсивністю тиску з боку конкурентів; • існують відносно невеликі групи клієнтів, що мають нестандартні потреби, які не задоволені повною мірою. 	До ризиків фокусування належать: <ul style="list-style-type: none"> • розрив у цінах із неспеціалізованими товарами конкурентів стає дуже великим; • розбіжності у вимогах до товару споживачів цільового сегмента ринку і ринку загалом скорочуються; • конкуренти виходять на ще більш вузькі підсегменти всередині цільового сегмента.

Джерело: складено автором за [6]

швидко після оцінки його привабливості, щоб установити потужнішу ідентифікацію власного бренду (власної ринкової позиції) та зафіксувати більшу частку ринку. Підприємці конкурують між собою на основі ціни, якості та потреб своїх клієнтів, кожен з яких намагається досягти надвисокого середньої прибутку для своєї галузі [17].

Гарвардський економіст Майкл Е. Портер визначив низьку вартість та диференціацію як дві основні стратегічні переваги, які може досягти бізнес. П'ять основних стратегій для досягнення цих переваг відомі як: (1) недорогий постачальник; (2) широка диференціація; (3) цілеспрямована низька вартість; (4) цілеспрямована диференціація та (5) бізнес-стратегія з найкращими витратами. Щоб виявити, як працюють стратегії в реальному житті, у 2011 р. було проведено широкомасштабне

дослідження McKinsey Global Survey, до якого було залучено 2 135 компаній [18].

Створення успішної стратегії є надзвичайно важким завданням для більшості компаній, деякі не концентруються в результаті на змісті, а намагаються відчайдушно «грати» на ринку наодинці. Науковці в ході дослідження виявили кілька закономірностей у діяльності компаній, опираючись на реалізацію їхніх стратегій. Хоча конкурентна перевага є найважливішим компонентом будь-якої стратегії, для багатьох компаній вона так і залишається невловимою метою. Результати дослідження McKinsey свідчать про одну з причин цього: лише 53% керівників характеризують стратегію своїх компаній, підкреслюючи створення відносної переваги перед конкурентами; інші кажуть, що їхні стратегії краще описуються як відповідні найкращі практики в галузі та забезпечення оперативних потреб.

Таблиця 3

Різновиди конкурентних стратегій за класифікацією Ф. Котлера

Різновид класифікації	Характеристика підприємства/організації, що від повідає різновиду
Ринковий лідер	Охоплює найбільшу ринкову частку. Визначає зміни цінової політики, напрями інновацій, інтенсивність рекламної і збутової діяльності. Він є законодавцем маркетингового комплексу на певному сегменті ринку. Ринковий лідер існує в кожній галузі, сфері бізнесу, на кожному товарному і територіальному ринку.
Челенджери	Займають другі або треті ринкові позиції, успішно й швидко розвиваються та своє основне стратегічне спрямування вбачають у досягненні ринкової першості, тобто в розширенні своєї ринкової частки. Основним різновидом конкурентних стратегій челенджера є стратегія наступу. Челенджер може атакувати три види фірм: ринкового лідера, аналогічну фірму – челенджера та меншу за розміром. Він може атакувати конкурента по всіх позиціях, по комплексу маркетингових засобів у цілому або концентрувати зусилля тільки на його слабких сторонах, використовуючи переваги у ціні, якості, асортименті товару, нижчих виробничих витратах, кращому сервісному обслуговуванню.
Послідовники	Успішно діючі на ринку фірми, маркетинговим спрямуванням яких є не завоювання ринкової першості (на відміну від челенджерів), а підтримання й охорона своєї ринкової частки. Використовуючи політику слідування за лідером, вони утримують наявних споживачів. Кожен послідовник має незначну конкурентну перевагу на своєму цільовому ринку (територіальне розміщення, сервісне обслуговування) та не допускає агресивності щодо наявної конкурентної структури ринку. Доцільність використання стратегії послідовника пояснюється тим, що весь ризик стосовно товару і ринку збуту покладається на ринкового лідера. Послідовник наслідує тільки вдалий, перевірений ринком досвід лідера, тому його витрати і ризик є значно меншими.
Нішери	Обслуговують невеликі сегменти ринку, який залишився поза увагою великих підприємств (використовують стратегію ринкової ніші). Основна ідея стратегії ринкової ніші полягає у спеціалізації фірми на певному сегменті ринку. Спеціалізація може бути класифікована за географією, за кінцевим споживачем, за співвідношенням «ціна – якість товару», за сервісним обслуговуванням; за різновидами споживачів. Є найефективнішою для невеликих фірм, які щойно розпочинають свою діяльність на ринку.

Джерело: складено за [15; 16, с. 58–60]

У цьому опитуванні керівники компаній з усього світу відповіли на низку запитань для виявлення співвідношення між стратегічними цілями діяльності окремих підрозділів компанії і забезпеченням загалом успішної реалізації стратегії.

Результати опитування з реалізації та розроблення стратегії компанії відрізнялися не лише в розрізі галузей однієї країни, а й за регіонами. Так, в опитуванні було виокремлено чотири регіони: Північна Америка, Європа, Індія, Китай. Розподіл відповідей та загалом перелік запитань у межах дослідження подано в табл. 4.

У результаті опитування було виявлено, що лише 10% компаній підтвердили наявність більшості положень (7–10 із 10 запропонованих) у розробленні та реалізації стратегії, 15% не змогли підтвердити жодного, а більшість – 50% – підтвердили існування одного-трьох положень у власній конкурентній стратегії компанії. Лише 2% респондентів повідомляють, що їхні компанії проходять

дев'ять або всі десять тестів, тобто схвально відгукуються про наявність цих положень у розробленні та реалізації їхніх стратегій.

70% керівників повідомляють, що їхні стратегії забезпечують сукупність ключових положень та гнучкості, що свідчить про те, що компанії цілком комфортно будують свої стратегії як комплекс різноманітних стратегічних дій. На відміну від них лише 33% респондентів стверджують, що стратегії їхніх компаній залежать від нових даних та статистичних даних, які не доступні для конкурентів на протигагу загальнодоступній статистиці. У відповідях з'являються також деякі помітні регіональні відмінності. Наприклад, керівники компаній у Китаї оцінюють стратегії своєї компанії вище своїх партнерів у трьох інших регіонах за виокремленням конкурентної переваги, але їм бракує балансу між дотримання ключових положень стратегії та гнучкістю у виборі майбутнього.

Цікавим висновком із дослідження є висока ймовірність, що вибір підходів до формування стратегії та її успішність у подальшій реаліза-

**Результати всесвітнього дослідження McKinsey Global Survey
із застосування стратегій у діяльності компаній (% , 2011 р.)**

	Наша стратегія...	Загалом (2135 компаній)	Індія (206 компаній)	Китай (65 компаній)	Північна Америка (623 компанії)	Європа (701 компанія)
1	створює баланс між ключовими засадами та гнучкістю для прийняття майбутніх рішень	45	51	37	49	44
2	наголошує на створенні конкурентних переваг	34	35	43	34	32
3	прищеплює чітке розуміння наших конкурентних переваг	33	48	33	31	31
4	окреслює можливості на основі конкретних ринкових сегментів	32	42	40	31	30
5	має результатом розроблення конкретного набору дій для перегрупування ресурсів	32	46	32	32	30
6	складається з рішень, розроблених у ході численних обговорень альтернатив	28	45	29	29	25
7	впливає з упевненості керівництва в правильності ключових положень	28	35	23	29	26
8	переважно побудована для перемоги в майбутніх ринкових умовах відповідно до трендів	28	43	40	25	25
9	враховує непевні умови в непередбачуваному майбутньому	22	31	23	25	19
10	опирається на внутрішні та малопоширені дані, недоступні конкурентам	14	20	18	14	13

Джерело: складено за [18]

ції можуть бути пов'язані. 44% респондентів підтвердили, що їхні компанії використовують регулярний цикл планування, що їхні компанії розуміють конкурентну перевагу, включають тенденції та ефективно розподіляють ресурси. Натомість 35% респондентів повідомляють, що їхні компанії приймають рішення у міру виникнення проблеми; їхні компанії добре управляють непевністю, включають гнучкість у виборі шляху та створення відносної переваги перед конкурентами.

Фінансова криза 2008 р. та рецесія виявили слабкі місця у багатьох стратегіях і змусили багато компаній у світі протистояти вибору та компромісу, які вони практикували раніше. Більшість респондентів дослідження – 56% – повідомляють, що їхні компанії приймають стратегічні рішення частіше, ніж раніше. З іншого боку, підвищена швидкість може ускладнити проведення компаніями глибшого аналізу рішень. Проте перехід до більш коротких циклів планування тільки

збільшує потребу зосередити увагу на позачасових аспектах стратегії, які можуть стимулювати конкурентні переваги та посилювати конкурентні позиції на ринку.

Висновки з цього дослідження. Розглядаючи підходи до формування конкурентних стратегій, було виявлено закономірності їх етимології та термінологічних підходів. Базові визначення та класифікації, незважаючи на їх відносну «давність», залишаються актуальними й у період швидких економічних змін та глобальних перетворень. Сучасні науковці розвивають поняття «конкурентна стратегія», базуючись на усталених трактуваннях та вносячи корективи з урахуванням глобальних, регіональних і галузевих викликів. Доповнення чи уточнення у трактуваннях термінів чи формуванні класифікацій та виокремленні нових (змінених, додаткових) класифікаційних ознак збагачують економічну науку та допомагають компаніям (підприємствам, організаціям) на ринку з вибором найадекватнішої

стратегії власного розвитку. Проаналізоване міжнародне дослідження дає змогу переко-
натися у важливості теоретичних розробок,
актуальності та гнучкості конкурентних стра-

тегій для їх успішної реалізації. Перспектив-
ними видаються подальші дослідження (роз-
відки, опитування) в підходах до формування
та реалізації стратегій компаніями в Україні.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Портер М. Конкурентная стратегия: методика анализа отраслей и конкурентов; 2-е изд.; пер. с англ. М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. С. 1–74.
2. Luenendonk Martin. URL: <https://www.cleverism.com/lexicon/competitive-advantage/> (дата звернення: 10.08.2018).
3. Competitive Strategy. MBAskool. URL: <https://www.mbaskool.com/business-concepts/marketing-and-strategy-terms/7394-competitive-strategy.html> (дата звернення: 10.08.2018).
4. Войтович Н.В. Стратегічний аналіз моделей управління підприємницькими ризиками. Збірник наукових праць Подільського державного аграрно-технічного університету. 2008. Т. 2. Вип. 16. С. 65–67.
5. Ступак І.О. Конкурентні стратегії як управлінська категорія. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Проблеми економіки та управління. 2010. № 684. С. 249–254.
6. Горбашко, Е.А., Максимцева, И.А. Управление конкурентоспособностью. Теория и практика. М.: Юрайт, 2015. 447 с.
7. Біловодська О.А. Маркетинговий менеджмент: навч. посіб. К. : Знання, 2010. 332 с.
8. Клименко Н.А. Румянцев А.П. Конкурентна стратегія: сутність та класифікація. Актуальні проблеми економіки та управління. 2007. Вип. 1. С. 22–24.
9. Ансофф И. Стратегический менеджмент; пер. с англ. М.: Экономика, 1989. 358 с.
10. Грановська В.Г. Конкурентні стратегії розвитку аграрних підприємств у глобалізованому світі. Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія «Економіка і менеджмент». 2016. Вип. 1. С. 84–90.
11. Иванов Ю.Б. Теоретичні основи конкурентної стратегії підприємства: монографія. Х.: ІНЖЕК, 2006. 383 с.
12. Кулиняк Ю.І. Проблеми визначення сутності конкурентної стратегії організації. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». 2011. № 714. С. 87–95.
13. Porter M. Competitive strategy. Techniques for Analyzing Industries and Competitors. New York: The Free Press, 1998. 422 p.
14. Träm M. Innovate Your Company: Trends to Follow for a Competitive Advantage. Wiley. 2010. 164 p.
15. Котлер Ф., Бергер Р., Бикхофф Н. Стратегический менеджмент по Котлеру. Лучшие приемы и методы. М.: Альпина Паблишер, 2015. 144 с.
16. Бондаренко С.М., Свиринюк О.В. Аналіз сучасних стратегій. Збірник наукових праць. К., 2014. С. 56–62.
17. Tsai H.T., Eisingerich A.B. Internationalization strategies of emerging markets firms. California Management Review. 2013. № 53(1). P. 114–135.
18. Putting strategies to the test: McKinsey Global Survey results. URL: <https://www.mckinsey.com/business-functions/strategy-and-corporate-finance/our-insights/putting-strategies-to-the-test-mckinsey-global-survey-results> (дата звернення: 10.08.2018).
19. Бельтюков Є.А., Некрасова Л.А. Конкурентна стратегія підприємства: сутність та формування на основі оцінки рівня конкурентоспроможності. Економіка: реалії часу. 2014. № 2(12). С. 6–13.

REFERENCES:

1. Porter M. (2006) Konkurentnaya strategiya: metodika analiza otrasley i konkurentov [Competitive strategy: methodology of analyzing industries and competitors]. Moscow: Alpina Biznes Buks. pp.1–74.
2. Luenendonk Martin. Available at: <https://www.cleverism.com/lexicon/competitive-advantage/> (accessed 10 August 2018).
3. Competitive Strategy. MBAskool. Available at: <https://www.mbaskool.com/business-concepts/marketing-and-strategy-terms/7394-competitive-strategy.html> (accessed 10 August 2018).
4. Voytovych N. (2008) Stratehichnyy analiz modeley upravlinnya pidpryyemnytskymy ryzykamy [Strategic analyses of the models managing entrepreneur's risks]. Zbirnyk naukovykh prats Podolskoho derzhavnoho tekhnichnoho univarsytetu. Kamyanets-Podilskyy. Vol 2. Edition 16. pp. 65-67.
5. Stupak I.O. (2010) Konkurentni stratehiyi yak upravlinska katehoriya [Competitive strategies as management category]. Visnyk nationalnoho univarsytetu "Lvivska Politekhnika". № 684. pp. 249-254.

6. Horbashko E., Maksimtseva I. (2015) Upravlenie konkurentosposobnostiu. Teoriya I praktika [Managing competitiveness. Theory and practice]. Moscow: Izdatelstvo Yurayt. 447 p.
7. Bilivodska O. (2010) Marketynhovyy menedzhment. Posibnyk [Marketing management. Manual]. Kyiv : Znannya. 332 p.
8. Klymenko N., Rummyantsev A. (2007) Konkurentna stratehiya: sutnist ta klasyfikatsiya [Competitive strategy: meaning and classification]. Aktualni problemy ekonomiky ta upravlinnya: zbirnyk naukovykh prats molodykh vchenykh. Vol. 1. pp. 22-24.
9. Ansoff I. (1989) Strategicheskyy menedzhment [Strategic management]. Moscow: Ekonomika. 358 p.
10. Hranovska V. (2016) Konkurentni stratehiyi rozvytku ahrarnykh pidpryyemstv uu hlobalizovanomu sviti [Competitive strategies of agrarian sector development in a globalized world]. Visnyk Sums'koho natsionalnoho ahrarnoho universytetu. Seriya : Ekonomika i menedzhment. Vol. 1. pp. 84-90.
11. Ivanov Yu. (2006) Teoretychni osnovy konkurentnoyi stratehiyi pidpryyemstva: monohrafiya [Theoretic bases for competitive strategy of an enterprise: Monographic work]. Kharkiv: "Inzhek". 383 p.
12. Kulynyak Yu. (2011) Problemy vyznachennya sutnosti konkurentnoyi stratehiyi orhanizatsiyi [Problems of identifying the meaning of competitive strategy of an organization]. Visnyk Natsionalnoho universtytetu "Lvivska Politekhnikha". № 714. pp. 87–95.
13. Porter M. (1998) Competitive strategy. Techniques for Analyzing Industries and Competitors. New York. The Free Press. 422 p.
14. Träm, M. (2010). Innovate Your Company: Trends to Follow for a Competitive Advantage. Wiley. 164 p.
15. Kotler F., Berger F., Bikhoff N. (2015) Strategicheskyy menedzhment po kotleru. Luchshie priyomy I metody [Strategic management according to Kotler. Best practices and methods]. Alpina Publisher. 144 p.
16. Bondarenko S., Svyrynyuk O. (2014) Analiz suchasnykh stratehiy [The analysis of modern strategies]. Zbirnyk naukovykh prats. Kyiv. pp. 56–62.
17. Tsai, H. T., & Eisingerich, A. B. (2013). Internationalization strategies of emerging markets firms. California Management Review, 53(1), 114-135.
18. Putting strategies to the test: McKinsey Global Survey results. Available at: <https://www.mckinsey.com/business-functions/strategy-and-corporate-finance/our-insights/putting-strategies-to-the-test-mckinsey-global-survey-results> (accessed 10 August 2018).
19. Belyukov Ye., Nekrasova L. (2014) Konkurentna stratehiya pidpryyemstva : sutnist ta formuvannya na osnovi otsinky rivya konkurentospomozhnosti [Competitive strategy of an enterprise: meaning and forming on the base of evaluation of the competitiveness level]. Ekonomika: realiyi chasu. № 2 (12). pp. 6-13.

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2018-17-61>

УДК 331.101.3

Грейдинг як сучасний метод оцінювання ефективності праці персоналу

Яшкіна Н.В.

кандидат технічних наук,
доцент кафедри менеджменту та фінансів
ДВНЗ «Український державний хіміко-технологічний університет»

Статтю присвячено актуальним питанням оцінювання персоналу та практичним аспектам застосування грейдингу під час формування заробітної плати. Проаналізовано завдання управлінців щодо мотивації персоналу та систематизовано наявні методи оцінювання персоналу. Досліджено процес управління персоналом, що спрямований на підвищення ефективності діяльності підприємства. Надано авторське бачення грейдингу та практично апробовано оцінювання персоналу, що базується на системі грейдингу для ТОВ «ПЗТО».

Ключові слова: працівники, оцінювання персоналу, ефективність діяльності, грейдинг, грейдинг посади, грейдинг працівника.

Яшкіна Н.В. ГРЕЙДИНГ КАК СОВРЕМЕННЫЙ МЕТОД ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ТРУДА ПЕРСОНАЛА

Статья посвящена актуальным вопросам оценки персонала и практическим аспектам применения грейдинга при формировании заработной платы. Проанализированы задачи менеджеров, которые касаются мотивации персонала, и систематизированы существующие методы оценки персонала. Исследован процесс управления персоналом, направленный на повышение эффективности деятельности предприятия. Дано авторское определение грейдинга и практически апробирована оценка персонала, которая основана на системе грейдинга для ООО «ПЗТО».

Ключевые слова: работники, оценка персонала, эффективность деятельности, грейдинг, грейдинг должности, грейдинг работника.

Yashkina N.V. GRADING AS A MODERN METHOD OF ASSESSING THE EFFECTIVENESS OF STAFF

The article is devoted to topical issues of personnel assessment and practical aspects of applying grading in the formation of wages. The tasks of managers on personnel motivation are analyzed and the available methods of personnel assessment are systematized. The process of personnel management aimed at improving the efficiency of the enterprise's activities has been studied. The author's vision for grading is given and the personnel estimates based on the grading system for LLC PZTO are practically approved.

Keywords: employees, staff assessment, performance effectiveness, grading, position grading, employee grading.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сучасні підприємства прагнуть успішно функціонувати на ринку та отримувати максимальний прибуток від своєї діяльності. Досягнення цієї мети тісно корелює з ефективною роботою персоналу. Своєчасне з'ясування питань, що стосуються перекваліфікації, підвищення кваліфікації, поліпшення особистих трудових здібностей, виявлення сильних та слабких сторін працівника, на підприємствах будь-якої форми власності потребує впровадження загальної системи оцінювання працівників.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У науковій економічній літературі в достатній кількості представлені публікації, що присвячені питанням оцінювання персоналу підприємства. Серед науковців, які досліджували питання оцінки та управління персоналом

підприємства, виокремимо таких: І.О. Давидову [1], В.Ю. Догадіну [2], І.Ю. Гришову [3], І.Є. Ковтуна [4], В.Ю. Лисака та О.Н. Комарницького [5], А.В. Лобзу та Н.О. Черниша [6], М.В. Руденко [7], М.І. Симочко [8], В.Я. Швеця, М.І. Іванову та С.Ф. Саннікову [9].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак дослідження, здійснені у працях різних науковців, показують, що питання оцінювання ефективності праці персоналу підприємств залишається недостатньо вирішеним через наявні проблеми, пов'язані із суб'єктивним підходом особи, що здійснює це оцінювання.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Основною метою статті є формування підходів до оцінювання персоналу виробничого підприємства та використання грейдингу під час формування заробітної

плати, що підвищить наочність та зменшить чинник суб'єктивного оцінювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Персонал є безумовним складником функціонування будь-якого суб'єкта господарювання. Зазвичай керівники акцентують увагу на фінансових та виробничих питаннях, проблемах реалізації готової продукції підприємства, не звертаючи належної уваги на ресурс, який має безперервний вплив на прибутковість діяльності підприємства. Тому основним завданням управлінців є мотивація персоналу, утворення сприятливих умов праці для продуктивної роботи та створення нормального психологічного мікроклімату в колективі [3].

Однією із загальних причин нехтування розвитком персоналу є те, що його підготовка в межах підприємства потребує вкладення власних грошових ресурсів, яких може бути недостатньо. Також важливою причиною недостатньої підготовки кадрів на підприємстві є те, що керівники не бажають витратити кошти на перепідготовку кадрів через велику ймовірність звільнення працівників, страх утратити витрачені грошові ресурси [4].

Оцінювання працівників підприємства – це процедура, за допомогою якої здійснюється порівняльна характеристика з установленим еталоном, за результатами якої встановлюється відповідність (невідповідність) працівника посаді, яку він займає, та його здатність (нездатність) до вирішення поставлених завдань [2].

Оточення навколо працівників має допомагати росту особистості, засвоєнню нових знань, а також заохоченню працівників до праці в команді. Управління персоналом повинно базуватися на плануванні, етичності, прозорості та соціальній відповідальності. Керівництво підприємства повинно забезпечити та стимулювати розуміння персоналом вагомості внеску будь-якого робітника та особистої ролі підлеглого.

Згодні з тим, що на підприємстві мають бути запроваджені процеси, які дають персоналу змогу [7]:

1) перетворювати стратегічні цілі підприємства на особистісні поточні завдання працівників та узгоджувати плани їх здійснення;

2) формулювати власні зобов'язання, вирішувати конкретні завдання та відповідати за їх розв'язання;

3) постійно підвищувати компетенцію та набувати потрібного досвіду для здійснення необхідного обсягу роботи;

4) працювати в команді та сприяти спільній діяльності;

5) здійснювати обмін інформацією, знаннями та досвідом у межах підприємства.

Будь-яке підприємство, зокрема виробниче, працює в умовах сьогодення, які характеризуються швидкою зміною зовнішнього і внутрішнього оточення, тому потрібно мати на увазі, що постійне оцінювання працівника дає змогу менеджерам із персоналу виявити необхідність у додатковому та індивідуальному розвитку та зростанні кожного працівника підприємства.

Сьогодні широке розповсюдження набули такі методи оцінювання персоналу виробничого підприємства: аналіз людських ресурсів (HRA), метод асесмент-центру, метод KPI (оцінка за ключовими показниками ефективності діяльності), метод управління за цілями (MBO), «360 атестація». HR-менеджерам потрібно знати та розуміти, що для отримання правдивої, ефективної та більш повної оцінки певного працівника на конкретному підприємстві на практиці необхідно поєднувати між собою ці методи.

Практичний досвід доводить, що на кожному підприємстві керівництво використовує індивідуальний підхід до визначення критеріїв, за якими доцільно оцінювати працівників. Під час визначення цих критеріїв розповсюдженою практикою є врахування специфіки діяльності, корпоративної культури та вимог, що висувуються до працівника. Згодні із [6], що під час формування показників атестації персоналу доцільно керуватися двома основними цілями:

1) визначенням рівня реалізації посадових функцій та обов'язків (якісно або неякісно);

2) виявленню перспективних (можливих) напрямів реалізації потенціалу працівників в інших галузях господарської діяльності підприємства.

На використання трудового потенціалу підприємства істотно впливають соціальна політика, фінансова й господарська діяльність підприємства, організаційна форма, зміст та умови праці, корпоративна культура, методи і стиль керівництва та управління персоналом, але знаходяться також під впливом чинників, некерованих підприємством, таких як системні чинники (демографічна ситуація, розвиток соціальної сфери, рівень життя, якість праці, професійно-кваліфікаційна структура зайнятих тощо) або індивідуальні чинники, на які цілеспрямований вплив підприємства обмежений (рівень освіти та професійної під-

готовки, загальні та професійні компетенції, ціннісні орієнтації працівника тощо) [1].

М.І. Іванова пропонує до використання такі критерії оцінювання результатів праці та ділових якостей працівників: ступінь організації роботи в підрозділі, здійснення функціональних і посадових зобов'язань, оперативність здійснення наданих доручень, якість здійснення роботи, професійно важливі навички та якості, професійні знання, компетентність та досвід роботи, знання законодавчої і нормативно-технічної документації, базова та набута освіта, підвищення кваліфікації, стаж роботи за спеціальністю, схильність до інновацій, соціально-психологічна стійкість,

трудова дисципліна. За результатами оцінювання автором виокремлено групи (ідеальний рівень відповідності, верхній рівень відповідності, нижній рівень відповідності, відсутність відповідності), для кожної з яких сформовано рекомендації щодо перебування на займаній посаді та преміювання [9].

Зважаючи на особливості діяльності підприємств, теоретичні засади формування та сутнісні характеристики, процес управління персоналом, що спрямований на підвищення ефективності діяльності підприємства, представлено на рис. 1.

Наведена на рис. 1 схема не вирішує проблеми всебічного оцінювання персоналу під-

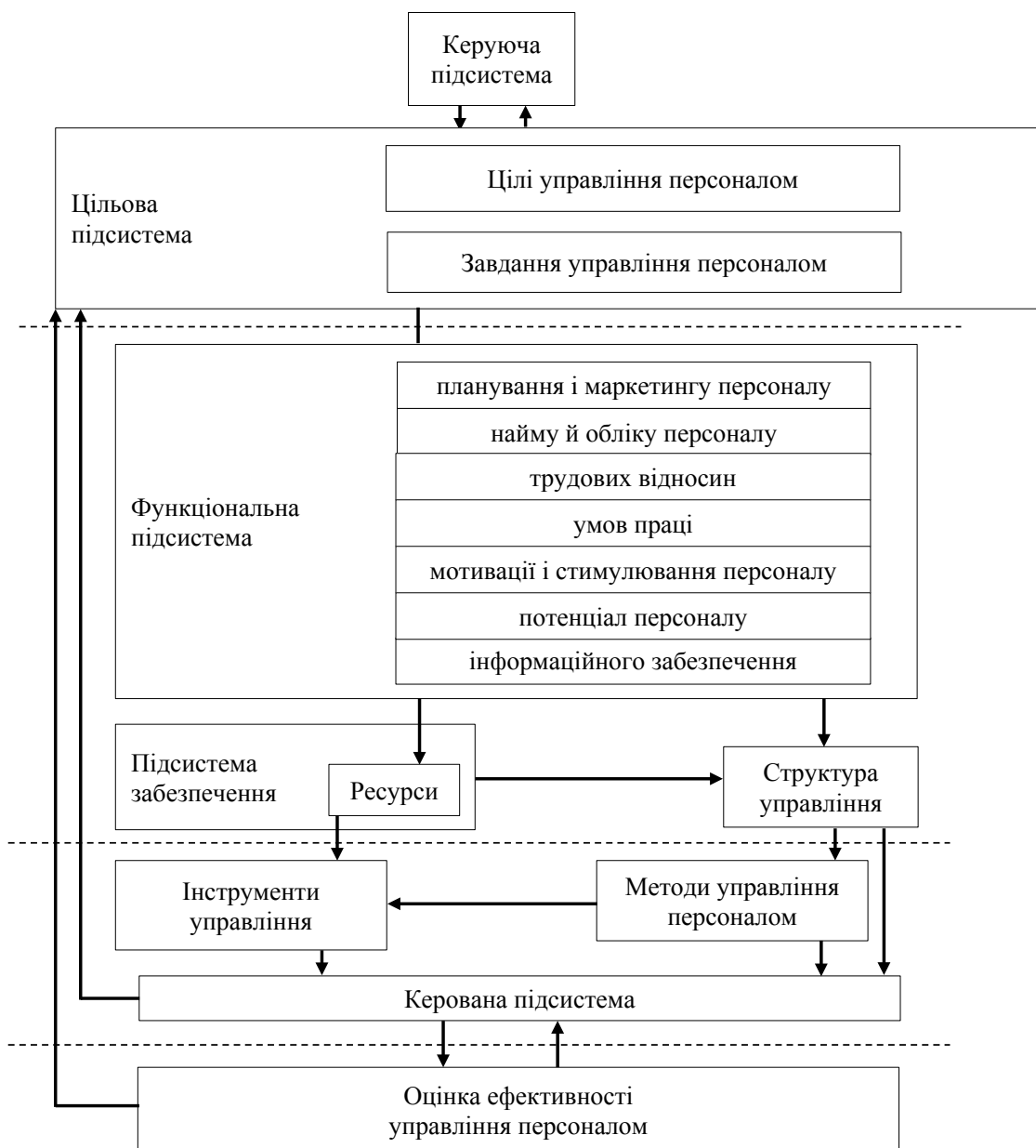


Рис. 1. Процес системи управління персоналом

Джерело: удосконалено автором за [4]

приємства, тому запропоновано авторську процедуру для оцінки діяльності персоналу підприємства (рис. 2).

Отже, дана процедура дасть змогу більш детально та глибоко оцінювати кадри, адже шляхом спілкування можна дізнатися про внутрішній стан людини, які вона має ідеї стосовно розвитку та підвищення власного рівня продуктивності для отримання бажаних результатів на підприємстві.

Дослідивши значну кількість праць як вітчизняних, так і закордонних учених, було з'ясовано, що більш розповсюдженими методами оцінювання трудової діяльності персоналу є такі [5]: метод анкетування, описовий метод, класифікації, порівняння параметрів, рейтинг працівників, оцінювання за вирішальною ситуацією, метод інтерв'ю, метод «360 градусів», тестування, методика ділових ігор, метод оцінки на базі моделей компетентності.

В останні роки широкого вжитку набуває впровадження аудиту персоналу на підприємстві як дієвого інструмента підвищення ефективності управління персоналом. Сфера аудиту персоналу набагато ширша, ніж тільки перевірка функціонального підрозділу з управління персоналом. Вона припускає вивчення організації управління персоналом, включаючи аналіз діяльності керівника та персоналу на різних рівнях управління. Розроблення теоретичних основ аудиту персоналу перебуває на початкових етапах і не привертає уваги достатньої кількості українських науковців, незважаючи на високу плінність кадрів [8].

Грейдинг – це сучасна система оцінювання та ранжирування посад, результатом якої посади розподіляються за грейдами відповідно до їх цінності для підприємства. Вважаємо, що грейд об'єднує посади, що мають близьку або однакову цінність для підприємства.

Бажана кількість грейдів коливається від п'яти до двадцяти, при цьому певний оклад чи «вилка окладів» відповідає конкретному грейду, який повинен періодично переглядатися залежно від прожиткового рівня та/або рівня інфляції, але сама система залишається незмінною. Порівняння підходів до системи грейдів наведено в таблиці 1.

Практичну апробацію теоретичних основ оцінювання персоналу, що базується на системі грейдингу, для ТОВ «ПЗТО» наведено в табл. 2.

Базова (номінальна) заробітна плата для кожного працівника визначається індивідуально. До того ж для кожного грейда сформовано рекомендовані значення мінімальних і максимальних зарплат. Ці величини повинні змінюватися як у часі, так і географічно залежно від загального рівня доходів у даному конкретному географічному осередку. До обов'язків відділу кадрів належать контроль та моніторинг рівня встановленої номінальної заробітної плати, який повинен знаходитися в рекомендованих межах. Бажано проводити атестації кожного року, що виявляє можливість пересунення з одного грейда до іншого.

Покрокову схему формування заробітної плати керівникам у ТОВ «ПЗТО» наведено в

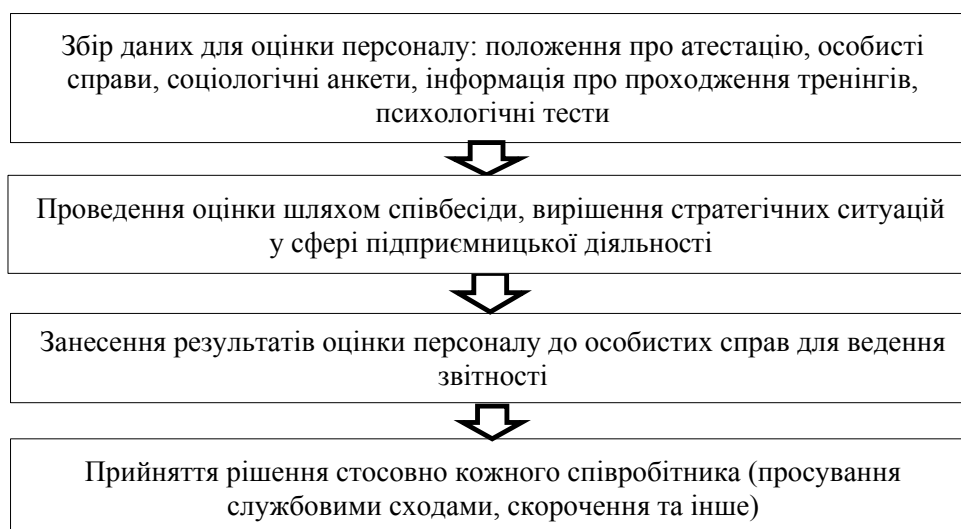


Рис. 2. Процедура оцінювання персоналу підприємства

Джерело: розроблено автором за [6]

Таблиця 1

**Порівняльний аналіз грейдингу посади та грейдингу працівника
за окремими параметрами**

Критерій	Грейдинг посад	Грейдинг працівника
Об'єкт оцінювання	Значущість для підприємства посади	Значущість для підприємства конкретно визначеного працівника
Критерії оцінювання	Чинники компетенцій, які належать до конкретної посади: обов'язковий кваліфікаційний рівень, ступінь відповідальності та самостійності, складність роботи, встановлення стратегічних цілей та вплив на результати діяльності, комунікативний та аналітичний складники, умови роботи, навантаження тощо	Чинники компетенцій, що залежать від ступеня відповідальності працівника: вплив на результати діяльності підприємства, рівень самооцінки за досягнутою кваліфікацією, результативністю тощо
Підприємства, яким рекомендовано використовувати	З чітко прописаними та фіксованими функціями посад, що дає змогу різним працівникам виконувати відповідні аналогічні функції та займати відповідні аналогічні посади	Функції і завдання, що виконуються, залежать безпосередньо від конкретного працівника, висування високих вимог до кваліфікації, рівня освіти і творчих навичок працівників
Результат упровадження	Посадові оклади збалансовані у єдиній системі, що враховує значущість посади для підприємства	Оклади працівників за грейдами мають персональний розподіл з урахуванням професіоналізму, кваліфікації, досвіду

Таблиця 2

Запропонована система грейдингу для ТОВ «ПЗТО»

Посада	Грейд
Керівник функціонального підрозділу	8
Заступник керівника функціонального підрозділу	7
Керівник відділу	6
Топ-менеджер з роботи із замовниками	5
Бухгалтер	4
Старший менеджер по роботі з персоналом	4
Старший менеджер по роботі з замовниками	4
Менеджер по роботі з персоналом	3
Менеджер по роботі з замовниками	3
Технічний спеціаліст	2
Спеціаліст з підтримки бізнесу	2
Допоміжний персонал	1

табл. 3. На підприємстві встановлено кілька рівнів керівників, «перехід» на які передбачає відпрацювання випробувального терміну і проведення атестації працівника його безпосереднім керівником.

Перехід з одного рівня грейду на інший відбувається:

- за рішенням топ-менеджера та погодженням зі старшим керівником;
- за результатами щомісячного виконання завдань (плану);
- за результатами освоєння працівником професійних навичок, виконання додаткового функціоналу.

Заробітна плата, як правило, складається з двох частин: по-перше, основної та, по-друге, преміальної, що залежить від ступеня виконання поставлених завдань (плану), а також додаткових чинників, що пов'язані із функціями, що виконує працівник, та оцінки безпосереднього керівника. До того ж повинна бути встановлена максимальна сума, що може бути сплачена за виконання плану.

Формування заробітної плати для керівника четвертого рівня, що відповідає у ТОВ «ПЗТО» четвертому грейду, наведено в табл. 4.

Основною перевагою цього методу є наявність, низький чинник суб'єктивного оціню-

Таблиця 3

Порядок формування заробітної плати у ТОВ «ПЗТО» керівникам різних рівнів

Посада, рівень	Кількість	Оклад, грн.	Максимальна сума за виконання плану, грн.	Максимальна сума (особиста оцінка), грн.	% виконання плану, (особиста оцінка)	Разом, грн.
Керівник 4-го рівня	6	8700	1875	750	100	11325
Керівник 3-го рівня	5	7657,5	1335	600	100	9592,5
Керівник 2-го рівня	5	6750	1080	450	100	8280
Керівник 1-го рівня	4	5700	960	300	100	6960
Стажер	2	4425	450	150	100	5025
4-й рівень (начальники відділів) / 3-й рівень (начальники цехів) 2-й (начальник групи) / 1-й (начальник бригади)						

Таблиця 4

Розрахунок заробітної плати керівника четвертого рівня

Посада, рівень	Оклад, грн.	Максимальна сума (виконання плану), грн.	Максимальна сума (особиста оцінка), грн.	% виконання плану, (особиста оцінка)	Розмір премії (ст. 3 x ст. 5), грн.	Особиста оцінка (ст. 4 x ст. 5), грн.	Разом (ст. 2 +ст. 6 +ст. 7), грн.
1	2	3	4	5	6	7	8
Керівник четвертого рівня	8700	1875	750	50	937,5	375	10012,5

вання, що може бути підставою для рекомендації даного методу значній кількості підприємств.

Висновки з цього дослідження. Працівники на підприємстві залишаються найбільш важливою рушійною силою розвитку конкурентоспроможності й розглядаються як основний ресурс та чинник успіху діяльності суб'єкта господарювання. Обов'язковою та важливою вимогою для досягнення успіху за рахунок роботи персоналу є те, що кожний працівник повинен відповідати своїм професійним та кваліфікаційним вимогам до посади, яку він займає.

Отже, виходячи із вищевикладеного, слід зазначити, що критеріями для оцінювання працівників виробничих підприємств є обсяг та якість наданих послуг (кількість реалізованого товару, залучених нових партнерів та нових клієнтів), рівень кваліфікації персоналу, прагнення до саморозвитку, дисциплінованість та відданість своїй справі.

Авторське бачення грейдингу та його практичне використання може бути підставою для рекомендації цього методу значній кількості підприємств через високу наочність та низький чинник суб'єктивного оцінювання.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Давидова І.О. Оцінка трудового потенціалу машинобудівних підприємств та інноваційної складової його діяльності. Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. 2016. Т. 1. № 3. С. 55–58.
2. Догадіна В.Ю. Сучасні методи оцінки праці персоналу підприємств сфери послуг. Соціальна економіка. 2016. № 1. С. 135–141.
3. Гришова І.Ю. Сучасне формування системи управління персоналом як конкурентної переваги національної економіки. Економічний форум. 2016. № 1. С. 340–346.
4. Ковтун І.Є. Аналіз системи управління персоналом підприємства та розробка заходів щодо її удосконалення. Молодий вчений. 2016. № 6(33). С. 46–50.

5. Лисак В.Ю., Комарницька О.М. Методичні підходи до оцінки трудового потенціалу підприємства. Бізнес та інтелектуальний капітал. Інтелект XXI. 2017. № 1. С. 150–156.
6. Лобза А.В., Черниш Н.О. Окремі аспекти оцінки персоналу в дистриб'юторських організаціях. Молодий вчений. 2017. № 4(44). С. 686–689.
7. Руденко М.В. Навчання персоналу як ресурсна складова управління підприємством. Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. 2016. Т. 1. № 2. С. 33–37.
8. Симочко М.І. Аудит персоналу як елемент управління діяльністю торговельних підприємств. Науковий вісник Ужгородського університету. 2017. Т. 2. № 1(49). С. 277–281.
9. Швець В.Я., Іванова М.І., Саннікова С.Ф. Особливості мотивації персоналу в контексті оплати праці. Причорноморські економічні студії. 2017. № 13–1. С. 219–223.

REFERENCES:

1. Davydova, I.O. (2016), "Estimation of labor potential of machine-building enterprises and innovative component of its activity", *Ekonomichni nauky, Visnyk Khmel'nyts'koho natsional'noho universytetu*, vol. 1, no 3, pp. 55-58.
2. Dohadina, V.Yu. (2016), "Modern methods of assessing the work of personnel in the services sector", *Sotsyal'naia ekonomika*, no 1, pp. 135-141.
3. Hryshova, I.Yu. (2016), "Modern formation of the personnel management system as a competitive advantage of the national economy", *Ekonomichnyj forum*, no 1, pp. 340-346.
4. Kovtun, I.Ye. (2016), "Analysis of the personnel management system and development of measures for its improvement", *Molodyj vchenyj*, no 6 (33), pp. 49-50.
5. Lysak, V.Yu. and Komarnits'ka, O.M. (2017), "Methodological approaches to the estimation of the labor potential of the enterprise", *Biznes ta intelektual'nyj kapital, Inetelekt XXI*, no 1, pp. 150-156.
6. Lobza, A.V. and Chernysh, N.O. (2017), "Some aspects of staff assessment in distributor organizations", *Molodyj vchenyj*, no 4 (44), pp. 686-689.
7. Rudenko, M.V. (2016), "Training of personnel as a resource component of enterprise management", *Ekonomichni nauky, Visnyk Khmel'nyts'koho natsional'noho universytetu*, vol. 1, no 2, pp. 33-37.
8. Symochko, M.I. (2017), "Audit of personnel as an element of management of activity of trade enterprises", *Naukovyj visnyk Uzhhorods'koho universytetu*, vol. 2, no 1 (49), pp. 277-281.
9. Shvets', V.Ya. Ivanova, M.I. and Sannikova, S.F. (2017), "Features of staff motivation in the context of remuneration", *Prychornomors'ki ekonomichni studii*, no 13-1, pp. 219-223.

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2018-17-62>

УДК 334.012.61

Проблеми розвитку малого бізнесу в Закарпатській області

Голубка Я.В.

кандидат економічних наук,
Мукачівський державний університет

Бошинда І.М.

аспірант,
Мукачівський державний університет

Попфалуші В.Я.

аспірант,
Мукачівський державний університет

Статтю присвячено дослідженню проблем розвитку малого бізнесу на сучасному етапі в Закарпатській області. Обґрунтовано ключові проблеми, які виникають під час формування та функціонування малого бізнесу. Систематизовано показники кредитування малого бізнесу та результати діяльності Державної фіскальної служби у сфері оподаткування малого бізнесу. Вдосконалено комплексний підхід до вирішення проблем малого бізнесу та поліпшення його функціонування.

Ключові слова: малий бізнес, підприємницьке середовище, проблеми бізнесу, ефективне функціонування, економічний розвиток, ринкова економіка.

Голубка Я.В., Бошинда І.М., Попфалуші В.Я. ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В ЗАКАРПАТСКОЙ ОБЛАСТИ

Статья посвящена исследованию проблем развития малого бизнеса на современном этапе в Закарпатской области. Обоснованы ключевые проблемы, которые возникают при формировании и функционировании малого бизнеса. Систематизированы показатели кредитования малого бизнеса и результаты деятельности Государственной фискальной службы в сфере налогообложения малого бизнеса. Усовершенствован комплексный подход к решению проблем малого бизнеса и улучшению его функционирования.

Ключевые слова: малый бизнес, предпринимательская среда, проблемы бизнеса, эффективное функционирование, экономическое развитие, рыночная экономика.

Holubka Ya.V., Boshynda I.M., Popfalushi V.Ya. PROBLEMS OF SMALL BUSINESS DEVELOPMENT IN TRANSCARPATHIAN REGION

The article is devoted to research of problems of development of small business at the present stage in Transcarpathian region. The authors substantiate the key issues that arise in the formation and operation of small businesses. The indicators for lending to small businesses and the results of the activities of the State Tax Service in the field of taxation of small businesses are systematized. An integrated approach to solving small business problems and improvement of its functioning has been improved.

Keywords: small business, business environment, business problems, efficient functioning, economic development, market economy.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В Україні сьогодні сектор малого бізнесу має низку проблем, які заважають його функціонуванню та динамічному розвитку економіки країни. Вирішення цих проблем може стати частиною загальнодержавних перетворень та соціально-економічних транс-

формацій у суспільстві. Характер проблем функціонування та розвитку малого бізнесу в Закарпатській області свідчить про те, що для ефективного вирішення цієї ситуації потрібні підтримка та більш дієвий контроль із боку державних органів. Неналежне вирішення проблем, з якими стикається малий бізнес у

Закарпатті, може потягнути за собою погіршення ситуації у цьому секторі економіки та зростання економічних проблем і посилення соціальної напруженості населення. Враховуючи це, виникає потреба у вивченні стану малого бізнесу у Закарпатській області та вирішенні проблем, які сповільнюють його розвиток, що допоможе у поліпшенні його функціонування та впливу на соціально-економічний розвиток області.

Малий бізнес в Україні на даному етапі проходить час так званої розбудови та реабілітації. Після політичних подій, які мали місце в історії України кілька років тому, які спричинили економічну кризу, різку девальвацію гривні та невизначеність економічної ситуації в країні, малий бізнес останнім часом почав пристосовуватися до ситуації, яка склалася, та намагатися ефективно функціонувати в таких умовах. Проблеми, які виникають під час діяльності малого бізнесу, є чинниками, які погіршують економічну ситуацію в країні. Фактично держава створює умови для створення малого бізнесу та його функціонування, але недосконалістю економічних реформ гальмує його розвиток [1].

Підвищення конкурентоздатності та впровадження тенденцій щодо поліпшення підприємницької діяльності в Закарпатській області залежать від ефективної державної політики в напрямі розвитку малого бізнесу, що призведе до економічного розвитку країни. Вирішення проблем, з якими стикається малий бізнес у Закарпатській області, призведе до стійкого економічного зростання в регіоні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Оскільки розвиток малого бізнесу в Україні залежить від регіональних особливостей і потреб населення у певних товарах чи послугах, то реалізація його економічного потенціалу потребує вирішення проблем, з якими стикається малий бізнес у своїй діяльності. Незважаючи на посилену увагу науковців до вивчення проблем малого бізнесу, проблемними залишаються питання оцінки сучасного стану сектору малого бізнесу в Закарпатській області.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті полягає у вивченні проблем, які сповільнюють розвиток малого бізнесу. Особливу увагу приділено основним проблемам, які впливають на можливість ведення малого бізнесу в Закарпатській області. Відповідно до поставленої мети, сформульовано такі завдання:

- дослідити стан сектору малого бізнесу в Україні;
- визначити основні проблеми ведення малого бізнесу в Закарпатській області;
- обґрунтувати проблеми щодо розвитку та ефективного функціонування малого бізнесу в Закарпатській області.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основним чинником, за допомогою якого підприємство будь-якої країни буде функціонувати ефективно та успішно, є стійка взаємодія бізнесу та державного сектору. В Україні на відміну від прогресуючих країн є багато проблем у структурі розвитку підприємництва. Відносини між державою та бізнесом у нашій країні знаходяться у критичному становищі, що тягне за собою стимулювання розвитку тіньової економіки, діяльності підприємств поза законом, що спричиняє недоотримання державою коштів за рахунок оподаткування підприємств, що тягне за собою економічний спад як на державному, так і на регіональному рівні.

Криза в економіці України останніх років призвела до значних перешкод у діяльності малих підприємств. У такій ситуації їм необхідна підтримка держави, адже такі проблеми, як недостатнє фінансування, великі податкові навантаження, екологічні чинники, слабкий інноваційний розвиток, призводять до занепаду малого бізнесу. Враховуючи це, можна зазначити, що як малий бізнес, так і економіка України взагалі знаходяться у поганих умовах для розвитку, тому підтримка з боку держави і безперешкодна діяльність малих підприємств на ринку стали б рушієм до поліпшення економічної та соціальної ситуації як в Україні у цілому, так і в її окремих регіонах. Складною ситуація є й за рахунок того, що немає як такої системи для проведення аналізу малого підприємства. Відсутність висококваліфікованих кадрів також негативно впливає на діяльність малого бізнесу.

Головним чинником погіршення розвитку малого бізнесу в Україні стало зниження реального прибутку населення. Це призвело до погіршення купівельної спроможності громадян. Після стрімкої девальвації гривні різноманітність товарів та послуг, якими користується більшість населення, різко зменшилася. Переважно всі прибутки йдуть на товари першої необхідності, зокрема медицину, оплату комунальних послуг та продукти харчування. Це призвело до зменшення прибутків у суб'єктів малого підприємництва, що тягне за собою деградацію даного сектору економіки [4].

Якщо розглядати проблеми, які заважають розвитку малого бізнесу в регіонах, а саме в Закарпатській області, можна дійти висновку, що вони фактично ототожені із загальнонаціональними проблемами в даному секторі економіки, якщо не враховувати регіональні особливості ведення бізнесу за рахунок наявної сировини в регіоні, географічного положення Закарпатської області та специфіки її транскордонного співробітництва [3].

Характер проблем малого бізнесу в Закарпатській області окреслили керівники районних, міських та галузевих організацій роботодавців, які належать до Обласного об'єднання організацій роботодавців Закарпаття. Метою їх зустрічі було визначити найбільш вагомі проблеми, які стосуються малого бізнесу, та методи їх подолання, що забезпечить більш ефективне функціонування малого бізнесу. Під час дискусії було виділено п'ять основних проблем, які суттєво впливають на умови ведення бізнесу в Закарпатській області, та включені до Стратегічного плану вирішення проблем бізнесу [5]:

1. Неврегульованість граничної межі нормативно-грошової оцінки земель.
2. Збільшення строку дії дозволів на викиди забруднюючих речовин в атмосферне повітря стаціонарними джерелами.
3. Невигідні умови кредитної підтримки розвитку малого та середнього бізнесу.
4. Проблема зміни управлінської моделі в лісовій галузі.
5. Недосконалість спрощеної системи оподаткування для малого бізнесу. Проблема адміністрування податків і зборів.

Як ми бачимо, більшість із цих проблем не є проблемами регіонального характеру, а мають загальнонаціональну специфіку і притаманні для галузі малого бізнесу по всій території України. Окремо можна виділити проблему в лісовій галузі, тому що лісопромисловий сектор займає великий відсоток на економічному ринку в Закарпатській області й є характерним саме для нашого регіону. У лісовій галузі Закарпатської області задіяні як малі підприємства з кількістю працюючих у кілька осіб, так і масштабні промислові об'єкти. Тому дана проблема є актуальною для нашого регіону, а її вирішення призведе до більш стійкого розвитку даної сфери економіки, допоможе вивести лісопромисловий сектор із тіні, адже значна його частина – це незаконні вирубки лісу. Це позитивно вплине на економічну та екологічну ситуацію в області.

Якщо дивитися на проблему кредитування малого бізнесу, то вона фактично є головним чинником, який гальмує розвиток малого бізнесу. Кредитна політика банків є вкрай невідповідною для представників малого бізнесу за рахунок високих відсоткових ставок по кредитах. Якщо в більшості розвинених країн, у яких ВВП формується значною мірою за рахунок малого та середнього бізнесу, відсоткові ставки по кредитах для створення малого бізнесу не перевищують 5%, що стимулює його розвиток, то в нас цей показник становить більше 20%. Для того щоб заохотити потенційних суб'єктів малого бізнесу як в Україні взагалі, так і в Закарпатті окремо брати кредити на відкриття бізнесу, потрібно зменшувати відсоткові ставки по кредитах, що на даному етапі є малоймовірним, ураховуючи ситуацію у банківському секторі країни, зробити можливе отримання кредитів більш прозорішим, щоб кожен потенційний суб'єкт малого бізнесу зміг його отримати за правильного подання всієї необхідної документації. Ще однією проблемою під час отримання кредитів є те, що банки неохоче кредитують «бізнес із нуля», це означає, що отримання кредиту на відкриття нової справи є досить важким процесом.

Не менш важливою проблемою, яка уповільнює соціально-економічний розвиток Закарпатської області, є недосконалість та неефективна система оподаткування для малого бізнесу. Наприклад, система спрощеного оподаткування має як низку переваг, так і низку недоліків. Дана система наведена в табл. 1. Розглядаючи дану таблицю, можна виявити, що для самих суб'єктів господарювання спрощена система оподаткування є актуальною, адже завдяки ній можна мінімізувати витрати, які йдуть на оплату податків, не потрібно витрачати час на обчислення суми податку, який потрібно сплатити, адже суми єдиного податку є фіксованими.

Як ми бачимо в таблиці, враховуючи відсоткові ставки єдиного податку, можна дійти висновку, що під час сплати єдиного податку має місце соціальна несправедливість у тому плані, що звичайний працівник у будь-якій сфері діяльності сплачує зі своєї заробітної плати податків та обов'язкових платежів фактично ті ж суми, що сплачує суб'єкт господарювання, який є платником єдиного податку, за набагато більших прибутків.

Позитивним моментом у введенні спрощеної системи оподаткування є те, що вона мотивує потенційних суб'єктів господарювання відкри-

Таблиця 1

Система спрощеного оподаткування [6]

	I група	II група	III група	IV група
суб'єкт	Фізична особа	Фізична особа	Фізична та юридична особа	Сільськогосподарські товаровиробники
дохід	< 300 000 грн./рік	< 1,5 млн. грн./рік	< 5 млн. грн./рік	Частка сільськогосподарського виробництва \geq 75 % загального обсягу виробництва
ставки єдиного податку	\leq 10% прожиткового мінімуму	\leq 20% мінімальної заробітної плати	5% доходу включно з ПДВ / 3% доходу + ПДВ	Визначено у п. 293.9 статті 293 Податкового кодексу
види діяльності	Роздрібна торгівля, побутові послуги населенню	Послуги, виробництво та продаж товарів, діяльність у сфері ресторанного господарства	Всі види діяльності, передбачені в рамках спрощеної системи оподаткування	Сільськогосподарське виробництво

вати власний бізнес, адже сплати за єдиним податком є невеликими, а відкриття бізнесу тягне за собою створення нових робочих місць та стабільні податкові надходження у місцеві бюджети.

За даними Державної фіскальної служби у Закарпатській області [2], за перший квартал 2018 р. в місцеві бюджети Закарпатської області платники податків сплатили 914 млн. 169 тис. грн. Ця сума на 165,4 млн. грн. більша, ніж за аналогічний період 2017 р. За статистикою, найбільше податкових надходжень до місцевих бюджетів Закарпатської області було по трьох податках:

- податку на доходи фізичних осіб – 609 млн. грн.;
- єдиного податку – 138,5 млн. грн.;
- податку на землю – 62,7 млн. грн.

Ураховуючи дані ДФС у Закарпатській області, можна зауважити, що спрощена система оподаткування є популярною серед суб'єктів господарювання і переважна їх більшість у сегменті малого бізнесу здійснює свою діяльність саме за цією системою оподаткування. Порівнюючи дані 2017 та 2018 рр., можна дійти висновку, що бізнес в області активізується з кожним роком та виходить із тіні і легалізується, з чим була проблема в попередні роки. Створення робочих місць, виплата офіційної заробітної плати, а також прозора сплата податків та зборів дадуть змогу збільшити бюджетні резерви для соціально-економічного розвитку нашої області [7].

Підводячи підсумок вищесказаному, можна зауважити, що перераховані проблеми розвитку і зростання сектору малого бізнесу в Закарпатській області несуть загальнонаціональний характер і для їх вирі-

шення потрібно впроваджувати виважену державну політику щодо більш тісної співпраці з малим бізнесом, створити конкурентоздатне середовище та стійкі економічні умови для суб'єктів малого бізнесу.

Висновки з цього дослідження. У результаті проведеного дослідження виявлено, що на сучасному етапі для інтенсивного розвитку малого бізнесу потрібно вирішувати проблеми, з якими стикається бізнес, що поліпшить ефективність його діяльності, зробити сприятливе економічне середовище для функціонування малого підприємництва як на державному, так і на регіональному рівні. Крім вищезазначеного, необхідно ефективно використовувати фінансові ресурси, які створюють умови для розвитку підприємства, збільшення виробництва, що тягне за собою збільшення робочих місць. У процесі дослідження виявлено основні проблеми, з якими стикається малий бізнес у Закарпатській області. Можна зазначити, що специфіка проблем, які заважають розвитку та успішній діяльності малого бізнесу в Закарпатській області, здебільшого має не регіональний характер, а загальнодержавний. Це і проблеми із специфікою оподаткування підприємств, і провальна кредитна політика для сектору малого бізнесу. Окремо можна виділити проблему функціонування бізнесу лісопромислового сектору, на напрям діяльності якого впливають географічне розташування нашої області та наявність сировинних ресурсів, якими користуються підприємства як для власних потреб, так і для отримання прибутку. Досліджено, що вирішення цих проблем поліпшить діяльність малого бізнесу Закарпатської області, що потягне за собою соціально-економічний розвиток регіону в цілому.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Бошинда І.М. Методичні засади формування та функціонування потенціалу малого бізнесу регіонів. Економіка і суспільство. 2018. Вип. 15. С. 509–512. URL: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/15_ukr/78.pdf.
2. Головне управління державної фіскальної служби України в Закарпатській області. URL: <http://zak.sfs.gov.ua/media-ark/news-ark/332823.html>.
3. Підприємництво в Україні: проблеми становлення і розвитку / М.І. Долішній, М.А. Козоріз, В.П. Мікловда, Л.С. Даниленко. Ужгород: Карпати, 1997. 363 с.
4. Малик І.П., Мохонько Г.А. Розвиток малого та середнього бізнесу в Україні. Екон. вісн. Нац. техн. ун-ту України «КПІ». 2012. Вип. 9. С. 29–34.
5. П'ять ключових проблем малого та середнього бізнесу на Закарпатті. URL: <http://uzhgorod.net.ua/news/118459>.
6. Податковий кодекс України. URL: <http://sfs.gov.ua/nk/rozdil-xiv--spetsialni-podat/edynyi-podatok/>.
7. Стегней М.І. Методичні підходи до оцінки конкурентоспроможності Закарпатської області та можливостей ведення бізнесу. Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». 2014. Вип. 8(1). С. 40–43. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvkhdu_en_2014_8%281%29__10.

REFERENCES:

1. Boshynda I.M. METODYCHNI ZASADY FORMUVANNYA TA FUNKTSIONUVANNYA POTENTIALU MALOHO BIZNESU REHIONIV/ I.M. Boshynda //Elektronne naukove fakhove vydannya "Ekonomika i suspil'stvo", Mukachivs'kyu derzhavnyy universytet. 2018. Vyp. 15. S.509-512. – Rezhym dostupu: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/15_ukr/78.pdf
2. Derzhavna fiskal'na sluzhba Ukrayiny. – Holovne upravlinnya derzhavnoyi fiskal'noyi sluzhby Ukrayiny v Zakarpat's'kiy oblasti [elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://zak.sfs.gov.ua/media-ark/news-ark/332823.html>
3. Dolishniy M.I. Pidpryyemnytstvo v Ukrayini: problemy stanovlennya i rozvytku/ M.I. Dolishniy, M.A. Kozoriz, V.P. Miklovda, L.S. Danylenko. – Uzhhorod: Karpaty, 1997. – 363 s.
4. Malyk I. P. Rozvytok maloho ta seredn'oho biznesu v Ukrayini /I.P. Malyk, H. A. Mokhon'ko // Ekon. visn. Nats. tekhn. un-tu Ukrayiny "KPI" : zb. nauk. pr. – 2012. – Vyp. 9. – S. 29 –34.
5. P"yat' klyuchovykh problem maloho ta seredn'oho biznesu na Zakarpatti [elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://uzhgorod.net.ua/news/118459>
6. Podatkovyy kodeks Ukrayiny [elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://sfs.gov.ua/nk/rozdil-xiv--spetsialni-podat/edynyi-podatok/>
7. Stehnei M.I. Metodychni pidkhody do otsinky konkurentospromozhnosti Zakarpat's'koyi oblasti ta mozhlyvostey vedennya biznesu / M. I. Stehney // Naukovyy visnyk Khersons'koho derzhavnoho universytetu. Ser. : Ekonomichni nauky. – 2014. – Vyp. 8 (1). – S. 40-43. – Rezhym dostupu: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvkhdu_en_2014_8%281%29__10

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2018-17-63>

УДК 338.482:303.4(477.46)

Формування стратегії розвитку туризму Черкаської області

Жмуденко В.О.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри туризму та готельно-ресторанної справи
Уманського національного університету садівництва

Полянська А.В.

магістрант
Уманського національного університету садівництва

У статті обґрунтовано доцільність формування стратегії розвитку туристичної галузі Черкаській області. Мета дослідження полягає в розробленні практичних рекомендацій щодо формування та вибору стратегії туристичного розвитку області. Здійснено аналіз основних туристичних детермінант та розроблено основні етапи стратегічного розвитку.

Ключові слова: стратегія, туризм, туристичні ресурси, туристичний ринок, суб'єкти туристичної діяльності.

Жмуденко В.А., Полянська А.В. ФОРМИРОВАНИЕ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ТУРИЗМА ЧЕРКАССКОЙ ОБЛАСТИ

В статье обоснована целесообразность формирования стратегии развития туристической отрасли в Черкасской области. Цель исследования заключается в разработке практических рекомендаций по формированию и выбору стратегии туристического развития области. Осуществлен анализ основных туристических детерминант и разработаны основные этапы стратегического развития.

Ключевые слова: стратегия, туризм, туристические ресурсы, туристический рынок, субъекты туристической деятельности.

Zhmudenko V.O., Polyanskaya A.V. FORMATION OF THE STRATEGY OF DEVELOPMENT OF TOURISM OF THE CHERKASSY REGION

This article substantiates the expediency of forming a strategy for the development of the tourist industry in the Cherkasy region. The purpose of the study is to develop practical recommendations on the formation and selection of a strategy for the tourist development of the region. The analysis of the main tourist determinants is carried out and the main stages of strategic development are developed.

Keywords: strategy, tourism, tourist resources, tourist market, subjects of tourist activity.

Постановка проблеми. В умовах динамічних змін зовнішнього середовища, глобалізації, загострення конкуренції стратегія стає інструментом створення і підтримки домінування туризму, яке базується на спеціалізації і здатності створювати цінність в економічному та культурному житті на вищому рівні. Адаптивні умови туризму являють собою одну з найрозвиненіших галузей світового господарства і форм зовнішньоекономічної діяльності та є найдинамічнішою галуззю у світі. Важливим та актуальним завданням сьогодення є окреслення проблем розвитку туристичних регіонів, розроблення теоретико-методологічних засад щодо формування стратегії їх розвитку, виходячи зі специфічних особливостей їхнього функціонування [1, с. 3].

Стратегічною метою розвитку туристичної галузі в Черкаській області є створення конкурентного на регіональному ринку туристичного продукту, здатного максимально задовольнити туристичні потреби населення області та країни загалом, забезпечити на цій основі комплексний розвиток районів та їх соціально-економічних інтересів і збереження екологічної рівноваги та історико-культурного довілля. Програма дій, орієнтована на досягнення цієї мети, має бути комплексною та відповідати загальним темпам становлення ринкових механізмів, а також відповідати політиці структурних реформ у національній економіці. З метою активізації та розширення послуг суб'єкти туристичної діяльності зобов'язані мати ефективну конкурентну стратегію як засіб для досягнення поставлених цілей. Від

правильного вибору стратегії залежить ефективність діяльності підприємства, тому формування та вибір стратегії для її втілення у життя є надзвичайно важливим питанням, від якого може залежати не тільки успішність діяльності суб'єктів туристичної діяльності, а й взагалі існування області.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми ефективності туристичної галузі як економічної системи, стратегічне бачення розвитку галузі є предметом досліджень таких учених, як: М. Борушак, Ю. Волков, І. Зорін, В. Квартальнов, В. Кифяк, Л. Лук'янова, В. Смолій, В. Федорченко та інші. Проте, незважаючи на широкий спектр результатів досліджень вказаних вище авторів, слід визнати, що розкриття проблеми формування стратегії та стратегічного розвитку туристичної індустрії на регіональному рівні є недостатнім.

Формулювання цілей статті. Метою дослідження є обґрунтування основних засад формування стратегічного розвитку туристичної галузі в Черкаській області.

Виклад основного матеріалу. Найважливіша проблема будь-якого регіону України – це проблема його сучасного стану і забезпечення безупинного стратегічного розвитку. Ефективне вирішення цієї проблеми полягає у створенні та реалізації туристичних переваг, що значною мірою можуть бути досягнуті на основі розробленої стратегії. Адже формування стратегії – це системний шлях до управління змінами й досягнення консенсусу в регіоні. А також створення спільного бачення майбутнього розвитку, творчий процес визначення проблем та погодження реалістичних цілей, завдань і стратегій, здійснення яких вирішить проблеми регіону.

У Черкаській області наявні природні ландшафти та історико-культурні пам'ятки, заповідні території, бальнеологічні ресурси, що створює усі передумови для формування в області високорозвинутого індустріального рекреаційно-туристичного комплексу, який повинен являти собою сукупність пов'язаних між собою галузей і підприємств господарського комплексу, об'єднаних загальною метою – створення конкурентоспроможних санаторно-курортних послуг та рекреаційно-туристичних продуктів.

Аналізуючи сучасний стан туристичної галузі регіону, слід звернути увагу на два аспекти – наявні та перспективні туристичні ресурси і тенденцію туристичних потоків. Сьогодні у межах Черкаського регіону налічується 531 об'єкт

природоохоронних територій загальною площею понад 75,1 тис. га, що становить 2,9% загальної площі території області. Також у регіоні функціонують 222 заказники, 192 пам'ятки природи, 59 парків-пам'яток садово-паркового мистецтва, 52 заповідних урочища. Рекреаційними об'єктами виступають і водойми, які використовуються для таких видів діяльності, як купально-пляжна, лікувально-оздоровча, спортивно-оздоровча рекреація, водний туризм, рибальство. У цьому напрямі слід виділити акваторію Дніпра та Кременчуцького водосховища, Буцький каньйон та Черкаський бір.

На території області розташована значна кількість об'єктів історико-культурної спадщини. Згідно з реєстром нерухомих об'єктів культурної спадщини України, на території Черкаської області розташовано 1547 історико-культурних пам'яток, серед яких 77 національного і 1470 місцевого значення. Кожен з історико-культурних заповідників Черкащини має свої специфічні проблеми, пов'язані з використанням об'єктів культурної спадщини як туристично-екскурсійного ресурсу [2].

Аналіз туристичного потоку дає змогу простежити значні резерви галузі (рис. 1).

Основними причинами змін у структурі туристичного потоку стала низька якість національного туристичного продукту; відсутність сприятливих умов для розвитку туристичної галузі, в тому числі державної інвестиційної політики у сфері туризму; відсутність цілісної та комплексної системи управління і контролю за використанням туристично-рекреаційних ресурсів країни, різне відомче підпорядкування туристичних та курортно-рекреаційних ресурсів. Оскільки більшість українців подорожують з метою відпочинку, слід зазначити, що за результатами дослідження "GFK Ukraine" 37% українців планують свою відпустку самостійно, приблизно 12% користуються послугами турагентств, а більшість із них (понад 50%) готові як скористатися послугами туристичного агентства, так і відправитися у самостійно організовану подорож. Сучасна тенденція розвитку туризму полягає у тому, що потенційного туриста важко зацікавити одноманітним відпочинком, подоланням значних відстаней заради одного-двох, навіть цікавих, об'єктів. Черкаська область щодо пізнавального туризму дуже цікава для вітчизняного туриста. Розташування області у центрі країни сприяє відвіданню її мешканцями усіх областей, тому що вони виступають переважно екскурсантами, а не туристами, тобто не користуються послугами закладів розмі-

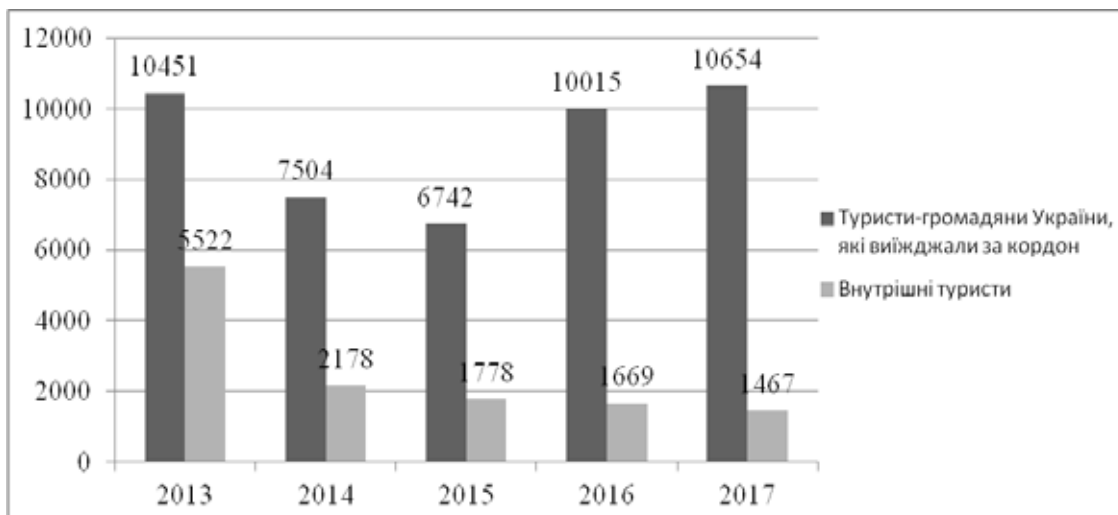


Рис. 1. Туристичні потоки Черкаської області за 2013–2017 рр.

Джерело: складено авторами на основі [2]

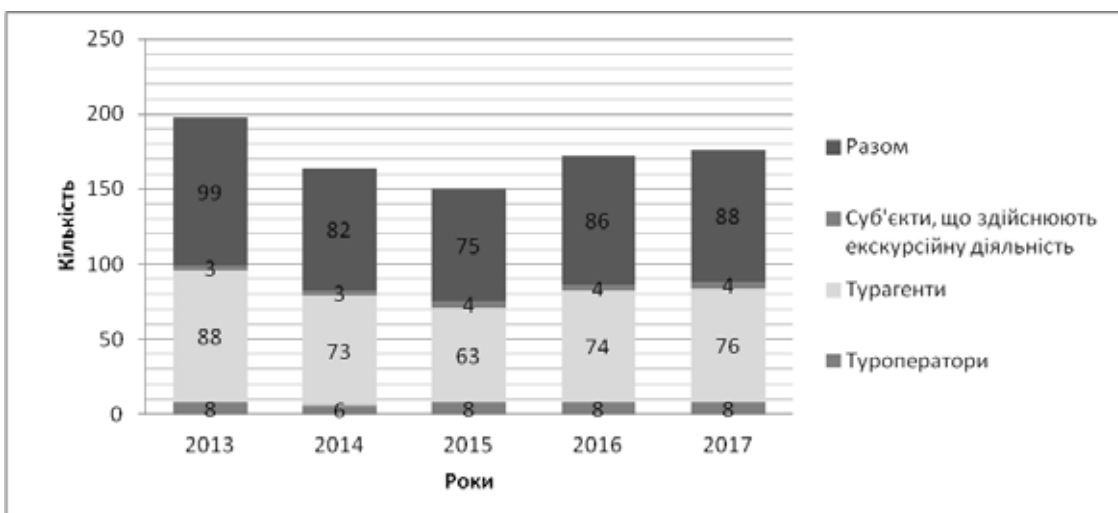


Рис. 2. Суб'єкти туристичної діяльності в Черкаській області за 2013–2017 рр.

Джерело: складено авторами на основі [3]

щення. Облаштування відпочинкових зон та закладів розміщення у рекреаційних зонах, насамперед на берегах водосховищ, річок і озер, може затримати внутрішніх туристів на території області, відповідно забезпечивши додаткові грошові надходження.

Кількість суб'єктів туристичної діяльності в Черкаській області за 2013–2017 рр. наведено на рис. 2.

Кількість суб'єктів туристичної діяльності в 2017 р. порівняно з 2016 р. зменшилася і становить 88 суб'єктів). При цьому 86,4% (76 підприємств) становлять туристичні агентства, які у своїй діяльності не орієнтуються на розвиток внутрішнього та в'їзного туризму.

Згідно зі статистичними даними, на рис. 3 наведена динаміка обсягу наданих послуг туроператорами та турагентами в Черкаській області.

Спостерігається тенденція до зменшення кількості туристів, які обслуговуються суб'єктами туристичної діяльності в Черкаській області. Така ситуація пов'язана як з об'єктивними (світова криза, зміна пріоритетів серед туристів), так і суб'єктивними причинами (відсутність чіткої організації в галузі, неконтрольованість суб'єктів туристичної діяльності у зв'язку з процесами реорганізації).

А також не всі туристи, які охоплені внутрішнім туризмом, обслуговуються екскурсій-

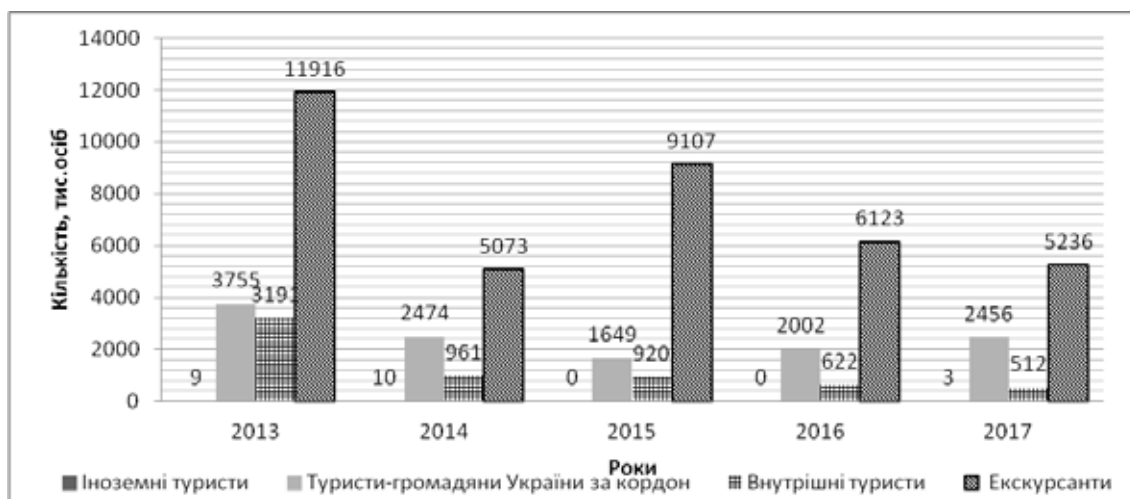


Рис. 3. Кількість туристів, екскурсантів, обслугованих туроператорами та турагентами в Черкаській області, за 2013–2017 рр.

Джерело: складено авторами на основі [4]

ями. Крім цього, якість надаваних послуг та цінова політика здебільшого не відповідають запитам споживачів. Тому постає питання про необхідність розширення екскурсійного обслуговування туристів.

Під час формування стратегії розвитку туристичного регіону необхідно спиратися на концепцію сталого розвитку, оскільки людство, будучи частиною живої природи, не зможе існувати без її ресурсів, що означає розумне використання і збереження природної ресурсної бази. Сталий розвиток туризму необхідно розглядати як управління всіма видами ресурсів, що забезпечує задоволення економічних, соціальних і естетичних потреб за збереження культурної цілісності, основних екологічних процесів, біологічної різноманітності і систем життєзабезпечення [5, с. 415].

Побудова механізму формування стратегії розвитку туризму повинна відбуватися з урахуванням:

- тенденцій розвитку (просторової поляризації, посилення інтеграційних, транснаціоналізаційних процесів, глобалізації, просторової дифузії, кластерізації, конкурентної боротьби);

- специфічних властивостей ринку (компліментарності, субституції, територіальної роз'єднаності споживача та виробника, схильності до сезонних коливань попиту, невіддільності, одночасності виробництва і споживання, мультикультурності, мультинаціональності, диверсифікованості);

- ринково формуючих факторів (організаційно-економічних, соціально економічних, природно-кліматичних, культурно-історичних).

Формування стратегії розвитку туризму області відображає послідовність та взаємодію чотирьох ключових блоків:

- 1) визначення детермінантів розвитку ринку туристичних послуг (аналіз туристичних потоків за туристичними регіонами; аналіз динаміки та прогнозу соціально-економічних показників розвитку ринків туристичних послуг регіонів країни, аналіз показників ринкової концентрації);

- 2) визначення організаційно-типологічних характеристик ринку туристичних послуг (визначення моделі державного управління розвитком туризму, визначення стадії розвитку ринку туристичних послуг);

- 3) визначення цілей та вибір типу стратегії (інноваційно-секторальний та інтеграційний стратегічний напрям розвитку);

- 4) визначення стратегічних пріоритетів реалізації стратегії (виокремлення ґрунтового переліку цільових завдань стратегічних пріоритетів окремих напрямів реалізації стратегії, а саме: розвитку інноваційних секторів ринку туристичних послуг, адаптації традиційних секторів туризму) [6, с. 33].

Механізм реалізації стратегії розвитку туризму є комплексним, послідовним, циклічним та являє собою структуровану систему взаємодіючих елементів, об'єднаних у три взаємопов'язані блоки: функціональні елементи структури механізму реалізації стратегії, ресурсне та нормативно-правове забезпечення реалізації стратегії. Запропонований механізм є адаптивним, спроможним модифікувати свою структуру за рахунок внесення нових елементів, поява яких

зумовлена спектром скоригованих стратегічних завдань, планів, механізмів та методів управління.

Окрім зазначеного базового стратегічного забезпечення реалізації стратегії, доцільно виокремити додаткове забезпечення – інформаційне, яке сприяє підвищенню якості впровадження стратегії та виявляється у проведенні масштабних промоційних кампаній щодо туристичних та рекреаційних можливостей національного ринку туристичних послуг області на національному та регіональному рівнях [6, с. 21], таких як телевізійні трансляції рекламно-ознайомчих промороликів, тематичних телепередач щодо просування національного та локального туристичних продуктів, популяризації внутрішнього туризму; створення мультимовного туристичного інтернет-порталу з наданням вірогідної та актуальної інформації про рекреаційний потенціал, туристично-екскурсійні маршрути Черкащини, розроблення на його платформі календаря туристичних, спортивних, мистецьких подій, його постійне оновлення та розширення; презентація туристичного потенціалу області на виставково-ярмаркових заходах,

конференціях, форумах національного та світового масштабу.

Висновки. Формування стратегії розвитку туризму регіону повинно базуватися на наявних туристичних ресурсах та туристичній інфраструктурі. Черкаська область володіє значним туристичним потенціалом, на основі якого є можливість розвивати туристичну індустрію як невід'ємний складник економічного зростання регіону. Головною метою реалізації стратегії має бути збільшення кількості туристів у регіоні. Під час побудови стратегії області необхідно сконцентрувати зусилля на історико-культурних об'єктах, а також районах, які є найбільш привабливими для потенційних туристів. З одного боку, це дасть змогу сконцентрувати обмежені у сучасних умовах ресурси, з іншого – стане передумовою розвитку туристичної галузі в інших районах через зацікавленість областю загалом. Таким чином, комплексне формування стратегії розвитку туризму структурними елементами та базовим ресурсним забезпеченням сприятиме ефективному стратегічному управлінню розвитку туризму та забезпеченню реалізації стратегії.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Алексєєва Н.Ф., Сакун Л.М. Регіональні аспекти стратегії розвитку туристичної індустрії [Електронний ресурс] / Н.Ф. Алексєєва, Л.М. Сакун // URL: http://tourlib.net/statti_ukr/alekseeva.htm
2. Туристичні потоки Черкаської області / URL: http://www.ck.ukrstat.gov.ua/source/arch/2017/turizm_
3. Економіка сьогодні в Черкаській області / URL: <http://www.siogodennya.org.ua/?p=42551>.
4. Державна служба статистики України: офіційний сайт. Туристична діяльність Черкаської області / URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>
5. Стешенко О.Д., Ільєнко А.Ю. Економічна стратегія розвитку туристичної галузі в Україні / О.Д. Стешенко, А.Ю. Ільєнко // Научно-технический сборник. 2010. № 94. С. 414–417.
6. Стратегія розвитку Черкаської області на період до 2020 року. 2015. С. 20–35.

REFERENCES:

1. Alexeeva N.F., Sakun L.M. Regional aspects of strategic development of tourism and industry. Available at: http://tourlib.net/statti_ukr/alekseeva.htm
2. Tourist flows of the Cherkassy region. Available at: http://www.ck.ukrstat.gov.ua/source/arch/2017/turizm_
3. Economy the present in the Cherkassy region. Available at: <http://www.siogodennya.org.ua/?p=42551>.
4. Tourist activity of the Cherkassy region. State Statistics Service of Ukraine: official website. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua>
5. Steshenko O.D., Ilyenko A.Yu. The economic strategy of development for the tourist industry in Ukraine. Scientific and technical collection, 2010, no 94. pp. 414–417 (in Ukrainian).
6. The strategy of development for the Cherkassy region until 2020, 2015, pp.20–35 (in Ukrainian).

Кластерний аналіз як інструмент дослідження рівнів регіонального розвитку в контексті концепції «центр – периферія»

Козирєва О.В.

доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри менеджменту і адміністрування
Національного фармацевтичного університету

У статті обґрунтовано методичний підхід до комплексного структурного дослідження центр-периферійних відносин між регіонами України, особливістю якого є реалізація таких взаємопов'язаних етапів: проведення кластеризації регіонів за результатами оцінки факторів економічного зростання, а також їх економічного та соціального розвитку; інтерпретація отриманих кластерів з погляду їхньої ролі та місця в системі «центр – периферія»; структурний компонентний аналіз визначених кластерів; визначення центр-периферійних відносин між регіонами України.

Ключові слова: кластерний аналіз, центр-периферійні відносини, соціально-економічний розвиток регіонів, фактори економічного зростання.

Козырева Е.В. КЛАСТЕРНЫЙ АНАЛИЗ КАК ИНСТРУМЕНТ ИССЛЕДОВАНИЯ УРОВНЕЙ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ В КОНТЕКСТЕ КОНЦЕПЦИИ «ЦЕНТР-ПЕРИФЕРИЯ»

В статье обоснован методический подход комплексного структурного исследования центр-периферийных отношений между регионами Украины, особенностью которого является реализация следующих взаимосвязанных этапов: проведение кластеризации регионов по результатам оценки факторов экономического роста, а также их экономического и социального развития; интерпретация полученных кластеров с точки зрения их роли и места в системе «центр – периферия»; структурный компонентный анализ определенных кластеров; определение центр-периферийных отношений между регионами Украины.

Ключевые слова: кластерный анализ, центр-периферийные отношения, социально-экономическое развитие регионов, факторы экономического роста.

Kozurieva O.V. CLUSTER ANALYSIS AS AN INSTRUMENT OF REGION DEVELOPMENT LEVELS SURVEY IN THE CONTEXT OF "CENTER-PERIPHERY" CONCEPT

The methodological approach of the complex structural research of the center-peripheral relations between the regions of Ukraine is substantiated in the article, the feature of which is the implementation of the following interrelated stages: clustering of the regions based on the results of the assessment of the factors of economic growth, as well as their economic and social development; interpretation of the clusters obtained from the point of view of their role and place in the "center-periphery" system; structural component analysis of certain clusters; the definition of the center-peripheral relations between the regions of Ukraine.

Keywords: cluster analysis, center-peripheral relations, social and economic development of regions, factors of economic growth.

Постановка проблеми. Проведені дослідження, застосування математико-статистичних методів та моделей структурної класифікації для дослідження соціально-економічного розвитку регіонів у контексті концепції «центр – периферія» показало, що найбільш прийнятним для цього інструментарієм є методи багатомірного статистичного аналізу, а саме метод розпізнавання образів – кластерний аналіз.

Головне призначення кластерного аналізу – розбиття множини досліджуваних об'єктів й ознак на однорідні в деякому сенсі групи, або

кластери. Методи кластерного аналізу можна застосовувати навіть тоді, коли йдеться про просте групування, в якому все зводиться до утворення груп за кількісною подобою.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Відмінністю кластерного аналізу від інших методів класифікації є відсутність навчальної вибірки (класифікація без навчання) [1]. Значна перевага кластерного аналізу в тому, що він дає можливість робити розбивку об'єктів не за одним параметром, а за низкою ознак. Крім того, кластерний аналіз, на відміну від більшості математико-статистичних методів,

не накладає ніяких обмежень на вид об'єктів, що розглядаються, і дає змогу досліджувати безліч вихідних даних практично довільної природи. Це особливо важливо, коли показники мають різну кількісну природу, що ускладнює застосування традиційних економічних підходів [2–5].

Формулювання цілей статті. Виходячи з цілей дослідження – ідентифікації регіонів країни (центр – напівпериферія – периферія) та визначення якісного впливу факторів економічного зростання на соціально-економічний розвиток регіонів, у статті застосовано метод k -середніх (неієрархічна кластеризація).

Виклад основного матеріалу. Проведення комплексного структурного дослідження соціально-економічного розвитку регіонів України доцільно здійснювати за такою схемою (рис. 1).

На першому етапі з використанням пакета прикладних програм STATISTICA 8.0 [6] здійснено неієрархічну кластеризацію методом k -середніх залежно від значень інтегральних показників факторів економічного зростання ($I_{ЕФ}$), економічного ($I_{ЕР}$) та соціального розвитку ($I_{СР}$) регіонів України.

На рис. 2 наведено графік середніх значень характеристик кластерів регіонів України у 2013 р. залежно від значення $I_{ЕФ}$, $I_{ЕР}$, $I_{СР}$.

Як видно з рис. 2, серед характеристикних ознак ($I_{ЕФ}$, $I_{ЕР}$, $I_{СР}$) найкращим класифікатором є рівень економічного розвитку, а найслабшим – економічні фактори зростання.

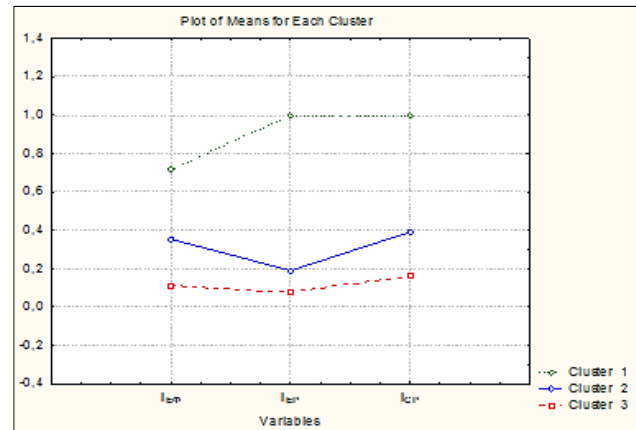


Рис. 2. Графік середніх значень характеристик кластерів регіонів України (2013 р.)

Розбивку регіонів країни за значеннями $I_{ЕФ}$, $I_{ЕР}$ та $I_{СР}$ на три кластери у 2013 р. наведено у табл. 1.

Як видно з табл. 1, у 2013 р. до 1-го кластера віднесено м. Київ, яке має високі значення кількісних інтегральних показників факторів економічного зростання, економічного та соціального розвитку. Тому цей кластер можна класифікувати як із якісною оцінкою «Високий рівень факторів економічного зростання та соціально-економічного розвитку».

До 2-го кластера віднесено регіони країни, які мають середні значення кількісних інтегральних показників факторів економічного зростання, економічного та соціального розвитку. Тому цей кластер можна класифікувати

1 етап

Проведення ітераційної процедури кластеризації регіонів країни за результатами оцінки факторів економічного зростання, економічного та соціального розвитку регіонів

2 етап

Інтерпретація отриманих кластерів регіонів країни в системі центр – напівпериферія – периферія

3 етап

Структурний компонентний аналіз отриманих кластерів

4 етап

Визначення центр-периферійних відносин між регіонами України

Рис. 1. Методичний підхід із проведення комплексного структурного дослідження центр-периферійних відносин між регіонами України

Таблиця 1

Розподіл регіонів України за кластерами залежно від значень $I_{ЕФ}$, $I_{ЕР}$ та $I_{СР}$ у 2013 році

1-й кластер		2-й кластер		3-й кластер	
м. Київ	0*	Харківський	0,030	Вінницький	0,012
		Запорізький	0,073	Сумський	0,015
		Луганський	0,079	Хмельницький	0,022
		Львівський	0,087	Кіровоградський	0,026
		Одеський	0,121	Чернігівський	0,031
		Дніпропетровський	0,134	Волинський	0,039
		Донецький	0,143	Черкаський	0,039
		Київський	0,151	Закарпатський	0,041
				Житомирський	0,042
				Рівненський	0,058
				Миколаївський	0,058
				<i>Івано-Франківський</i>	<i>0,069</i>
				Херсонський	0,073
				Тернопільський	0,076
				Чернівецький	0,090
				Полтавський	0,124**

* – відстань елемента (регіону) від центру відповідного кластера

** – високе значення вказує на те, що елемент може бути віднесено до іншого кластера (Полтавський регіон необхідно відносити до 2-го кластера)

як із якісною оцінкою «Середній рівень факторів економічного зростання та соціально-економічного розвитку».

До 3-го кластера віднесено регіони країни, які мають низькі значення кількісних інтегральних показників факторів економічного зростання, економічного та соціального розвитку. Тому цей кластер можна класифікувати як із якісною оцінкою «Низький рівень факторів економічного зростання та соціально-економічного розвитку».

У динаміці розбивку регіонів країни за значеннями значення $I_{ЕФ}$, $I_{ЕР}$ та $I_{СР}$ на три кластери у 2001–2013 рр. наведено у табл. 2.

Як видно з табл. 2, кластерна структура регіонів країни за період, що аналізувався, мала стабільний характер і повністю відповідала кластерній структурі 2013 року, з деякими винятками у 2001, 2008 та 2012 рр.

Алгоритмічно неправильно ідентифіковані регіони країни мали досить високу відстань від центрів кластерів, до яких їх було спочатку віднесено, тому перенесення їх до інших кластерів суттєво не вплинуло на якість класифікації.

Таким чином, результати проведеної в динаміці класифікації регіонів України за значеннями інтегральних показників факторів економічного зростання, економічного та соціального розвитку дають змогу однозначно інтерпретувати отримані кластери як:

– «Центр» – регіони першого кластера (м. Київ), що становлять 4% від кількості;

– «Напівпериферія» – регіони другого кластера (Дніпропетровський, Донецький, Запорізький, Київський, Луганський, Львівський, Одеський, Полтавський, Харківський), що становлять 36% від загальної їх кількості;

– «Периферія» – регіони третього кластера (Вінницький, Волинський, Житомирський, Закарпатський, Івано-Франківський, Кіровоградський, Миколаївський, Рівненський, Сумський, Тернопільський, Херсонський, Хмельницький, Черкаський, Чернівецький, Чернігівський), що становлять 60% від загальної їх кількості.

На наступному етапі дослідження проведений структурно-компонентний аналіз регіонального розподілу та вкладу в нього факторів відповідних інтегральних показників. Аналіз проведено в порядку спадання, визначеної сили класифікації: економічний та соціальний розвиток, економічні фактори зростання.

Інтегральний показник економічного розвитку регіонів України характеризується одним показником «Валовий регіональний продукт на душу населення», аналіз його динаміки та структури в розрізі «центр – периферія» наведено у табл. 3.

З табл. 3 видно, що протягом аналізованого періоду спостерігалася відносно стійка динаміка цього показника у всіх групах, із

Таблиця 2

Розподіл регіонів України за кластерами залежно від значень I_{EP} , I_{CP} та I_{CP} у 2001–2013 рр.

Регіон	Рік												
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
м. Київ	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	1-й кластер												
	2-й кластер												
Дніпропетровський	0,128	0,152	0,144	0,144	0,185	0,177	0,159	0,152	0,136	0,154	0,152	0,129	0,134
Донецький	0,177	0,187	0,151	0,193	0,175	0,179	0,158	0,138	0,143	0,147	0,154	0,164	0,143
Запорізький	0,058	0,061	0,045	0,052	0,053	0,063	0,054	0,051	0,060	0,053	0,058	0,073	0,073
Київський	0,095	0,087	0,054	0,066	0,069	0,064	0,049	0,045	0,044	0,120	0,171	0,124	0,151
Луганський	0,084*	0,127	0,093	0,098	0,096	0,086	0,079	0,085	0,064	0,088	0,063	0,083	0,079
Львівський	0,098*	0,116	0,047	0,089	0,119	0,123	0,113	0,125	0,085	0,104	0,111	0,098	0,087
Одеський	0,131	0,064	0,068	0,061	0,070	0,090	0,110	0,088	0,080	0,118	0,115	0,139	0,121
Полтавський	0,155	0,130	0,097	0,112	0,104	0,108	0,105	0,102	0,104	0,121	0,131	0,133	0,124
Харківський	0,032	0,018	0,028	0,024	0,025	0,027	0,036	0,036	0,034	0,033	0,030	0,094	0,030
	3-й кластер												
Вінницький	0,116	0,117	0,150	0,075	0,079	0,081	0,074	0,059	0,017	0,014	0,020	0,015	0,012
Волинський	0,115	0,058	0,040	0,028	0,033	0,015	0,009	0,023	0,032	0,040	0,055	0,044	0,039
Житомирський	0,035	0,047	0,047	0,029	0,055	0,040	0,033	0,034	0,031	0,025	0,036	0,031	0,042
Закарпатський	0,046	0,075	0,067	0,033	0,035	0,027	0,031	0,035	0,039	0,037	0,050	0,033	0,041
Івано-Франківський	0,032	0,044	0,052	0,047	0,040	0,037	0,038	0,027	0,048	0,058	0,052	0,083	0,069
Кіровоградський	0,032	0,025	0,008	0,040	0,035	0,028	0,040	0,039	0,035	0,013	0,023	0,021	0,026
Миколаївський	0,045	0,072	0,038	0,060	0,047	0,050	0,041	0,044	0,067	0,070	0,067	0,043	0,058
Рівненський	0,042	0,040	0,048	0,045	0,050	0,039	0,049	0,050	0,073	0,079	0,081	0,110	0,058
Сумський	0,034	0,061	0,034	0,029	0,062	0,044	0,036	0,045	0,020	0,034	0,023	0,014	0,015
Тернопільський	0,054	0,059	0,062	0,059	0,050	0,053	0,046	0,059	0,057	0,066	0,070	0,060	0,076
Херсонський	0,102	0,072	0,067	0,050	0,051	0,056	0,060	0,066	0,049	0,054	0,053	0,067	0,073
Хмельницький	0,013	0,033	0,038	0,014	0,015	0,014	0,014	0,015	0,036	0,027	0,018	0,020	0,022
Черкаський	0,093	0,113	0,027	0,021	0,041	0,020	0,018	0,029	0,037	0,028	0,037	0,033	0,039
Чернівецький	0,132	0,084	0,048	0,056	0,065	0,053	0,040	0,045	0,049	0,070	0,076	0,105	0,090
Чернігівський	0,089	0,037	0,044	0,042	0,043	0,028	0,031	0,030	0,024	0,014	0,014	0,046	0,031

**Валовий регіональний продукт на душу населення
у відношенні до загальноукраїнського у 2001–2013 рр., разів**

Група	Рівень	Рік		Середнє значення (2001–2013 рр.)	Темп зміни 2013 р. до 2001 р., %
		2001	2013		
Центр		3,17	3,27	3,10	103,05
Напівпериферія	<i>max</i>	1,25	1,38	1,36	111,10
	<i>aver</i>	1,00	1,01	1,04	100,70
	<i>min</i>	0,73	0,73	0,73	99,64
Периферія	<i>max</i>	0,91	0,82	0,84	89,94
	<i>aver</i>	0,69	0,64	0,64	91,46
	<i>min</i>	0,54	0,45	0,49	84,61

незначним зростанням у перших двох та зниженням у третій.

Найбільше зростання – 11,1% – відбулося у регіонів, що характеризують максимальне значення цього показника групи «Напівпериферія», найбільше зниження – 15,39% – відбулося у регіонів, що характеризують мінімальне значення цього показника у групі «Периферія».

Інтегральний показник соціального розвитку регіонів України характеризується трьома показниками: «Наявний дохід у розрахунку на одну особу», «Рівень безробіття населення у віці 15–70 років» та «Коефіцієнт міграційного приросту населення»; аналіз їхньої динаміки та структури в розрізі «центр – периферія» наведено у табл. 4.

З табл. 4 видно, що протягом аналізованого періоду у показника «Наявний дохід населення у розрахунку на одну особу» спостерігалася стійка динаміка лише у групі «Напівпериферія», у групі «Центр» відбулося зростання на 48,28%, а у групі «Периферія» – зниження значення середнього групи на 6,5%. Показник «Коефіцієнти міграційного приросту населення» за період, що аналізувався, мав нестійку динаміку: так, у групі «Центр» відбулося найбільше його зниження на 20,88%, у групі «Напівпериферія» відбулося зростання середнього групи на 8%, а у групі «Периферія» – зниження середнього групи на 4,2%. Показник «Безробіття населення у віці 15–70 років» протягом аналізованого періоду характеризувався відносно стійкою динамікою. Незначне зростання його середнього відбулося у групі «Напівпериферія» (6,17%), та незначне зниження – у групі «Центр» (2,03%).

Інтегральний показник факторів економічного зростання регіонів України характеризують три компоненти та дев'ять елементів, що є результатом оцінки двадцяти шести частко-

вих показників відповідної сфери. Структурний аналіз факторів економічного зростання проведено у відповідності зі складом відповідних компонент та елементів.

Часткові показники компоненти «Природничі фактори» є незмінними в часі, тому проведено розрахунок тільки їх структурних характеристик.

Елемент «Масштабність та конфігурація території» компоненти «Базові набуті фактори» інтегрального показника факторів економічного зростання розвитку регіонів України характеризується трьома показниками: «Площа території», «Коефіцієнт форми» та «Відстань обласних центрів від геометричних центрів»; аналіз його структури наведено у табл. 5.

Як видно з табл. 5, група «Напівпериферія» з всіма показниками елемента «Масштабність та конфігурація території» має структурну перевагу над групою «Периферія», найбільшу (1,18 проти 0,89) за показником «Площа території».

Елемент «Природно-ресурсний потенціал» компоненти «Базові набуті фактори» інтегрального показника факторів економічного зростання розвитку регіонів України характеризується чотирма показниками: «Мінеральні ресурси», «Земельні ресурси», «Лісові ресурси» та «Природно-рекреаційні ресурси»; аналіз його структури наведено у табл. 6.

Як видно з таб. 6, група «Напівпериферія» має структурну перевагу над групою «Периферія» за трьома показниками: «Мінеральні ресурси» (2,49 проти 0,11), «Земельні ресурси» (1,17 проти 0,90) та «Природно-рекреаційні ресурси» (1,48 проти 0,71), поступаючись лише за показником «Лісові ресурси» (0,74 проти 1,15).

Елемент «Людський потенціал» компоненти «Базові набуті фактори» інтегрального

Таблиця 4

Показники соціального розвитку регіонів у відношенні до відповідних загальноукраїнських у 2001–2013 рр., разів

Група	Рівень	Рік		Середнє значення (2001–2013)	Темп зміни 2013 р. до 2001 р., %
		2001	2013		
Наявний дохід населення у розрахунку на одну особу					
Центр		1,41	2,09	1,79	148,28
Напівпериферія	<i>max</i>	1,13	1,16	1,14	103,21
	<i>aver</i>	1,00	1,01	1,02	100,83
	<i>min</i>	0,83	0,87	0,88	103,79
Периферія	<i>max</i>	0,97	0,89	0,95	91,93
	<i>aver</i>	0,86	0,80	0,84	93,50
	<i>min</i>	0,71	0,67	0,67	95,12
Коефіцієнти міграційного приросту (скорочення) на 1000 осіб наявного населення, скоригований на мінімальне значення					
Центр		2,13	1,69	1,99	79,12
Напівпериферія	<i>max</i>	1,69	1,63	1,39	96,35
	<i>aver</i>	0,95	1,03	1,00	108,00
	<i>min</i>	0,62	0,82	0,73	131,39
Периферія	<i>max</i>	1,47	1,11	1,10	75,62
	<i>aver</i>	0,88	0,85	0,84	95,80
	<i>min</i>	0,29	0,70	0,53	240,70
Безробіття населення (за методологією МОП) у віці 15–70 років, % до економічно активного населення віком 15–70 р.(дестимулятор)					
Центр		1,41	1,38	1,63	97,97
Напівпериферія	<i>max</i>	1,33	1,36	1,40	102,53
	<i>aver</i>	1,01	1,08	1,07	106,17
	<i>min</i>	0,82	0,88	0,84	107,69
Периферія	<i>max</i>	1,28	1,00	1,10	78,30
	<i>aver</i>	0,87	0,87	0,83	100,14
	<i>min</i>	0,68	0,77	0,72	113,45

Таблиця 5

Показники елемента «Масштабність та конфігурація території» регіонів у відношенні до відповідних загальноукраїнських, разів

Група	Рівень	Площа території	Коефіцієнт форми	Відстань обласних центрів від геометричних центрів
Центр		–	–	–
Напівпериферія	<i>max</i>	1,39	1,55	2,27
	<i>aver</i>	1,18	1,09	1,01
	<i>min</i>	0,91	0,52	0,70
Периферія	<i>max</i>	1,33	1,55	2,27
	<i>aver</i>	0,89	0,94	1,00
	<i>min</i>	0,34	0,35	0,70

показника факторів економічного зростання розвитку регіонів України характеризується двома показниками: «Економічно активне населення у віці 15–70 років» та «Кількість студентів вищих навчальних закладів I–IV рівнів акредитації у розрахунку на 10 000 населення», аналіз його динаміки

та структури в розрізі «центр – периферія» наведено у табл. 7.

З табл. 7 видно, що протягом аналізованого періоду спостерігалася стійка динаміка показника «Економічно активне населення...» у всіх групах. Показник «Кількість студентів ...» характеризувався нестійкою динамікою в гру-

Таблиця 6

Показники елемента «Природно-ресурсний потенціал» регіонів у відношенні до відповідних загальноукраїнських, разів

Група	Рівень	Мінеральні ресурси	Земельні ресурси	Лісові ресурси	Природно-рекреаційні ресурси
Центр		–	–	–	–
Напівпериферія	<i>Max</i>	7,76	1,52	2,44	2,21
	<i>Aver</i>	2,49	1,17	0,74	1,48
	<i>Min</i>	0,06	0,62	0,16	0,57
Периферія	<i>Max</i>	0,34	1,63	2,58	2,15
	<i>Aver</i>	0,11	0,90	1,15	0,71
	<i>Min</i>	0,01	0,28	0,09	0,33

Таблиця 7

Показники елемента «Людський потенціал» регіонів у відношенні до відповідних загальноукраїнських у 2001–2013 рр., разів

Група	Рівень	Рік		Середнє значення (2001–2013 рр.)	Темп зміни 2013 р. до 2001 р., %
		2001	2013		
1	2	3	4	5	6
Економічно активне населення у віці 15–70 р., % до населення віком 15–70 р.					
Центр		1,06	1,05	1,07	99,21
Напівпериферія	<i>max</i>	1,06	1,02	1,03	96,31
	<i>aver</i>	0,99	0,99	0,99	99,97
	<i>min</i>	0,92	0,97	0,95	105,89
Периферія	<i>max</i>	1,15	1,03	1,06	89,23
	<i>aver</i>	0,99	0,99	0,99	100,49
	<i>min</i>	0,83	0,92	0,89	110,97
Кількість студентів вищих навчальних закладів I–IV рівнів акредитації у розрахунку на 10 000 населення					
Центр		3,01	3,50	3,50	116,22
Напівпериферія	<i>max</i>	1,78	1,69	1,73	95,08
	<i>aver</i>	0,99	0,98	0,97	98,99
	<i>min</i>	0,44	0,44	0,42	99,52
Периферія	<i>max</i>	1,18	0,89	1,01	75,46
	<i>aver</i>	0,74	0,67	0,69	89,93
	<i>min</i>	0,45	0,42	0,41	94,86

пах «Центр» (відбулося зростання на 16,22%) та «Периферія» (відбулося зниження середнього на 10,07%).

Елемент «Інфраструктура» компоненти «Базові набуті фактори» інтегрального показника факторів економічного зростання розвитку регіонів України характеризується трьома показниками: «Щільність залізничних колій загального користування», «Щільність автомобільних доріг загального користування з твердим покриттям» та «Основні засоби»; аналіз його динаміки та структури в розрізі «центр – периферія» наведено у табл. 8.

З табл. 8 видно, що протягом аналізованого періоду спостерігалася стійка динаміка показників «Щільність залізничних колій загального

користування» та «Щільність автомобільних доріг загального користування з твердим покриттям» у всіх групах. Показник «Основні засоби» характеризувався нестійкою динамікою в усіх групах: в групі «Центр» відбулося його зростання на 189%, в інших двох групах – «Напівпериферія» та «Периферія» – зниження на 10,28% та 30,3% відповідно.

Елемент «Агломераційність» компоненти «Базові набуті фактори» інтегрального показника факторів економічного зростання розвитку регіонів України характеризується двома показниками: «Частка міського населення у загальній чисельності» та «Співвідношення населення обласного центру та 2-го за чисельністю міста»; аналіз його динаміки

Таблиця 8

Показники елемента «Інфраструктура» регіонів у відношенні до відповідних загальноукраїнських у 2001–2013 рр., разів

Група	Рівень	Рік		Середнє значення (2001–2013 рр.)	Темп зміни 2013 р. до 2001 р., %
		2001	2013		
Щільність залізничних колій загального користування					
Центр		–	–	–	–
Напівпериферія	<i>Max</i>	1,65	1,67	1,67	101,09
	<i>Aver</i>	1,17	1,18	1,17	100,92
	<i>Min</i>	0,78	0,78	0,77	99,23
Периферія	<i>Max</i>	1,41	1,42	1,41	100,80
	<i>Aver</i>	0,95	0,95	0,95	99,47
	<i>Min</i>	0,43	0,44	0,44	102,78
Щільність автомобільних доріг загального користування з твердим покриттям					
Центр		–	–	–	–
Напівпериферія	<i>Max</i>	1,37	1,37	1,37	99,70
	<i>Aver</i>	1,04	1,05	1,04	100,26
	<i>Min</i>	0,79	0,80	0,79	101,22
Периферія	<i>Max</i>	1,34	1,31	1,32	98,09
	<i>Aver</i>	1,02	1,02	1,02	100,08
	<i>Min</i>	0,63	0,63	0,63	101,24
Основні засоби (у фактичних цінах)					
Центр		2,08	6,00	5,86	289,00
Напівпериферія	<i>Max</i>	3,01	3,26	3,46	108,31
	<i>Aver</i>	1,68	1,50	1,52	89,72
	<i>Min</i>	0,96	0,53	0,50	55,38
Периферія	<i>Max</i>	0,76	0,75	0,78	98,38
	<i>Aver</i>	0,52	0,36	0,36	69,70
	<i>Min</i>	0,35	0,17	0,16	48,96

та структури в розрізі «Центр – периферія» наведено у табл. 9.

З табл. 9 видно, що протягом аналізованого періоду спостерігалася досить стійка динаміка показників «Частка міського населення у загальній чисельності» у всіх групах. Показник «Співвідношення населення обласного центру та 2-го за чисельністю міста» характеризувався нестійкою динамікою в двох групах: «Напівпериферія» та «Периферія», погіршення значення його середнього для груп становило 6,19% та 3,6% відповідно.

Елемент «Інвестиції» компоненти «Змінні фактори саморозвитку і самофінансування» інтегрального показника факторів економічного зростання розвитку регіонів України характеризується двома показниками: «Капітальні інвестиції» та «Прямі іноземні інвестиції», аналіз його динаміки та структури в розрізі «центр – периферія» наведено у табл. 10.

З табл. 10 видно, що протягом аналізованого періоду спостерігалася нестійка динаміка показників, що характеризують еле-

мент «Інвестиції», в усіх групах. Покращення показника «Капітальні інвестиції» відбулося у групі «Центр» (30,03%), а також у регіонів, що характеризують кращий рівень групи «Напівпериферія» (36,56%), в інших позиціях відбулося його зниження. За показником «Прямі іноземні інвестиції» покращення відбулося у групі «Центр» (21,66%) та у регіонів, що характеризують нижчий рівень групи «Напівпериферія» (80,44%), в інших позиціях відбулося його суттєве зниження.

Елемент «Науково-технічні та інноваційні фактори» компоненти «Змінні фактори саморозвитку і самофінансування» інтегрального показника факторів економічного зростання розвитку регіонів України характеризується п'ятьма показниками: «Фахівці вищої кваліфікації», «Витрати на НДР», «Частка підприємств, що займалися інноваційною діяльністю», «Частка інноваційної продукції у загальному обсязі реалізованої промислової продукції» та «Частка реалізованої інноваційної продукції за межі України», аналіз його

Таблиця 9

**Показники елемента «Агломераційність» регіонів
у відношенні до відповідних загальноукраїнських у 2001–2013 рр., разів**

Група	Рівень	Рік		Середнє значення (2001–2013 рр.)	Темп зміни 2013 р. до 2001 р., %
		2001	2013		
Частка міського населення у загальній чисельності					
Центр		1,49	1,45	1,47	97,39
Напівпериферія	<i>max</i>	1,34	1,31	1,33	97,93
	<i>aver</i>	1,08	1,08	1,08	99,71
	<i>min</i>	0,86	0,88	0,88	102,97
Периферія	<i>max</i>	0,99	0,99	0,99	100,04
	<i>aver</i>	0,77	0,79	0,78	102,00
	<i>min</i>	0,55	0,54	0,54	97,65
Співвідношення населення обласного центру та 2-го за чисельністю міста (дестимулятор)					
Центр		1	1	1	100
Напівпериферія	<i>max</i>	1,36	1,31	1,33	96,32
	<i>aver</i>	7,92	8,41	8,17	106,19
	<i>min</i>	22,98	25,02	24,18	108,88
Периферія	<i>max</i>	1,43	1,36	1,40	95,10
	<i>aver</i>	5,36	5,55	5,44	103,60
	<i>min</i>	16,07	18,71	17,05	116,43

Таблиця 10

**Показники елемента «Інвестиції» регіонів
у відношенні до відповідних загальноукраїнських у 2001–2013 рр., разів**

Група	Рівень	Рік		Середнє значення (2001–2013 рр.)	Темп зміни 2013 р. до 2001 р., %
		2001	2013		
Капітальні інвестиції у розрахунку на одну особу					
Центр		3,25	4,23	3,67	130,03
Напівпериферія	<i>max</i>	1,49	2,04	1,64	136,56
	<i>aver</i>	1,07	0,99	1,04	92,24
	<i>min</i>	0,74	0,58	0,69	78,38
Периферія	<i>max</i>	1,12	0,72	0,92	64,75
	<i>aver</i>	0,62	0,48	0,58	77,68
	<i>min</i>	0,35	0,33	0,38	95,97
Прямі іноземні інвестиції у розрахунку на одну особу					
Центр		6,31	7,67	6,90	121,66
Напівпериферія	<i>max</i>	2,41	2,07	2,59	85,98
	<i>aver</i>	1,01	0,72	0,88	71,89
	<i>min</i>	0,16	0,30	0,26	180,44
Периферія	<i>max</i>	1,04	0,53	0,66	51,22
	<i>aver</i>	0,42	0,21	0,28	50,15
	<i>min</i>	0,15	0,05	0,09	32,50

динаміки та структури в розрізі «центр – периферія» наведено у табл. 11.

З табл. 11 видно, що протягом аналізованого періоду спостерігалася нестійка динаміка показників, що характеризують елемент «Науково-технічні та інноваційні фактори», в усіх групах. Покращення показника «Фахівці

вищої кваліфікації» відбулося лише у групі «Периферія» (17,86%), групи «Центр» та «Периферія» за даним показником мали зниження на 13,88% та 2,62% відповідно. За показником «Витрати на НДР» покращення відбулося у групі «Периферія» (6,10%) та у регіонів, що характеризують вищий рівень

Таблиця 11

**Показники елемента «Науково-технічні та інноваційні фактори» регіонів
у відношенні до відповідних загальноукраїнських у 2001 – 2013 рр., разів**

Група	Рівень	Рік		Середнє значення (2001–2013 рр.)	Темп зміни 2013 р. до 2001 р., %
		2001	2013		
Фахівці вищої кваліфікації					
Центр		4,89	4,21	4,50	86,12
Напівпериферія	<i>max</i>	2,26	2,20	2,33	96,98
	<i>aver</i>	0,95	0,92	0,94	97,38
	<i>min</i>	0,35	0,38	0,36	109,02
Периферія	<i>max</i>	0,98	0,92	0,90	94,50
	<i>aver</i>	0,46	0,54	0,49	117,86
	<i>min</i>	0,27	0,37	0,33	137,50
Витрати на НДР					
Центр		2,23	2,07	2,24	92,91
Напівпериферія	<i>max</i>	2,72	3,15	2,86	115,99
	<i>aver</i>	0,94	0,85	0,89	90,52
	<i>min</i>	0,24	0,17	0,17	70,51
Периферія	<i>max</i>	1,98	2,67	1,56	134,56
	<i>aver</i>	0,37	0,39	0,36	106,10
	<i>min</i>	0,07	0,07	0,06	95,49
Частка підприємств, що займалися інноваційною діяльністю					
Центр		0,99	1,52	2,03	154,44
Напівпериферія	<i>max</i>	1,51	1,71	1,67	113,50
	<i>aver</i>	0,95	0,93	0,92	97,82
	<i>min</i>	0,31	0,48	0,55	154,00
Периферія	<i>max</i>	2,14	1,48	1,73	69,19
	<i>aver</i>	1,15	1,03	1,03	89,44
	<i>min</i>	0,46	0,41	0,45	88,62
Частка інноваційної продукції у загальному обсязі реалізованої промислової продукції					
Центр		0,57	1,33	1,58	232,48
Напівпериферія	<i>max</i>	2,62	1,97	2,73	75,25
	<i>aver</i>	0,87	1,00	0,99	114,65
	<i>min</i>	0,24	0,58	0,25	244,70
Периферія	<i>max</i>	3,34	4,70	3,94	140,70
	<i>aver</i>	1,24	1,32	1,17	105,79
	<i>min</i>	0,12	0,24	0,14	206,06
Частка реалізованої інноваційної продукції за межі України					
Центр		0,28	0,38	0,37	138,59
Напівпериферія	<i>max</i>	2,09	1,83	1,82	87,85
	<i>aver</i>	0,96	1,05	0,95	109,46
	<i>min</i>	0,48	0,19	0,19	38,90
Периферія	<i>max</i>	1,35	1,59	1,96	117,82
	<i>aver</i>	0,64	0,61	0,85	93,97
	<i>min</i>	0,06	0,02	0,05	30,26

цієї групи (34,56%), групи «Центр» та «Периферія» за цим показником мали зниження на 7,09% та 9,48% відповідно. Показник «Частка підприємств, що займалися інноваційною діяльністю» мав підвищення у групі «Центр» на 54,44%, у групі «Напівпериферія», попри

зростання граничних значень цього показника, відбулося зниження його середнього, а у групі «Периферія» відбулося зниження за всіма його позиціями. За показником «Частка інноваційної продукції у загальному обсязі реалізованої промислової продукції» покря-

щення відбулося у всіх групах за всіма позиціями (найбільше – 132,48% в групі «Центр»), крім регіонів, що характеризують вищий рівень «Напівпериферія», де відбулося зниження цього показника на 24,75%. За показником «Частка реалізованої інноваційної продукції за межі України» покращення відбулося у групах «Центр» (на 38,59%) та «Напівпериферія» (9,46%), а також у регіонів, що характеризують вищий рівень групи «Периферія» (на 17,82%), за іншими позиціями груп відбулося його зниження, найбільше (на 69,74%) у регіонів, що характеризують нижчий рівень групи «Периферія».

Елемент «Експорт» компоненти «Змінні фактори саморозвитку і самофінансування» інтегрального показника факторів економічного зростання розвитку регіонів України характеризується двома показниками: «Експорт товарів» та «Експорт послуг», аналіз його динаміки та структури в розрізі «центр – периферія» наведено у табл. 12.

З табл. 12 видно, що протягом аналізованого періоду спостерігалася нестійка динаміка показників, що характеризують елемент «Експорт», в усіх групах. Незначне покращення показника «Експорт товарів» відбулося у групі «Центр» (на 3,94%) та «Периферія» (на 7,67%), а також у регіонів, що характеризують кращий рівень групи «Периферія» (16,70%) та нижчий рівень групи «Напівпериферія» (на 6,56%). За показником «Експорт послуг» сут-

тєве покращення відбулося у групах «Центр» (на 122,82%) та «Периферія» (136,82%). У групі «Напівпериферія» відбулося зниження середнього цього показника на 5,77%, за максимальним та мінімальним рівнями цієї групи відбулося його зниження (на 37,46%) та покращення (на 47,24%) відповідно.

Елемент «Прогресивність структури економіки» компоненти «Змінні фактори саморозвитку і самофінансування» інтегрального показника факторів економічного зростання розвитку регіонів України характеризується трьома показниками: «Частка промисловості у ВДВ економіки», «Частка сфери послуг у ВДВ економіки» та «Частка переробної промисловості у ВДВ економіки»; аналіз його динаміки та структури у розрізі «Центр – периферія» наведено у табл. 13.

З табл. 13 видно, що протягом аналізованого періоду спостерігалася нестійка динаміка показників, що характеризують елемент «Прогресивність структури економіки», в усіх групах. Незначне покращення показника «Частка промисловості у ВДВ економіки» відбулося у групах «Напівпериферія» (на 8,56%) та «Периферія» (на 8,03%), в групі «Центр» відбулося його суттєве (на 40,84%) зниження. За показником «Частка сфери послуг у ВДВ економіки» покращення відбулося у групах «Напівпериферія» (на 8,31%) та «Периферія» (на 8,31%), в групі «Центр» відбулося його суттєве (на 22,16%) зниження. За показ-

Таблиця 12

**Показники елемента «Експорт» регіонів
у відношенні до відповідних загальноукраїнських у 2001–2013 рр., разів**

Група	Рівень	Рік		Середнє значення (2001–2013 рр.)	Темп зміни 2013 р. до 2001 р., %
		2001	2013		
Експорт товарів на одну особу					
Центр		2,98	3,10	2,44	103,94
Напівпериферія	<i>max</i>	2,37	2,13	2,43	89,89
	<i>aver</i>	1,20	1,14	1,22	95,60
	<i>min</i>	0,34	0,37	0,35	106,56
Периферія	<i>max</i>	1,14	1,33	1,11	116,70
	<i>aver</i>	0,41	0,44	0,41	107,67
	<i>min</i>	0,13	0,10	0,11	77,00
Експорт послуг на одну особу					
Центр		1,94	4,31	3,45	222,82
Напівпериферія	<i>max</i>	2,41	1,51	2,20	62,54
	<i>aver</i>	0,58	0,55	0,53	94,23
	<i>min</i>	0,11	0,17	0,09	147,24
Периферія	<i>max</i>	0,64	1,63	0,70	252,60
	<i>aver</i>	0,11	0,25	0,14	236,82
	<i>min</i>	0,01	0,06	0,02	435,48

Таблиця 13

**Показники елемента «Прогресивність структури економіки» регіонів
у відношенні до відповідних загальноукраїнських у 2001–2013 рр., разів**

Група	Рівень	Рік		Середнє значення (2001–2013 рр.)	Темп зміни 2013 р. до 2001 р., %
		2001	2013		
Частка промисловості у ВДВ економіки					
Центр		0,43	0,26	0,36	59,16
Напівпериферія	<i>max</i>	1,68	1,99	1,71	118,21
	<i>aver</i>	1,23	1,33	1,22	108,56
	<i>min</i>	0,59	0,51	0,61	85,67
Периферія	<i>max</i>	1,17	1,18	1,18	100,87
	<i>aver</i>	0,77	0,83	0,82	108,03
	<i>min</i>	0,40	0,38	0,48	94,24
Частка сфери послуг у ВДВ економіки					
Центр		1,78	1,39	1,74	77,84
Напівпериферія	<i>max</i>	0,99	1,07	1,12	107,92
	<i>aver</i>	0,80	0,87	0,83	108,31
	<i>min</i>	0,65	0,59	0,57	90,61
Периферія	<i>max</i>	1,16	1,15	1,15	98,81
	<i>aver</i>	0,88	0,95	0,91	108,31
	<i>min</i>	0,67	0,78	0,72	116,37
Частка переробної промисловості у ВДВ економіки					
Центр		0,31	0,35	0,39	112,69
Напівпериферія	<i>max</i>	1,71	2,09	1,73	121,93
	<i>aver</i>	1,24	1,31	1,22	106,08
	<i>min</i>	0,77	0,74	0,75	96,37
Периферія	<i>max</i>	1,24	1,37	1,19	110,29
	<i>aver</i>	0,81	0,94	0,85	116,55
	<i>min</i>	0,47	0,38	0,53	80,57

ником «Частка переробної промисловості у ВДВ економіки» відбулося покращення в усіх групах, найбільше у групі «Периферія» (на 16,55%), зниження цього показника відбулося лише у регіонах, що характеризують нижній рівень груп «Напівпериферія» та «Периферія» (на 3,63% та 19,43% відповідно).

Висновки з цього дослідження. Реалізація запропонованого підходу до комплексного структурного дослідження центр-периферійних відносин між регіонами України дала змогу визначити, що до кластера «центр»

потрапило м. Київ; до кластера «напівпериферія» потрапили Дніпропетровський, Донецький, Запорізький, Київський, Луганський, Львівський та ін. регіони, або 36% від загальної кількості регіонів України; до кластера «периферія» потрапили Вінницький, Волинський, Житомирський, Закарпатський, Івано-Франківський та ін. регіони, або 60% від загальної кількості регіонів України. Дослідження дало змогу визначити основні характеристики та структуру кластерів у межах моделі «центр – периферія».

ЛІТЕРАТУРА:

1. Халафян А.А. Statistica 6. Статистический анализ данных : учебник / А.А. Халафян. М. : Бином, 2007. 512 с.
2. Лащева Т.О. Полюса экономического роста как приоритеты развития региона на стратегическую перспективу: дис. канд. экон. наук.. СПб., 2008. 256 с.
3. Perroux F. Economic Space: Theory and Applications // Quarterly Journal of Economics, 1950, vol. 64. pp.89–104.
4. Boudeville, J. R. Les espaces économiques. 3-eme. ed. Paris: Preses Universitaires de france, 1970.

5. Ласуэн Х.Р. Урбанизация и экономическое развитие: временное взаимодействие между географическими и отраслевыми кластерами / пер. с англ. В. Н. Украинского / Пространственная экономика. 2009. № 4; 2010. № 2.

6. Боровиков В.П. Программа STATISTICA для студентов и инженеров / Боровиков В.П. М. : Компьютер-Пресс, 2001. 302 с.

REFERENCES:

1. Xalafyan, A.A. (2007). Statistica 6. Statystycheskyj analiz dannux : uchebnyk. M: Byom, 512 p.
2. Lashheva, T.O. (2008). Polyusa ekonomycheskogo rosta kak pryorytety razvytyya regyona na strategycheskuyu perspektivu: dys. kand. ekon. Nauk. SPb, 256 p.
3. Perroux F. (1950). Economic Space: Theory and Applications. Quarterly Journal of Economics, 64, pp. 89–104.
4. Boudeville, J.R. (1970). Les espaces economiques. 3-eme. ed. Paris: Preses Universitaires de france
5. Lasuэн Х.Р. (2009). Urbanyzacya y ekonomycheskoe razvytye: vremennoe vzaymodejstvye mezhdru geografycheskymu` y` otraslevymu klasteramy, per. s angl. V. N. Ukraynskogo. Prostranstvennaya ekonomyka, 2.
6. Borovykov V.P. (2001). Programma STATISTICA dlya studentov y ynzhenerov. M. : KompyuterPress, 302 p.

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2018-17-65>

УДК 06.022:624

Особливості ціноутворення та зберігання матеріалів із технічної інвентаризації об'єктів нерухомого майна

Нестеренко Г.Б.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри земельного кадастру
Львівського національного аграрного університету

Стаття присвячена особливостям ціноутворення на роботи з технічної інвентаризації, зберігання інформації та їх нормативно-правовій базі в умовах сьогодення. Нинішні проблеми на ринку робіт із технічної інвентаризації зумовлені законодавчими змінами, які протягом 2012 року відбулися в системі органів державної реєстрації прав на нерухоме майно та учасників ринку робіт із технічної інвентаризації.

Ключові слова: технічна інвентаризація об'єктів нерухомості, ціноутворення, зберігання інформації, місце самоврядування, інвентаризаційна справа, бюро технічної інвентаризації.

Нестеренко Г.Б. ОСОБЕННОСТИ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ И ХРАНЕНИЯ МАТЕРИАЛОВ ТЕХНИЧЕСКОЙ ИНВЕНТАРИЗАЦИИ ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОГО ИМУЩЕСТВА

Статья посвящена особенностям ценообразования на работы по технической инвентаризации, хранению информации и их нормативно-правовой базе в современных условиях. Нынешние проблемы на рынке работ по технической инвентаризации обусловлены законодательными изменениями, которые в течение 2012 года произошли в системе органов государственной регистрации прав на недвижимое имущество и участников рынка работ по технической инвентаризации.

Ключевые слова: техническая инвентаризация объектов недвижимости, ценообразование, хранение информации, местное самоуправление, инвентаризационное дело, бюро технической инвентаризации.

Nesterenko G.B. PECULIARITIES OF PRICING AND STORAGE OF THE MATERIALS CONCERNING TECHNICAL INVENTORY FOR REAL ESTATE OBJECTS

The article is devoted to particularities of pricing for the works of technical inventory, information storage and their regulatory base under modern conditions. Current problems at the market of works of technical inventory are forced by legislative changes, which happened in the system of authorities of state registration of the rights for real estate objects and participants of the market of technical inventory works in 2012.

Keywords: technical inventory for real estate objects, pricing, information storage, local government, inventory activity, bureau of technical inventory.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Згідно із Законом України «Про інформацію» інформація про майновий стан особи належить до конфіденційної, а тому приватні структури не мають права збирати, зберігати, використовувати та поширювати таку інформацію. Комунальні підприємства – бюро технічної інвентаризації (далі – БТІ) проводять технічну інвентаризацію об'єктів нерухомого майна всіх форм власності, як фізичних, так і юридичних осіб. Проте сьогодні на ринку робіт із технічної інвентаризації об'єктів нерухомого майна працюють не лише БТІ, але й інші суб'єкти господарювання. Також для БТІ та приватних підприємств на одному ринку діють різні правила ціноутворення на роботи з технічної інвентаризації. Дослідити особливості ціноутворення на роботи з технічної інвентаризації об'єктів нерухомості в Україні, порядок зберігання інвентаризаційних справ та їх нормативно-правову базу є метою нашого дослідження.

ризаційних справ та їх нормативно-правову базу є метою нашого дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Натепер Інструкція про порядок проведення технічної інвентаризації [1] – це єдиний нормативно-правовий документ для проведення технічної інвентаризації нерухомого майна в Україні, в якому чітко прописано, що на кожний об'єкт нерухомого майна заводиться інвентарна справа (ведеться протягом усього терміну існування об'єкта) та проводиться первинна інвентаризація. Однак із прийняттям наказу Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України (далі – Мінрегіону) від 28.12.2012 р. № 658 [2] діяти на ринку робіт із технічної інвентаризації мають право не лише комунальні підприємства – БТІ, а й інші суб'єкти господарювання.

Введення в дію цього наказу спровокувало протягом 2013–2015 років надходження до органів Антимонопольного комітету України численних звернень і заяв фізичних та юридичних осіб, а також об'єднань щодо наявності проблемних питань на ринку проведення робіт із технічної інвентаризації об'єктів нерухомого майна [3]. Антимонопольним комітетом у межах повноважень, визначених статтею 7 Закону України «Про Антимонопольний комітет України», проведено дослідження, за результатами якого дано рекомендації щодо здійснення заходів, спрямованих на запобігання порушенням законодавства про захист економічної конкуренції та припинення дій, що мають негативний вплив на конкуренцію, від 01.12.2015 р. за № 17-рк. Проте далі рекомендацій справа не пішла, адже цю проблему необхідно законодавчо врегулювати.

Виділення невіршених раніше частин загальної проблеми. Сьогодні наявність проблем на ринку робіт із технічної інвентаризації об'єктів нерухомого майна зумовлена законодавчими змінами, які протягом 2012 року відбулися в системі органів державної реєстрації прав на нерухоме майно та учасників ринку робіт із технічної інвентаризації і полягають у відсутності однакового підходу в регулюванні діяльності всіх учасників ринку робіт з технічної інвентаризації – комунальних та приватних суб'єктів господарювання, а саме комунальних бюро технічної інвентаризації та суб'єктів господарювання, у складі яких працює один або більше відповідальних виконавців окремих видів робіт (послуг), пов'язаних із створенням об'єктів архітектури [3].

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Вивчити правила ціноутворення на роботи з технічної інвентаризації, правові та організаційні засади здійснення технічної інвентаризації об'єктів нерухомого майна та їх наслідки для громадян, органів місцевого самоврядування та держави ми намагатимемося в цій роботі.

Виклад основного матеріалу дослідження. У 2017 році організаціям технічного обліку та технічної інвентаризації виповнилося 90 років. За їх «плечима» багаторічна, серйозна праця, яка змінила уявлення про технічний облік та технічну інвентаризацію як найважливіший державний інформаційний ресурс [4]. Варто зауважити, що БТІ до 28.12.2012 р. монопольно здійснювали технічну інвентаризацію об'єктів нерухомого майна та до 01.01.2013 р. – державну реєстрацію прав власності на них. У зв'язку з

прийняттям 28.12.2012 р. Міністерством регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України наказу № 658 про внесення змін до Інструкції про порядок проведення технічної інвентаризації об'єктів нерухомого майна, право проведення технічної інвентаризації отримали всі суб'єкти господарювання, у складі яких працює один або більше відповідальних виконавців окремих видів робіт (послуг), пов'язаних із створенням об'єктів архітектури, які пройшли професійну атестацію у Мінрегіоні та отримали кваліфікаційний сертифікат [5].

При цьому, як ми вже зазначили, для БТІ та приватних підприємств на одному ринку діють різні правила ціноутворення на роботи з технічної інвентаризації. Так, відповідно до пункту 1.4 розділу 1 Інструкції (зі змінами, внесеними наказом Мінрегіону від 08.01.2013 р. № 2) розмір та порядок оплати робіт з технічної інвентаризації визначаються у договорі за домовленістю сторін. Термін виконання робіт із технічної інвентаризації встановлюється договором.

Відповідно до пункту 1.12 Методичних рекомендацій з питань застосування норм часу на роботи та послуги, що виконуються бюро технічної інвентаризації України, затверджених наказом Державного комітету України з питань житлово-комунального господарства від 08.04.2004 р. № 76 [6], кожне БТІ самостійно розраховує вартість 1 норми часу для встановлення рівня тарифу, а державні адміністрації на місцях затверджують ціни (вартість нормо-години). Варто зауважити, що приватним структурам їх затверджувати не потрібно.

Ці методичні рекомендації є посібником до Збірника норм часу на роботи та послуги, що виконуються бюро технічної інвентаризації України (далі – Збірник), затвердженого наказом Держжитлокомунгоспу України від 1.11.2003 р. N 198, зі змінами від 15.05.2015 р. за № 106.

Термін виконання робіт із питань технічної інвентаризації та оцінки об'єктів нерухомого майна становить один місяць, що передбачено Збірником норм часу на роботи, що виконуються суб'єктами господарювання, які здійснюють технічну інвентаризацію об'єктів нерухомого майна, затвердженим наказом Державного комітету України з питань житлово-комунального господарства від 21.11.2003 р. № 198 [7].

У нормах часу не враховано витрати часу для підбирання необхідних матеріалів у

організаціях, на підприємствах. Такі витрати визначаються бюро технічної інвентаризації самостійно.

Прийняття Мінрегіоном наказу від 08.02.2013 р. № 2 та одночасна дія норм Інструкції щодо порядку встановлення вартості робіт із технічної інвентаризації приводить до порушення умов конкуренції на ринку робіт із технічної інвентаризації у вигляді створення органами влади дискримінаційних умов діяльності учасників одного ринку.

Якщо наявні нормативні документи передбачають затвердження тарифів на послуги з технічної інвентаризації органами місцевого самоврядування, то приватні підприємства згідно зі своїм статутом встановлюють інші ціни (див. табл. 1). Крім того, знижується якість надання послуг у зв'язку з відсутністю кваліфікованих кадрів і навчальних програм із їх підготовки.

Крім того, до 1 січня 2013 року БТІ зобов'язані були передати інвентарні справи до архівів «Укрдержреєстру», через що, мовляв, приватні структури працюватимуть наосліп – через відсутність «бази порівняння» вони не зможуть встановити, чи відбувалися якісь зміни в об'єктах нерухомості. А це вже простір для зловживань. «Понад 60% нерухомості – з великим відсотком зносу. Коли будинки почнуть сипатися на голови перехожих, запізно буде виправдовуватися, – констатує Д. Павленко [8]. – Вилучення функцій обліку нерухомого майна у місцевої влади свідчить про бажання зацікавлених осіб обнулити дані щодо нерухомості, узаконивши наявні самочинні будівлі».

Дані про об'єкти нерухомого майна, які встановлюються у процесі технічної інвентаризації, є складником Державного реєстру речових прав на нерухоме майно, який є державною власністю, складником Національного архівного фонду (ч. 1, ч. 4 ст. 10 Закону України «Про державну реєстрацію речових прав на нерухоме майно та їх обтяжень»).

Отже, питання щодо проведення технічної інвентаризації, складання та зберігання інвентаризаційних справ повинні бути врегульовані винятково Законом України, а саме Законом України «Про державну реєстрацію речових прав на нерухоме майно та їх обтяжень». Або нарешті потрібно прийняти Закон «Про технічну інвентаризацію об'єктів нерухомого майна», прийняття якого згідно з Конституцією України належить до компетенції Верховної Ради України.

Потрібно зазначити, що 5 червня 2012 року урядовий законопроект був відхилений Вер-

ховною Радою України, натомість був прийнятий депутатський законопроект № 10286 «Про технічну інвентаризацію об'єктів нерухомого майна». Водночас у липні Президент України наклав вето на цей закон, і він зараз знаходиться із відповідними пропозиціями на розгляді Верховної Ради України. І одним із основних зауважень Президента стало те, що цей закон зберігає монополію наявних комунальних підприємств – бюро технічної інвентаризації на здійснення технічної інвентаризації об'єктів нерухомого майна, а встановлення Законом різних вимог до суб'єктів господарювання, що здійснюватимуть один вид діяльності, а також неможливість здійснення такої діяльності фізичними особами – підприємцями фактично є створенням привілеїв для бюро технічної інвентаризації – комунальних підприємств у здійсненні зазначеного виду господарської діяльності [8].

А отже, цей важливий аспект системи державної реєстрації прав на нерухоме майно залишається досить проблемним, зокрема і через те, що на рівні держави відсутнє єдине бачення реформування системи технічної інвентаризації майна.

Проте норма закону, на підставі якого цей наказ забезпечує таке нормативно-правове регулювання, відсутня. Більше того, це положення суперечить ст. 30 Закону України «Про місцеве самоврядування в Україні», відповідно до якої до делегованих повноважень виконавчих органів сільських, селищних, міських рад віднесено облік нежилих приміщень на відповідній території незалежно від форм власності, внесення пропозицій їх власникам щодо використання таких приміщень для задоволення потреб територіальної громади та облік відповідно до закону об'єктів нерухомого майна незалежно від форм власності, що фактично здійснюється в результаті технічної інвентаризації. Наказом [2] також встановлено, що інвентаризаційна справа формується й ведеться на кожен об'єкт нерухомого майна на весь час його існування та зберігається в органі державної реєстрації прав за місцезнаходженням такого об'єкта.

Органи державної реєстрації, їх компетенція, повноваження та інше встановлено Законом України «Про державну реєстрацію речових прав на нерухоме майно та їх обтяжень», яким передбачено ведення реєстраційних справ щодо об'єктів нерухомого майна (ст. 9); визначено, які документи містить реєстраційна справа, порядок їх розміщення, строк зберігання, порядок ведення архіву реєстра-

Таблиця 1

Вартість виготовлення технічних паспортів

Об'єкт	Документ-сервіс "Unidoc" ¹	КП ВОБТІ ²	БТІ Київ online ³	ТОВ «Геоспектр-7» ⁴	ТОВ «Інститут незалежної експертної оцінки» ⁵	Київське обласне БТІ ⁶	Бердичівське МБТІ ⁷
Квартира до 100 м ²	1200 грн	від 430 грн	від 500 грн	від 600 грн		900 грн	від 450 грн
Квартира більша 100 м ²	10 грн/м ²					1200 грн	
Житловий будинок до 100 м ²	1200 грн	від 950 грн	1500 грн	від 1500 грн	від 8 грн/м ²	1400 грн	від 550 грн
Житловий будинок від 100 м ²	10 грн/м ²	від 1120 грн	2000 грн			1700 грн	
Нежитловий об'єкт до 100 м ²	від 1000 грн	1180 грн	індивідуально	2 грн/м ²	1200 грн	1200 грн	індивідуально
Нежитловий об'єкт більше 100 м ²	Індивідуально	2340 грн	індивідуально	2 грн/м ²	1500 грн	1500 грн	індивідуально
Дачний будинок	Індивідуально		900 грн	від 1500 грн	1400 грн	1400 грн	від 550 грн
Гараж	Індивідуально		від 300 грн	600 грн	900 грн	900 грн	від 400 грн

¹ Документ-сервіс "Unidoc" <http://unidoc.com.ua/ua/uslugi-bti/>² Комунальне підприємство «Волинське обласне бюро технічної інвентаризації», <http://www.bti.volyn.ua/prices>³ БТІ Київ online, <http://bti-online.in.ua/ua/passport-ua/>⁴ ТОВ «Геоспектр-7», <http://geospekt.r.com.ua/ua/cinuy.php>⁵ ТОВ «Інститут незалежної експертної оцінки», <https://zemosenka.com/vigotovlennya-technichnix-pasportiv-bti/>⁶ Київське обласне БТІ, <http://btkiev.com.ua/tsiny/>⁷ Бердичівське МБТІ, <http://bti.zt.gov.ua/cinu/>

ційних справ (ст. 14); встановлено порядок відкриття та закриття реєстраційної справи (ст. 20). Жодної норми щодо інвентаризаційної справи зазначений закон не містить [9].

Відповідно до приписів ст. 143 Конституції України та ст. 26 Закону України «Про місцеве самоврядування в Україні» органи місцевого самоврядування для виконання своїх повноважень створюють комунальні підприємства і здійснюють контроль за їхньою діяльністю. Діяльність комунальних підприємств – БТІ регулюється Законом України «Про місцеве самоврядування в Україні» (ст. ст. 1, 17, 18).

Згідно із Законом України «Про інформацію» інформація про майновий стан особи належить до конфіденційної, а тому приватні структури не мають права збирати, зберігати, використовувати та поширювати таку інформацію. Комунальні підприємства БТІ проводять технічну інвентаризацію об'єктів нерухомого майна всіх форм власності, як фізичних, так і юридичних осіб. Уся інформація зберігається в комунальних підприємствах органів місцевого самоврядування.

БТІ проводять технічну інвентаризацію об'єктів нерухомого майна, в тому числі об'єктів із обмеженим чи секретним доступом – таких як об'єкти Верховної Ради України, КМ України, СБУ, Генеральної прокуратури, Конституційного та Верховного судів, МЗС, МНС, слідчих ізоляторів, атомних і теплових електростанцій тощо.

Відповідно, проведення технічної інвентаризації приватними структурами та доступ до архівів становлять небезпеку для національних інтересів держави. Архіви БТІ є комунальною власністю органів місцевого самоврядування, і їх передача органам державної реєстрації прав власності на нерухоме майно є прямим порушенням прав та інтересів територіальних громад.

Висновки з цього дослідження. Зазначені проблемні питання можливо вирішити за допомогою доопрацювання та прийняття Закону України «Про технічну інвентаризацію об'єктів нерухомого майна» [10], який запровадить:

- контроль за виконанням робіт із технічної інвентаризації зі встановленням відповідальності учасників ринку за порушення вимог та порядку виконання робіт; облік суб'єктів господарювання – виконавців робіт із технічної інвентаризації із зазначенням їх назв та адрес;

- єдиний для всіх учасників ринку робіт із технічної інвентаризації підхід до розрахунку вартості інформаційних довідок, зокрема про наявність або відсутність зареєстрованого права власності на об'єкт нерухомого майна;

- порядок доступу суб'єктів господарювання, що здійснюють технічну інвентаризацію, до матеріалів технічної інвентаризації та інвентаризаційних справ на об'єкт нерухомого майна, що має усунути практику заведення подвійних інвентаризаційних справ на один і той самий об'єкт нерухомості і забезпечить лише оновлення і накопичення матеріалів технічних інвентаризацій в одній інвентаризаційній справі;

- порядок ведення архівів матеріалів технічної інвентаризації та інвентаризаційних справ з визначенням відповідального(-их) органу(-ів) (у разі надання цієї функції органам місцевого самоврядування) за формування та ведення архіву, а також термінів передачі матеріалів та справ до архіву;

- порядок доступу та обміну інформацією між виконавцями робіт із технічної інвентаризації та органами державної реєстрації прав, яка необхідна останнім для реалізації своїх обов'язків з надання адміністративних послуг.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Про затвердження Інструкції про порядок проведення технічної інвентаризації нерухомого майна : наказ Мінрегіонбуду України від 10.07.2001 р. № 582/5773. База даних «Законодавство України» / ВР України. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z0582-01> (дата звернення: 29.11.2017).
2. Про затвердження Змін до Інструкції про порядок проведення технічної інвентаризації об'єктів нерухомого майна : наказ Мінрегіонбуду України від 08.01.2013 р. № 2. База даних «Законодавство України» / ВР України. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z0582-01> (дата звернення: 29.11.2017).
3. Про здійснення заходів, спрямованих на запобігання порушенням законодавства про захист економічної конкуренції та припинення дій, що мають негативний вплив на конкуренцію : рекомендації Антимонопольного комітету України від 01.12.2015 р. за № 17-рк. Антимонопольний комітет України : [сайт]. Київ, 2015. URL: <http://www.amc.gov.ua/amku/control> (дата звернення: 30.11.2017).
4. Історія БТІ. КП Сумське міське БТІ : [сайт]. Суми, 2017. URL: <http://bti.sumy.ua/home/history-bti.html> (дата звернення: 30.11.2017).

5. Нестеренко Г. Б. Історичні аспекти та особливості проведення технічної інвентаризації об'єктів нерухомого майна. Вісник ХНАУ ім. В.В. Докучаєва. Економічні науки. 2017. № 4. С. 133-145.

6. Про затвердження Методичних рекомендацій з питань застосування норм часу на роботи та послуги, що виконуються бюро технічної інвентаризації України : наказ Державного комітету України з питань житлово-комунального господарства від 08.04.2004 р. № 76. БУДСТАНДАРТ Online – нормативні документи будівельної галузі України. URL: http://online.budstandart.com/ua/catalog/doc-page.html?id_doc=2401 (дата звернення: 29.12.2017).

7. Зміни до Збірника норм часу на роботи та послуги, що виконуються бюро технічної інвентаризації України : наказ Державного комітету України з питань житлово-комунального господарства від 15.05.2015 р. № 106. База даних «Законодавство України» / ВР України. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0664-15> (дата звернення: 30.12.2017).

8. Комплексне дослідження стану прав людини в Україні (річні звіти). Узагальнена доповідь правозахисних організацій : [сайт]. Харків, 2017. URL: <http://khpg.org/index.php?id=1362658147> (дата звернення: 26.12.2017).

9. Пономаренко І. Оскаржуємо наказ Мінрегіонбуду // Громадянське суспільство : електрон. версія газ. 2013. № 3. Дата оновлення: 09.09.2014. URL: <http://veche.kiev.ua/journal/3507/> (дата звернення: 25.11.2017).

10. Про технічну інвентаризацію об'єктів нерухомого майна : проект Закону України за № 5071-VI від 5 лип. 2012 р. URL: <https://w1.c1.rada.gov.ua> (дата звернення: 26.11.2017).

REFERENCES:

1. About approval of the instruction concerning the procedure of technical inventory of real estate objects: Order of the Ministry of Regional Development of Ukraine of July 10, 2001. № 582/5773. // Database "Legislature of Ukraine" / SC of Ukraine. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z0582-01> (date of reference November 29, 2017).

2. About approval of Changes to the Instruction concerning the procedure of technical inventory of real estate objects: Order of the Ministry of Regional Development of Ukraine of January 8, 2013. № 2. Database "Legislature of Ukraine" / SC of Ukraine. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z0582-01> (date of reference November 29, 2017).

3. About performance of the measures concerning prevention of violations of the laws on assurance of economic competition and cessation of the actions, which negatively influence the competition: recommendations of the Anti-Monopoly Committee of Ukraine of December 1, 2015 for № 17-rk. Anti-Monopoly Committee of Ukraine: [web site]. Kyiv, 2015. URL: <http://www.amc.gov.ua/amku/control/main/uk/doccatalog/list?currDir=111058> (date of reference November 30, 2017).

4. History of BTI. CE Sumy city BTI: [web site]. Sumy, 2017. URL: <http://bti.sumy.ua/home/history-bti.html> (date of reference November 30, 2017).

5. Nesterenko H.B. Historical aspects and peculiarities of technical inventory of real estate objects. Visnyk of KhNAU named after Dokuchaiev. Economic sciences. 2017. № 4. P. 133-145

6. About approval of Methodic recommendations concerning application of time norms for works and services, performed by the bureau of technical inventory of Ukraine: Order of the State Committee of Ukraine of Housing and Utilities of April 8, 2004. № 76. BUDSTANDART Online – regulatory documents of the building branch of Ukraine. URL: http://online.budstandart.com/ua/catalog/doc-page.html?id_doc=2401 (date of reference December 29, 2017).

7. Changes of the Collection of time norms for works and services, performed by the bureau of technical inventory of Ukraine: Order of the State Committee of Ukraine of Housing and Utilities of May 15, 2015. № 106. Database "Legislature of Ukraine" / SC of Ukraine. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0664-15> (date of reference December 30, 2017).

8. A complex study of human rights in Ukraine (annual reports). Consolidation of the reports by human rights organizations: [web site]. Kharkiv, 2017. URL: <http://khpg.org/index.php?id=1362658147> (date of reference December 26, 2017).

9. Ponomarenko I. Appealing against the Order of the Ministry of Regional Development // Public society: online version of the newspaper 2013. № 3. Date of updating: September 9, 2014. URL: <http://veche.kiev.ua/journal/3507/> (date of reference November 25, 2017).

10. About technical inventory of real estate objects: Project of the Law of Ukraine № 5071-VI of July 5, 2012. URL: <https://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc34?id...43001> (date of reference November 26, 2017).

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2018-17-66>

УДК 332.143

Економічна характеристика міжрегіональних диспропорцій

Стегней М.І.

доктор економічних наук, професор,
декан факультету економіки, управління та інженерії
Мукачівського державного університету

Работін Ю.А.

старший викладач кафедри економічної теорії
та фінансово-економічної безпеки
Одеської національної академії харчових технологій

Архангельська А.-М.І.

студентка
Ужгородського національного університету

У статті здійснено економічну характеристику міжрегіональних диспропорцій. Проаналізовано динаміку інтегрованого статистичного показника, що характеризує економічний розвиток регіону. Охарактеризовано показники диференціації економічного розвитку, зовнішньоекономічної та науково-інноваційної діяльності регіонів України. Окреслено конкурентні переваги регіональної структури України.

Ключові слова: регіональний розвиток, міжрегіональні диспропорції, зовнішньоекономічна діяльність, науково-інноваційна діяльність.

Стегней М.И., Работин Ю.А., Архангельская А.-М.И. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА МЕЖРЕГИОНАЛЬНЫХ ДИСПРОПОРЦИЙ

В статье осуществлена экономическая характеристика межрегиональных диспропорций. Проанализирована динамика интегрированного статистического показателя, характеризующего экономическое развитие региона. Охарактеризованы показатели дифференциации экономического развития, внешнеэкономической и научно-инновационной деятельности регионов Украины. Определены конкурентные преимущества региональной структуры Украины.

Ключевые слова: региональное развитие, межрегиональные диспропорции, внешнеэкономическая деятельность, научно-инновационная деятельность.

Stehnei M., Rabotin Y., Arkhanhelska A.-M. ECONOMIC CHARACTERISTICS OF INTERREGIONAL DISPROPTION

The article deals with the economic characteristics of interregional disproportions. The dynamics of the integrated statistical indicator that characterizes the economic development of the region is analyzed. Characterized by the indicators of differentiation of economic development, foreign economic and scientific and innovation activity of the regions of Ukraine. The competitive advantages of the regional structure of Ukraine are outlined.

Keywords: regional development, interregional disproportions, external economic activity, scientific and innovative activity.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сучасний економічний стан регіонального розподілу України характеризується нерівномірністю. Міжрегіональні диспропорції посилюють диференціацію населення за рівнем життя, за рівнем безробіття, спонукають до зовнішньої трудової міграції та унеможливають вирішення соціальних проблем за рахунок внутрішніх сил.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання економічного розвитку регіонів висвітлюються у наукових працях багатьох учених, серед яких зарубіжні: С. Фаруда-Парр, В.Р. Буко-

віч, Т. Ронен та вітчизняні: О.Б. Бутнік-Сіверський, В.М. Геєць, Ю.В. Гава, Е.М. Лібанова, А.Є. Никифоров, В.А. Семикіна та ін. Проте багатогранність та особливість цього питання в умовах розвитку трансформаційних процесів доводять необхідність додаткових досліджень соціалізації економічного розвитку на рівні регіональних соціально-економічних систем.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є формування теоретико-методологічних та прикладних засад економічної характеристики міжрегіональних диспропорцій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інтегрованим статистичним показником, що характеризує економічний розвиток регіону, є валовий регіональний продукт (ВРП), він відображає роль регіону в створенні валового внутрішнього продукту. «Валовий регіональний продукт (ВРП) вимірюється вартістю товарів та послуг, виготовлених регіоном для кінцевого використання» [1]. Динаміка валового регіонального продукту в розрахунку на одну особу представлена в табл. 1.

Досліджувана за 2012–2016 рр. динаміка валового регіонального продукту в розрахунку на одну особу свідчить про поступове зростання цього показника у цілому по Україні та для її окремих регіонів. У цілому по Україні валовий регіональний продукт у розрахунку на одну особу зріс у 1,506 рази, або на 50,6%. Усі без винятку області України характеризуються зростанням валового регіонального продукту в розрахунку на одну

особу за 2012–2016 рр. Найбільшим зростанням досліджуваного показника відзначилися Кіровоградська (+111,1%), Миколаївська (+101,7%) та Херсонська (+104,3%) області. Найвищий рівень величини валового регіонального продукту в розрахунку на одну особу притаманний місту Києву, а серед областей у 2016 р. лідирували Полтавська (81 145 грн.), Дніпропетровська (75 396 грн.) та Київська (74 216 грн.) області, а найнижчий – Луганській області (14 251 грн.).

Крім загальних тенденцій зростання валового регіонального продукту в розрахунку на одну особу, науковці відзначають зростання міжрегіональної диференціації. «Так, у 2016 р. коефіцієнт диференціації ВРП на одну особу порівняно з 2011 р. зріс із 3,2 до п'яти разів. Найбільші міжрегіональні відмінності спостерігалися за такими економічними показниками: загальний обсяг експорту товарів (коефіцієнт диференціації – 49,2), загаль-

Таблиця 1
**Динаміка валового регіонального продукту у розрахунку на одну особу
(у фактичних цінах, грн.)**

	2012	2013	2014	2015	2016	2016/2012
Україна	32002	33473	36904	46413	55899	1,746734579
Вінницька	20253	22303	27249	37270	46615	2,301634326
Волинська	19249	19817	23218	30387	34310	1,782430256
Дніпропетровська	44650	46333	53749	65897	75396	1,688600224
Донецька	38907	37830	27771	26864	32318	0,830647441
Житомирська	19551	20286	23678	30698	38520	1,970231702
Закарпатська	17088	17044	19170	22989	25727	1,505559457
Запорізька	30656	30526	37251	50609	59729	1,948362474
Івано-Франківська	23379	24022	27232	33170	37220	1,592027033
Київська	40483	39988	46058	60109	74216	1,833263345
Кіровоградська	22082	25533	29223	39356	47469	2,149669414
Луганська	25950	24514	14079	10778	14251	0,549171484
Львівська	24387	24937	28731	37338	45319	1,858326157
Миколаївська	24838	27355	30357	41501	50091	2,01107,7%670827
Одеська	27070	29118	31268	41682	50159	1,85293683
Полтавська	38424	39962	48040	66390	81145	2,111831147
Рівненська	18860	19003	24762	30350	33958	1,800530223
Сумська	21722	23517	26943	37170	41741	1,921600221
Тернопільська	16644	16819	20228	24963	29247	1,757209805
Харківська	29972	31128	35328	45816	57150	1,906779661
Херсонська	17910	19311	21725	30246	36585	2,042713568
Хмельницька	19920	20165	24662	31660	37881	1,901656627
Черкаська	24558	26168	30628	40759	48025	1,955574558
Чернівецька	14529	15154	16552	20338	23365	1,608162984
Чернігівська	22096	22603	26530	35196	41726	1,88839609
м. Київ	97429	109402	124163	155904	191736	1,967956153

Джерело: побудовано авторами на основі [1]

Таблиця 2

Показники диференціації економічного розвитку регіонів України

Показники	Основні економічні характеристики			Виробничий потенціал		
	ВРП на 1 особу, грн.	Капітальні інвестиції на 1 особу, грн.	Обсяг реалізованої промислової продукції на 1 особу, грн.	Виробництво валової продукції сільського господарства на 1 особу, грн.		
2011	3,2 (мах. – Дніпропетровська – 42068; мін. – Чернівецька – 13228)	5,2 (мах. – Київська – 10318,1; мін. – Житомирська – 1973,4)	13,5 (мах. – Донецька – 60544,6; мін. – Чернівецька – 4495,3)	4,3 (мах. – Черкаська – 11308; мін. – Донецька – 2595)		
2015	6,1 (мах. – Полтавська – 66390; мін. – Луганська – 10778)	15,1 (мах. – Київська – 14121,6; мін. – Луганська – 932,9)	12,3 (мах. – Дніпропетровська – 92665,5; мін. – Чернівецька – 7499,9)	7,2 (мах. – Черкаська – 11722; мін. – Донецька – 1621)		
2016	5 (мах. – Полтавська – 81145; мін. – Луганська – 14251)	10,3 (мах. – Київська – 19340,1; мін. – Луганська – 1877,4)	10,3 (мах. – Дніпропетровська – 106550,5; мін. – Чернівецька – 10369)	7,6 (мах. – Вінницька – 13355; мін. – Донецька – 1766)		

Джерело: складено на основі [2]

Таблиця 3

Показники диференціації зовнішньоекономічної та науково-інноваційної діяльності

Показники	Зовнішньоекономічна діяльність			Науковий та інноваційний потенціал		
	Прямі іноземні інвестиції на 1 особу, дол. США	Загальні обсяги експорту товарів, млн. дол. США	Загальні обсяги імпорту товарів, млн. дол. США	Кількість організацій, які виконують наукові та науково-технічні роботи, од.	Кількість промислових підприємств, що займаються інноваційної діяльністю, од.	Кількість промислових підприємств, що впроваджують інновації, од.
2011	53,3 (мах. – Дніпропетровська – 3062,5, мін. Тернопільська – 57,4)	125,9 (мах. – Донецька – 17197,6; мін. Чернівецька – 136,6)	28,4 (мах. – Донецька – 4622,8; мін. Чернівецька – 163)	31,5 (мах. – Харківська – 189; мін. Хмельницька – 6)	12,2 (мах. – Харківська – 146; мін. м. Севастополь – 12)	20,5 (мах. – Харківська – 82; мін. м. Севастополь – 4)
2015	26,6 (мах. – Дніпропетровська – 1229,1, мін. Тернопільська – 46,2)	59,1 (мах. – Дніпропетровська – 6399,0; мін. Чернівецька – 108,3)	41,1 (мах. – Дніпропетровська – 3225,3, мін. Чернівецька – 78,4)	20,7 (мах. – Харківська – 166; мін. Хмельницька – 8)	13 (мах. – Харківська – 117; мін. Чернівецька, Луганська – 9)	13,9 (мах. – Харківська – 97; мін. Луганська – 7)
2016	23,5 (мах. – Дніпропетровська – 1074,7, мін. Тернопільська – 45,8)	49,2 (мах. – Дніпропетровська – 5864,8; мін. Чернівецька – 119,3)	35,9 (мах. – Дніпропетровська – 3443,6; мін. Чернівецька – 95,8)	20 (мах. – Харківська – 160; мін. Хмельницька – 8)	12,2 (мах. – Харківська – 110; мін. Луганська – 9)	15,5 (мах. – Харківська – 93; мін. Луганська – 6)

Джерело: складено на основі [2]

ний обсяг імпорту товарів (35,9), обсяг прямих інвестицій на одну особу (23,5), кількість промислових підприємств, що впроваджували інновації (15,5), обсяг реалізації промислової продукції на одну особу (10,7)» [2]. Рівень міжрегіональних відмінностей для основних економічних характеристик та для виробничого потенціалу наведений у табл. 2.

Дані таблиці свідчать про структурні зрушення диференціації капітальних інвестицій у регіональному розрізі. Коефіцієнт диференціації капітальних інвестицій на одну особу порівняно з 2011 р. зріс з 5,2 до 10,3. Зростанням також характеризується коефіцієнт диференціації виробництва валової продукції сільського господарства на одну особу: з рівня 4,3 у 2011 р. до 7,6 у 2016 р. Дещо вищою є диференціація міжрегіональних відмінностей за обсягом реалізованої продукції на одну особу, її рівень у 2011 р. становив 13,5, а в 2016 р. – 10,3. За основними економічними показниками в 2016 р. Полтавська область характеризувалася найбільшим значенням ВРП на одну особу, а Київська область – найбільшим значенням капітальних інвестицій на одну особу. За виробничим потенціалом у 2016 р. Дніпропетровська область характеризувалася найбільшим значенням реалізованої промислової продукції на одну особу, а Вінницька область – найбільшим значенням виробництва валової продукції сільського господарства на одну особу. Таким чином, для Дніпропетровської області конкурентною перевагою можна вважати промислове виробництво, а для Вінницької – сільськогосподарське виробництво.

Рівень міжрегіональних відмінностей для зовнішньоекономічної та науково-інноваційної діяльності наведений у табл. 3.

Показники диференціації зовнішньоекономічної та науково-інноваційної діяльності, наведені в табл. 3, характеризуються найвищим рівнем варіації між регіонами України. Преваги окремих регіонів за зовнішньоекономічною та науково-інноваційною діяльністю можна вважати їх конкурентними характеристиками. Так, у 2016 р. Дніпропетровська область характеризувалася максимальним значенням коефіцієнтів диференціації зовнішньоекономічної діяльності: за рівнем прямих іноземних інвестицій на одну особу, за рівнем обсягів експорту товарів та за рівнем обсягів імпорту товарів. Тобто для Дніпропетровської області конкурентною перевагою можна вважати її зовнішньоекономічну діяльність.

У 2016 р. Харківська область характеризувалася максимальним значенням коефіцієнтів диференціації наукової та інноваційної діяльності: за кількістю організацій, які виконують наукові та науково-технічні роботи, за кількістю промислових підприємств, що займаються інноваційною діяльністю та впроваджують інновації. Тобто для Харківської області конкурентною перевагою можна вважати її наукову та інноваційну діяльність.

Висновки з цього дослідження. Таким чином, на підставі здійсненого аналізу загальних тенденцій економічного розвитку регіонів України шляхом узагальнення та формування системи економічних характеристик міжрегіональних диспропорцій з інтегрованих статистичних показників та коефіцієнтів диференціації можливо виділити конкурентні чинники подальшого економічного зростання, серед яких особливу увагу слід приділити промислому виробництву, науковій та інноваційній діяльності.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Валовий регіональний продукт у 2016 році. Статистичний збірник / за ред. І.М. Нікітіної. К., 2018. 159 с.
2. Територіальний розвиток і регіональна політика в Україні: Виклики та пріоритети України. ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М. І. Долішнього НАН України» / наук. ред. В.С. Кравців. Львів, 2018. 157 с.
3. Фактори та особливості екологічно сталого розвитку сільських територій в умовах глобальних викликів / І.О. Іртищева, Т.В. Стройко, М.І. Стегней. Актуальні проблеми економіки. 2015. № 1. С. 302–310. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ape_2015_1_37.
4. Шляхи зміцнення місцевої фінансової ініціативи / М.І. Стегней, І.О. Іртищева, І.В. Лінтур. Актуальні проблеми економіки. 2017. № 1. С. 292–299. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ape_2017_1_34.
5. Stehnei M.I., Lintur I.V. Ways of equalization of economic capacity. Economics and Society: Electronic Scientific Edition. 2016. № 7. P. 602–607. URL: <http://www.economyandsociety.in.ua/>.

REFERENCES:

1. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2016) Statystychnyi zbirnyk "Valovyi rehionalnyi produkt u 2016 rotsi" [Statistical Collection "Gross Regional Product in 2016"], Kyiv (in Ukrainian)
2. Kravtsiv V. S. (2018) Terytorialnyi rozvytok i rehionalna polityka v Ukraini: Vyklyky ta priorityty Ukrainy [Territorial Development and Regional Policy in Ukraine: Challenges and Priorities of Ukraine]. DU "Instytut rehionalnykh doslidzhen imeni M. I. Dolishnoho NAN Ukrainy. (in Ukrainian)
3. Irtysheva I. O., Stroiko T. V., Stehnei M. I. (2015) Faktory ta osoblyvosti ekolohichno staloho rozvytku silskykh terytorii v umovakh hlobalnykh vyklykiv [Factors and peculiarities of ecologically sustainable development of rural territories in the context of global challenges] Actual problems of the economy, vol 1. pp. 302-310.
4. Stehnei M. I., Irtysheva I. O., Lintur I. V. (2017) Shliakhy zmitsnennia mistsevoi finansovoi initsiatyvy [Ways to strengthen the local financial initiative] Actual problems of the economy, vol 1. pp.292-299
5. Stehnei M. I., I. V. Lintur (2016) Ways of equalization of economic capacity. Economics and Society: Electronic Scientific Edition, № 7. – pp.602-607. Access mode: <http://www.economyandsociety.in.ua/>

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2018-17-67>

УДК 622:658.512:502.7

Еколого-економічна оцінка та соціальні наслідки діяльності гірничих підприємств

Лашкун Г.А.

асистент кафедри економіки, організації та управління підприємствами

ДВНЗ «Криворізький національний університет», м. Кривий Ріг

Пасічник Н.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки, організації та управління підприємствами

ДВНЗ «Криворізький національний університет», м. Кривий Ріг

У статті наведена техніко-екологічна та економічна характеристика підприємств гірничо-металургійного комплексу. Проаналізовані джерела шкідливого впливу об'єктів гірничого виробництва та надана їх кількісна характеристика. Наведена динаміка вилучення з сільськогосподарського обороту земельних ресурсів. Показана соціально-економічна роль містоутворюючих підприємств. Представлені пропозиції щодо надання преференцій у праві землекористування цих підприємств.

Ключові слова: гірниче підприємство, об'єкти забруднення, навколишнє середовище, містоутворюючі підприємства, соціальна сфера, економічна оцінка.

Лашкун А.А., Пасечник Н.В. ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА И СОЦИАЛЬНЫЕ ПОСЛЕДСТВИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГОРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье приведена технико-экологическая и экономическая характеристика предприятий горно-металлургического комплекса. Проанализированы источники вредного влияния объектов горного производства и дана их количественная характеристика. Приведена динамика изъятия из сельскохозяйственного оборота земельных ресурсов. Показана социально-экономическая роль градообразующих предприятий. Представлены предложения по предоставлению преференций в праве землепользования этих предприятий.

Ключевые слова: горное производство, объекты загрязнения, окружающая среда, градообразующие предприятия, социальная сфера, экономическая оценка.

Lashkun H.A., Pasichnyk N.V. ECOLOGICAL AND ECONOMIC EVALUATION AND SOCIAL CONSEQUENCES OF ACTIVITIES OF MINING ENTERPRISES

The article provides technical and ecological, and also economic characteristics of enterprises of the mining and metallurgical complex. Sources of the harmful influence of mining objects are analysed and their quantitative characteristics are given. The dynamics of removing land resources from agricultural turnover is presented. The socio-economic role of township-forming enterprises is shown. Proposals on granting preferences to the land use rights of these enterprises are presented.

Keywords: mining enterprise, objects of contamination, environment, township-forming enterprises, social sphere, economic assessment.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В сучасних умовах господарювання великого значення в економіці набувають базові галузі, до яких відноситься насамперед гірничо-металургійний комплекс (ГМК) України. Більшість таких підприємств зосереджена в промислових регіонах, зокрема в

Кривбасі. Діяльність гірничо-металургійних підприємств супроводжується нанесенням значної шкоди навколишньому середовищу, що спричиняє порушення водного, повітряного та земельного балансу. Окрім цього, такі підприємства, як правило, оточують великі промислові міста, економічний та соціальний

стан розвитку яких напряму залежить від екологічного стану загалом.

Пошук збалансованого рішення накопичених проблем знаходиться в площині соціально-економічної та екологічної сфери взаємодії промислових підприємств та продуктивних сил зазначених регіонів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемою дослідження екологічного стану навколишнього середовища і діяльності великих промислових підприємств займалися багато науковців. Зокрема, джерелами шкідливих викидів структурних об'єктів підприємств ГМК займалися такі вчені, як Ковальчук В.А. [1], Михайлов О.М. [2] та інші. Деякі дослідження присвячені лише питанням екологічних заходів та економічної оцінки щодо зменшення антропогенного навантаження об'єктами гірничого виробництва. До їх числа належать: О.Ы. Амоша [3], В.І. Прокopenко [4], В.І. Саллі [5]. В контексті вищевикладеного з'являються праці, присвячені моніторингу природного середовища, що дає змогу встановити пріоритетні об'єкти шкідливого впливу [6, 7].

Сукупність зазначених вище досліджень має фрагментарний характер і не дає змоги створити комплексне уявлення про поставлену проблему.

Формулювання цілей статті. Метою статті є дослідити фактори впливу об'єктів гірничого виробництва на навколишнє середовище залізрудного Кривбасу та дати кількісну оцінку цього впливу, а також створити комплексне уявлення про взаємодію між шкідливим діянням об'єктів гірничого виробництва та станом соціальної сфери міста шляхом перегляду надмірного економічного навантаження за користування земельними ресурсами.

Виклад основного матеріалу. Великі промислові підприємства характеризуються значним споживанням ресурсів, які є не тільки джерелом забезпечення виробничої діяльності підприємств, але й наслідками зміни стану інших ресурсів. Це особливо стосується підприємств ГМК, наслідками діяльності яких є порушення придатних для використання в сільському господарстві родючих земель, повітряного та водного балансу, а також погіршення соціального стану робітників та мешканців прилеглих територій. Яскравим прикладом з погляду ресурсних, соціально-економічних та екологічних факторів і наслідків роботи таких підприємств є ГМК Дніпропетровської області, який об'єднує

понад 100 промислових підприємств (з яких 28 базових). Комплекс виробляє 42% товарної продукції всього ГМК України і близько 70% промислової продукції області. На ньому працює понад 200 тисяч працівників. Тільки в Кривому Розі видобувається та переробляється 80% залізної, а в області – 100% марганцевої руди України, працює потужний металургійний комбінат, коксохімічний завод та низка підприємств і установ, що входять до структури ГМК [8].

Показовим з цього приводу є Криворізький залізрудний басейн, де зосереджена велика кількість гірничих підприємств, шкідливий вплив яких на навколишнє середовище є досить значним. Це шкідливе діяння здійснюється об'єктами гірничорудного виробництва: кар'єрами, відвалами, шламoxовищами, промисловими площадками та ін. у вигляді неорганізованого пило-газовиділення та порушень придатних до використання у сільському господарстві родючих земель. Інтенсивність шкідливої діяльності вищезазначених об'єктів кожного з комбінатів залежить від технологій та їх продуктивності. Окрім цього, комбінати що видобувають і переробляють однотипний вид продукції і навіть в однакових обсягах, спричиняють різний вплив на екологічне середовище.

Натепер доцільно виділити декілька основних можливих напрямів зменшення шкідливого впливу об'єктів гірничого виробництва на довкілля. Найбільш ефективним є зниження продуктивності комбінатів із видобутку залізної руди й обсягів виробництва залізомісткої товарної продукції. Другим шляхом є застосування спеціальних способів пило-газоподавлення за всім технологічним ланцюгом виробництва. Третім – застосування найбільш екологічних технологій або окремих процесів виробництва залізомісткої продукції. Найбільш ефективним шляхом зменшення шкідливого впливу гірничо-збагачувальних комбінатів на навколишнє середовище є концентрація гірничих робіт на окремих ділянках кар'єра або об'єктах гірничого виробництва, що є організаційним і найменш витратним важелем управління.

Втрати виробництва насамперед пов'язані з незабезпеченістю енергоресурсами (електроенергія, дизельне паливо, газ), високопродуктивною технікою та відповідними прогресивними технологіями. З іншого боку, є проблема, яка пов'язана із заощадженням, збереженням цих ресурсів під час виконання виробничих програм.

Враховуючи вищевикладене та спираючись на Державну екологічну політику України на період до 2020 року, передбачено зменшення обсягу викидів забруднюючих речовин, зокрема організованими джерелами, на 25% від базового рівня 2010 року, що є одним із ключових завдань у досягненні її стратегічних цілей.

За даними Головного управління статистики у Дніпропетровській області, за 2015 рік у загальному обсязі викидів забруднюючих речовин у атмосферу по Дніпропетровській області (723,9 тис. тон) викиди в повітря по місту Кривий Ріг становили 45% (327,032 тис. тон) [9].

Обсяг викидів забруднюючих речовин в атмосферу міста у 2015 році зменшено на 17% порівняно з базовим показником 2010 року (табл. 1).

Аналіз табл. 1 показує: щільність викидів забруднюючих речовин в атмосферу на 1 км² площі міста в 2015 році становила 803,5 тон, що на 17% менше, ніж у 2010 році. Обсяги викидів у розрахунку на одну особу – 506,9 кг, що на 14% менше, ніж у 2010 році. Така тенденція пояснюється насамперед зменшенням обсягів виробництва та погіршенням економічного стану підприємств загалом.

Розглянемо джерела пило-газовиділення об'єктами гірничого виробництва в залізорудному Кривбасі, основним з яких є відвали розкривних порід.

На території міста розташовано 8 діючих кар'єрів, в яких проводиться понад 200 масових вибухів за рік. Відповідно до вимог ст. 10 Закону України «Про охорону атмосферного повітря» підприємства зобов'язані здійснювати організаційно-господарські, технічні та інші заходи щодо забезпечення виконання вимог у галузі охорони атмосферного повітря, а також вживати заходів щодо зменшення обсягів забруднюючих речовин.

Неорганізоване пиловиділення відвалами розкривних порід у кар'єрах є одним з основних об'єктів антропогенного навантаження на навколишнє середовище. Кількість неорганізованого пиловиділення з поверхні відвалів розкривних порід залежить від площі вже сформованих відвалів. З цієї поверхні виділення пилу буде відбуватися незалежно від обсягів видобутку і виробництва розкривних робіт. Результати розрахунків пиловиділення з відвалів гірничо-збагачувальних комбінатів Кривбасу та поточного порушення ними земель за наявних технологій відвалоутворення наведені в табл. 2 [1, с. 84].

Аналіз даних таблиці показує, що, з огляду на параметри функціонування цих відвалів, найбільший шкідливий вплив на навколишнє середовище здійснюють відвали ПрАТ «ПівнГЗК», що становить 35,75% у сукупному викиді цими об'єктами. Це пояснюється великими площами відвалів та обсягами відвальних робіт. Найменший шкідливий вплив чинять відвали ПрАТ «ІнГЗК» – 16,87%.

Наступним об'єктом шкідливого впливу є залізорудні кар'єри. Порушення земель кар'єрами залежить від обсягів гірничої маси, що вилучаються, і сьогодні площі кар'єрів досягли величезних розмірів. Розраховувати на ці площі як можливий фактор покращення екологічного стану в регіоні немає сенсу, оскільки рекультивувати ці землі найближчим часом не є можливим. Техніко-екологічна характеристика кар'єрів наведена у табл. 3.

З табл. 3 видно, що хоча абсолютні значення викидів пилу з кар'єрів усіх чотирьох ГЗК відрізняються на незначну величину, але все ж найбільший шкідливий вплив здійснюють кар'єри ПрАТ «ПівнГЗК» – 26,8% загального обсягу викидів, а найменший – кар'єр ПрАТ «ІнГЗК» (21,64%). Це пояснюється, по-перше, обсягами вибухових робіт, по-друге, додатковими технологічними процесами

Таблиця 1

**Динаміка викидів забруднюючих речовин
в атмосферне повітря стаціонарними джерелами**

Рік	Викиди в атмосферу, тис. т	Щільність викидів у розрахунку на 1 км ² , т	Обсяг викидів у розрахунку на 1 особу, кг
2010	395,032	970,6	589,1
2011	358,558	880,9	538,8
2012	354,597	871,2	536,4
2013	351,778	864,3	535,4
2014	327,374	804,4	501,6
2015	327,032	803,5	506,9

Джерело: [9]

Таблиця 2

**Основні техніко-екологічні показники відвалів
гірничо-збагачувальних комбінатів Кривбасу**

Відвали ГЗКів	Площа, га	Заскладовано, млн. м ³	Кількість пилу з відвалів, т. т
ПрАТ «ПівдГЗК»			
Лівобережний	771,0	311,0	10,220
Правобережний	208,0	73,9	
Шимановський	95,0	14,6	
Північний	8,0	1,0	
Всього	1082,0	400,5	
ПрАТ «ЦГЗК»			
Упорна призма № 1	302,2	113,7	12,386
Упорна призма № 2	135,0	19,6	
Упорна призма № 3	256,0	76,5	
Відвал № 6	40,0	6,7	
Кар'єр № 2	103,6	5,1	
Відвал № 1	68,0	23,7	
Відвал № 2	140,0	23,2	
Відвал № 3	156,0	29,8	
Всього	1200,8	298,3	
ПрАТ «ПівнГЗК»			
Залізничні	1689,0	986,4	17,062
ПрАТ «ІнГЗК»			
Відвал № 1	112,0	55	8,053
Відвал № 2	363,0	127,2	
Відвал № 3	147,5	66,0	
Всього	622,5	248,2	

Джерело: [1]

Таблиця 3

Основні техніко-екологічні показники залізорудних кар'єрів Кривбасу

Кар'єри ГЗКів	Площа, га	Викиди пилу з кар'єра, т. т
ПрАТ «ЦГЗК»		
№ 1	495,8	33.405
№ 2	146,8	
Петровський	152,56	
Артемівський	50,68	
Всього	845,84	
Кар'єр ПрАТ «ПівдГЗК»	533,5	31,111
ПрАТ «ПівнГЗК»		
Ганнівський	576,32	33.525
Першотравневий	615,44	
Всього	1191,76	
Кар'єр ПрАТ «ІнГЗК»	530,25	27,075

Джерело: [1]

перевантаження гірничої маси на залізничний транспорт та концентраційні горизонти.

Значними джерелами шкідливого діяння гірничорудного виробництва на навколишнє середовище є також шламосховища та відстійники, оскільки вони акумулюють усі від-

ходи збагачення та окускування. Основними забруднюючими джерелами є відкриті пляжі, греблі та пульпа. Техніко-екологічна характеристика шламосховищ та відстійників гірничо-збагачувальних комбінатів наведена у табл. 4.

Аналіз даних табл. 4 показує, що найбільшим джерелом виділення пилу у навколишнє середовище є ПрАТ «ЦГЗК» – 59,54% від загального обсягу, а найменшим – ПрАТ «ІнГЗК» (9,72%). І цей процес буде відносно постійним, оскільки земельні відводи під шламосховища здійснюються одноразово на довгий строк.

Аналіз вищенаведених результатів дослідження показує, що найбільший шкідливий вплив на атмосферне середовище Кривбасу чинять кар'єри – 125,116 тис. тон, на другому місці за цим показником гірничі відвали – 47,721 тис. тон, на третьому місці шламосховища – 33,12 тис. тон. Загальний обсяг шкідливих викидів з усіх зазначених об'єктів гірничого виробництва становить 205,957 тис. тон на рік. Підводячи підсумки проведеного вище аналізу, слід зауважити, що плата за земельні ресурси, які задіяні в гірничому виробництві, є досить великою. Окрім того, є платежі за лімітні та позалімітні викиди пилу та газу в атмосферу. Таке значне економічне навантаження на базові підприємства Кривого Рогу складно нести, враховуючи їхню соціальну функцію у забезпеченні життєдіяльності міста.

Кривий Ріг – велике індустріальне місто, яке за кількістю населення й обсягами промислової продукції має важливе значення для економіки не тільки Дніпропетровської області, але й України. У структурі ГМК держави Кривий Ріг включає підприємства гірничорудної промисловості та металургії. Питома вага підприємств ГМК становить 86% загального промислового виробництва у місті.

Важливого значення набувають питання визначення ролі та впливу містоутворюючих підприємств на економіку, соціальну інфраструктуру міста, зайнятість населення та механізм взаємодії з місцевими органами влади. Містоутворюючі підприємства – це юридичні особи, які здійснюють підприємницьку діяльність у сфері промисловості, кількість працівників яких становить не менше 25% загальної кількості працівників на підприємствах міста.

За такою ознакою Кривий Ріг у більшому ступені підпадає під таке визначення, ніж інші міста області.

Проведений аналіз показує, що кількість працюючих у 2016 році тільки на зазначених вище підприємствах (69 276 осіб) щодо загальної кількості працівників у місті (217968 осіб) становила 32%. Окрім цього, у перерахунку на кількість осіб (членів сімей), що перебувають на утриманні працюючих на базових підприємствах, загальна кількість мешканців становить 250 тис. осіб (36% від населення міста).

З огляду на кризові явища в економіці і в разі банкрутства містоутворюючих промислових підприємств це може привести до мікроекономічної нестабільності. На місцевому рівні вже відчувається зменшення надходжень до місцевого бюджету, заробітної плати, а також збільшення прямого і прихованого безробіття. Необхідно зазначити, що підприємства ГМК належать до «особливо небезпечних», зменшення або припинення діяльності яких потребує здійснення дуже витратних спеціальних заходів щодо запобігання шкоди життю та здоров'ю громадян, майну, спорудам, навколишньому середовищу.

Натепер вже відчувається тенденція до погіршення фінансово-економічного стану містоутворюючих підприємств. Так, навіть за діючими цінами чистий прибуток, одержаний ними у 2013 році, зменшився на 44% порівняно з найбільш сприятливим 2011 роком. А загалом значення чистого прибутку є нестабільним і залежить від кон'юнктури ринку залізорудної сировини. Така тенденція негативно впливає на забезпечення соціальних гарантій не тільки своїх працівників, але й мешканців міста загалом, які значною мірою визначають споживчий попит і стимулюють розвиток малого бізнесу. Тому для підприємств, які кваліфікуються як містоутворюючі, необхідно застосовувати особливий режим соціальної відповідальності шляхом підтримання їх платоспроможності, у тому числі і за

Таблиця 4

Основні техніко-екологічні показники шламосховищ та відстійників Кривбасу

ГЗК, шламосховище	Площа шламосховищ, га	Непокрите водою пляжі, га	Пил зі шламосховищ, т. т
ПрАТ «Півд ГЗК»	700	366	6,41
ПрАТ «ЦГЗК»	1806,8	720	19,72
ПрАТ «ПівнГЗК»	2036,0	204	3,77
ПрАТ «ІнГЗК»	941,8	165	3,22
Всього	5484,6	1455	33,12

Джерело: [1]

рахунок надання преференцій у сфері землекористування.

Особливістю діяльності гірничодобувних підприємств є відчуження значних площ земель та виведення їх з сільськогосподарського обороту, про що йшлося вище. Такі площі прив'язані до родовищ корисних копалин та технології їх подальшого перероблення і використовуються за генеральним планом вже протягом 40–60 років. Об'єкти гірничого виробництва техногенного походження не підлягають швидкому відновленню і функціонують до кінця існування підприємства. Дослідженнями щодо еколого-економічної оцінки діяльності гірничорудних підприємств Кривбасу займалися вітчизняні науковці [10], де враховувалася вартість поточного порушення земель виробництвом. Так, загальна площа земельного відводу гірничодобувних підприємств Кривбасу становить близько 32 000 га, значна частина його знаходиться в межах міста. Тільки відвалами гірничо-збагачувальних комбінатів Кривбасу зайнято 4595 га, кар'єрами – 3102 га, шламосховищами – 5485 га. Окрім цього, щільність виробничого фонду «брутто» цих підприємств значно менша за інші об'єкти підприємницької діяльності. Значна кількість інфраструктурних інженерно-технічних мереж (дороги, електро-, тепло-, газокомунікації) знаходиться на балансі місцевих органів влади, а обслуговуються гірничодобувними підприємствами.

Порівняльна характеристика базової вартості одного кв. м земель населених пунктів України показує на приблизну зівставність її навіть із деякими обласними центрами,

такими як Запоріжжя, Кіровоград, Чернігів, Хмельницький тощо.

Виходячи з вищевикладеного, необхідно вказати на доцільність застосування більш гнучкого підходу до визначення коефіцієнтів диференціації ставки земельного податку з урахуванням не тільки географічного місця знаходження земельних ділянок і їх функціонального призначення, але й тієї соціально-економічної ролі, що відіграють містоутворюючі підприємства в забезпеченні сталого розвитку регіону.

Висновки з даного дослідження і дальші перспективи в цьому напрямі. Було проаналізовано стан підприємств ГМК та їх місце в економіці України. За результатами проведених досліджень встановлено основні об'єкти шкідливого впливу гірничо-збагачувальних комбінатів на навколишнє середовище Кривбасу. Надана кількісна та якісна оцінка цього впливу. Показана динаміка та визначені об'єкти найбільш шкідливого впливу на довкілля під час видобутку та переробки залізорудної сировини. Показана роль і місце містоутворюючих підприємств у здійсненні соціальних функцій працюючих та мешканців промислових регіонів. Рекомендовано зменшити надмірні платежі за користування земельними ресурсами гірничих підприємств та переспрямувати звільнені кошти на збереження та подальший розвиток соціальної інфраструктури промислових міст. Такі заходи потребують змінення нормативної бази обчислення і встановлення коефіцієнтів зменшення економічного навантаження на містоутворюючі підприємства, що є предметом подальших досліджень цього питання.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Теоретичні засади еколого- та ресурсозберігаючих технологій прикінцевої експлуатації залізорудних родовищ: [монографія]/ М.І. Ступнік, В.А. Ковальчук, В.В. Буханець, Б.А. Ртіщев. Кривий Ріг: Видавничий центр ДВНЗ «КНУ», 2013. 228 с.
2. Михайлов О.М. Ресурсозберігаюча та маловідходна технологія: [підручник]/ О.М. Михайлов, А.Г. Темченко, В.О. Ковалевський. Кривий Ріг: Мінерал, 2003. – 298 с.
3. Амоша О.І. Людина та навколишнє середовище: економічні проблеми екологічної безпеки виробництва. – Київ: Наукова думка, 2002. 296 с.
4. Прокопенко В.І. Відтворення земельних ресурсів при відкритій розробці родовищ: економічні проблеми і шляхи їх вирішення/ В.І. Прокопенко, О.О. Кириченко // Матер. 5-ї Міжнар. наук. – практ. конф. «Наука і освіта 2002». Том 14. Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2002. с. 41–42.
5. Саллі В.І. Планування екологічних заходів при здійсненні виробничої діяльності гірничо-збагачувальними комбінатами [Електронний ресурс]/ В.І. Саллі, І.Є. Лозинський // Економічний вісник Національного гірничого університету. 2007. № 1. С. 60–68. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/evngu_2007_1_11.
6. Прокопенко В.І. Напрями моніторингу природного середовища Криворізьких гірничо-збагачувальних комбінатів як об'єктів підвищеного екологічного ризику / В.І. Прокопенко // FORUM OF MINING ENGINEERS_ International Scientific And Technical Conference, 2014. Том 1. С. 238–245. URL: <http://ir.nmu.org.ua/handle/123456789/149804>

7. Тимошенко Л.В. Еколого-економічні аспекти оцінювання та прогнозування забруднення атмосферного повітря у промисловому місті / Л.В. Тимошенко // Економічний вісник НГУ. 2016. № 1(53)/ URL: http://ev.ntu.org.ua/docs/2016/1/EV20161_156_168_ua.pdf

8. Аналітична довідка щодо сучасного стану та підсумків роботи підприємств гірничо-металургійного комплексу Дніпропетровської області за 2004 рік та I квартал 2005 року. Дніпропетровськ: Дніпропетровська обласна рада, 2005. 21 с.

9. Екологічний паспорт міста Кривого Рогу. URL:http://isdc.com.ua/wp_content/uploads/2016/10/Екологічний_паспорт_Кривого_Рогу.pdf

10. Эколого-экономическая оценка деятельности горнорудных предприятий Кривбасса и определение рационального соотношения их производительности с учетом потребности металлургии в железорудном сырье: Отчет о НИР (заключ.) / НИГРИ; № ГР 0194U24730. Кр. Пир, 1995. 137 с.

REFERENCES:

1. Stupnik M.I., Kovalchuk V.A., Bukhanets V.V., Rtishchev B.A. (2013) Teoretychni zasady ekoloho- ta resursozberihaiuchykh tekhnolohii prykintsevoi ekspluatatsii zalizorudnykh rodovysch [Theoretical foundations of ecological and resource-saving technologies for the final exploitation of iron ore deposits]. Kryvyi Rih: Publishing Center of KNU

2. Mykhailov O.M, Temchenko A.H, Kovalevskiy V.O. (2003) Resursozberihaiucha ta malovidkhodna tekhnolohiia [Resource-saving and low-waste technology]. Kryvyi Rih: Mineral

3. Amosha O. I. Liudyna ta navkolyshnie seredovyshe ekonomichni problemy ekolohichnoi bezpeky vyrobnytstva [Human and the environment: economic problems of environmental safety of production]. Kyiv: Scientific Thought

4. Prokopenko V.I., Kyrychenko O.O. (2002) Vidtvorennia zemelnykh resursiv pry vidkrytii rozrobtsi rodovysch ekonomichni problemy i shliakhy yikh vyrishennia [Reproduction of land resources in the open field development: economic problems and ways to solve them]. Proceedings of the Nauka I Osvita (Ukraine, Dnipropetrovsk, 2002). Dnipropetrovsk: Science and Education, 2002. – p. 41–42.

5. Salli V. I., Lozynskiy I. Ye. (2007) Planuvannia ekolohichnykh zakhodiv pry zdiisnenni vyrobnychoi diialnosti hirnycho-zbahachuvalnymy kombinatamy [Planuvannia Ekolohichnykh Zakhodiv Pry Zdiisnenni Vyrobnnychoi Diialnosti Hirnycho- Zbahachuvalnymy Kombinaty] Ekonomichnyi visnyk Natsionalnoho Hirnychoho Universytetu [Economic Bulletin of the National Mining University] (electronic journal), no. 1, pp. 60–68. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/evngu_2007_1_11.

6. Prokopenko V. I. (2014) Napriamy monitorynhu pryrodnoho seredovyscha Kryvorizkykh Hirnycho-Zbahachuvalnykh Kombinatyv yak ob'ektiv pidvyshchenoho ekolohichnoho ryzyku [Areas of monitoring of the natural environment of Krivoy Rog mining and processing plants as objects of high ecological risk] FORUM MIZHJARODNYKH INZHENERIV Mizhnarodna Naukovo-Tekhnichna Konferentsiia [FORUM OF MINING ENGINEERS_ International Scientific And Technical Conference] (electronic journal), vol. 1, pp. 238–245. Available at: <http://ir.nmu.org.ua/handle/123456789/149804>

7. Tymoshenko L.V. (2016) Ekoloho-ekonomichni aspekty otsiniuvannia ta prohnozuvannia zabrudnennia atmosferneho povitria u promyslovomu misti [Ecological-economic aspects of estimation and forecasting of atmospheric air pollution in an industrial city] Ekonomichnyi Visnyk NHU [Economic Newsletter of the NMU] (electronic journal), vol. 1, no. 53. Available at: http://ev.nmu.org.ua/docs/2016/1/EV20161_156_168_ua.pdf

8. Dnipropetrovska Oblasna Rada (2005) Analitichna dovidka shchodo suchasnoho stanu ta pidsumkiv roboty pidpriemstv hirnycho-metallurhiinoho kompleksu Dnipropetrovskoi Oblasti za 2004 rik ta I kvartal 2005 roku [Analytical reference on the current state and results of the enterprises of the mining and metallurgical complex of Dnipropetrovsk region for 2004 and the first quarter of 2005], Dnipropetrovsk

9. Kryvorizka Miska Rada (2016) Ekolohichnyi Pasport Mista Kryvoho Rohu [Environmental passport of the Kryvyi Rih city], Kryvyi Rih

10. NYHRY (1995) Ekoloho-ekonomicheskaja otsenka deiatelnosti hornorudnykh predpriyatyi Kryvbassa y opredelenye ratsyonalnogo sootnosheniya ykh proyzvodytel'nosti s uchedom potrebnosti metallurhyy v zhelezorudnom syre otchet o NYR [Ecological and economic evaluation of activity of mining enterprises of Kryvbas and determination of rational ratio of their productivity taking into account the need of metallurgy in iron ore raw materials: Report on research and development], Kryvyi Rih: NIGRIA

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2018-17-68>

УДК 314.174

Аналіз впливу демографічних чинників на сучасні умови функціонування закладів вищої освіти

Аксьонова І.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри статистики
та економічного прогнозування
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

Статтю присвячено дослідженню впливу демографічних чинників на формування контингенту закладів вищої освіти (ЗВО). Проведено динамічний аналіз населення України, розглянуто його вікову структуру, виявлено тенденції в чисельності та структурі потенційних та фактичних абітурієнтів ЗВО з урахуванням демографічних чинників. Зроблено висновки щодо необхідності врахування демографічних тенденцій під час формування сучасної стратегії розвитку університетів, яка пов'язана з розширенням рівня їхньої автономності.

Ключові слова: демографічні тенденції, демографічні чинники, потенційні абітурієнти, вища освіта, автономність, заклад вищої освіти.

Аксенова И.В. АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ ДЕМОГРАФИЧЕСКИХ ФАКТОРОВ НА СОВРЕМЕННЫЕ УСЛОВИЯ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ УЧРЕЖДЕНИЙ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

Статья посвящена исследованию влияния демографических факторов на формирование контингента высших учебных заведений. Проведен динамический анализ населения Украины, рассмотрена его возрастная структура, выявлены тенденции в численности и структуре потенциальных и фактических абитуриентов вузов с учетом демографических факторов. Сделаны выводы о необходимости учета демографических тенденций при формировании современной стратегии развития университетов, которая связана с расширением уровня их автономности.

Ключевые слова: демографические тенденции, демографические факторы, потенциальные абитуриенты, высшее образование, автономность, высшее учебное заведение.

Aksonova I.V. ANALYSIS OF THE DEMOGRAPHIC FACTORS INFLUENCE ON THE CURRENT CONDITIONS OF THE HIGHER EDUCATION INSTITUTIONS FUNCTIONING

The article is devoted to the study of the influence of demographic factors on the formation of the contingent of higher educational institutions. The dynamic analysis of the population of Ukraine is carried out, its age structure is considered, tendencies in the number and structure of potential and actual applicants of universities are revealed taking into account demographic factors. Conclusions have been made on the need to take into account demographic trends in the formation of a modern strategy for the development of universities, which is associated with the expansion of their level of autonomy.

Keywords: demographic trends, demographic factors, potential entrants, higher education, autonomy, higher education institution.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сучасний тренд розвитку систем вищої освіти пов'язаний із розширенням автономії закладів вищої освіти (ЗВО) згідно з європейськими нормами, у результаті якої кожний ЗВО повинен мати свою стратегію розвитку, націлену на підвищення його конкурентоспроможності на національному та міжнародному рівнях, як серед абітурієнтів, так і серед роботодавців.

У сучасних умовах функціонування закладів вищої освіти в Україні та світі серед чинників, які зумовлюють та визначають ці умови, важливими є соціально-демографічні, а саме: народжуваність, смертність населення, вікова структура, міграційний рух загалом та трудова міграція серед молоді зокрема.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Формування стратегії конкурентоспромож-

ного розвитку ЗВО на ринку освітніх послуг неможливе без урахування різноманітних чинників, які зумовлюють цей розвиток. У сучасних умовах важливим чинником, що впливає на стан та розвиток вищої освіти, є демографічна ситуація в країні. Питанням впливу демографічних процесів на формування кількості потенційних абітурієнтів закладів вищої освіти присвячено праці таких науковців, як: О.В. Раєвнева, І.В. Аксьонова [1], В.С. Пономаренко [2], Т.А. Вєтрова [3], І.А. Заярна [4], В.Є. Сафонова [5], Ю.Є. Петруня [6], А.З. Підгорний, Т.С. Корольова [7], П.Є. Шевчук, Г.Ю. Швидка [8] та багатьох інших. У своїх дослідженнях вони основну увагу приділяють вивченню природного руху та відтворенню населення країни, чинникам, що їх зумовлюють, впливу демографічної ситуації на економіку країни, зокрема на формування контингенту ЗВО та молодіжного ринку праці.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте, незважаючи на розробленість даних досліджень, питання прогнозування потенційної чисельності абітурієнтів в умовах нестабільної демографічної ситуації потребують постійного вивчення. Під час формування сучасної стратегії розвитку університетів необхідно враховувати наслідки демографічного розвитку країни, які безпосередньо впливають на майбутню чисельність абітурієнтів ЗВО та їхніх випускників, а в майбутньому – на формування національного ринку праці.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є оцінка та аналіз стану й тенденцій демографічного розвитку населення країни як основи формування чисельності абітурієнтів ЗВО.

Виклад основного матеріалу дослідження. Демографічна ситуація країни відображає її соціально-економічний стан, сформований як минулими, так і поточними суспільними процесами, які, своєю чергою, супроводжуються складними соціально-економічними перетвореннями, що негативно впливають на демографічну тенденцію. Тобто демографічна ситуація змінюється під впливом економічного розвитку і водночас сама впливає на економічне зростання.

Розглянемо основні тенденції та особливості розвитку демографічних процесів в Україні та їхній вплив на формування чисельності потенційних абітурієнтів ЗВО (табл. 1) [9].

Як видно з даних табл. 1, чисельність населення України постійно знижується. З кож-

ним роком зменшення населення набуває все більших масштабів, і відбувається це переважно за рахунок природного скорочення чисельності населення (починаючи з 1993 р.). Протягом 1991–2017 рр. природний приріст населення є від'ємним, що свідчить про постійне перевищення чисельності померлих над чисельністю народжених. Зниження народжуваності зумовлює зниження чисельності майбутніх абітурієнтів через 17 років. Виявлено, що загальне зменшення чисельності населення країни майже на 90% пояснюється тільки природним скороченням населення. У 2009 р. українців уперше стало менше 46 млн. осіб, про що свідчать дані на початок 2010 р., – 45,9 млн. осіб. За останні три роки (з 1.01.2015 по 1.01.2018) чисельність населення України скоротилася більше ніж на 0,5 млн. осіб [9].

Що стосується тривалості життя населення, то вона дуже низька, і її незначне підвищення з 2010 р. свідчить про поглиблення процесів старіння населення країни, а не про підвищення рівня життя. Старіння нації призводить до того, що нинішнім молодим людям у віці 20–30 років значну частину свого життя доведеться мати справу з постійно зростаючими податками, пов'язаними із соціальним забезпеченням та пенсійними відрахуваннями, а це, своєю чергою, підвищує рівень як освітньої, так і трудової міграції, коли молодь їде за кордон навчатися й працювати одночасно, отримуючи при цьому більш високу заробітну плату та рівень життя відповідно. Зменшенню чисельності таких мігрантів через надання можливості одночасного навчання й працевлаштування в Україні може сприяти розширення автономності ЗВО в частині академічного, фінансового, кадрового та організаційного складників, коли ЗВО буде мати більше прав у вирішенні питань щодо організації навчання (у тому числі дуального), мобільності студентів і викладачів (як освітньої, так і трудової), фінансування даних заходів, організації співробітництва з роботодавцями (у сфері державно-приватного партнерства) та гарантованого працевлаштування своїх випускників тощо.

Сучасна структура населення країни – результат розміру та спрямованості дії складників відтворення населення протягом значного періоду життя суспільства, тому демографічний склад населення та вплив структурних зрушень у ньому на формування як освітнього, так і трудового потенціалу країни потребують усебічного дослідження.

Таблиця 1

Динаміка основних демографічних показників в Україні

Рік	Чисельність наявного населення на початок року, тис. осіб	Природний приріст (різниця між народженими та померлими), тис. осіб	Міграційний приріст (різниця між прибулими та вибулими), тис. осіб	Середня тривалість життя населення обох статей, років
1990	51838,5	27,6	78,3	70,42
1991	51944,4	-39,1	151,3	69,56
1992	52056,6	-100,3	287,8	68,97
1993	52244,1	-184,2	54,5	68,29
1994	52114,4	-243,1	-142,9	67,66
1995	51728,4	-299,7	-131,6	66,79
1996	51297,1	-309,5	-169,2	67,08
1997	50818,4	-311,6	-136,0	67,66
1998	50370,8	-300,7	-152,0	68,50
1999	49918,1	-350,0	-138,3	68,07
2000	49429,8	-373,0	-133,6	67,72
2001	48923,2	-369,5	-152,2	67,89
2002	48457,1	-364,2	-33,8	68,32
2003	48003,5	-356,8	-24,2	68,24
2004	47622,4	-334,0	-7,6	68,22
2005	47280,8	-355,9	4,6	67,96
2006	46929,5	-297,7	14,2	68,10
2007	46646,0	-290,2	16,8	68,25
2008	46372,7	-243,9	14,9	68,27
2009	46143,7	-194,2	13,4	69,29
2010	45962,9	-200,5	16,1	70,44
2011	45778,5	-162,0	17,1	71,02
2012	45633,6	-142,4	61,8	71,15
2013	45553,0	-158,7	31,9	71,37
2014	45426,2	-166,4**	22,6**	71,37***
2015	42929,3*	-183,0**	14,2**	71,38***
2016	42760,5*	-186,6**	10,6**	71,68***
2017	42584,5*	-210,1**	12,0**	-

*Без урахування тимчасово окупованої території АР Крим і м. Севастополя.

**Без урахування тимчасово окупованої території АР Крим і м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції.

***Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим і м. Севастополя та даних по Донецькій і Луганській областях.

Особливості природного руху населення призвели до погіршення вікової структури населення країни, про що свідчать дані табл. 2 [9].

Як видно з даних табл. 2, характерною рисою періоду 1990–2017 рр. є поглиблення процесу старіння населення, який визначається підвищенням частки осіб віком 60 років і вище у загальній чисельності населення. Як бачимо, за 27 років вона зросла на 4,2%. Слід також відзначити, що, незважаючи на збільшення кількості дітей унаслідок підвищення народжуваності, число молоді у віці від 0 до

17 років продовжувало знижуватися з 1990 по 2013 р. унаслідок структурних чинників і лише в 2014 р. почало зростати, але на невеликий відсоток (на 0,1% щорічно). При цьому бачимо, що частка осіб у віці 16–59 років підвищилася майже на 3%, що відбулося за рахунок входження у цю вікову групу народжених у 80-ті роки минулого століття.

Для проведення подальшого аналізу тенденцій демографічного розвитку та їхнього впливу на формування потенційного контингенту ЗВО розглянемо вікову структуру насе-

Таблиця 2

Динаміка вікової структури населення України, %

На початок року	Вікові групи населення		
	0-17 років	16-59 років	60 років і старше
1990	25,7	58,4	18,2
2002	21,3	60,2	21,3
2013	17,5	62,8	21,3
2014	17,6	62,5	21,5
2015*	17,7	61,9	21,7
2016*	17,8	61,5	22,0
2017*	17,9	61,0	22,4

*Без урахування тимчасово окупованої території АР Крим і м. Севастополя.

Таблиця 3

Динаміка розподілу постійного населення України за віковими групами

На початок року	Вікова група, тис. осіб				
	0-14	15-24	25-44	45-64	65 і старше
2002	7949,9	7381,2	13851,5	12079,8	6978,6
2003	7569,5	7457,8	13726,8	11875,5	7193,4
2004	7246,3	7478,6	13590,9	11757,0	7369,3
2005	6989,8	7455,7	13460,6	11687,2	7507,2
2006	6764,7	7366,7	13342,8	11707,8	7567,1
2007	6606,4	7266,8	13249,5	11739,9	7603,1
2008	6501,1	7103,1	13206,6	11874,8	7506,7
2009	6476,2	6829,9	13255,5	12084,4	7317,4
2010	6483,6	6541,1	13351,0	12238,0	7168,8
2011	6496,0	6252,4	13465,9	12418,6	6965,2
2012	6531,5	5923,9	13603,9	12465,4	6928,5
2013	6620,6	5637,3	13729,2	12480,2	6905,3
2014	6710,7	5336,3	13817,8	12452,0	6928,8
2015*	6449,2	4814,3	13152,6	11100,3	6675,8
2016*	6494,3	4563,9	13132,0	11631,4	6768,9
2017*	6535,5	4333,1	13080,2	11598,6	6867,5

*Без урахування тимчасово окупованої території АР Крим і м. Севастополя.

лення України за період з дати останнього перепису населення донині (табл. 3) [9].

Динаміка наведених у табл. 3 даних щодо розподілу населення України за окремими віковими групами показує, як змінюється чисельність молоді, яка буде вступати до ЗВО, чисельність трудових ресурсів країни та які тенденції притаманні формуванню ринку освітніх послуг і праці загалом. Як видно з табл. 3, спад народжуваності у 90-ті роки зумовив зниження чисельності населення у працездатному віці вікової групи 15–24 років, яка також є й групою осіб, що можуть виступати потенційними абітурієнтами ЗВО як денної, так і заочної форм навчання. Водночас підвищується частка осіб старше працездатного віку, а її незначне зниження починаючи з 2011 р. пояснюється підвищенням чисель-

ності дітей у віці 0–14 років у загальній чисельності населення країни.

У цілому спостерігається демографічне старіння населення країни, що відображається на співвідношенні працездатних вікових груп: у структурі населення працездатного віку з 2010 р. підвищується частка осіб у віці старше 45 років (невелике зниження чисельності даної вікової групи у 2015–2017 рр. пов'язане з тим, що розрахунки проводяться без урахування тимчасово окупованої території АР Крим і м. Севастополя). Тобто поглиблюється процес старіння населення як «знизу», так і «зверху», що негативно впливає на показник кількості потенційних абітурієнтів ЗВО й економічно активного населення загалом.

Водночас бачимо, що до 2014 р. відбувалося підвищення чисельності населення у

віці 25–44 років, яке становить основну частину потенційного економічно активного населення країни. За останні три роки у зв'язку із соціально-економічною та політичною ситуацією в країні чисельність осіб даної вікової категорії почала знижуватися. Це можна пояснити як неврахуванням осіб з АР Крим та м. Севастополя, так і еміграцією осіб даної вікової категорії за кордон у пошуках роботи та місця проживання. А в сучасних умовах формування національного ринку праці з урахуванням потреб роботодавців, саме ця вікова група населення потребує підвищеної уваги щодо її адаптації та перекваліфікації до умов та вимог вітчизняного ринку, саме на осіб цієї вікової групи націлена стратегічна мета освітня ринку.

Виявлені особливості розвитку демографічної ситуації змінюють вікову структуру населення. Аналіз даних Державної служби статистики України [9] показав, що, незважаючи на збільшення кількості дітей унаслідок підвищення народжуваності, число дітей у віці від 0 до 14 років продовжує знижуватися внаслідок структурних чинників, і у цілому частка дітей на 1.01.2017 порівняно з аналогічним періодом 2014 р. скоротилася майже на 3%, а зниження частки дітей у майбутньому вплине на кількість потенційних абітурієнтів ЗВО.

Розглянемо тенденції у відтворенні населення країни. Як було виявлено, демографічна динаміка населення сьогодні зумовлена природним приростом населення. В Україні динаміка як народжуваності, так і смертності характеризується періодами спаду та підйому, що підтверджується даними [9] (рис. 1).

Як видно з рис. 1, рівень народжуваності в Україні поступово почав скорочуватися починаючи з 1990 до 2001 р. Потім спо-

стерігається його незначне підвищення до 2009 р., у якому рівень народжуваності знову досягнув значення 1992–1993 років (11,1%). За 2014–2016 рр. маємо стабільний рівень народжуваності на рівні 10–11%. Згідно з міжнародною оцінкою шкалою демографічних показників [10], рівень народжуваності в Україні можна оцінити як дуже низький (від 10% до 12%). За останні 27 років загальний коефіцієнт народжуваності перевищив граничне значення 12% лише у 1990 р., але й такий рівень народжуваності, згідно зі шкалою, є низьким. До середнього рівня народжуваності його необхідно підвищити на 5%.

Що стосується смертності населення, то вона також має тенденцію до підвищення з 12,1% (середній рівень смертності) у 1990 р. до 16,6% (високий рівень смертності) у 2005 р. Починаючи з 2005 р. смертність почала знижуватися, але дуже повільними темпами і в 2012 р. досягла 14,5%, що характеризує середній рівень даного показника. Починаючи з 2013 р. смертність почала зростати.

Якщо порівняти базисні темпи зміни смертності та народжуваності, то можна зробити висновок, що темп росту смертності населення країни перевищував темп росту народжуваності з 2000 по 2005 р. майже в два рази. З 2006 р. коефіцієнт випередження смертності над народжуваністю дещо знизився, але ненабагато (перевищення все одно сягає від 34% до 42% за останні п'ять років).

Для проведення подальшого аналізу тенденцій демографічного розвитку та їхнього впливу на формування сукупності потенційних абітурієнтів ЗВО розглянемо динаміку чисельності осіб у віці 17 років залежно від демографічних чинників (народжуваність, смертність, міграція) [9] (табл. 4).

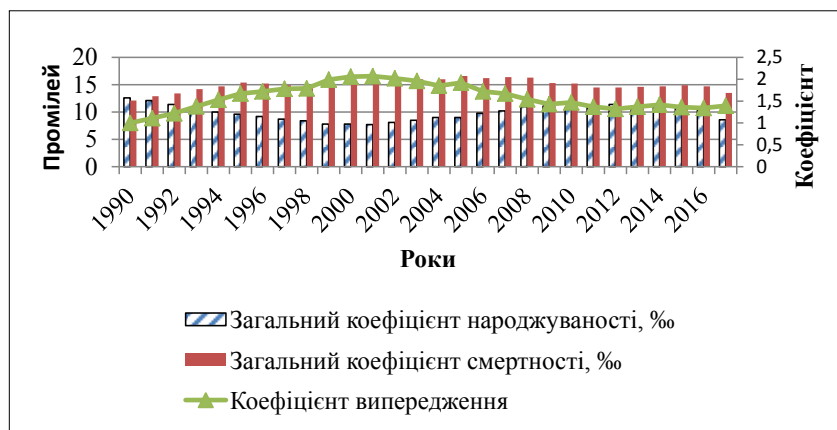


Рис. 1. Динаміка та порівняння інтенсивності зміни загальних коефіцієнтів народжуваності та смертності населення України

**Динаміка чисельності потенційних та фактичних абітурієнтів ЗВО
з урахуванням демографічних чинників**

Рік	Чисельність народжених, тис. осіб	Прогнозна чисельність 17-річних осіб (потенційних абітурієнтів), отримана на основі пересування віку на 17 років, тис. осіб	Фактична чисельність 17-річних осіб (потенційних абітурієнтів) з урахуванням демографічних чинників (смертність, міграція), тис. осіб	Зміна чисельності потенційних абітурієнтів ЗВО за рахунок впливу демографічних чинників, тис. осіб (+, -)
1	2	3	4	5
1990	657,2	-	732,6	-
1991	630,8	-	727,4	-
1992	596,8	-	733,6	-
1993	557,5	-	738,6	-
1994	521,6	-	701,1	-
1995	492,9	-	711,9	-
1996	467,2	-	710,6	-
1997	442,6	-	737,3	-
1998	419,2	-	717,4	-
1999	389,2	-	738,1	-
2000	385,1	-	805,4	-
2001	376,5	-	792,6	-
2002	390,7	-	770,3	-
2003	408,6	-	791,6	-
2004	427,3	-	745,1	-
2005	426,1	-	719	-
2006	460,4	-	674,6	-
2007	472,7	657,2	643,3	-13,9
2008	510,6	630,8	611,5	-19,3
2009	512,5	596,8	569,8	-27,0
2010	497,7	557,5	528,7	-28,8
2011	502,6	521,6	498,9	-22,7
2012	520,7	492,9	481	-11,9
2013	503,7	467,2	462,7	-4,5
2014	465,9	442,6	408,1	-34,5
2015	411,8	419,2	390,9	-28,3
2016	397,0	389,2	366,7	-22,5
2017	363,9	385,1	366,3	-18,8

У дослідженні вибрано вікову категорію 17 років, оскільки особи у цьому віці займають найбільшу питому вагу у чисельності тих, хто вступає до ЗВО після закінчення загальноосвітніх навчальних закладів. Поряд із 17-річними мають право вступу й особи інших вікових категорій, але масовий потік абітурієнтів спостерігається саме у перший рік після закінчення школи.

Як видно з табл. 4, фактична чисельність 17-річних осіб менша, ніж прогнозна чисельність, отримана шляхом пересування наро-

джених із лагом у 17 років, що зумовлено впливом смертності населення й міграційних процесів. Отже, маємо, що тільки за рахунок демографічних чинників кожен рік у ЗВО не вступають від 4,5 до 34,5 тис. осіб. Аналіз динаміки впливу даних чинників протягом 2007–2017 рр. показав, що має місце тенденція щодо скорочення можливої чисельності потенційних абітурієнтів, яка значно посилюється починаючи з 2014 р. Це пояснюється тим, що потенційні абітурієнти, які вступали у ЗВО в 2014–2017 рр., народилися у 1997–2000 рр.,

коли спостерігалася найнижча народжуваність населення в країні. Крім того, у зв'язку із соціально-економічною та політичною ситуацією, яка склалася в країні наприкінці 2013 р., на чисельність можливих абітурієнтів значно вплинули міграційні процеси, які стосуються як трудової, так і освітньої міграції.

Проведемо динамічний аналіз часток потенційних та фактичних абітурієнтів, учнів, що закінчили школу, та осіб, вступивших до ЗВО, у загальній чисельності населення (табл. 5) [9].

Як видно з табл. 5, із 2007 по 2017 р. спостерігається зниження частки потенційних абітурієнтів ЗВО у загальній чисельності населення, у ці роки спостерігається також і зниження частки вступивших до ЗВО, що ще раз підтверджує гіпотезу стосовно того, що найбільшу питому вагу в чисельності абітурієнтів займають саме особи у віці 17 років, а також наявність зв'язку між демографічними змінами в чисельності та структурі населення та формуванням у майбутньому контингенту осіб, що будуть навчатися у ЗВО.

Дані табл. 5 указують на те, що частки фактично проживаючих 17-річних осіб у чисельності постійного населення менше частки потенційних абітурієнтів (народжених 17 років тому), що також свідчить про вплив демографічних процесів (смертності, міграції) на зниження числа осіб, які формують сукупність абітурієнтів ЗВО в сучасних умовах.

Порівняння інтенсивності зміни чисельності вступивших до ЗВО та чисельності потенційних абітурієнтів (тобто тих, хто наро-

дився 17 років тому) у вигляді розрахованих коефіцієнтів випередження (відставання) темпів зміни чисельності поступивших до ЗВО від темпів зміни чисельності 17-річних осіб (потенційних абітурієнтів) наведено на рис. 2.

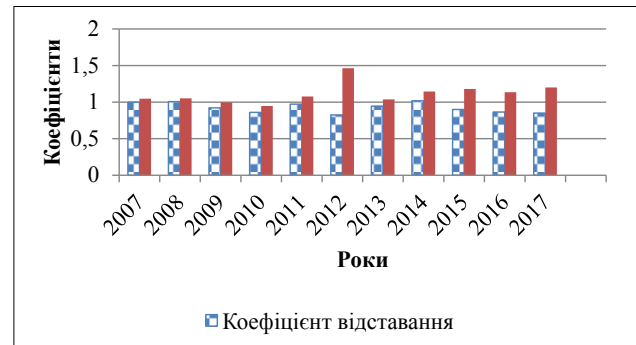


Рис. 2. Інтенсивність зміни та співвідношення показників потенційних та фактичних абітурієнтів ЗВО

Як видно з рис. 2, майже за всіма роками за період із 2007 по 2017 р. зниження чисельності потенційних абітурієнтів відбувається більш швидкими темпами порівняно зі зниженням числа вступивших до ЗВО (коефіцієнти відставання менше 1). Отже, негативна тенденція щодо швидкого зменшення чисельності абітурієнтів ЗВО пояснюється впливом низької народжуваності, а не зниженням привабливості вищої освіти. Зростаючий інтерес до вищої освіти підтверджує також і перевищення питомої ваги вступивших до ЗВО у загальній чисельності населення над пито-

Таблиця 5

Динаміка частки потенційних та фактичних абітурієнтів ЗВО у чисельності постійного населення країни

Роки	Частка потенційних абітурієнтів (народжені з лагом 17 років) у загальній чисельності населення, %	Частка фактично проживаючих 17-річних у загальній чисельності населення, %	Частка учнів, що закінчили школу (11-12 класи) в загальній чисельності населення, %	Частка вступивших у ЗВО у загальній чисельності населення, тис. осіб
2007	1,41	1,38	1,04	1,09
2008	1,37	1,32	1,01	1,06
2009	1,30	1,24	0,93	0,93
2010	1,22	1,15	0,85	0,81
2011	1,14	1,09	0,80	0,86
2012	1,08	1,06	0,47	0,69
2013	1,03	1,02	0,73	0,75
2014	0,98	0,90	0,67	0,77
2015	0,98	0,91	0,58	0,68
2016	0,91	0,86	0,54	0,61
2017	0,91	0,86	0,50	0,60

мою вагою учнів, що закінчили загальноосвітні заклади (рис. 2).

Усі проведені вище розрахунки дають змогу зробити загальний висновок, що демографічна ситуація в Україні створює реальну загрозу формуванню контингенту абітурієнтів ЗВО за рахунок негативних змін у народжуваності та відтворенні населення, трансформації вікової структури населення, зокрема зростання питомої ваги осіб старших вікових груп. Усе це ще раз підтверджує актуальність проведення дослідження впливу демографічних чинників на чисельність абітурієнтів ЗВО (а саме чисельність 17-річних, як було зазначено вище).

Висновки з цього дослідження. Проведений аналіз показав, що об'єктивними чин-

никами, які впливають на формування контингенту ЗВО і зумовлюють конкуренцію між університетами як у національному, так і в міжнародному освітянському просторі, виступають тенденції розвитку демографічних процесів у країні. Для забезпечення конкурентоспроможного положення університету як на національному, так і на міжнародному ринках освітніх послуг необхідно змінювати умови функціонування й розробляти стратегії розвитку ЗВО з урахуванням тенденцій демографічних змін у чисельності та структурі населення.

Перспектива подальших досліджень у цьому напрямі пов'язана з аналізом впливу в умовах демографічної кризи міграційних процесів серед молоді на формування ринку освітніх послуг та ринку праці в Україні.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Раевнева Е.В., Аксенова И.В. Прогнозирование количества абитуриентов вузов в зависимости от демографических изменений и привлекательности высшего образования. Проблемы економіки. 2015. № 3. С. 322–335.
2. Концептуально-методичне та модельне забезпечення механізму управління державним замовленням у межах ВНЗ: монографія / за ред. В.С. Пономаренка, О.В. Раєвнєвої, В.Є. Єрмаченка. Харків: Л.М. Лібуркіна, 2017. 444 с.
3. Ветрова Т.Я. Управление формированием контингента учреждений высшего профессионального образования в условиях демографического спада: влияние факторов внешней среды. Современные проблемы науки и образования. 2013. № 4. URL: <http://www.science-education.ru/ru/article/view?id=9923> (дата обращения: 03.07.2018).
4. Заярная И.А. Влияние демографических факторов на рост конкуренции между вузами. URL: <https://www.sworld.com.ua/konfer30/950.pdf> (дата обращения: 03.07.2018).
5. Сафонова В.Є. Прогнозні аспекти розвитку вищої освіти в умовах демографічної кризи в Україні. URL: file:///C:/Users/Irina/Desktop/Nvamu_ekon_2010_8_15.pdf (дата звернення: 03.07.2018).
6. Петруня Ю.Є. Середовище діяльності університетів в Україні та питання управління. Економічна стратегія та політика реалізації європейського вектору розвитку України: концептуальні засади, виклики та протиріччя: матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції (Київ, 25 травня 2018 р.). Київ: Прінт Сервіс, 2018. С. 178–181.
7. Підгорний А.З., Корольова Т.С. Проблеми формування контингенту абітурієнтів ВНЗ в умовах соціально-демографічної кризи. URL: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/2164/1/%D0%9F%D1%80%D0%BE%D0%B1%D0%BB%D0%B5%D0%BC%D0%B8%20%D1%84%D0%BE%D1%80%D0%BC%D1%83%D0%B2%D0%B0%D0%BD%D0%BD%D1%8F%20%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D1%82%D0%B8%D0%BD%D0%B3%D0%B5%D0%BD%D1%82%D1%83%20%D0%B0%D0%B1%D1%96%D1%82%D1%83%D1%80%D1%96%D1%94%D0%BD%D1%82%D1%96%D0%B2%20%D0%92%D0%9D%D0%97%20%D0%B2%20%D1%83%D0%BC%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D1%85%20%D1%81%D0%BE%D1%86%D1%96%D0%B0%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D0%BE-%D0%B4%D0%B5%D0%BC%D0%BE%D0%B3%D1%80%D0%B0%D1%84%D1%96%D1%87%D0%BD%D0%BE%D1%97%20%D0%BA%D1%80%D0%B8%D0%B7%D0%B8.pdf> (дата звернення: 03.07.2018).
8. Шевчук П.Є., Швидка Г.Ю. Прогноз рівня освіти населення України до 2050 р. URL: <http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/11681/08-Shevchuk.pdf?sequence=1> (дата звернення: 03.07.2018).
9. Сайт Державної служби статистики України. URL: www.ukrstat.gov.ua (дата звернення: 03.07.2018).
10. Міжнародна оцінна шкала основних демографічних показників. URL: <http://ubooks.com.ua/books/000186/inx50.php> (дата звернення: 03.07.2018).

REFERENCES:

1. Raevneva E. V., Aksenova I. V. (2015) Prognozirovanie kolichestva abiturientov vuzov v zavisimosti ot demograficheskikh izmeneniy i privlekatel'nosti vysshego obrazovaniya [Forecasting the number of university entrants depending on the demographic changes and attractiveness of higher education]. *Problemi ekonomiki*, 2015, no 3, pp.322-335.
2. Ponomarenko V. S., Raevnieva O. V., Yermachenko V. Ye. (2017) Kontseptualno-metodychne ta modelne zabezpechennia mekhanizmu upravlinnia derzhavnym zamovlenniam u mezhakh VNZ: monohrafiia [Conceptually-methodical and model provision of the mechanism for managing government orders within the institution of higher education: a monograph]. Kharkiv: FOP Liburkina L.M. (in Ukrainian).
3. Vetrova T.Ya. (2013). Upravlenie formirovaniem kontingenta uchrezhdeniy vysshego professional'nogo obrazovaniya v usloviyakh demograficheskogo spada: vliyanie faktorov vneshney sredy [Management of the formation of a contingent of institutions of higher professional education in conditions of a demographic decline: the influence of environmental factors]. *Sovremennyye problemy nauki i obrazovaniy*, 2013, no 4. Available at: <http://www.science-education.ru/ru/article/view?id=9923> (accessed 03 July 2018).
4. Zayarnaya I.A. Vliyanie demograficheskikh faktorov na rost konkurentsii mezhdru vuzami [Influence of demographic factors on the growth of competition between universities]. Available at: <https://www.sworld.com.ua/konfer30/950.pdf> (accessed 03 July 2018).
5. Safonova V.Ye. (2010). Prohnozni aspekty rozvytku vyshchoi osvity v umovakh demohrafichnoi kryzy v Ukraini [Forecast aspects of the development of higher education in the conditions of the demographic crisis in Ukraine]. Available at: file:///C:/Users/Irina/Desktop/Nvamu_ekon_2010_8_15.pdf (accessed 03 July 2018).
6. Petrunia Yu. Ye. (2018). Seredovyshche diialnosti universytetiv v Ukraini ta pytannia upravlinnia [The environment of university activity in Ukraine and management issues]. *Proceedings of the Ekonomichna stratahii ta polityka realizatsii yevropeiskoho vektoru rozvytku Ukrainy: kontseptualni zasady, vyklyky ta protyrichchia*: (Ukraine, Kiev, May 25, 2018). Kiev: Print Servis, pp. 178-181.
7. Pidhornyi A. Z., Korolova T. S. Problemy formuvannia kontynhentu abiturientiv VNZ v umovakh sotsialno-demohrafichnoi kryzy [Problems of forming contingent of entrants of higher educational institutions in the conditions of socio-demographic crisis]. Available at: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/2164/1/%D0%9F%D1%80%D0%BE%D0%B1%D0%BB%D0%B5%D0%BC%D0%B8%20%D1%84%D0%BE%D1%80%D0%BC%D1%83%D0%B2%D0%B0%D0%BD%D0%BD%D1%8F%20%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D1%82%D0%B8%D0%BD%D0%B3%D0%B5%D0%BD%D1%82%D1%83%20%D0%B0%D0%B1%D1%96%D1%82%D1%83%D1%80%D1%96%D1%94%D0%BD%D1%82%D1%96%D0%B2%20%D0%92%D0%9D%D0%97%20%D0%B2%20%D1%83%D0%BC%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D1%85%20%D1%81%D0%BE%D1%86%D1%96%D0%B0%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D0%BE-%D0%B4%D0%B5%D0%BC%D0%BE%D0%B3%D1%80%D0%B0%D1%84%D1%96%D1%87%D0%BD%D0%BE%D1%97%20%D0%BA%D1%80%D0%B8%D0%B7%D0%B8.pdf> (accessed 03 July 2018).
8. Shevchuk P. Ye., Shvydka H. Yu. Prohnoz rivnia osvity naselennia Ukrainy do 2050 r. [Forecast of the level of education of the population of Ukraine up to 2050]. Available at: <http://dspace.nbu.gov.ua/bitstream/handle/123456789/11681/08-Shevchyk.pdf?sequence=1> (accessed 03 July 2018).
9. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2017). Sait Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy [The site of the State Statistics Service of Ukraine]. Available at: www.ukrstat.gov.ua (accessed 03 July 2018).
10. Mizhnarodna otsinna shchkala osnovnykh demohrafichnykh pokaznykiv [International Assessment Scale for Key Demographic Indicators]. Available at: <http://ubooks.com.ua/books/000186/inx50.php> (accessed 03 July 2018).

Оцінка стану системи організації та оплати праці на вітчизняних підприємствах

Бабич Д.В.

доктор економічних наук, професор кафедри менеджменту
Харківського інституту фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету

Денищенко Ю.В.

студентка
Харківського інституту фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету

Статтю присвячено дослідженню стану системи організації та оплати праці на вітчизняних підприємствах. Запропоновано власне бачення визначення терміну «організація праці на підприємстві» та перелік основних завдань підсистеми організації праці на підприємстві. Визначено основні проблемні моменти в організації та оплаті праці в Україні.

Ключові слова: організація праці, оплата праці, підприємство, ефективність продуктивність праці.

Бабич Д.В., Денищенко Ю.В. ОЦЕНКА СОСТОЯНИЯ СИСТЕМЫ ОРГАНИЗАЦИИ И ОПЛАТЫ ТРУДА НА ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Статья посвящена исследованию состояния системы организации и оплаты труда на отечественных предприятиях. Предложено собственное видение определения термина «организация труда на предприятии», а также перечень основных задач подсистемы организации труда на предприятии. Определены основные проблемные моменты в организации и оплате труда в Украине.

Ключевые слова: организация труда, оплата труда, предприятие, эффективность, производительность труда.

Babych D.V., Denyshchenko Yu.V. ASSESSMENT OF THE STATE OF THE ORGANIZATION AND REMUNERATION OF LABOR AT DOMESTIC ENTERPRISES

The article is devoted to the study of the state of the organization of the organization and remuneration of labor at domestic enterprises. Proposed own vision of the definition of "organization of work in the enterprise" and a list of main tasks of the subsystem of the organization of work at the enterprise. The main problems with the organization and payment of labor in Ukraine are determined.

Keywords: labor organization, wages, enterprise, efficiency, labor productivity.

Постановка проблеми у загальному вигляді. У теорії менеджменту існує думка про те, що головним показником ефективності функціонування будь-якого підприємства є досягнення стійкої тенденції до зростання продуктивності праці його працівників. Можна погоджуватися чи сперечатися щодо виняткового характеру такого показника, як продуктивність праці, однак, безумовно, необхідно відзначити, що цей показник є вкрай важливим, а поліпшення його рівня на підприємстві багато в чому залежить від правильної організації праці, у тому числі й системи оплати праці.

Звичайно, зростання заробітної плати чи поліпшення умов праці не гарантує швидкого результату, проте нехтування таким резервом

зростання продуктивності праці однозначно матиме для підприємства негативні результати, тому питання покращення організації праці, у тому числі й системи оплати праці, в умовах щонайменше наближених до ринкових були й завжди будуть актуальними.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання, пов'язані з раціоналізацією організації праці, є не новими й турбують учених щонайменше з кінця ХІХ ст., коли Ф. Тейлор започаткував дослідження з наукової організації праці. У подальшому різні аспекти цього питання знайшли відображення у працях таких зарубіжних і вітчизняних учених, як: А. Богданов, Д. Богиня, В. Білоконенко, Н. Вітке, А. Гастєв, Б. Генкін, Ф. Гілберт, О. Грішнова, Ф. Дунаєвський, О. Єрманський,

Г. Емерсон, О. Іванісов, В. Іноземцев, П. Керженцев, А. Колот, А. Маршалл, Р. Робб, Е. Розмирович, І. Разумов, А. Степанов, Л. Фільштейн, Г. Форд та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак у сучасних умовах, коли кон'юнктура світового й вітчизняного ринків невинно змінюється, що змушує нас по-новому подивитися на різні економічні проблеми, проблема організації праці, у тому числі й удосконалення систем оплати праці, набуває нових акцентів. Особливо актуальним є дослідження не тільки сучасного стану вирішення цієї проблеми в нашій країні, а й узагальнення наявних проблем та можливих шляхів їх вирішення.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є виявлення наявних проблем, пов'язаних зі станом орга-

нізації й оплати праці на підприємствах України, та обґрунтування напрямів її поліпшення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Досліджуючи проблему вдосконалення систем організації праці, ми передусім зіштовхуємося з проблемою відсутності єдності навіть у трактуванні самого терміну «організація праці». Сьогодні існує безліч визначень цього поняття (табл. 1).

Як бачимо з наведеної в табл. 1 інформації, організація праці сприймається по-різному. Для одних це стан систем, для інших – процес чи діяльність. Одні автори ставлять чітку мету досягнення високого рівня організації праці (наприклад, як це відзначає Е. Арон, зростання продуктивності праці чи, як відзначає Л. Фільштейн, задоволення працівників своєю працею), інші – якісь умовні декларативні цілі. Проте найчастіше організація праці

Таблиця 1

Підходи до трактування сутності терміну «організація праці»

Автор	Трактування сутності терміну «організація праці»	Ключові характеристики
Е. Арон [1]	...сукупність заходів, спрямована на раціональне поєднання праці працівників із засобами виробництва для досягнення високої продуктивності праці і збереження здоров'я та працездатності працюючих	поєднання праці працівників із засобами виробництва
В. Гриньова [2]	...система здійснення трудового процесу, що визначає порядок і умови поєднання та здійснення складових його часткових трудових процесів, взаємодії виконавців і їхніх груп із засобами праці й один з одним для досягнення поставленої предметної мети спільної діяльності і забезпечення заданого соціально-економічного ефекту.	система здійснення трудового процесу
О. Грیشнова [3]	...стан системи, що складається з конкретних взаємопов'язаних елементів і відповідає цілям виробництва; ...систематична діяльність людей щодо впровадження нововведень в існуючу організацію праці для узгодження її з досягнутим рівнем розвитку науки, техніки і технології	стан системи діяльність людей щодо впровадження нововведень
В. Данюк [4]	...процес економічно й соціально обґрунтованого поєднання в оптимальних пропорціях робочої сили, знарядь і предметів праці та створення умов для їх ефективного використання і досягнення мети виробництва	поєднання ...робочої сили, знарядь і предметів праці та створення умов для їх ефективного використання
Т. Золотарьова [5]	...впорядкована система взаємодії працівників із засобами виробництва та один з одним в єдиному виробничому процесі	взаємодії працівників із засобами виробництва
О. Чигринов [6]	...спосіб поєднання безпосередніх виробників із засобами виробництва з метою створення сприятливих умов для одержання високих кінцевих соціально-економічних результатів	поєднання безпосередніх виробників із засобами виробництва
Л. Фільштейн [7]	...складний технічний, технологічний, організаційний, соціальний процес. Від нього залежить стан організації виробництва, його кінцеві результати, ефективність і задоволення працівників своєю працею	складний технічний, технологічний, організаційний, соціальний процес

на підприємстві розглядається як процес (спосіб, система заходів) поєднання працівників із засобами виробництва для досягнення поставлених перед підприємством цілей. Проте, на нашу думку, таке визначення не дає нам повного бажаного розуміння тих важелів впливу, на які призначена здійснювати тиск дана система для реалізації вищезазначених запланованих цілей. І якщо із суб'єктом (яким є всі задіяні в процесі діяльності працівники підприємства) та об'єктом впливу (якими найчастіше визначаються засоби виробництва) більш-менш ясно, то з предметом дослідження досліджуваного явища не все так зрозуміло.

Своєю чергою, предмет дослідження організації праці найкраще стає зрозумілим після дослідження тих завдань (цілей), які переслідує цей процес (рис. 1).

Як видно з представленої схеми, на нашу думку, головними завданнями організації праці на підприємстві є забезпечення органі-

заційно-виробничої діяльності підприємства кадрами відповідної кваліфікації та створення належних умов до саморозвитку та плідної діяльності відповідних кадрів.

Спільними для цих двох головних завдань є такі підзавдання, як визначення мети й результатів праці, забезпечення ефективної організації оплати праці як найголовнішої вимоги працівників у сучасних українських реаліях та забезпечення найвищої продуктивності праці знову ж таки як оцінки ефективності праці цих же працівників.

З урахуванням наведених вище визначень терміну «організація праці» та власного бачення завдань даного терміну під організацією праці на підприємстві ми пропонуємо розуміти процес забезпечення підприємства кадрами необхідної кваліфікації, створення їм належних умов праці та саморозвитку, у тому числі й за рахунок науково обґрунтованого забезпечення їх засобами виробництва, для



Рис. 1. Основні завдання підсистеми організації праці на підприємстві

забезпечення стійкого перевищення темпів зростання продуктивності праці, поліпшення фінансових результатів та забезпечення довготривалого розвитку підприємства.

Таким чином, одним з основних показників ефективності функціонування системи організації праці на підприємстві, на нашу думку, є перевищення темпів зростання продуктивності праці над темпами зростання вартості її оплати, передусім реальної заробітної плати працівників.

У зв'язку із цим здійснимо комплексну оцінку рівня, динаміки тенденцій та проблем оплати праці в Україні (табл. 2) за період із 2010 по 2017 р.

На основі аналізу основних показників організації й оплати праці на макrorівні виявлено найбільш загальні тенденції та проблеми в системі організації й передусім оплати праці.

Так, упродовж 2010–2017 рр. динамічно зростали номінальна заробітна та прожитковий мінімум доходів для працездатних громадян. Оцінюючи динаміку відповідних показників за вищевказаний семирічний період,

необхідно відзначити, що розмір мінімальної заробітної плати зріс у 1,9 рази, а прожиткового мінімуму – у 3,4 рази. При цьому тільки у 2017 р. розмір прожиткового мінімуму доходів працездатних осіб перевищив розмір мінімальної заробітної плати, що в теорії мало б забезпечити працівникам не тільки фізичне існування, а й більш-менш повноцінне життя.

Однак їхні фактичні розміри не відповідають реаліям сьогодення в Україні й не забезпечують виконання достатніх соціальних стандартів. Натомість зростання розміру мінімальної заробітної плати створило нову проблему. За умови незмінності загального розміру асигнувань на оплату праці зростання розміру мінімальної заробітної плати призвело до зменшення виплат надбавок і доплат висококваліфікованим працівникам, що створило прецедент до дестимулювання підвищення ефективності праці таких працівників й не забезпечило масового виходу з «тіні» виплат зарплати по країні.

Відповідно, маємо ситуацію, за якої нівелюється відмінність в оплаті праці високо- й

Таблиця 2

Динаміка окремих показників ефективності організації праці, у тому числі заробітної плати в Україні за 2010–2017 рр. [8; 9]

Показники	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Середньомісячна заробітна плата, грн.	2239	2633	3025	3234 ¹	3476	4195 ¹	5070 ¹	7104
у % до попереднього року	117,5	117,6	114,9	106,9	107,5	120,7	120,9	140,1
у % до прожиткового мінімуму	242,8	262,3	266,8	265,5	285,4	304,4	316,9	403,2
у % до мінімальної заробітної плати	242,8	262,3	266,8	265,5	285,4	304,4	316,9	222,0
Середньомісячна заробітна плата, дол. США	281,2	329,5	378,5	404,6	220,4	175,6	198,1	253,1
у % до попереднього року	117,8	117,2	114,8	106,9	54,5	79,7	112,8	127,8
Індекс номінальної заробітної плати (до попереднього року), %	120,0	117,6	114,9	107,9 ¹	105,9	120,5 ¹	123,8 ¹	137,1
Індекс реальної заробітної плати, %	110,2	108,7	114,4	108,4 ¹	93,5	79,8 ¹	108,8 ¹	119,1
Прожитковий мінімум для працездатних, грн. ²	922	1004	1134	1218	1218	1378	1600	1762
Мінімальна заробітна плата, грн. ²	922	1004	1134	1218	1218	1378	1600	3200
ВВП, млрд. грн.	1079,3	1300,0	1404,7	1465,2	1586,9	1988,5	2385,4	821,3 ¹
Зайняте населення, тис. осіб ¹	18551	18590	18835	19002	17395	15801	15676	15543
Продуктивність праці (ВВП на особу зайнятого населення), млн. грн./особу зайнятого населення	0,058	0,070	0,075	0,077	0,091	0,126	0,152	0,053
у % до попереднього року	117,8	120,2	106,6	103,4	118,3	137,9	120,9	x
Оплата праці найманих працівників, млрд. грн.	518,2	164,3 ¹	179,2 ¹	730,7	734,9	777,6	873,8	296,8 ¹
Частка заробітної плати в ВВП, %	48,0	x	x	49,9	46,3	39,1	36,6	36,1

¹ Дані за січень-листопад.

² Станом на 31 грудня відповідного року.

³ Дані станом на жовтень відповідного року.

X – показник недоцільно розраховувати внаслідок неспівпадіння дат вихідних даних.

низькокваліфікованої праці. Така ситуація у країні вже мала місце в 90-х роках минулого століття, що призвело до масового відтоку кваліфікованих працівників за межі нашої країни.

Натомість динаміка реальної заробітної плати не мала такого усталеного тренду до зростання. Так, у 2014–2015 рр. індекс реальної заробітної плати суттєво знизився, що свідчить про наявність прихованих проблем у сфері оплати праці.

Однак відстежити реальний стан, динаміку та причини зміни реальної заробітної плати в Україні, спираючись на офіційні джерела, досить складно. На відміну від органів статистики сусідніх країн, таких як, наприклад, Федеральна служба державної статистики РФ [10] чи Національний статистичний комітет Республіки Білорусь [11], де на офіційних сайтах відповідних відомств можна знайти не тільки інформацію про абсолютний розмір реальної заробітної плати (а не як у нас – тільки індекси реальної заробітної плати) чи її диференціацію за сферою діяльності, категоріями персоналу й родом їхніх занять, на сайті вітчизняної Державної служби статистики України ця інформація відсутня.

На нашу ж думку, яку можна підтвердити публікаціями як у наукових журналах [12; 13], так і в ЗМІ [14; 15], проте важко підтвердити офіційною статистичною інформацією, представленою Державною службою статистики України, головною проблемою є не тільки й не стільки зниження реальної заробітної плати, як значне диференціювання її розміру залежно від сфери діяльності та посади конкретних працівників. У нашій країні розриви в обсягах заробітної плати сягають сотні й навіть тисячі разів, тоді як у цивілізованому світі не більше десятків разів. До того ж, оцінюючи динаміку еквівалента реальної заробітної плати, яким, на нашу думку, може бути доларовий еквівалент номінальної заробітної плати, без проблем можна помітити погіршення ситуації зі станом оплати праці в країні. На відміну від розміру та індексів номінальної заробітної плати сучасний рівень заробітної плати, виражений у доларах США за офіційним курсом НБУ, сягає 90% від його рівня у 2010 р. та лише 62% – від розміру зарплати у 2013 р.

Оцінюючи стан оплати праці найманих працівників, необхідно відзначити, що частка витрат на відповідні цілі в структурі ВВП України стабільно залишається низькою: у листопаді 2017 р. цей показник становив 36,1%,

тоді як ще в 2010 р. цей показник сягав 48%, що, однак, нижче рівня відповідних показників розвинених країн. З одного боку, це є конкурентною перевагою з огляду на можливість установлення більш низьких цін на вітчизняну продукцію, а з іншого – проблемою ненадлежної оплати праці, що, своєю чергою, неодмінно призведе до «відтоку умів» і зниження ефективності функціонування вітчизняної економіки.

Головним завданням цієї статті було визначити рівень ефективності функціонування системи організації праці, порівнявши темпи зростання продуктивності праці та динаміки заробітної плати.

За результатами проведених розрахунків за період 2010–2017 рр. на кожний відсоток приросту продуктивності праці, обрахованої як відношення ВВП до середньорічної чисельності зайнятого населення, приходився майже відсоток приросту номінальної заробітної плати. Винятком були 2012–2013 рр., коли приріст номінальної зарплати перевищував приріст продуктивності праці, та 2016 р., коли їхні значення повністю зрівнялися. Виходячи з такого співвідношення зростання продуктивності праці та її оплати, можна було б стверджувати про необґрунтованість зростання останньої, оскільки, крім простого відтворення, необхідно ще й забезпечувати розвиток підприємства. Однак таке припущення ґрунтується на номінальному розмірі ВВП та середньому розмірі заробітної плати, а насправді за рахунок неврахування сучасного стану «тінізації» економіки все може бути зовсім не так.

Отже, проблеми зі станом оплати однозначно є, але їх причини потребують подальшого більш досконалого дослідження. Своєю чергою, динаміка продуктивності праці хоча й нібито має спрямованість до зростання, проте причини таких змін неоднозначні. Так, з одного боку, нібито зростає номінальний обсяг ВВП («нібито» тому, що в доларовому еквіваленті на кінець 2016 р. значення даного показника становило всього 94,4% від рівня даного показника в 2010 р.), а з іншого – стрімко скорочується кількість зайнятого населення. З 2010 по 2017 р. країною втрачено 16,2% свого трудового потенціалу, що вже має свої наслідки у вигляді «кадрового голоду», який до того ж посилюється внаслідок прихованого безробіття та хвилі трудової міграції через безвіз.

Висновки з цього дослідження. Таким чином, необхідно констатувати, що найбільш

суттєвими недоліками системи організації праці в Україні є: низький рівень оплати праці, що зумовлює низьку вартість робочої сили; недостатній зв'язок оплати праці з якісними характеристиками робочої сили, система оплати праці не базується на концепції людського капіталу; присутня надмірна диференціація оплати праці

за сферою діяльності та посадами, а також її «тінізація»; тенденція до скорочення трудового потенціалу, що разом зі зниженням соціальних стандартів та відкриттям кордонів може створити значну загрозу забезпеченню підприємств і організацій кадрами відповідної кваліфікацій в достатньому обсязі.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Арон Е.И. Методы исследования и проектирования организации труда на предприятии. М.: Экономика, 2001. 112 с.
2. Гриньова В.М., Салун М.М. Організація виробництва: підручник. К.: Знання, 2009. 582 с.
3. Грیشнова О.А. Економіка праці та соціально-трудова відносини: підручник. К.: Знання, 2009. 390 с.
4. Даниук В.М. Організація праці менеджера. К.: КНЕУ, 2006. 267 с.
5. Золотарева Т.Н., Бритченко Г.И. Организация труда менеджера: теория, методика, практика: монография. Донецк: ДГУЭТ, 2003. 100 с.
6. Чигринов О.В., Белоколенко В.И. Организация производства: учебно-метод. пособ. Х.: ХИБМ, 2001. 278 с.
7. Фільштейн Л.М., Малаховський Ю.В. Економіка праці в машинобудівному комплексі: навч.-метод. вид. Кіровоград: Інвест-груп, 2004. С. 272.
8. Минимальная заработная плата. URL: <https://index.minfin.com.ua/labour/salary/min>.
9. Державна служба статистики України. URL: <http://ukrstat.gov.ua>.
10. Федеральная служба государственной статистики. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/wages/labour_costs/.
11. Национальный статистический комитет Республики Беларусь. URL: <http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/solialnaya-sfera/trud/>.
12. Акименко Н.Є, Стельмах А.В. Аналіз динаміки номінальної та реальної заробітної плати населення України. URL: http://rusnauka.com/16_ADEN_2010/Economics/67836.doc.htm.
13. Лесік І.М., Доскалов І.С. Динаміка номінальної і реальної заробітної плати в Україні. Молодий вчений. 2016. № 12.1(40). С. 841–844.
14. Реальная зарплата падает через уровень инфляции. URL: <https://www.liveinternet.ru/users/5487752/post326164367/>.
15. Україні потрібно рухатися в напрямі підвищення реальної заробітної плати. URL: <http://sd.ua/news/5907>.

REFERENCES:

1. Aron E. I. (2001) *Metody issledovaniya i proektirovaniya organizatsii truda na predpriyatii* [Methods of research and design work organization in the enterprise]. Moscow: Economy. (in Russian)
2. Hrynova V.M., Salun M.M. (2009) *Orhanizatsiia vyrobnyctva* [Organization of production]. Kiev: ZNANNIA. (in Ukrainian)
3. Hrishnova O. A. (2009) *Ekonomika pratsi ta sotsialno-trudovi vidnosyny* [Labor economics and socio-labor relations]. Kiev: ZNANNIA. (in Ukrainian)
4. Daniuk V. M. (2006) *Orhanizatsiia pratsi menedzhera* [Organization of labor manager]. Kiev: KNEU. (in Ukrainian)
5. Zolotareva T. N., Britchenko G. I. (2003) *Organizatsiya truda menedzhera: Teoriya, metodika, praktika* [Organization of labor manager: Theory, methods, practice]. Donetsk : DGUET. (in Russian)
6. Chigrinov O. V., Belokonenko V. I. (2001) *Organizatsiya proizvodstva* [Organization of production]. Kharkiv: Kharkov Institute of Business and Management. (in Russian)
7. Filshtein L. M., Malakhovskiy Yu. V. (2004) *Ekonomika pratsi v mashynobudivnomu kompleksi* [Labor economics in the machine-building complex]. Kirovohrad : PP "Invest-hrup" (in Ukrainian)
8. Minimal'naya zarabotnaya plata [Minimal salary]. Available at: <https://index.minfin.com.ua/labour/salary/min> (accessed 12 August 2018).
9. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy [State Statistics Service of Ukraine]. Available at: <http://ukrstat.gov.ua> (accessed 12 August 2018).

10. Federal'naya sluzhba gosudarstvennoy statistiki [Federal State Statistics Service]. Available at: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/wages/labour_costs/ (accessed 12 August 2018).
11. Natsional'nyy statisticheskiy komitet Respubliki Belarus' [National Statistical Committee of the Republic of Belarus]. Available at: <http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/solialnaya-sfera/trud/> (accessed 12 August 2018).
12. Akymenko N.Ye, Stelmakh A.V. (2010) Analiz dynamiky nominalnoi ta realnoi zarobitnoi platy naselennia Ukrainy [Analysis of the dynamics of nominal and real wages of the population of Ukraine]. Available at: http://rusnauka.com/16_ADEN_2010/Economics/67836.doc.htm (accessed 12 August 2018).
13. Lesik I.M., Doskalov I.S. (2016) Dynamika nominalnoi i realnoi zarobitnoi platy v Ukraini [Dynamics of nominal and real wages in Ukraine]. Young scientist, vol. 12.1, no. 40, pp. 841-844.
14. Realna zarplata padaie cherez riven inflatsii [Real wages are falling due to inflation]. Available at: <https://www.liveinternet.ru/users/5487752/post326164367/> (accessed 12 August 2018).
15. Ukraini potribno rukhatysia v napriami pidvyshchennia realnoi zarobitnoi platy [Ukraine needs to move towards increasing real wages]. Available at: <http://sd.ua/news/5907> (accessed 12 August 2018).

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2018-17-70>

УДК 331.56

Трудова міграція громадян України: детермінанти та наслідки

Доброва Т.Г.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри політичних наук і права
Південноукраїнського національного педагогічного університету
імені К.Д. Ушинського

У статті на підставі аналізу й узагальнення статистичних і соціологічних даних дано оцінку сучасних масштабів та соціально-економічних характеристик закордонної трудової міграції українців. Визначено домінуючі причини, що спонукають заробітчан до виїзду за кордон. Досліджено наслідки відпливу трудового ресурсу в контексті можливостей сталого розвитку й економічної безпеки України.

Ключові слова: трудова міграція, трудовий потенціал, ринок праці, зайнятість та безробіття, бідність працюючих, грошові перекази мігрантів.

Доброва Т.Г. ТРУДОВАЯ МИГРАЦИЯ ГРАЖДАН УКРАИНЫ: ДЕТЕРМИНАНТЫ И ПОСЛЕДСТВИЯ

В статье на основе анализа и обобщения статистических и социологических данных дана оценка современных масштабов и социально-экономических характеристик зарубежной трудовой миграции украинцев. Определены доминирующие причины, побуждающие мигрантов к выезду за границу. Исследованы последствия оттока трудового ресурса в контексте возможностей устойчивого развития и экономической безопасности Украины.

Ключевые слова: трудовая миграция, трудовой потенциал, рынок труда, занятость и безработица, бедность работающих, денежные переводы мигрантов.

Dobrova T.H. LABOR MIGRATION OF CITIZENS OF UKRAINE: DETERMINANTS AND CONSEQUENCES

Based on the analysis and generalization of statistical and sociological data, an assessment of the current scale and socio-economic characteristics of foreign labor migration of Ukrainians is given in the article. The dominant reasons for encouraging migrants to travel abroad are identified. The consequences of the outflow of labor resources in the context of the opportunities for sustainable development and economic security of Ukraine are explored.

Keywords: labor migration, labor potential, labor market, employment and unemployment, poverty of workers, remittances of migrants.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Вибір європейського вектору розвитку громадян України пов'язували з очікуваннями сталого економічного зростання, підвищення якості життя, гідної зайнятості, європейського рівня заробітної плати та соціального захисту. Натомість значний економічний спад 2014–2016 років викликав глибокий песимізм у суспільстві. Згідно з даними соціологічних опитувань понад 58% громадян не згодні й надалі терпіти погіршення рівня життя заради реформ, з них 37% зневірилися в їх успішності, а понад 21% вже зараз вважають свій рівень життя нестерпним [1, с. 500]. Суспільне розчарування посилює емігрантські настрої серед громадян України. У 2016 році соціологи констатували, що 21% респондентів замислювалися над еміграцією, у 2014 році таких було 15%. Плани поїхати за кордон на тим-

часові заробітки у 2016 році будували 11% респондентів, 20% вже мали досвід роботи за кордоном (у 2014 році –7% та 17% відповідно) [1, с. 505, 507]. Отже, кожен п'ятий громадянин готовий шукати долі за межами України. Навіть згідно з даними офіційної статистики кількість трудових мігрантів поступово зростає. Коренем проблеми є низький рівень позитивних очікувань щодо соціально-економічного стану країни в майбутньому. На початку 2017 року менше 9% домогосподарств передбачали покращення свого матеріального стану у найближчій перспективі, майже 46% не очікували позитивних зрушень, 44% прогнозували погіршення добробуту. Щодо розвитку економіки України, то лише 13% очікували змін на краще, 35% не передбачали будь-яких відчутних змін, у кожного другого були несприятливі уявлення про майбутнє [2, с. 9, 14].

Зростання масштабів трудової еміграції визначає актуальність дослідження її наслідків в контексті економічної безпеки країни, можливостей сталого розвитку у довгостроковому періоді.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Означена проблема є предметом уваги провідних науковців України. Соціологічний аналіз сутності, чинників, масштабів, освітньо-професійної та географічної структури трудової міграції проведено в працях Е.М. Лібанової, О.А. Малиновської, О.В. Позняка [3–5], І. Петрової [6]. Можливості та виклики, які породжує інтеграція України до європейського ринку праці, визначені в публікаціях О.А. Грішнєвої [7], О.М. Петроє [8] та інших науковців.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Донедавна закордонна трудова міграція розглядалася здебільшого в позитивному контексті, а саме з позицій інтеграції України в європейський ринок праці, формування у мігрантів ринкової свідомості, набуття ними досвіду підприємницької діяльності, оволодіння передовими технологіями; послаблення проблеми безробіття всередині країни, надходження в країну грошових переказів трудових мігрантів, підвищення добробуту їх сімей тощо. Дослідники вважали, що міграційний потенціал, який сформувався в 1990-х роках, вже вичерпано. Макроекономічні руйнації, подібні до означеного періоду, не передбачалися, тому прогнозувалися не кількісні, а лише якісні зміни трудової міграції, передусім підвищення кваліфікаційного рівня мігрантів, приплив у країну висококваліфікованих кадрів разом із прямими іноземними інвестиціями, збільшення частки молоді серед учасників процесу [4, с. 5–6]. Натомість макроекономічні шоки 2014–2016 років викликали другу хвилю трудової міграції, яка набула масового загрозливого характеру. Відповідно, зростає актуальність поглибленого дослідження впливу міграційних процесів на стан трудового потенціалу України, її конкурентоспроможності та можливості сталого розвитку в перспективі.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті полягає в дослідженні масштабів та головних детермінантів сучасної хвилі закордонної трудової міграції українських громадян, оцінюванні її наслідків в контексті сталого розвитку та економічної безпеки країни.

Виклад основного матеріалу дослідження. Мобільність трудових ресурсів є

природним проявом соціально-економічної глобалізації світової економіки. Зрозуміло, що трудові потоки прямують туди, де забезпечено більш високий рівень відтворення робочої сили. Україна сьогодні є одним з найбільших донорів робочої сили на європейському просторі.

Згідно з даними вибіркового обстеження українських домогосподарств кількість трудових мігрантів у 2015–2017 роки становила 1 303,3 тис. осіб, що складає 4,5% населення віком 15–70 років (серед чоловіків ця частка становить 6,7%, а серед мешканців сільської місцевості – 6,9%) [9, с. 4]. Статистика підтверджує факт зростання міграційного потоку. У 2010–2012 роки кількість трудових мігрантів становила 1 181,6 тис. осіб (3,4% населення віком 15–70 років) [10, с. 29]. Слід зауважити, що ці обстеження не враховують населення зони проведення АТО, маятникову трудову міграцію, що є масовою в прикордонних областях країни; відсутні більш-менш об'єктивні дані щодо заробітчан, які виїхали з країни в попередні роки та не планують повернутися; неможливо отримати точну інформацію щодо нелегальної трудової міграції. Тому різні джерела зазначають більш значний вплив трудового ресурсу. Так, згідно з даними Світового Банку, вже станом на 2010 рік за кордоном працювали і навчалися понад 6,5 млн. українців, а Україна стала п'ятою державою у світі за кількістю емігрантів [11]. Навіть офіційна влада країни змушена визнати загострення проблеми останнім часом. Міністр закордонних справ України П.А. Клімкін заявив, що тільки в 2017 році країну залишили більше мільйона українців, і це «результат розуміння майбутнього і якості життя». Міністр соціальної політики А.О. Рева визнав, що в процес сезонної трудової міграції втягнуто до 7 мільйонів українців, постійно за кордоном працюють 3,2 млн. осіб [12]. Отже, частка трудових мігрантів у загальній кількості активної робочої сили сягає 39% і 18% відповідно.

Більшість українських емігрантів опиняється в прикордонних країнах. Однією з головних країн-реципієнтів залишається Росія. Згідно з даними соціологічного обстеження частка мігрантів до РФ у 2012 році складала 43% загальної кількості, у 2017 році скоротилась до 26,7%, становивши понад 342 тис. осіб [9, с. 5; 10, с. 37]. Натомість МВС Росії повідомляє, що зараз у країні перебуває понад 2,5 млн. українських громадян. З них понад 850 тис. звернулися за тимчасовим

притулком або дозволом на тимчасове проживання, а понад 850 тис. оформили дозволи на роботу [13].

Значними темпами зростає міграція українських громадян до Польщі. У 2016 році 1,2 млн. українців отримали дозвіл на працю (у 2015 році було зареєстровано 760 тис. заяв). Міграція до Польщі здебільшого має короткостроковий і циклічний характер. Аналітики нараховують від 1 до 1,5 млн. українських громадян, що працюють у країні як офіційно, так і нелегально. Важливо, що польський уряд стимулює залучення заробітчан з метою забезпечення економічного зростання власної країни. Законодавчо дозволено негромадянам Євросоюзу короткострокове працевлаштування в рамках безвізового перетину кордону; спрощено процедуру визнання українського диплому про вищу освіту; заохочено отримання «карти поляка», яка значно полегшує процедуру перетину кордону і працевлаштування [14; 15]. Офіційна статистика 2017 року свідчить про збільшення кількості трудових мігрантів до Польщі в три рази порівняно з 2012 роком, отже, їх частка у загальній кількості мігрантів зросла з 14% до 39% [9, с. 5; 10, с. 37].

У конкуренцію за кваліфіковану робочу силу з України все активніше залучається Чехія. З 2015 року тут діють закони, що суттєво спрощують процедуру отримання робочих віз українськими громадянами з технічною освітою, а особливо зі сфери ІТ та машинобудування, медичними працівниками та іншими спеціалістами. Відповідно до цих законів країна готова щорічно надавати чеську робочу візу майже 3 800 працівникам з України [16]. Згідно з даними Eurostat станом на початок 2017 року в Чеській Республіці постійно проживає понад 118 тис. громадян України, що є найбільш численною групою іноземців у країні (23,1% проти 21,0% з прикордонної Словаччини) [17].

Понад 11% загальної кількості українських трудових мігрантів працюють в Італії, при цьому на країну припадає найбільша частка загальної кількості «працівників-емігрантів» (44,1%), тобто тих, хто працює за кордоном понад рік і не планує повернення в наступні 12 місяців. Згідно з даними Eurostat в Італії постійно проживає майже 235 тис. українських громадян [9, с. 5; 17].

Головні детермінанти закордонної трудової міграції українців стають зрозумілими в процесі аналізування загальної економічної ситуації в країні.

Перш за все це загрозливо високий рівень бідності громадян України, насамперед бідності працюючого населення. Рівень відносної бідності (за витратами) серед працюючих у 2016 році перевищував 19% за середнього по Україні у 23,5%. Абсолютна бідність (за доходами нижче фактичного прожиткового мінімуму) сягала 42% і 51,1% відповідно. Завдяки двократному підвищенню мінімальної зарплати рівень абсолютної бідності в першому півріччі 2017 року зменшився до 26,9% та 39,4% відповідно. Проте показник відносної бідності, навпаки, збільшився до 20,1% серед працюючих та 25,4% по країні загалом [18, с. 14–15; 19, с. 11–12]. За національними критеріями економічної безпеки такий рівень відносної бідності перевищує граничну межу.

Попри те, що за об'єктивними індикаторами кожний п'ятий український працівник є бідним, згідно із суб'єктивними оцінками добробуту, 69% домогосподарств, де є працюючі, вважають себе бідними [2, с. 36–37]. Отже не випадково серед причин, які спонукали до закордонної трудової міграції, 84% респондентів назвали низький рівень оплати праці. Натомість середньомісячний заробіток одного трудового мігранта у 2015–2017 роках становив 722 дол. проти 203 дол. в Україні. В таких видах діяльності, як промисловість, будівництво, ресторанний бізнес, домашнє господарство, понад 60% працівників отримували від 500 до 1 000 доларів, а кожен десятий – понад 1 000 доларів, що в 3–5 разів вище за середню зарплату у відповідних галузях в Україні [9, с. 20, 26]. Доцільно зазначити, що за критеріями економічної безпеки розрив у рівні зарплати між ЄС та Україною в три рази вважається незадовільним, а в п'ять разів – критичним [20]. Загроза економічній безпеці країни полягає у зростаючому впливі трудового ресурсу за кордон.

Не менш дієвим чинником трудової міграції є дефіцит у власній країні робочих місць взагалі, а особливо таких, що відповідають здобутій кваліфікації. Серед трудових мігрантів 2015–2017 років понад 8% (106 тис. осіб) виїхали за кордон через неможливість знайти підходящу роботу. З них 57% складають найбільш працездатні громадяни у віці до 40 років, ще 21% – особи у віці 40–49 років [9, с. 20]. Гостроту проблеми пошуку гідної роботи переконливо ілюструє соціологічне опитування громадян, які працюють в Україні: 25% зайнятих зазначили, що зміст їх роботи не відповідає наявному професійному й освітньому рівням, 55% опитаних відпо-

віли, що в їх населеному пункті важко знайти будь-яку роботу, а за кваліфікацією та гідною зарплатою – тим більше (83%) [1, с. 289]. Така ситуація цілком корелює з динамікою кількості виробничих підприємств та кількості робочих місць в Україні в останній період, адже тільки за 2013–2016 роки їх стало менше на 22%. Особливих втрат зазнали саме високотехнологічні галузі виробництва. Хімічна промисловість втратила 35% робочих місць, літакобудування – 22%, автотранспортна галузь – майже половину, у виробництві залізничного транспорту скорочення зайнятих наближається до 2/3, в суднобудуванні – до 80% [21, с. 193–204]. Зауважимо, що 1 робоче місце у цих галузях забезпечує до 8 робочих місць в технологічно пов'язаних виробництвах. Отже, маємо значний від'ємний мультиплікативний ефект. За підсумками 2017 року рівень безробіття сягає 10%. Серед молоді до 24 років кожний п'ятий є безробітним. Навантаження зареєстрованих безробітних на 1 вакантне робоче місце становить 7 осіб, працевлаштовані лише 35% тих, хто мав статус безробітного [22].

Як зазначалося, високий потенціал трудової міграції обумовлений зневірою значної частки громадян України у можливості досягти благополуччя на батьківщині. Загрозливим є те, що серед трудових мігрантів, які керуються бажанням жити за кордоном, 72% становлять особи віком до 40 років; з тих, хто прагне зробити кар'єру за кордоном, 100% становить молодь до 30 років [9, с. 20]. Такі цільові установки підвищують ризик втрати молодого покоління працівників.

Закордонну трудову міграцію стимулює крайня депресивність окремих регіонів України. Традиційно найбільша її інтенсивність спостерігається у Західному регіоні. Тут кожна десята особа віком 15–70 років задіяна в міграції, а в Закарпатській, Чернівецькій і Тернопільській областях – понад 20% населення відповідного віку. На Західний регіон припадають 70% загальної кількості трудових мігрантів, зокрема 74% тих, хто працює в Польщі, 79% – в Італії, 95% працюючих в Чехії. Найнижча міграційна активність спостерігається серед населення Північного регіону (6% загальної кількості трудових мігрантів) [9, с. 6; 10, с. 38].

Для оцінювання наслідків закордонної трудової міграції в контексті перспектив сталого розвитку України та забезпечення конкурентоспроможності у світовому господарстві слід розглянути соціально-економічну структуру українського заробітчання.

Понад половину офіційно визначених мігрантів складають особи віком до 40 років. Працюють більше року і не планують повертатися в наступному році 8,3% мігрантів [9, с. 4; 6]. Отже перед Україною постає загроза безповоротної втрати молодого покоління робочої сили та старіння трудового потенціалу.

Кожен третій мігрант має вищу освіту, решта має повну середню або професійно-технічну освіту [9, с. 7]. З огляду на те, що Україна в середньому на рік витрачає на навчання одного учня/студента до 1 700 дол., незворотні втрати держави від виїзду з країни одного робітника складають щонайменше 20 тис. дол. [23, с. 6]. Проблема посилюється ще й тим, що в країнах перебування менше 27% мігрантів працюють згідно з отриманою кваліфікацією, 30% працюють в іншій сфері, ніж їх кваліфікація, а понад 42% працюють за нижчою кваліфікацією або на місцях, які не потребують кваліфікації. Найбільша частка мігрантів, зайнятих некваліфікованою працею, спостерігається в Італії (56%) та в Польщі (46%) [9, с. 13]. Вочевидь, втрачаються набуті знання й уміння, отже, відбуваються не тільки кількісні, але й якісні втрати трудового потенціалу країни.

Попри порівняно високу заробітну плату мігрантів, спостерігається надвисокий рівень експлуатації їх праці. Згідно з даними обстеження менше 16% заробітчани працювали до 40 годин на тиждень, понад 65% відпрацьовували від 41 до 60 годин, понад 16% – від 61 до 80 годин. Таку можливість для роботодавців визначає правовий статус заробітчани: 42% знаходилися в країні перебування на умовах тимчасової реєстрації чи туристичної візи або нелегально. Лише 38% мігрантів мали письмовий трудовий договір, решта працювала за усною домовленістю. Такий статус обумовлює соціальну незахищеність мігрантів. Лише 30% працюючих за трудовим договором мали право на оплату понаднормової роботи, 11% передбачена оплата лікарняного, 22% мали соціальне страхування, у кожного п'ятого робітника не було права на жодну соціальну пільгу [9, с. 10, 12, 17, 23].

Зростаючий вплив працевдатних українців за кордон в позитивному контексті розглядається як чинник послаблення напруги на внутрішньому ринку праці, зниження рівня безробіття. Проте цей процес має зворотні негативні прояви. По-перше, певні галузі почали відчувати дефіцит робочої сили відповідної кваліфікації. Міністр соціальної політики А.О. Рева бачить вирішення цієї

проблеми у підвищенні зарплати до еквіваленту 500 євро (середнього доходу заробітчан у Польщі). Проте інструментом виконання цього завдання вважає подальше підвищення мінімальної зарплати [12]. Видається, що директивне підвищення соціальних стандартів без державної програми підтримки бізнесу, скоріше, приведе до зниження підприємницької активності та скорочення робочих місць. По-друге, трудова міграція зменшує кількість платників податків, зокрема у фонд державного соціального страхування. За чинної солідарної пенсійної системи це посилює дефіцит пенсійного фонду, загострює проблему бідності пенсіонерів.

Позитивним проявом трудової міграції вважається надходження в країну грошових переказів заробітчан. Їх обсяг справді значний, а саме від 8% до ВВП у 2015 році до 10% у першому кварталі 2018 року. Згідно з підсумком 2017 року загальна сума грошових переказів склала 9,3 млрд. дол. Для порівняння, прямі іноземні інвестиції в українську економіку за рік становили 1,9 млрд. дол. У попередньому 2016 році ці показники склали 7,5 млрд. дол. та 4,4 млрд. дол. відповідно [24; 22].

Безперечно, масштабні грошові надходження від заробітчан потенційно є потужним джерелом фінансових ресурсів, гостро потрібних для економічного відродження країни. Попри те, їх реальний вплив на соціально-економічний розвиток України досить суперечливий. По-перше, ці гроші є суттєвою складовою платіжного балансу країни, що сприяють стабілізації національної валюти. По-друге, грошові перекази істотно впливають на добробут сімей мігрантів. Проте домогосподарства здебільшого спрямовують їх на споживання, вкладають у будівництво або покращення житла. Позитивно, що споживчі витрати домогосподарств збільшують сукупний попит, поширюють ринок для відповідних галузей економіки. Натомість в умовах досить повільного відродження сукупної пропозиції посилюються інфляційні тенденції.

Лише незначна частка грошових переказів (не більше 1%) інвестується в економіку. Вкрай низька інвестиційна активність заробітчан, що повертаються в Україну, значною мірою обумовлена обмеженістю доступних та ефективних інструментів для капіталовкладень. Більшість населення непоінформована щодо інвестиційних можливостей фондового ринку. Вкрай незначним є доступ потенційних інвесторів до об'єктів інвестування, адже на

відміну від світової практики, в Україні не існує чіткої регламентації кількості акцій, які мають продаватися на вільному ринку. Більшість цінних паперів продається поза біржовою торгівлю. Діяльність корпорацій є непрозорою. Майнові права міноритарних акціонерів не захищені, обмежений доступ до інформації щодо результатів діяльності корпорації та розподілу дивідендів [25]. В країні відсутні надійні інвестиційні фонди та приватні пенсійні фонди. Такі вклади пов'язані з високим ступенем ризиків. Тому фондовий ринок України не виконує функції акумулювання капіталів для економіки. Банківська криза останніх років значно збільшила ризики, пов'язані з банківськими депозитами. Отже, не дивно, що пересічні громадяни не беруть до уваги інвестиційні можливості фінансових інструментів.

Майже єдиним доступним активом для домогосподарств може бути мале підприємництво. Проте умови для ведення власного бізнесу в Україні досить складні. Надвисокі ставки відсотків по кредитах, нестабільність і обтяжливість податкових умов, бюрократичні перепони, макроекономічна нестабільність обмежують підприємницьку активність. За 2013–2016 роки припинили діяльність 83 тис. малих підприємств, кількість зайнятих зменшилась на 419 тис. (зокрема, по мікропідприємствах відбулося зменшення на 71 тис. підприємств та 152 тис. працівників) [22]. Вочевидь, для реалізації інвестиційного потенціалу грошових переказів трудових мігрантів необхідні цільові програми уряду щодо підтримки малого підприємництва, врегулювання ринку цінних паперів, забезпечення стабільності банківського сектору.

Висновки з цього дослідження. Підсумовуючи вищесказане, зазначимо, що, попри певні позитивні прояви закордонної трудової міграції, а саме послаблення напруги на ринку праці, деяке підвищення добробуту сімей мігрантів, масштабні надходження грошових переказів від заробітчан, стрімке зростання міграційного потоку містить значні загрози щодо можливостей сталого розвитку України в найближчій перспективі. З країни виїжджають найбільш активні кваліфіковані працівники, що породжує ризик депопуляції та старіння трудового потенціалу, кількісного та якісного його зменшення. Незворотним чином втрачаються значні кошти, вкладені в навчання й професійну підготовку працівників-мігрантів. Скорочується база оподаткування, зменшуються надходження у фонди соціального страхування, збільшується демо-

графічне навантаження на одного зайнятого в українській економіці.

Послабити міграційну активність вдасться лише за умов підвищення рівня відтворення робочої сили, зростання її національної вартості. Участь держави у вирішенні цієї проблеми не може обмежуватися лише директивним підвищенням мінімальних соціальних стандартів. Потрібна системна економічна політика, яка забезпечить прийнятні темпи зростання ВВП, якісно змінить ситуацію на ринку праці, поверне громадянам впевненість у можливості успішної самореалізації на батьківщині. Соціально-економічне відродження країни потребує відмови від ортодоксальної ліберальної моделі та побудови регульованої ринкової економіки, створення дієвої інсти-

туціональної бази державної підтримки тих галузей економіки, які мають суттєвий інноваційний і конкурентний потенціал та забезпечують значний мультиплікаційний ефект. Важливими є державно-приватне партнерство в реалізації інвестиційних проектів, стимулююча податкова та кредитна політика, яка сприятиме розвитку малого та середнього бізнесу. Необхідним є розвиток інфраструктури фондового ринку з метою спрощення доступу громадян до його інвестиційних інструментів, зокрема залучення в економіку грошей заробітчан. З урахуванням неминучості міграції робочої сили в глобалізованій економіці держава має практично реалізувати політику, спрямовану на правовий та соціальний захист трудових мігрантів.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Українське суспільство: моніторинг соціальних змін: збірник наукових праць Інституту соціології НАН України. 2016. Вип. 3 (17). 545 с. URL: <http://www.i-soc.com.ua>.
2. 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>.
3. Населення України. Трудова еміграція в Україні. Київ: Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН України, 2010. 260 с. URL: <http://www.idss.org.ua>.
4. Позняк О.В. Соціальні наслідки Євроінтеграції України. Міжнародна міграція. Київ: Friedrich Ebert Stiftung, 2012. 20 с. URL: <http://www.fes.kiev.ua>.
5. Позняк О.В. Оцінювання наслідків зовнішньої трудової міграції в Україні. Демографія та соціальна економіка. 2016. № 2. С. 169–182.
6. Петрова І. Соціальні наслідки Євроінтеграції України. Ринок праці. Київ: Friedrich Ebert Stiftung, 2012. 20 с. URL: <http://www.fes.kiev.ua>.
7. Грішнова О.А., Рісний О.П. Інтеграція українського ринку праці з європейським: загрози та перспективи (оцінка на прикладі країн Східної Європи). Демографія та соціальна економіка. 2017. № 3. С. 162–173.
8. Петроє О.М., Васильєв В.Т. Міжнародна трудова міграція: аналіз ситуації та наслідків для України. Вісник Національної академії державного управління при Президенті України. Серія: Державне управління. 2015. № 4. С. 93–100. URL: <http://nbuv.gov.ua>.
9. Зовнішня трудова міграція населення (за результатами модульного вибіркового обстеження): статистичний бюлетень / Державна служба статистики України. 2017. 36 с. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
10. Звіт щодо методології, організації проведення та результатів модульного вибіркового обстеження з питань трудової міграції в Україні // Міжнародна організація праці, Державна служба статистики України. 2013 98 с. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
11. Українське заробітчанство: старі проблеми та нові виклики. URL: <http://nbuviar.gov.ua>.
12. Минулого року Україну залишили більше мільйона громадян. Українські національні новини. URL: <http://www.unn.com.ua/uk/news/1716252-minulogo-roku-ukrayinu-zalishili-bilshe-milyona-gromadyan-klimkin>.
13. Общество. URL: <http://tass.ru/obschestvo/3922240>.
14. Поплавська Л.О. Трудова міграція – феномен Польщі. URL: <http://platforma-msb.org>.
15. Польщі не обійтися без робочих рук з України – голова польського Нацбанку. URL: <http://www.dw.com/uk>.
16. Чехія потребує більше працівників з України. URL: <http://www.dw.com/uk>.
17. Migration and migrant population statistics // Офіційний сайт Eurostat. URL: <http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php>.
18. 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>.
19. Комплексна оцінка бідності та соціального відчуження в Україні за I півріччя 2016–2017 років. Аналітична записка. Інститут демографії та соціальних досліджень. Київ, 2017. 15 с. URL: <http://www.idss.org.ua>.

20. Методичні рекомендації щодо розрахунку рівня економічної безпеки України, затверджені Наказом Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 29 жовтня 2013 року № 1277. URL: <http://www.me.gov.ua>.
21. Діяльність суб'єктів господарювання, 2016: стат. зб. // Державна служба статистики України. 2017. 588 с. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
22. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
23. Національні рахунки освіти України у 2016 році: статистичний збірник / Державна служба статистики України. Київ, 2018. 105 с. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
24. Офіційний сайт Національного банку України. URL: <https://bank.gov.ua>.
25. Редзюк Є.І. Ринок цінних паперів України: вироки антиреформ. URL: <https://dt.ua/finances/rinok-cinnih-paperviv-ukrayini-viroki-antireform>.

REFERENCES:

1. Instytut sotsiologii 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>.
2. *Samoostinka domohospodarstvamuy 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>.
3. Instytut demografii ta sotsialnykh doslidzhen imeni M.V. Ptukhy Natsionalnoi akademii nauk Ukrainy (2010) *Naselennja Ukrainy. Trudova emigracija v Ukraini* [The population of Ukraine. Labor emigration in Ukraine] Available at: <http://www.idss.org.ua>.
4. Poznjak O.V. (2012) *Socialjni naslidky Jevrointeghraciji Ukrainy. Mizhnarodna mighracija* [Social consequences of Eurointegration of Ukraine. International migration] Kyiv, Friedrich Ebert Stiftung. Available at: <http://www.fes.kiev.ua>.
5. Poznjak O.V. (2016) *Ocinjuvannja naslidkiv zovnishnjoji trudovoji mighraciji v Ukraini* [Assessment of the Consequences of External Labor Migration in Ukraine] *Demografija ta sotsialna ekonomika*, no. 2, pp. 169–182.
6. Petrova I. (2012) *Socialjni naslidky Jevrointeghraciji Ukrainy. Rynok praci*. [Social consequences of European integration of Ukraine. Labor market] Kyiv, Friedrich Ebert Stiftung. Available at: <http://www.fes.kiev.ua>.
7. Ghryshnova O.A. (2017) *Integhracija ukrajinskogho rynku praci z jevropijskym: zagrozy ta perspektyvy (ocinka na prykladi krajyn Skhidnoji Jevropy)* [Integration of the Ukrainian labor market with the European one: threats and perspectives (assessment on the example of the countries of Eastern Europe)] *Demografija ta socialjna ekonomika*, no. 3, pp. 162–173.
8. Petroje O.M. (2015) *Mizhnarodna trudova mighracija: analiz situaciji ta naslidkiv dlja Ukrainy* [International Labor Migration: Analysis of the Situation and its Consequences for Ukraine] *Visnyk Nacionalnoji akademiji derzhavnogho upravlinnja pry Prezydentovi Ukrainy. Serija: Derzhavne upravlinnja*, no. 4. Pp. 93–100. Available at: <http://nbuv.gov.ua>.
9. *Zovnishnja trudova mighracija naselennja (za rezul'tatamy moduljnogho vybirkovogho obstezhennja) : statystychnyj bjuletenj*. [External labor migration of the population (based on the results of the modular sample survey): statistical bulletin] (2017) State Statistics Service of Ukraine. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
10. *Zvit shhodo metodologiji, orghanizaciji provedennja ta rezul'tativ moduljnogho vybirkovogho obstezhennja z pytanj trudovoji mighraciji v Ukraini* [Report on the methodology, organization and results of the modular sample survey on labor migration in Ukraine] (2013) State Statistics Service of Ukraine. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
11. *Ukrajinsjke zarobitchanstvo: stari problemy ta novi vyklyky*. [Ukrainian labor: old problems and new challenges]. Available at: <http://nbuviap.gov.ua>.
12. Klimkin P. *Minulogo roku ukrayinu zalishili bil'she milyona gromadyan* [Last year, more than a million citizens left Ukraine]. (2018). Available at: <http://www.unn.com.ua/uk/news/>; *V protses sezonnoi trudovoji migratsii vtyagnuto do semy milyoniv ukraintsiv* [In the process of seasonal labor migration attracted up to seven million Ukrainians] (2018). Available at: <https://zik.ua/news>.
13. *Obschestvo*. Available at: <http://tass.ru/obschestvo/3922240>.
14. *Poplavsijka L.O. Trudova mighracija – fenomen Poljskhi* [Labor migration is a phenomenon in Poland]. Available at: <http://platforma-msb.org>.
15. *Poljskhi ne obijtsja bez robochykh ruk z Ukrainy – gholova poljskogho Nacbanku*. [Poland can not do without the hands of Ukraine – the director of the Polish National Bank]. Available at: <http://www.dw.com/uk>.
16. *Cekhija potrebuje bil'she pracivnykiv z Ukrainy* [The Czech Republic needs more workers from Ukraine]. Available at: <http://www.dw.com/uk>.

17. The official website of Eurostat. Migration and migrant population statistics. Available at: <http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php>.

18. Instytut demografii ta sotsialnykh doslidzhen imeni M.V. Ptukhy Natsionalnoi akademii nauk Ukrainy (2017) Kompleksna otsinka bidnosti ta sotsialnoho vidchuzhennia v Ukraini za 2015–2016 roky. Analitychna zapyska. [Comprehensive assessment of poverty and social exclusion in Ukraine for 2015–2016. Analytical note]. Available at: <http://www.idss.org.ua>.

19. Instytut demografii ta sotsialnykh doslidzhen imeni M.V. Ptukhy Natsionalnoi akademii nauk Ukrainy (2017) Kompleksna otsinka bidnosti ta sotsialnoho vidchuzhennia v Ukraini za I pivrichchja 2016-2017 rokiv. Analitychna zapyska. [Comprehensive assessment of poverty and social exclusion in Ukraine for the first half of 2016–2017. Analytical note]. Available at: <http://www.idss.org.ua>.

20. Nakaz Ministerstva ekonomichnogho rozvytku i torghivli Ukrainy № 1277 vid 29.10.2013 “Metodychni rekomendacii shhodo rozrakhunku rivnja ekonomichnoji bezpeky Ukrainy” [“Methodical recommendations for calculating the level of economic security of Ukraine”] (2013, 23 October). Available at: <http://www.me.gov.ua>.

21. Diialnist subiektiv hospodariuvannia, 2016 [Activities of economic entities, 2016]. (2017). State Statistics Service of Ukraine. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

22. State Statistics Service of Ukraine. Official site. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

23. Nacionaljni rakhunky osvity Ukrainy u 2016 roci [National Accounts of Education of Ukraine in 2016] (2018). State Statistics Service of Ukraine. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

24. National Bank of Ukraine. Official site. Available at: <https://bank.gov.ua>.

25. Redzjuk Je.I. Rynok cinnykh paperiv Ukraini: vyroky anty-reform. [Securities Market of Ukraine: sentences of anti-reform]. Available at: <https://dt.ua/finances>.

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2018-17-71>

УДК 331.109

Сучасні підходи розвитку безперервної системи підготовки робітників в умовах модернізації економіки

Коваль Н.О.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів та інноваційного менеджменту
Вінницького національного технічного університету

У статті розглянуті сучасні підходи до вдосконалення організації професійної підготовки кваліфікованих робітничих кадрів. Виявлені особливості системи безперервної професійної підготовки робітничих кадрів в умовах реформування економіки України. Запропоновані сучасні підходи до вдосконалення організації професійної підготовки кваліфікованих робітничих кадрів.

Ключові слова: професійна підготовка, робітничі кадри, трудовий потенціал робітників, конкурентоспроможність, рівень кваліфікації, компетентність, безперервна професійна підготовка.

Коваль Н.О. СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ РАЗВИТИЯ НЕПРЕРЫВНОЙ СИСТЕМЫ ПОДГОТОВКИ РАБОТНИКОВ В УСЛОВИЯХ МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

В статье рассмотрены современные подходы к совершенствованию организации профессиональной подготовки квалифицированных рабочих кадров. Выявлены особенности системы непрерывной профессиональной подготовки рабочих кадров в условиях реформирования экономики Украины. Предложены современные подходы к совершенствованию организации профессиональной подготовки квалифицированных рабочих кадров.

Ключевые слова: профессиональная подготовка, рабочие кадры, трудовой потенциал, конкурентоспособность, уровень квалификации, компетентность, непрерывная профессиональная подготовка.

Koval N.O. MODERN APPROACHES FOR THE DEVELOPMENT OF A SUSTAINABLE EMPLOYEE TRAINING SYSTEM IN THE CONDITIONS OF MODERNIZATION OF THE ECONOMY

Influence of basic factors of forming of continuous professional preparation is investigation on development and recreation of labour potential of workers. The educed features of the system of the continuous professional training of working personnels are in the conditions of reformation of economy of Ukraine. The offered modern going is near perfection of organization of the professional training of skilled working personnels.

Keywords: professional preparation, working shots, labour potential of workers, competitiveness, level of qualification, competence, continuous professional preparation.

Постановка проблеми. Сучасне ринкове середовище та прискорення темпів оновлення техніки і технології в умовах інноваційного розвитку виробництва потребують наявності робітничих кадрів високої кваліфікації, здатних швидко адаптуватися до змін навколишнього середовища та спроможних постійно перенавчатися та підвищувати свій рівень кваліфікації. Це сприяє впровадженню інноваційних технологій на підприємствах, підвищенню продуктивності праці та випуску конкурентоспроможної продукції.

Трансформація виробництва потребує трансформацію робітничих кадрів, здатних володіти суміжними професіями, з постійною готовністю до перепідготовки та підвищення кваліфікаційного рівня.

Стандартні програми підготовки робітничих кадрів не здатні повною мірою задовольнити

мінливі вимоги ринку праці. Інновації пронизують усі сфери життя, постійно змінюючи попит на різні професії і самі професії зокрема. Тому підготовку не можна закінчити після п'ятого року університету або 2–3 років професійно-технічного навчального закладу, вона має тривати і надалі. Саме випереджальний розвиток професійної підготовки кадрів стає важливим фактором конкурентоспроможності фахівця на ринку праці та вимагає безперервного й адаптивного характеру проведення.

Швидкі темпи структурних зрушень у сучасній економіці, старіння знань, здобутих у процесі первинної професійно-освітньої підготовки, зумовлюють необхідність запровадження системи безперервної освіти та освіти протягом життя на основі зв'язку між усіма ланками освіти, а також оптимізації системи перепідготовки та підвищення кваліфікації кадрів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питанням дослідження проблем розвитку трудового потенціалу відповідно до потреб як економіки, так і виробництва присвячено наукові роботи відомих українських учених: Е. Лібанової, О. Грішної, В. Новікова, С. Пірожкова, Л. Лісогор, О. Новікової, І. Петрової, А. Колота, У. Садової, Г. Дмитренка, М. Семікіної та ін. Особливу увагу приділено питанням забезпечення та підвищення якості професійно-кваліфікаційної характеристики робітників.

Проте недостатньо опрацьованими залишаються питання, які пов'язані із вдосконаленням та перспективами розвитку системи безперервної професійної підготовки робітничих кадрів, підвищенням її ефективності, а також оптимізацією чинної системи з урахуванням міжнародних стандартів підготовки висококваліфікованих робітників.

Формування цілей статті. Метою статті є розроблення сучасних підходів щодо розвитку та вдосконалення організації безперервної професійної підготовки кваліфікованих робітників в умовах модернізації економіки країни.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інтенсивні інтеграційні процеси, які відбуваються в світовій економічній системі, вимагають нагального підвищення ефективності національної економіки. Для економічного зростання України потрібен сприятливий інвестиційний клімат, і крім фінансових джерел інвестування, потрібні ще й інноваційні технології та добре підготовлені професійні кваліфіковані робітничі кадри.

У зв'язку з інноваційним характером розвитку економіки вдосконалення професійної підготовки робітничих кадрів необхідно проводити під кожне конкретне робоче місце, враховуючи насамперед реформи вищої школи та державні програми модернізації професійно-технічних навчальних закладів (ПТНЗ). Результатом мають стати такі робітничі кадри, які би були здатні швидко реагувати на потреби роботодавця, швидко навчатися, перенавчатися, підвищувати свою кваліфікацію та інтенсивно нарощувати свої трудові навички. Впровадження нової техніки, технологій, обладнання підсилює мотивацію роботодавців до підвищення професійно-кваліфікаційного рівня найманих ними робітників.

Слід зазначити, що ми розглядаємо процес удосконалення професійної підготовки робітників не тільки як зростання зайнятості, але й як забезпечення належного рівня конкурентоспроможності як робітника, так і вітчизняного виробництва.

У системі професійної підготовки та підвищення кваліфікації робітників в Україні виділяють дві основні організаційні форми: з відривом від виробництва та без відриву від виробництва. На сучасному етапі розвитку професійної підготовки кадрів додалися ще кілька форм [1, с. 23]: державна (на замовлення держави) та недержавна (на замовлення роботодавця).

Участь самого робітника в механізмі безперервної підготовки спонукає його передбачати вибір необхідної професії для самопідготовки та перепідготовки, навіть якщо він уже має певну роботу. Це ж саме породжує у нього зацікавленість у якості підготовки, її змісті, формі, бо від цього залежать кінцеві результати професійної підготовки.

Усі практичні питання реалізації безперервної професійної підготовки мають бути присутні в її означенні у вигляді таких елементів, як:

- 1) якість;
- 2) індивідуальний характер підготовки;
- 3) об'єктивна зумовленість;
- 4) часовий фактор;
- 5) безперервний ріст професійної майстерності;
- 6) підвищення ступеня універсальності робітника.

Отже, сьогодні безперервна професійна підготовка робітничих кадрів – це процес, що починається з отримання робітником базової професійної підготовки в навчальному закладі і продовжується впродовж трудового життя переважно на виробництві або у спеціально створених центрах у вигляді різних форм подальшої професійної підготовки. В умовах упровадження нових технологій виробництва, розширення спектру професій у сфері послуг, підвищення вимог до професійного рівня робітничих кадрів виникає потреба у підготовці під кожне конкретне робоче місце, з можливістю оволодіти суміжними професіями, які відповідають потребам швидкоплинного інноваційного виробництва та ринку праці.

Сучасній виробничій базі, зокрема на сучасних підприємствах, повинна належати центральна роль серед інших суб'єктів системи безперервної професійної підготовки кадрів. Вона безпосередньо вирішує практичні завдання з формування та використання робітничих кадрів, які здатні адекватно забезпечити поліпшення економічних показників. Багато в чому це залежить від співвідношення інвестицій роботодавців у професійну підго-

товку та віддачі від них. Підприємство зацікавлене в інвестиціях у трудовий потенціал у тому разі, якщо вони ведуть до підвищення продуктивності праці та стрімкого зростання якості продукції.

Характерним прикладом такої державної політики є фінансування післядипломної освіти у Франції. Згідно із законодавством Франції роботодавці сплачують податок на професійну освіту за ставкою 0,5% від річного фонду оплати праці з надбавкою 0,1%. Метою встановлення такого податку є фінансування розвитку професійно-технічної освіти в країні. За наявності працівників на підприємстві більше 10 осіб підприємство зобов'язано брати участь у фінансуванні довгострокової професійної підготовки своїх працівників за рахунок акумуляції податків за ставкою 1,2% від загальної суми заробітної плати. Для підприємств, які використовують тимчасову робочу силу, ставка цього податку становить 2%. Крім цього, запроваджено додатковий збір за ставкою 0,3%, який має спрямовуватися на професійну підготовку молоді. Якщо ж з тих чи інших причин кошти не використовуються за своїм цільовим призначенням, то вони перераховуються до державного бюджету [2, с. 14].

Місце країни у рейтингу геополітичної конкуренції за посилення інтеграційних процесів світової економіки залежить насамперед від освітнього рівня нації, стану розвитку ключових виробничих систем новітнього постіндустріального технологічного устрою та інформаційного середовища, здатності економіки до генерації високої інноваційної активності. Закономірним є підтримання високої якості освітньої системи у контексті забезпечення зростання загальної конкурентоспроможності у країнах-лідерах інноваційного розвитку (США, Швейцарія, Данія, Фінляндія). Дані рейтингу конкурентоспроможності країн за 2009–2010 рр. (за методикою World Economic Forum) [3, с. 95–98] свідчать про значне відставання України та інших країн СНД від країн-членів ЄС за якістю та розвитком системи закладів професійної підготовки.

Крім того, конкурентоспроможність країни – це набір інституцій, чинників і факторів, які визначають рівень продуктивності. Одним із чинників є саме вища освіта та професійна підготовка. Продуктивний розвиток економіки країни вимагає добре підготовлених робітничих кадрів, які здатні швидко адаптуватися до зміни потреб сучасного ринку праці та виробництва. Саме ступінь професійної підготовки

робітничих кадрів, їх здатність швидко пере навчатися, забезпечуючи при цьому умови для постійного підвищення кваліфікації, з погляду бізнес-спільноти, є одними з ключових елементів підвищення конкурентоспроможності, підвищення ефективності виробництва та підвищення якості продукції на світовому ринку.

Досвід країн з розвинутою ринковою економікою свідчить про пряму залежність темпів розвитку виробництва та конкурентоспроможності на світовому ринку від рівня професійної підготовки робітників. Впродовж останніх 15–20 років саме цей сектор освіти розвивався випереджальними темпами [4, с. 27–28].

Аналіз робіт із проблем безперервної підготовки [5, с. 12; 6, с. 32–35] та освіти для дорослих [7, с. 27–28; 8, с. 34; 9, с. 12–14] дав змогу виявити особливості безперервної підготовки, які полягають у такому:

1. Актуальність підготовки – підготовка кадрів здійснюється на базі використання прогресивних технологій та нового обладнання промислових підприємств.

2. Орієнтація на негайне застосування отриманих знань – професійна підготовка базується на потребі практичних виробничих завдань. Навчання здійснюється швидко, під конкретне робоче місце або під конкретну професію.

3. Виявлення та урахування особистого досвіду і знань робітників – реалізація механізму професійної підготовки охоплює складання навчального плану, проведення попереднього тестування, базовий план навчання, який унеможливорює повтори в навчанні, тим самим автоматично скорочуються витрати часу на підготовку.

4. Коригування і поповнення знань – використання навчальних елементів дає змогу швидко реагувати відповідно до потреб практичних навичок певної професії.

Описані вище особливості безперервної підготовки передбачають, що підготовка має бути чимось більшим, ніж просто середовище для передачі навчальних матеріалів певній групі користувачів з можливістю спілкування і подальшим тестуванням. Такі характеристики, як індивідуальність, практична доцільність, адресність, безперервність, гнучкість, мінімізація витрат на підготовку та інші особливості безперервної підготовки вимагають якісно інших методів і моделей побудови систем навчання.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Таким чином процес підготовки кваліфікованих кадрів пов'язаний насампе-

ред із великими матеріальними та фінансовими затратами. Саме тому функції ресурсних центрів можуть виконувати безпосередньо підприємства. Вони мають у своєму розпорядженні новітні технології та інноваційне обладнання, що дає можливість підвищити ефективність підготовки кадрів, наблизивши її безпосередньо до виробництва. За рахунок попереднього тестування виключаються попередні розділи, тривалість навчання скорочується. Навчання стає адресним, мотивованим через чітку і якісну перспективу працевлаштування. При цьому регіональні центри модульного навчання тісно співпрацюють із ПТНЗ, курсовими комбінатами та підприємствами. Зацікавленість учасників в впровадженні безперервної професійної підготовки на виробництві реалізується для:

- роботодавця – через мінімізацію термінів підготовки, мінімізацію затрат на підготовку, максимальну наближеність до місця роботи кадрів, відсутність необхідності виділення житла та інше;

- працівника – через мінімізацію строків підготовки, адресне навчання, максимальну наближеність до місця проживання, навчання та роботи;

- державної служби зайнятості – через максимальне працевлаштування працівників та зростання ефективності використання коштів Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування на випадок безробіття.

Реалізація механізму безперервної підготовки кадрів на виробництві в Україні більшою мірою сприятиме залученню коштів самих підприємств і підвищенню їх зацікавленості в цьому процесі. Тому не випадково в країнах із розвинутою економікою професійна підготовка великою мірою фінансується за рахунок роботодавців і на державному рівні передбачено створення спеціальних фондів.

Аналіз ситуації щодо розвитку системи безперервної професійної підготовки робітничих кадрів в Україні дав змогу дійти таких висновків:

1. Застарілість матеріально-технічної бази системи професійно-технічної підготовки кадрів, неможливість її швидкого оновлення в перспективі можуть забезпечити підготовку лише простих робітничих професій, тоді як інноваційний розвиток економіки України потребує висококваліфікованих робітничих кадрів.

2. Розроблення механізму безперервної професійної підготовки кадрів із застосу-

ванням інноваційних технологій професійної підготовки, сертифікату компетенції, гнучкості, швидкості, індивідуальності, підготовки під конкретне робоче місце за умови використання виробничої бази сучасних підприємств сприятимуть інноваційному розвитку економіки в контексті інтеграційних процесів в Україні.

3. Необхідність реалізації модульної системи професійної підготовки пов'язана з тими інноваційними процесами, які відбуваються як на ринку праці, так і в системі професійної підготовки кваліфікованих робітничих кадрів, а саме:

- швидкість та гнучкість щодо оновлення трудових навичок робітника навиробництві;

- відповідність професійної підготовки робітничих кадрів потребам виробництва;

- підвищення конкурентоспроможності та «інноваційності» робітничих кадрів на базі компетентнісного підходу;

- надання додаткових можливостей працевлаштування робітникам, які пройшли підготовку та перепідготовку на базі сучасних технологій професійної підготовки.

Наявність дисбалансу між чинною системою професійної підготовки робітничих кадрів та наявними потребами виробництва у кваліфікованих кадрах під конкретне робоче місце потребує нових дій (як з боку держави, так і з боку роботодавців) та подальших наукових розробок у цьому напрямі.

Для успішного розвитку механізму професійної підготовки кадрів важливо своєчасно визначити «вузькі місця», які стримують розвиток професійної підготовки висококваліфікованої робочої сили. Пропонується акцентувати увагу на такому:

1. Розроблення та оновлення нормативно-правової бази щодо організації професійної підготовки кадрів безпосередньо на виробництві, оскільки наявна не враховує особливостей та необхідності постійних змін сучасної професійної підготовки кадрів. Це передбачає значні затрати коштів та часу, які пов'язані з отриманням ліцензії, і по суті унеможливує організацію цього механізму на малих та середніх підприємствах.

2. Подальше впровадження в Україні рекомендацій Міжнародної організації праці (МОП) щодо реалізації системи безперервної підготовки робітників. Внесення кардинальних змін щодо системи професійної підготовки кадрів, яка має бути спрямована на інноваційний розвиток економіки з відповідним оновленням матеріально-технічної бази ПТНЗ.

3. Законодавче врегулювання питання розроблення чіткого механізму фінансування професійної підготовки робітників із залученням коштів підприємств. На рівні держави мають бути відкориговані правила працевлаштування молодих спеціалістів у державному, приватному і змішаному секторі економіки.

Таким чином, розвиток системи професійної підготовки як структурної ланки первинної освіти, безпосередньо пов'язаної з обслуговуванням виробничої сфери, передбачає насамперед удосконалення наявної системи підготовки робітників з метою наближення якісних параметрів робочої сили до потреб сучасного виробництва з урахуванням досвіду розвинутих країн.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Коваль Н.О. Фінансове стимулювання трудового потенціалу в умовах інноваційного розвитку / Н.О. Коваль // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка / Економіка. 2016. № 117. С. 22–27.
2. Самойлик К.В. Професійно-технічна освіта України: виклик сьогодення / К.В. Самойлик // Професійно-технічна освіта. 2017. № 2. С. 11–15.
3. Грішнова О.А. Трудовий потенціал України: оцінка стану, ефективність використання, стратегічні напрями розвитку: монографія / О.А. Грішнова, С.Р. Пасека, А.С. Пасека. Черкаси: ТОВ «МАКЛАУТ», 2015. С. 56–98.
4. Збаржевецька Л.Д. Методи, важелі та механізми підвищення інноваційної активності працівників // Економіка та управління. 2018. № 2. С. 27–30. URL: www.nbuv.gov.ua/portal/soc...6/a6.pdf. (дата звернення: 21.04.2018).
5. Конференція роботодавців України 2017 «Стратегічне партнерство Міністерства освіти і науки України з роботодавцями». URL: www.confueu.org/ua/presscentre/news.htmlpublist_start=340 (дата звернення: 19.03.2018).
6. Продуктивні сили України: науково-теоретичний економічний журнал, Київ, 2018 URL: www.rvps.kiev.ua/PUBLIK/COLLECTS/Collect03 (дата звернення: 11.04.2018).
7. Державне регулювання економіки, Київ, 2017 URL: <http://readbookz.com/book/110/2591.html>. (дата звернення: 1.04.2018).
8. Пропозиції до Програми економічних реформ, Київ, 2017 URL: <http://www.carpathia.gov.ua> (дата звернення: 19.03.2018).
9. Іляш О.І., Гринкевич С.С. Економіка праці та соціально-трудова відносина. К.: Знання, 2015. 476 с.

REFERENCES:

1. Koval N.O. (2016) Finansove stymuljuvannja trudovogho potencialu v umovakh innovacijnogho rozvytku [Financial stimulation of labor potential in conditions of innovative development]. Bulletin of the Taras Shevchenko National University of Kyiv. Economy, № 117, pp. 22–27.
2. Samoilyk K. V. (2017) Profesiino-tekhnichna osvita Ukrainy: vyklyk sohodennia [Vocational and technical education of Ukraine: the challenge of the present]. Vocational and technical education, № 2, pp. 11–15.
3. Grishnova O. A., Paseca S. R., Paseca A. S. (2015) Trudovyi potentsialu Ukrainy: otsinka stanu, efektyvnist vykorystannia, stratehichni napriamy rozvytku: monohrafiia [Labor potential of Ukraine: assessment of the state, efficiency of use, strategic directions of development: monograph]. Cherkasy: MAK LUT Ltd. (in Ukrainian).
4. Zbarzhevetska L. D. (2018) Metody, vazheli ta mekhanizmy pidvyshchennia innovatsiinoi aktyvnosti pratsivnykiv [Methods, levers and mechanisms for improving the innovation activity of employees]. Economics and Management (electronic journal), no. 2, pp. 27–30. Available at: www.nbuv.gov.ua/portal/soc...6/a6.pdf. (accessed 21. 04. 2018).
5. Employers' Conference of Ukraine (2017) Stratehichne partnerstvo Ministerstva osvity i nauky Ukrainy z robotodavtsiamy [Strategic partnership of the Ministry of Education and Science of Ukraine with employers] Available at: www.confueu.org/ua/presscentre/news.htmlpublist_start=340 (accessed 19.03.2018).
6. Produktyvni syly Ukrainy: naukovo-teoretychnyi ekonomichnyi zhurnal (2018), [Productive forces of Ukraine: scientific and theoretical economic journal], Kyiv Available at: www.rvps.kiev.ua/PUBLIK/COLLECTS/Collect03 (accessed: 11.04.2018).
7. Derzhavne rehuliuвання ekonomiky (2017), [State regulation of Economy], Kyiv Available at: <http://readbookz.com/book/110/2591.html> (accessed: 1.04.2018).
8. Propozytsii do Prohramy ekonomichnykh reform (2017), [Proposals to the Program of Economic Reforms], Kyiv Available at: <http://www.carpathia.gov.ua> (accessed: 19.03.2018).
9. Ilyash O. I., Grinkevich S. S. (2015) Ekonomika pratsi ta sotsialno-trudovi vidnosyny [Labor economics and socio-labor relations]. Kyiv: Knowledge (in Ukrainian).

Проблематика безробіття у глобальному та національному вимірах

Сардак С.Е.

доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри економіки

та управління національним господарством
Дніпровського національного університету імені Олеся Гончара

Беліч Ю.С.

магістрант

Дніпровського національного університету імені Олеся Гончара

Статтю присвячено дослідженню глобальної та національної проблематики безробіття. Висвітлено чинники та тенденції безробіття у світовій економіці. Визначено сучасний стан та основні проблеми, які формують рівень безробіття в Україні. Запропоновано заходи щодо зменшення рівня безробіття та оптимізації структури зайнятості.

Ключові слова: чинники, тенденції, зайнятість, безробіття, ринок праці, заробітна плата.

Sardak S.E., Bielich Y.S. ПРОБЛЕМАТИКА БЕЗРАБОТИЦЫ В НАЦИОНАЛЬНОМ И ГЛОБАЛЬНОМ ИЗМЕРЕНИЯХ

Статья посвящена исследованию глобальной и национальной проблематики безработицы. Освещены факторы и тенденции безработицы в мировой экономике. Определено современное состояние и основные проблемы, которые формируют уровень безработицы в Украине. Предложены мероприятия по уменьшению уровня безработицы и оптимизации структуры занятости.

Ключевые слова: факторы, тенденции, занятость, безработица, рынок труда, заработная плата.

Sardak S.E., Bielich Y.S. THE PROBLEM OF UNEMPLOYMENT IN NATIONAL AND GLOBAL MEASUREMENTS

The article is devoted to the study of the global and national problems of unemployment. The factors and trends of unemployment in the world economy are highlighted. The current state and the main problems that form the level of unemployment in Ukraine are determined. Proposed measures to reduce unemployment and optimize the structure of employment.

Keywords: factors, trends, employment, unemployment, labor market, wages.

Постановка проблеми у загальному вигляді. У сучасних умовах розвитку економіки все більшої уваги потребує проблема зайнятості населення. Безробіття є глобальною світовою проблемою, що спричинює політичну напруженість, соціальну нестабільність та все більше потребує впровадження заходів щодо його попередження як на глобальному, так і на національному рівні. В Україні також є проблема безробіття, що зумовлює необхідність його подальшого дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Аналіз фундаментальних еволюційних підходів до вирішення проблем безробіття відображений у працях визначних учених: А. Сміта, Т. Мальтуса, Ф. Кене, Д. Рікардо, К. Маркса, Дж. Кейнса, М. Фрідмена, А. Пігу, А. Маршалла, А. Оукена, Г. Стендінга, Е. Лібанової, В. Петюха, В. Васильченка, Є. Качана, А. Колота та ін.

Сучасну проблематику безробіття досліджено такими науковцями, як: М. Алле [1], Л.І. Безтелесна [2], Н.М. Зоярна [3], О.М. Каралюс [3], О.С. Пляшко [4], С.Е. Сардак [5], М.В. Ткаченко [6], Т.А. Федотова [7] та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте слід зазначити, що, незважаючи на велику кількість наукових досліджень, взаємозв'язок глобальної та національної проблематики безробіття комплексно не висвітлено, і це потребує подальшого вивчення з розробленням додаткових наукових та практичних регуляторних механізмів.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження проблематики безробіття у глобальному та національному вимірах. Для досягнення визначеної мети було вирішено такі завдання: висвітлено чинники та тенденції безробіття у

світовій економіці; визначено сучасний стан та основні проблеми, які формують рівень безробіття в Україні; запропоновано заходи щодо зменшення рівня безробіття та оптимізації структури зайнятості.

Виклад основного матеріалу дослідження. За визначенням Міжнародної організації праці (МОП) безробітними вважаються особи у віці 15–70 років (зареєстровані та незареєстровані в державній службі зайнятості), які одночасно задовольняють такі три умови: активно шукали роботу або намагалися організувати власну справу впродовж останніх чотирьох тижнів, що передували опитуванню; не мали роботи (прибуткового заняття); готові приступити до роботи впродовж двох найближчих тижнів [1]. У країнах зазвичай ця категорія адаптується у національному законодавстві. Наприклад, за Законом України «Про зайнятість населення» (2012 р.) безробіття трактується як «соціально-економічне явище, за якого частина осіб не має змоги реалізувати своє право на працю та отримання заробітної плати (винагороди) як джерела існування» [10].

Безробіття у сучасному світі є серйозною проблемою, складниками якої виступають різні чинники природоресурсного, біологічного, техніко-виробничого, економічного, соціально-культурного та управлінсько-регуляторного характеру. Зокрема, це: НТП, зниження темпів економічного розвитку, коливання кон'юнктури цін на чинники виробництва, сезонні коливання виробництва, недостатність сукупного попиту, рівень інфляції, недосконалість трудового законодавства, недостатній рівень професійної підготовки та перепідготовки трудових ресурсів, низький рівень програм зайнятості та деструкції у демографічних процесах.

Проаналізувавши стан безробіття у світовому вимірі, можна відзначити, що без роботи знаходиться 5,6% працездатного населення планети, а близько 1,5 млрд. людей, працюючи, забезпечують собі тільки злиденне буття. У доповіді Міжнародної організації праці (МОП) зазначається, що кількість безробітних у світі перевищила 192,7 млн. осіб [8]. У доповіді також прогнозують, що в 2018 р. рівень безробіття залишиться на рівні 2017 р., проте з 2019 р. почне знову зростати. Також у доповіді відзначено, що у світі недостатньо робочих місць, які б дали змогу забезпечити гідний рівень життя.

Наприклад, у країнах ЄС станом на червень 2017 р. рівень безробіття становив 7,7%, що вважається найнижчим із 2008 р.

При цьому країнами з найнижчим рівнем безробіття є Чехія (2,9%), Німеччина (3,8%) та Мальта (4,1%), а найвищий рівень безробіття зафіксовано у Греції (21,7%) та Іспанії (17,1%) [9]. У Північній Африці спостерігається найвищий рівень безробіття: незайнятими є 11,7%, або 8,7 млн. осіб.

У цілому прогрес, який було досягнуто у скороченні вразливих груп зайнятості в минулому, суттєво зупинився ще з 2012 р. Це означає, що 1,4 млрд. населення планети, працюючи, забезпечують собі та своїм родинам лише злиденне існування, також прогнозується, що ця цифра зросте ще на 35 млн. осіб до 2019 р.

Отже, наявними глобальними тенденціями зайнятості у світовому вимірі є такі: зберігається високий рівень безробіття; внаслідок підвищення тривалості життя змінюється вікова структура безробітних; велику частку має молодіжне безробіття; розгортання НТП зумовлює стрімке зростання чисельності зайнятих в інформаційній сфері, через що у виробничій сфері відчувається нестача кваліфікованої робочої сили.

В Україні риси національного ринку праці характерні для країн із ринковою економікою, але мають і певні ознаки країн із трансформаційною економікою: високий рівень безробіття, асиметрична бідність населення, низька вага середнього класу, повільна динаміка зростання обсягу нових робочих місць. Важливе місце серед цих проблем посідає саме безробіття, яке з кожним роком набуває все більших масштабів майже серед усіх верств населення.

Взагалі в Україні проблеми з безробіттям існували із самого початку її незалежності, проте це питання загострилося через економічну кризу, адже дуже багато підприємств не витримали тиску кризи, через що без роботи залишилася значна кількість населення. Безробіття позначається не тільки на економічному, а й на соціальному і психологічному стані людини. Втрата місця роботи для більшості означає зниження звичного життєвого рівня. Багато соціологів та психологів у своїх дослідженнях відзначають, що люди, втративши місце роботи, переживають серйозні проблеми. Вони припиняють вірити у власні сили щодо подальшого професійного розвитку, що часто призводить до виникнення депресії, роздратованості, стресу, збудженості, нервових і психічних розладів і, як наслідок, втрати себе як особистості.

В Україні рівень безробіття визначають за методологією Міжнародної організації праці

(МОП), а також за рівнем зареєстрованого безробіття. Наведемо динаміку кількості безробітних та рівня безробіття в Україні за 2010–2017 рр. в табл. 1.

Отже, з табл. 1 видно, що в Україні немає чіткої динаміки безробіття. Можна зазначити лише те, що за останні три роки кількість безробітних значно знизилася порівняно з 2014 р., коли кількість безробітних у віці 15–70 років та працездатного віку досягла максимального значення та становила 1 847,6 тис. осіб та 1 847,1 тис. осіб відповідно. Найнижчим показником кількості безробітних був у 2013 р., а наступний різкий «стрибок» пояснюється кардинальною зміною політичної та економічної ситуації в країні.

Під час аналізу безробіття населення дуже важливим є відзначити саме причини незайнятості. Наведемо структуру безробітного населення у 2017 р. за причинами незайнятості (рис. 1).

Проаналізувавши структуру безробітних за даними рис. 1, можна відзначити, що в 2017 р. в Україні найчастіше населення звільнювалося за власним бажанням (34,5% загальної кількості безробітних, що на 1,5% більше, ніж у 2016 р.), наступними причинами безробіття є вивільнення з економічних причин і неможливість працевлаштування після закінчення загальноосвітніх та вищих навчальних закладів (23,2% та 12,2% (на 3,8% менше, ніж у 2016 р.) безробітних відповідно). Найменший відсоток безробітних через демобілізацію з військової строкової служби (0,7% безробітних).

Наступним аспектом аналізу безробіття у національному вимірі постає рівень безробіття населення за статтю, віковими групами та місцем проживання у 2017 р. (табл. 2).

Проаналізувавши табл. 2, можна сказати, що у чоловічої частини населення у цілому рівень безробіття вищий (11,1%), ніж у жіночої частини (7,7%). Особливо високий рівень безробіття серед населення віком 15–24 років (18,9%), а саме в чоловіків цей показник становить 20,3%, а у жінок – 17,0%. Найбільша частка безробітних спостерігається серед молоді, це переважно молоді спеціалісти, які тільки закінчили навчальні заклади і знаходяться у пошуку роботи. Щодо безробітних, які проживають у сільській місцевості, то у них рівень безробіття вищий (9,9%), ніж у міських поселеннях (9,3%), що пов'язано з деструкціями процесу реформування аграрного сектору, коли значна частина робочої сили залишилася незадіяною у виробництві й без роботи залишилися пастухи, комбайнери, доярки, свинарки, трактористи та інші працівники [3].

Зростання рівня безробіття в Україні виглядає особливо сумно на тлі зростаючої трудової міграції. Майже кожен третій роботодавець сьогодні має справу з нехваткою кваліфікованої робочої сили. Головною причиною такого впливу кадрів у країні ЄС стає дуже низька мінімальна заробітна плата, вона є найнижчою серед країн – членів ЄС та становить 136 євро, тоді як у Польщі – 750 євро, у Чехії – 702 євро, Германії – 2 054 євро [12].

Проте парадоксальним є той факт, що саме ці трудові мігранти є свого роду рятувальною шлюпкою для економіки України та її валютного ринку. Кожен рік українці ввозять з-за кордону близько третини держбюджету а грошові перекази з-за кордону становлять близько 6% ВВП країни.

Таким чином, можна ідентифікувати сучасні негативістські деструктивні тенден-

Таблиця 1

Динаміка кількості безробітних та показників безробіття в Україні

Рік	Безробітне населення (за методологією МОП)			
	у віці 15-70 років		працездатного віку	
	в середньому, тис. осіб	у % до економічно активного населення відповідної вікової групи	в середньому, тис. осіб	у % до економічно активного населення відповідної вікової групи
2010	1 713,9	8,2	1 712,5	8,9
2011	1 661,9	8,0	1 660,9	8,7
2012	1 589,8	7,6	1 589,2	8,2
2013	1 510,4	7,3	1 510,3	7,8
2014	1 847,6	9,3	1 847,1	9,7
2015	1 654,7	9,1	1 654,0	9,5
2016	1 678,2	9,3	1 677,5	9,7
2017	1 698,0	9,5	1 697,3	9,9

Джерело: складено авторами за даними [11]

ції у сфері зайнятості в Україні, які впливають на рівень безробіття: політико-військовий конфлікт, скорочення чисельності населення внаслідок природного та територіального руху, економічна криза, низька заробітна плата та її несвоєчасна виплата, маргіналізація і небажання працювати значної частини населення, трудова еміграція населення.

Отже, для органічного зменшення рівня безробіття необхідно задіяти комплексні позитивістські заходи [2; 5; 7; 13]:

- для зайнятого населення необхідно підтримувати конкурентоспроможність на ринку праці шляхом активізації доступних форм: самозайнятості, самомаркетингу, самоосвіти, підвищення кваліфікації та ін.;
- для безробітного населення доцільним є: активний пошук робочого місця, відкриття власної справи, перенавчання, трудова еміграція тощо;
- для підприємств доцільно: брати більше молодих спеціалістів; виділяти кошти на розвиток персоналу; поліпшувати соціаль-



Рис. 1. Структура безробітного населення України за причинами незайнятості у 2017 р. [11]

Таблиця 2

Рівень безробіття населення в Україні (за методологією МОП) за статтю, віковими групами та місцем проживання у 2017 р.

Категорія населення	Рівень безробіття (у середньому за період, % до кількості економічно активного населення відповідної вікової групи)							
	Усього	У тому числі за віковими групами, років						
		15-24	25-29	30-34	35-39	40-49	50-59	60-70
Усе населення	9,5	18,9	11,3	9,8	8,4	8,7	8,1	0,1
Жінки	7,7	17,0	8,6	8,3	7,5	7,1	6,5	0,0
Чоловіки	11,1	20,3	13,1	11,0	9,3	10,3	9,8	0,2
Міські поселення	9,3	17,8	11,0	9,9	8,1	9,1	7,9	0,2
Сільська місцевість	9,9	20,4	11,8	9,7	9,3	7,9	8,4	0,0

Джерело: складено авторами за даними [11]

ний захист працівників (медична страховка, оплата зв'язку, транспорту, абонементи в спортивні зали тощо);

- для органів місцевого самоврядування та територіальних громад необхідно: здійснювати моніторинг та інформаційні заходи щодо зайнятості місцевого населення, спільно з підприємствами проводити ярмарки вакансій, сприяти створенню нових робочих місць та ін.;

- для органів державної влади необхідно: створити більш сприятливі умови для розвитку малого та середнього бізнесу; надавати підприємствам податкові пільги, кредити за низькими ставками та заохочувати до розширення штату працівників; надавати більш широкий доступ до міжнародних програм підготовки та перепідготовки кадрів, для обміну досвідом з іншими країнами;

- для міжнародних організацій доцільно: вдосконалювати власне інформаційне та методичне забезпечення, розроблювати адекватні рекомендації щодо зниження рівня безробіття.

Висновки з цього дослідження. У XXI ст. безробіття постає глобальною проблемою, тому що немає механізмів його подолання у світовому вимірі. Так, у 2018 р. без роботи

знаходиться 5,6% працездатного населення Землі, що перевищує 192,7 млн. осіб. Головними глобальними проблемами у сфері зайнятості є збереження високого рівня безробіття, зміна вікової структури безробітних і зростання частки молодіжного безробіття, а також зміна професійної структури безробітних, що пов'язано з особливостями розгортання НТП.

В Україні проблематика безробіття також має місце. Сьогодні вітчизняний ринок праці залишається у кризовому стані, потребує зміни, а також адаптації до світових стандартів. У дослідженні розглянуто динаміку кількості безробітних та показники безробіття в Україні та визначено, що рівень безробіття поступово знижується, проте є вищим порівняно із загальносвітовим. Серед чоловіків рівень безробіття вищий, аніж у жінок. Особливо високий рівень безробіття спостерігається серед молоді.

Подолання проблематики безробіття передбачає реалізацію комплексних заходів для зайнятого населення, безробітних, підприємців, органів місцевого самоврядування, територіальних громад, органів державної влади та міжнародних організацій.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Алле М. Глобализация: разрушение условий занятости и экономического роста. Эмпирическая очевидность; пер. с фр. И.А. Егорова. М.: ТЕИС, 2003. 314 с.
2. Безтелесна Л.І., Пляшко О.С. Конкурентоспроможні людські ресурси: механізм забезпечення в національній економіці: монографія. К.: Кондор-Видавництво, 2017. 184 с.
3. Зоярна Н.М., Каралюс О.М. Безробіття на селі: причини та шляхи подолання. Науковий вісник НЛТУ України. 2011. № 21. С. 176–178.
4. Пляшко О.С. Міжнародні підходи до оцінювання конкурентоспроможності людських ресурсів: переваги та недоліки. К: Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», 2014. № 7. С. 462–469.
5. Сардак С.Е. Глобальна регуляторна система розвитку людських ресурсів: дис. ... д-ра ек. наук: 08.00.02; ДНУ ім. О. Гончара. Д., 2013. 586 с.
6. Ткаченко М.Ф. Глобальные вызовы для мирового рынка труда. Мировая экономика и международные отношения. 2011. № 9. С. 56–67.
7. Федотова Т.А. Концепции занятости в национальной экономике. Концепт. 2017. Т. 31. С. 1326–1330. URL: <http://e-koncept.ru/2017/970280.htm>.
8. World Employment and Social Outlook: Trends 2018. International Labour Office – Geneva: ILO, 2018. URL: http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---dcomm/---publ/documents/publication/wcms_615594.pdf.
9. Eurostat. URL: <http://ec.europa.eu/eurostat/documents/2995521/8121455/3-31072017-AP-N.pdf/0f6be2e7-2f29-4180-9dd6-2363c4668c3e>.
10. Закон України «Про зайнятість населення» № 5067 VI від 5 липня 2012 р. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5067-17>.
11. Державна служба статистики. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
12. EAPES-WORLD-REGIONS 1990–2020. URL: <http://laborsta.ilo.org/applv8/data/EAPES/v6/EAPES-WORLD-REGIONS%201990-2020.xls>.
13. Sardak S.E., Samoylenko A.A. National Economies Intellectualization Evaluating in the World Economy. Economic Annals-XXI. 2014. № 9–10. P. 4–7.

REFERENCES:

1. Alle M. (2003) Globalizatsiya: razrusheniye usloviy zanyatosti i ekonomicheskogo rosta. Empiricheskaya ochevidnost [Globalization: the destruction of conditions of employment and economic growth. Empirical evidence]. – Moscow: TEIS – 314 p.
2. Beztelesna L. I. (2017) Konkurentospromozhni lyudski resursi: mekhanizm zabezpechennya v natsionalniy ekonomitsi [Competitive human resources: mechanism of providing in the national economy]. K.: Condor Publishing House – 184 p.
3. Zoyarna N. (2011) M. Bezrobittya na seli: prichini ta shlyakhi podolannya [Unemployment in the village: causes and ways of overcoming]. Scientific herald of NLTU of Ukraine, no. 21, pp 176-178.
4. Plyashko O.S. (2014) Mizhnarodni pidkhodi do otsinyuvannya konkurentospromozhnosti lyudskikh resursiv: perevagi ta nedoliki. [International Approaches to Assessing the Competitiveness of Human Resources: Advantages and Disadvantages]. K: DVNZ “Vadym Hetman Kyiv National Economic University”, no.7, pp. 462-469.
5. Sardak S. E. (2013) Globalna regulyatorna sistema rozvitku lyudskikh resursiv [Global Regulatory System for Human Resources Development]. D. Oles Honchar Dnipro National University – 586 pp.
6. Tkachenko M.F. (2011) Globalnyye vyzovy dlya mirovogo rynku truda [Global Challenges for the World Labor Market]. World Economy and International Relations, no. 9, pp. 56-67.
7. Fedotova T. A. (2017) Kontseptsii zanyatosti v natsionalnoy ekonomike [Concepts of employment in the national economy]. Scientific-methodical electronic journal “Concept”, vol. 31, pp. 1326-1330. – URL: <http://e-koncept.ru/2017/970280.htm>.
8. World Employment and Social Outlook: Trends 2018. International Labour Office (2018). Geneva: ILO – URL: http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---dcomm/---publ/documents/publication/wcms_615594.pdf.
9. Eurostat. URL: <http://ec.europa.eu/eurostat/documents/2995521/8121455/3-31072017-AP-EN.pdf/0f6be2e7-2f29-4180-9dd6-2363c4668c3e>
10. Zakon Ukraini “Pro zaynyatist naselennya” (2012) [On Employment of the Population]. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5067-17>.
11. Derzhavna sluzhba statistiki. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
12. EAPPEP-WORLD-REGIONS 1990-2020. – Access mode: <http://laborsta.ilo.org/applv8/data/EAPPEP/v6/EAPPEP-WORLD-REGIONS%201990-2020.xls>.
13. Sardak S. E. (2014) National Economies Intellectualization Evaluating in the World Economy / S. E. Sardak, A. A. Samoylenko // Economic Annals-XXI, no. 9-10, pp. 4 – 7.

Тенденції освітньої міграції та її вплив на інституційне середовище в Україні

Степурина С.О.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри статистики та економічного прогнозування
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

Дериховська В.І.

кандидат економічних наук,
викладач кафедри статистики та економічного прогнозування
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

Статтю присвячено дослідженню тенденцій освітньої міграції та чинників, що її спричиняють. Проаналізовано міжнародний освітній ринок щодо позицій країн – експортерів освітніх послуг та країн – донорів освітніх мігрантів, визначено вплив освітньої міграції на розвиток національної системи вищої освіти та економіки країни у цілому. Окреслено перелік тактичних та стратегічних заходів щодо ефективного державного регулювання, управління та розвитку процесів освітньої міграції в Україні.

Ключові слова: освітня міграція, вища освіта, національна економіка, академічна мобільність, іноземні студенти.

Степурина С.А., Дериховская В.И. ТЕНДЕНЦИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ МИГРАЦИИ И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА ИНСТИТУЦИОНАЛЬНУЮ СРЕДУ В УКРАИНЕ

Статья посвящена исследованию тенденций образовательной миграции и факторов, ее вызывающих. Проанализирован международный образовательный рынок относительно позиций стран – экспортеров образовательных услуг и стран – доноров образовательных мигрантов, определено влияние образовательной миграции на развитие национальной системы высшего образования и экономики страны в целом. Определен перечень тактических и стратегических мер по эффективному государственному регулированию, управлению и развитию процессов образовательной миграции в Украине.

Ключевые слова: образовательная миграция, высшее образование, национальная экономика, академическая мобильность, иностранные студенты.

Stepurina S.O., Derykhovska V.I. TRENDS OF EDUCATIONAL MIGRATION AND ITS IMPACT ON INSTITUTIONAL ENVIRONMENT IN UKRAINE

The article is devoted to the study of trends in educational migration and the factors that cause it. The international educational market is analyzed with regard to the positions of exporting countries of educational services and donor countries of educational migrants, the influence of educational migration on the development of the national system of higher education and the economy of the country as a whole is determined. The list of tactical and strategic measures on effective state regulation, management and development of educational migration processes in Ukraine is outlined.

Keywords: educational migration, higher education, national economy, academic mobility, foreign students.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сучасний світ охопила глобалізація, найбільшими проявами якої є міграція населення, розповсюдження та транснаціональний обмін знаннями. Ці базові аспекти глобалізаційних процесів водночас виступають рушійною силою та наслідком посилення тенденцій всесвітньої політичної, економічної, культурної та освітньої інтеграції й уніфікації. Адже поглиблення інтернаціоналізації вироб-

ничих процесів та господарських зв'язків, розповсюдження інформаційно-комунікаційних технологій, розвиток інтеграційних процесів, активізація соціокультурних обмінів призводить до розширення можливостей навчання, нарощення академічної мобільності, уніфікації вимог до здобуття якісної міжнародної освіти та збільшення попиту на неї. Тобто одним із ключових напрямів глобалізації, що консолідує світове співтовариство, висту-

пає створення єдиного освітнього простору, сучасної системи освіти, що відповідає викликам часу, потребам окремої особистості та суспільства у цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Дослідженню освітньої міграції та її впливу на соціально-економічний розвиток країни присвячено праці як зарубіжних, так і вітчизняних учених. Зокрема, О. Гринькевич [8], П. Безуглий [10] та Г. Смалійчук [11] розкрили сутність, розглянули інституційні форми освітньої міграції, а також визначили вплив державної політики на її регулювання. Л. Жураковська [4] проаналізувала сучасні світові тенденції в освітній міграції та пов'язала зростання її темпів із глобалізаційними процесами. О. Біляковська [9] та К. Брензович [6] дослідили причини, мотиви та наслідки освітньої міграції у розрізі національних економік країн.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Даючи трактування освітній міграції, зазначені вчені порівнюють її з академічною мобільністю, транскордонною освітою, навчальною міграцією та еміграцією через освіту. Однак усі підходи авторів до тлумачення освітньої міграції є тотожними з погляду мети та змісту відповідного процесу, оскільки розглядають освітню міграцію як переміщення осіб різних вікових груп (переважно молоді) за кордон для здобуття вищої освіти. Освітніх мігрантів об'єднують спільна мета та мотиви, вони є споживачами освітніх послуг, учасниками освітніх програм академічного обміну. Для нашої держави як для країни – експортера освітніх мігрантів досить важливим є аналіз наслідків відтоку інтелектуального потенціалу та молодих фахівців із погляду гальмування розвитку національної економіки. Отже, подальшого дослідження потребує питання державного регулювання процесів освітньої міграції в контексті сучасних освітніх трендів.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Обмін ідеями, знаннями, інноваційними науковими дослідженнями, висококваліфікованими науковими кадрами та фахівцями стає запорукою економічного прогресу суспільства, де особливе місце відводиться освітній міграції як ключовій, інтелектуальній за змістом формі міграційних переміщень населення. Прагнення національних економік до розвитку через нагромадження інтелектуального капіталу закономірно актуалізує необхідність вивчення освітньої міграції, її причин, тенденцій та соціально-економічних наслідків.

Виклад основного матеріалу дослідження. Характерними рисами освітньої міграції є її добровільний, масовий, соціокультурний та короткостроковий характер, чітко визначені строки перебування за кордоном (період здобуття освіти), вікові обмеження та мета виїзду за кордон: отримання професійної освіти, проходження стажувань та практик, проведення наукових досліджень.

Освітня міграція набирає обертів починаючи з XVI ст. та продовжує нарощувати темпи. Підтвердженням цього факту є офіційна статистика, що оприлюднена Міжнародною організацією економічної співпраці та розвитку (Organisation for Economic Co-operation and Development, OECD). Так, у 1975 р. у світі налічувалося 0,8 млн. іноземних студентів третинного рівня, тоді як у 2011 р. цей показник збільшився майже в 5,4 рази і становив 4,3 млн. студентів [1]. Більше того, за даними UNESCO, впродовж 1980–1990 рр. цей показник зріс на 18%, у 1990–2000 рр. – вже на 60%, а в 2000–2010 рр. – на 99%. У 2017 р. у закладах вищої освіти налічується 4,85 млн. іноземних студентів, що на 22,5% більше, ніж у 2011 р. [2]. Причому, за прогнозами фахівців, у 2020 р. кількість іноземних студентів – здобувачів вищої освіти сягне 8 млн. осіб [3]. Тобто освітня міграція продовжує відігравати важливу роль у соціально-економічному розвитку країн, визначаючи тренди в освітній сфері, найбільш затребувані спеціальності та галузі знань, конкурентоспроможні університети й національні економіки.

Доцільно зазначити, що переважно до переліку країн – імпортерів освітніх мігрантів належать високорозвинені країни, що мають потужний науковий потенціал, розгалужену освітню інфраструктуру та лідируючі позиції у світових рейтингах найкращих університетів. Так, у 2015 р. за часткою іноземних студентів до загальної кількості іноземних студентів країнами-лідерами є США (907 тис. осіб), Великобританія (431 тис. осіб), Австралія (294 тис. осіб), Франція (239 тис. осіб), Німеччина (229 тис. осіб) та Канада (172 тис. осіб) [5] (рис. 1).

Для країн, що приймають іноземних студентів, існують значні геополітичні, економічні, демографічні та соціальні переваги, а саме: значні фінансові надходження до бюджету національних економік (наприклад, за надання освітніх послуг іноземним студентам у 2012 р. до державної скарбниці Сполучених Штатів Америки надійшло 22,7 млрд. дол. США [4]); розвиток туристичної галузі та

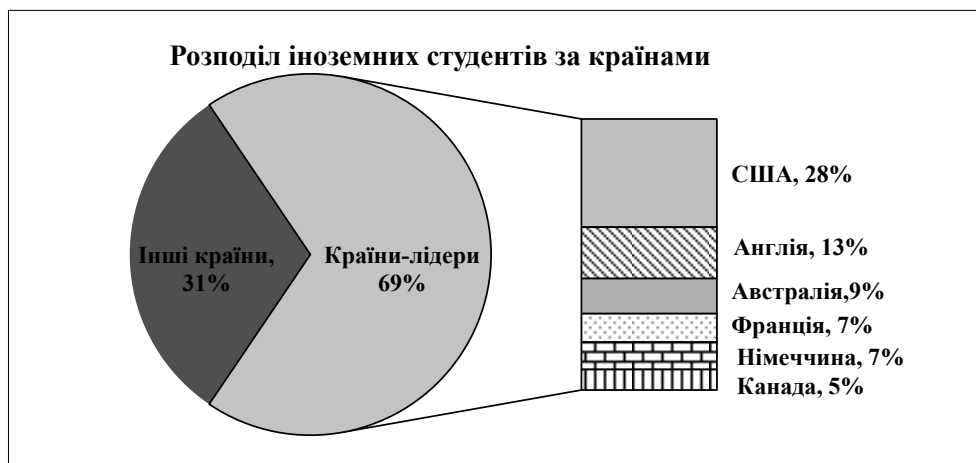


Рис. 1. Географічна структура країн – реципієнтів освітніх мігрантів

збільшення надходжень від зростання туристичних потоків; розвиток інноваційного та матеріально-технічного складників освітньої галузі, розширення асортименту освітніх послуг та прискорена інтеграція національних ЗВО у міжнародний освітньо-науковий простір; поліпшення демографічних показників через омолодження структури населення та його кількісного збільшення; інтелектуалізація людського капіталу та потенційне забезпечення народного господарства країни висококваліфікованими фахівцями, що, своєю чергою, прискорює науково-технічний прогрес та економічний розвиток країн.

Дійсно, освітня міграція все частіше переходить у форму трудової імміграції. Іноземці – здобувачі вищої освіти прагнуть професійної реалізації в країні, де отримують освіту, оскільки саме освітнім мігрантам, що вже прожили певний період часу на території країни – імпортера освітніх послуг, набагато легше адаптуватися до умов та правил життя, законодавчої бази, мовної політики та інших соціально-економічних особливостей. Найбільш яскравим представником серед країн, де значних масштабів здобула та продовжує здобувати імміграція через освіту, є США. Офіційна статистика свідчить, що майже 25% висококваліфікованих трудових мігрантів США спочатку навчалися у цій країні. Так, майже 55% іммігрантів із країн Латинської Америки та Карибського басейну, понад 40% з Індії та Китаю після завершення навчання отримали робочу візу та залишилися працювати у США [4]. У 2008–2009 рр. освітні мігранти, що здобували вищу освіту в закордонних університетах, продовжили працювати у Канаді (33 % іноземних студентів), Франції (32%), Чехії (31%), Австралії (30%),

Нідерландах (27%), Німеччині та Великобританії (26% та 25% відповідно). Світова статистика стверджує, що в країні перебування (навчання) залишається у середньому від 15% до 30% освітніх мігрантів, і ця цифра щорічно зростає [7].

Більше того, іноземні студенти, що отримали диплом бакалавра (магістра), продовжують навчання в аспірантурі та після отримання наукового ступеня в певній галузі залишаються працювати в країні. За даними 2001 р., 71% іноземців, що захистили докторські дисертації в США, продовжують працювати у цій країні [4]. Враховуючи цю тенденцію та наявні демографічні та кадрові проблеми, що нині притаманні розвиненим країнам, а саме низький рівень народжуваності, старіння нації, нестача кваліфікованої робочої сили, державна політика цих країн буде спрямована на залучення освітніх мігрантів та сприяння їх подальшому працевлаштуванню. Наприклад, такі країни, як США, Канада, Франція, Німеччина, Швейцарія, Японія, Австралія, Ірландія, Чехія та Словаччина, запровадили преференції для іноземних студентів, а саме: можливість офіційного працевлаштування під час навчання (законодавчо визначено певну кількість годин на тиждень) та відстрочка на перебування у країні навчання строком на один-два роки для пошуку роботи, звільнення від необхідності обґрунтування найму на роботу, якщо студент-іноземець працевлаштувався за здобутою кваліфікацією, спрощення процедури отримання робочої візи після закриття студентської та прискорення процедури отримання громадянства цієї країни тощо. Ці заходи спрямовано на утримання та збільшення кількості молодих висококваліфікованих кадрів у межах країни для використання їхнього інтелектуального потенціалу

задля інноваційного розвитку всіх сфер економіки країни.

Досить цікавим є співвідношення обсягів освітньої еміграції та імміграції. Так, до Австралії на навчання приїжджає в 22 рази більше іноземних студентів, аніж виїжджає австралійців на навчання, до Великобританії – у 16 разів, до США – у 13 разів більше, до Франції – у 4 рази, до Чехії – у 3 рази, тоді як до України – лише на третину [6]. Ці дані можуть свідчити про участь нашої держави у глобалізаційних процесах, а, отже, й прискорену інтеграцію національної освітньої системи у світовий освітній простір, з одного боку, та нарощення темпів інтелектуальної міграції – з іншого, що, своєю чергою, провокує загрозу для національної економіки щодо втрати значного інтелектуального капіталу та трудового потенціалу.

Слід зазначити, що перед країнами – донорами інтелектуального капіталу стоять серйозні виклики та загрози економічній безпеці, серед яких доцільно виділити ризики втрати трудового потенціалу та переходу освітньої міграції в трудову еміграцію населення, погіршення структури населення через збільшення середнього віку працюючого населення. Також виникає загроза, пов'язана з гальмуванням розвитку науково-технічного прогресу країн, адже можливий «відплив мізків», тобто країна втрачає свій інтелектуальний потенціал, що, своєю чергою, сповільнює інноваційний розвиток країни, затримує економічне зростання. Так, кожен п'ятий дипломований випускник ЗВО найменш розвинених країн іммігрує на постійне місце проживання та працевлаштування до розвинених країн, тим самим завдаючи шкоди своїй національній економіці.

До переваг країн – донорів іноземних студентів за умови, що освітні мігранти повернулися на батьківщину, відносять посилення міжнародних зв'язків через співпрацю країн та університетів, економію коштів на підготовку кваліфікованих фахівців, економіка країни отримує висококваліфікованого спеціаліста, що має високий рівень професійної підготовки, володіє іноземною мовою та кращими адаптаційними характеристиками, ніж звичайний мігрант. Усе це дає позитивний соціально-економічний ефект для розвитку країни.

Проаналізуємо географічну структуру країн – донорів іноземних студентів. Так, 50% питомої ваги освітніх мігрантів за країнами походження припадає на країни Азії, 25,2% – це студенти з європейських країн та 12,4% –

представники Африканського континенту [4]. Серед країн, що є найбільшими експортерами іноземних студентів, доцільно виділити Китай (723 тис. осіб), Індію (223 тис. осіб), Південну Корею (139 тис. осіб), Німеччину (132 тис. осіб), Францію (80 тис. осіб), Туреччину (83 тис. осіб), Російську Федерацію (71 тис. осіб) та Італію (63 тис. осіб) [4]. Зазвичай громадяни європейських країн та Китаю виїжджають на навчання до сусідніх розвинених країн Європи або до США та Канади, тоді як значна частина представників Азії та Російської Федерації вибирає країни із середнім рівнем економічного розвитку та мовною ідентичністю, близькою культурною спадщиною та спільним історичним минулим.

Пояснення цього феномену криється у залежності освітніх мігрантів від політичних, економічних та культурнолінгвістичних чинників, оскільки наявність тісних політичних та міжнародних зв'язків між країнами-донорами та країнами – реципієнтами іноземних студентів, споріднений рівень економічного розвитку, відкритість географічних кордонів та їх близькість, відсутність мовних бар'єрів дають змогу освітньому мігранту здобувати вищу освіту за кордоном. Більше того, підвищують академічну мобільність та спрощують процедуру здобуття вищої освіти за кордоном наявність угод про співпрацю між університетами, уніфіковані освітні стандарти та адаптована навчальна програма, а також можливість одержання диплому міжнародного зразку, що визнається більшістю країн світу.

Проводячи паралель та аналізуючи місце нашої держави на світовому ринку освітніх послуг, необхідно відзначити, що на даному етапі Україна виступає як країна-донор, постачальник освітніх мігрантів в інші країни. Це можна пов'язати з тим, що зростає рівень доступності здобуття вищої освіти за кордоном, розширюються географія міжнародних зв'язків та співпраця вітчизняних ЗВО із закордонними університетами, поглиблюються політичні та економічні зв'язки нашої держави з країнами Європейського Союзу та, на жаль, відбувається загострення воєнного конфлікту на сході країни, погіршення рівня економічного життя населення, а також зростає трудова міграція населення України.

Характерну ознаку масовості освітньої міграції в Україні здобула починаючи з 2000 р. та має тенденцію до щорічного збільшення кількості українських студентів, що виїжджають за кордон для здобуття освіти та подальшого працевлаштування. Так, за даними Інституту ста-

тики ЮНЕСКО, лише за період із 2000 по 2012 р. чисельність українських студентів за кордоном збільшилася у понад чотири рази і сягнула 37 тис. осіб. Тоді як у 2016 р. кількість української молоді, що вирішила здобувати вищу освіту за кордоном, зроста майже у шість разів порівняно з 2000 р. та становила 54 144 особи [2]. За останні 15 років середній щорічний приріст відтоку вітчизняних абітурієнтів за кордон дорівнює 15,5%. Більше того, згідно зі статистичними даними, підготовленими незалежним аналітичним центром CEDOS на основі моніторингу суспільних процесів в освітній та міграційній сферах, упродовж останніх п'яти років кількість українських студентів в іноземних університетах зроста майже в 1,6 рази, водночас у глобальній популяції серед іноземних студентів українці становлять лише соту частину [12]. Це свідчить про негативну тенденцію для розвитку українського освітнього ринку та ринку праці.

На рис. 2 представлено географічну структуру країн – реципієнтів українських студентів.

Доцільно зазначити, що найбільша кількість українських студентів серед інших іноземних студентів зосереджена у вишах Польщі (53%), на другому місці з відривом майже 40% знаходиться Словаччина (7%), далі йдуть Росія (6,8%), Молдова (6,4%), Чехія (5,5%), Болгарія (4,5%), Угорщина (4,3%), країни Прибалтики

(максимум до 5,1%), Італія (3%), Німеччина (2,9%). Питома вага українських студентів у ЗВО інших країн є незначною, тобто не перевищує 2%. Подібний розподіл пояснюється наявністю певної привабливості країни та її університетів для вітчизняних студентів. Так, згідно з результатами проведеного вибіркового обстеження [6] та аналізом публікацій [4; 8–12], визначено основні мотиви, критерії (чинники), якими керуються українські студенти під час вибору закордонних ЗВО: територіальна близькість; культурна та лінгвістична спорідненість; доступність навчання за кордоном; можливість подальшого працевлаштування після завершення навчання; висока якість та престижність освіти (університету); присутність діаспори та трудова міграція батьків/членів сім'ї.

Аналіз динаміки кількості українських студентів у закордонних ЗВО дасть змогу прослідкувати зміну освітніх трендів та визначити, які з країн – експортерів освітніх послуг користуються високим попитом, тобто є найбільш затребуваними серед українського студентства (рис. 3).

Починаючи з 2009 р. стабільні позиції щодо нарощення попиту серед українських студентів мають такі країни, як Польща, Росія, США, Угорщина, Болгарія, Туреччина, Німеччина, Канада, Чехія, Австрія та Франція. Це може

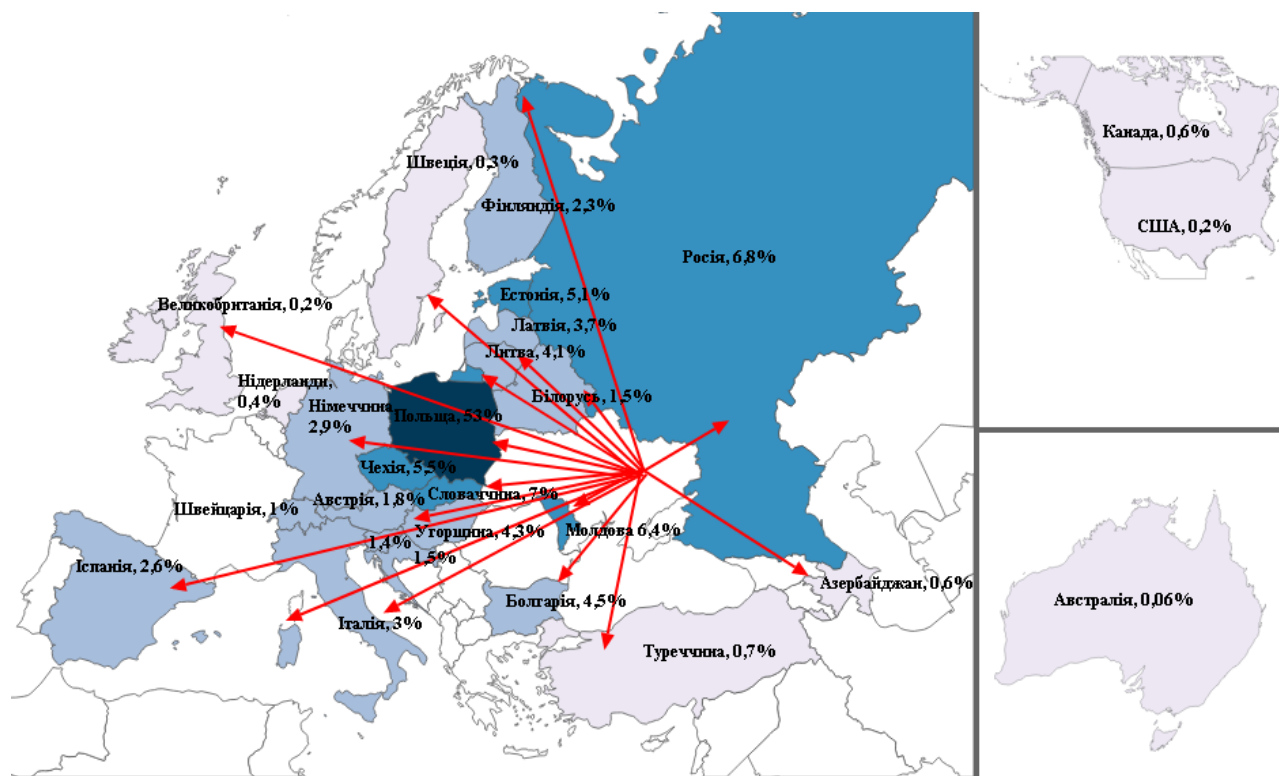


Рис. 2. Питома вага українських студентів в іноземних університетах, 2014–2015 рр. [12]

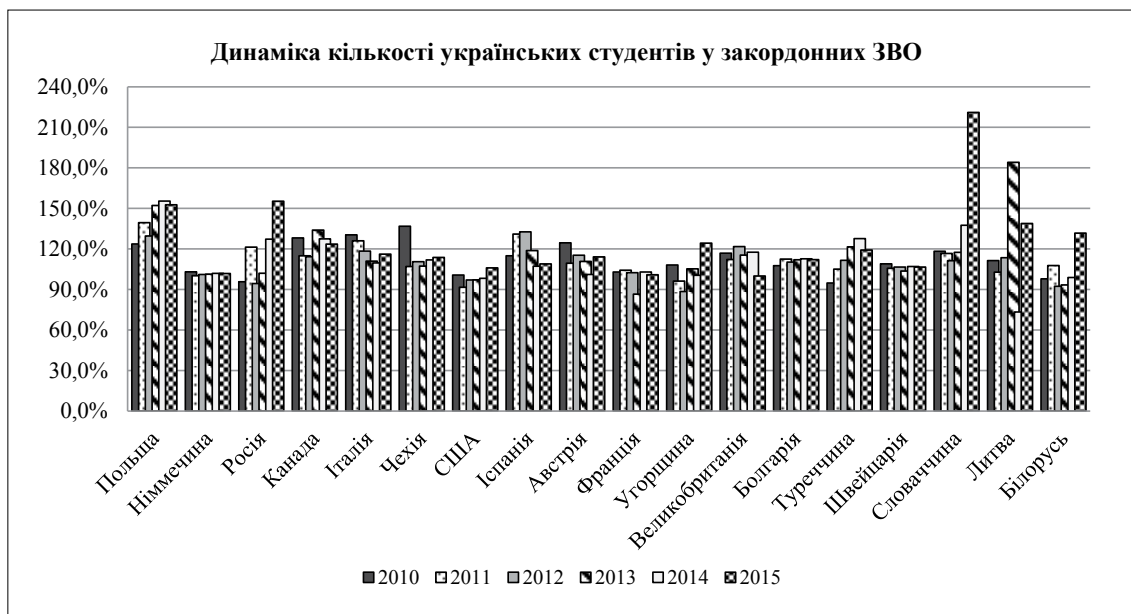


Рис. 3. Темпи росту чисельності українських студентів у першій двадцятці країн – експортерів освітніх послуг за період із 2009 по 2015 р. [12]



Рис. 4. Питома вага вітчизняних студентів у країнах – експортерах освітніх послуг за даними 2016 р. [14]

свідчити про те, що уряди цих країн на постійній основі дбають про престиж національної вищої школи, підвищують якість освітньої системи та створюють сприятливі умови для залучення якомога більшої кількості вітчизняних студентів.

Аналіз даних, представлених в офіційному звіті аналітичного центру CEDOS за 2017 р. [14], дає змогу стверджувати, що в 2016 р. збережено тенденції щодо основних напрямків освітньої міграції українських студентів (рис. 4).

Отже, у 2015–2016 рр. за межами нашої держави вищу освіту здобувало 66 688 українських громадян, найбільш бажаними продовжують залишатися ЗВО Польщі, де навча-

ється 45,4%, або 30 041 український студент, країн Євросони: Італія, Німеччина, Чехія, Франція, Австрія, Іспанія та Угорщина (понад 37%, або 24 523 особи), РФ (майже 11%, або 6 936 осіб) та США, Канади чи Австралії (до 7% українського студентства). Загалом динаміка кількості вітчизняних студентів за кордоном за останні вісім років становила 176% [13]. Більше того, розроблений аналітиками CEDOS прогноз [13] дає змогу констатувати факт збереження тренду освітньої міграції серед української молоді. Зокрема, збільшиться потік вітчизняних студентів до польських ЗВО (за прогнозами у 2016/2017 навчальному році в сусідній Польщі здобували професійну освіту майже 34 тис. українських громадян), загалом

вищу освіту за кордоном щонайменше отримували 72 тис. наших громадян.

Однак найбільш цікавим із погляду аналізу є досвід Польщі, адже саме до цієї країни на навчання виїжджає більша половина українського студентства. Так, аналітики центру CEDOS зазначають, що за період із 2009 по 2016 р. чисельність вітчизняних студентів зросла в понад 10 разів (із 2 831 до 30 041 особи) [12; 13]. То ж у чому криється феномен Польщі як країни-лідера, найбільш бажаного освітнього центру для української молоді?

Узагальнюючи думки багатьох учених, що досліджували питання інтенсифікації освітньої міграції українців у бік Польщі [8; 9; 11–13], констатуємо, що затребуваність польської вищої освіти зосереджено на: наявності міждержавних угод про співпрацю на ринку освітніх та професійних послуг; сприятливих умовах надання освітніх послуг; іміджі та конкурентоспроможності польської вищої освіти в світі порівняно з українською; спрощеній міграційній політиці; територіальній близькості; збільшенні кількості українських трудових мігрантів та зростанні української діаспори в Польщі; мовній та соціокультурній близькості; розширенні асортименту професій та можливостей подальшого працевлаштування на польському ринку праці; нерівномірності соціально-економічного розвитку регіонів України та погіршенні рівня життя населення. Польській уряд разом із Міністерством науки та освіти Польщі проводять активну державну освітню політику щодо збільшення кількості іноземних студентів у вишах країни. Зокрема, дуже ефективною та якісною є робота польських освітніх рекрутерів. Її результативність вражає: лише за 2015–2016 рр. приріст чисельності української молоді у ЗВО Польщі становив 32% [13].

Доцільно зазначити, що саме українські вищі навчальні заклади пропагують освіту за кордоном. Тобто здебільшого найпоширенішим джерелом інформації про здобуття закордонної вищої освіти та можливість академічної мобільності для української молоді є безпосередньо офіційні сайти вітчизняних ЗВО. Отже, розширюючи міжнародні зв'язки, інтегруючись у міжнародній освітній простір, українські виші на добровільних засадах експортують свій освітній контингент до інших країн, тим самим знецінюють престиж та імідж вітчизняної вищої школи, обмежують можливості для розвитку освітньої сфери, провокують погіршення економічної та демографічної ситуації.

На жаль, незмінною залишається тенденція щодо втрати Україною молодих учених. Так, найбільша кількість кандидатів наук у віці до 40 років виїжджає до США, Німеччини, Канади, Росії [10]. Згідно з даними аналітичного центру CEDOS, лише за останні два-три роки для здобуття наукового ступеня до Чехії та Швейцарії виїхало вдвічі більше українців, на 40% збільшилася чисельність молодих учених у Польщі, за останні вісім років приріст українських аспірантів у Німеччині становив 20% [13]. Отже, щорічно зростає частка молодих учених та аспірантів, які прагнуть пов'язати своє життя з наукою та працювати у науковій галузі за кордоном. Пояснення цьому можна знайти у масовому закритті науково-технічних інститутів та організацій, скороченні чисельності наукових кадрів, неналежному фінансуванні вітчизняної науки. Це свідчить про недостатню увагу з боку держави до розвитку науково-технічної сфери, що, своєю чергою, несе негативні наслідки для розвитку вітчизняної науки та економіки у цілому.

Безумовно, відтік українських громадян за кордон для здобуття вищої освіти є негативною тенденцією для розвитку нашої країни. Проте за останні роки, за даними Державної служби статистики України [14], наша держава нарощує позиції як країна, що надає освітні послуги іноземним студентам. Так, починаючи з 2001 р. до 2014 р. чисельність іноземних громадян, що навчалися в ЗВО України, постійно зростала, а саме кількість іноземних громадян – студентів вітчизняних вишів зросла у майже чотири рази та середній темп приросту становив 12,6%. Починаючи з 2013/2014 навчального року чисельність іноземних студентів почала поступово зменшуватися. Пояснення слід шукати у російській агресії та воєнних діях, що охопили схід нашої держави. Це, своєю чергою, дещо погіршило стан України на світовому ринку освітніх послуг, оскільки для іноземців наявність безпечних умов для навчання та проживання є одним із ключових чинників під час вибору закордонного університету. Незважаючи на політичні, економічні, демографічні та воєнні загрози, що нині притаманні Українській державі, стабільною залишається тенденція зростання кількості іноземних студентів. Так, питома вага іноземних студентів у загальній чисельності студентів у ЗВО I–IV рівнів акредитації збільшується: у 2001/2002 навчальному році частка іноземців становила лише 1%, тоді як у 2016/2017 н. р. питома вага іноземних громадян – здобувачів професійної освіти зросла до 3%.

Зміни відбулися лише у географічних напрямках прибуття іноземних студентів. За країнами походження освітніх мігрантів лідируючі позиції до 2013 р. займали Китай, країни Африканського континенту, Росія, Сирія та Туреччина. Сучасний розподіл країн – донорів іноземних студентів виглядає так: на перші позиції вийшов Туркменістан (приблизно 30% студентів приїжджає на навчання з цієї країни), потім йде Азербайджан (майже 18%), далі розташувалися Індія та Нігерія (приблизно 7% та 6% відповідно), Ірак та Узбекистан (по 5% із кожної країни), Марокко та Йорданія (по 4%), замикають перелік Китай та Туреччина (приблизно по 3,5%). Менше 2% іноземних студентів прибуває з РФ, Грузії, Лівану, Гани, Польщі, Молдови, Ізраїлю, Сирії та інших країн [14].

Можна зробити висновок, що попитом українська вища освіта користується переважно в країнах Центральної, Південно-Західної, Південної та Східної Азії, Африки та Закавказзя. Більшість цих держав належить до країн, що розвиваються та тільки намагаються знайти власну модель соціально-економічного розвитку, мають значні площі, велику щільність (густоту) населення та нестачу ресурсів. Саме тому Україна розглядається урядами цих держав як країна, що пропонує доступну освіту та гідні умови для проживання їхніх громадян. Однак якщо наша держава хоче утримувати та нарощувати свої позиції як країни – реципієнта іноземних студентів, збільшувати чисельність іноземних громадян та розширювати діапазон країн їх походження, перетворитися з країни-імпортера на країну – експортера освітніх послуг, необхідно відповідати міжнародним освітнім трендам, бути адаптивною до мінливим вимог сучасного світу та конкурентоспроможною.

Розуміючи значення освітньої міграції для розвитку національної економіки, Україна має переглянути освітню політику в бік реформування передусім інституційного середовища. Державна освітня та міграційна політика, законодавча база, цінності, норми та пріоритети, а також організації та інститути, що їх регламентують, мають сприяти ефективному управлінню та розвитку процесів освітньої міграції.

Для того щоб українські ЗВО могли задовольняти потреби не тільки національної економіки у висококваліфікованих фахівцях, а й отримали топові місця у міжнародних рейтингах найкращих університетів, а вітчизняна система вищої освіти була визнана якісною

та посіла гідне місце на міжнародній освітньо-науковій арені, політика уряду нашої держави має бути спрямована на розроблення та реалізацію переліку тактичних та стратегічних заходів, ключові місця в якому слід відвести:

1) реформуванню законодавчої бази (вихід національної системи вищої освіти на міжнародний рівень передбачає не тільки ратифікацію міжнародних договорів у галузі надання освітніх послуг, а й внесення відповідних змін до українських нормативно-правових актів щодо надання вітчизняним ЗВО відповідних прав та обов'язків, тих самих, що мають закордонні виші (автономія, академічні свободи, належне фінансування тощо);

2) розвитку співробітництва між інститутами, що задіяні в процесах освітньої міграції (мають бути налагоджені зв'язки між вітчизняними та закордонними державними (регіональними) органами управління у сфері освіти, міграції, міжнародних відносин та іншими освітніми провайдерами задля міжкультурної комунікації та ефективного співробітництва);

3) розробленню цілісної стратегії розвитку національної освіти (цей документ має враховувати здобутки та слабкі боки галузі, сучасні освітні тренди та базуватися на пріоритетах розвитку національної освітньої системи);

4) розвитку внутрішньої освітньої міграції та академічної мобільності (пріоритетними напрямками для нашої держави мають стати підтримка та розвиток міжрегіональної освітньої міграції за рахунок обґрунтованого стратегічного планування та прогнозування потреби національної економіки у фахівцях відповідного рівня підготовки. На державному рівні має формуватися цільове державне замовлення та справедливо розподілятися між регіональними ЗВО);

5) збалансуванню освітньої міграцію у бік збільшення експорту освітніх послуг (державна політика має бути спрямованою на утримання українського студентства та нарощення чисельності іноземних студентів. Уряд має посилити контроль над діяльністю освітніх рекрутерів, що представляють інтереси іноземних ЗВО та сприяють відтоку українських студентів за кордон);

6) активізації міжнародної освітньої діяльності (для того щоб бути конкурентоспроможною та обіймати лідируючі позиції у світових рейтингах найкращих освітніх систем, наша держава має приймати активну участь у міжнародних освітньо-наукових та культурних проектах, проводити активну діяльність на закордонних освітніх ринках для залучення

іноземних студентів, поглиблювати міжнародну співпрацю, вітчизняні вчені мають представляти свої наукові здобутки на міжнародній освітній арені тощо);

7) забезпеченню належного фінансування освітньої галузі (ЗВО, щоб конкурувати за іноземних студентів, мають запропонувати останнім гідні умови проживання та навчання, розвинути освітньо-наукову інфраструктуру. Поки частка ВВП, що витрачається на освіту в нашій країні, не сягне рівня розвинених європейських країн, не може йтися про інноваційний розвиток жодної сфери);

8) сприянню реінтеграції освітніх мігрантів (створити в країні сприятливі умови для професійної реалізації та належного рівня життя студентам, які вже здобули або здобувають освіту за кодоном, для їх повернення на батьківщину);

9) пропаганді престижу вищої та професійної освіти в суспільстві (лише якісна та випереджаюча запиту економіки освіта буде затребувана суспільством, її авторитет та імідж не мають викликати сумнівів та працювати на добробут людей. Необхідно боротися з корупцією у стінах навчальних закладів та підіймати престиж праці викладача в суспільстві. Виховувати молодих українців з чіткою громадською свідомістю та пояснювати їм, що освітня міграція має носити циркулярний характер);

10) налагодженню ефективної співпраці між ринком освітніх послуг та ринком праці (роботодавці мають формувати попит на вищу освіту в країні, диктувати ЗВО, які саме фахівці та з якими саме компетентностями будуть затребувані на ринку праці. Досягти

цього можливо лише шляхом постійної співпраці освітнього сектору з виробництвом та сферою послуг);

11) постійному моніторингу стану освітньої міграції в Україні та світі (наша держава має йти в ногу з часом, підтримувати світові освітні тренди та розвивати інноваційну освіту. Для цього потрібно на постійній основі проводити моніторинг процесів освітньої міграції, збирати відповідні статистичні дані та проводити спеціальні вибіркові обстеження ЗВО на предмет масштабів міжнародної співпраці та основних показників академічної мобільності студентів тощо).

Висновки з цього дослідження. Узагальнюючи, зазначимо, що в умовах глобалізації освітня міграція виступає трендом сучасності, її вплив на розвиток національних економік та ринок освітніх послуг є значним. Поки Україна займає позиції країни – донора студентів для закордонних ЗВО, наша державна політика має бути спрямованою на реформування національної системи вищої освіти шляхом поступового корегування законодавчої бази, надання українським вишам широкої автономії, налагодження співпраці з ринком праці та потенційними роботодавцями щодо впровадження дієвого механізму працевлаштування студентів, розроблення освітніх програм, що затребувані на міжнародній освітній арені. Безумовно, Українська держава має ефективно використовувати економічні та суспільні переваги, що надає освітня міграція, проте досить важливо дотримуватися національних пріоритетів та рухатися у бік експортування освітніх послуг.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Education at a Glance 2013. OECD Indicators. URL: https://www.oecd-ilibrary.org/education/education-at-a-glance-2013_eag-2013-en.
2. UNESCO. Data for the Sustainable Development Goals. URL: <http://data.uis.unesco.org/>.
3. Altbach P.G. (2006). Globalization and the university: Realities in an unequal world, in Forest, J.J.F. & Altbach P.G. (eds.), International handbook of higher education, Vol. 1, Dordrecht, The Netherlands, Springer, P. 121–140.
4. Жураковська Л.А. Тенденції освітньої міграції в контексті глобалізації економічного розвитку. Демографія та соціальна економіка. 2014. № 1 (21). URL: <https://dse.org.ua/archiv/21/20.pdf>.
5. Education at a Glance 2017. OECD Indicators. URL: https://www.oecd-ilibrary.org/education/education-at-a-glance-2017_eag-2017-en.
6. Брензович К.С., Немеш Є.П. Міжнародна студентська міграція та її вплив на соціально-економічний розвиток країн. Економіка та суспільство. 2017. № 10. С. 32–36.
7. Cross-border Tertiary Education : A Way towards Capacity Development. URL: <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/6865/Cross-border%20Tertiary%20Education.pdf?sequence=5&isAllowed=y>.
8. Гринькевич О.С. Освітня міграція в Україні та світі: інституційне середовище та напрями державного регулювання. Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. 2013. Вип. 3. С. 254–264. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/sepspu_2013_3_28.

9. Біляковська О. Освітня міграція українців до Польщі. URL: <http://ena.lp.edu.ua/bitstream/ntb/19424/1/101Bilyakovska-292-293.pdf> 4.
10. Смалійчук Г.В. Освітня міграція в умовах трансформації ринку праці: значення та особливості регулювання. Науковий часопис НПУ імені М.П. Драгоманова. Серія 18: Економіка і право. 2014. Вип. 26. С. 64–70. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nchnpu_018_2014_26_11.
11. Безуглий П.Г. Міграція як результат державної освітньої політики в Україні за часів незалежності. Політичне життя. 2017. № 4. С. 4–7. URL: <http://jpl.donnu.edu.ua/article/view/4932>.
12. Стадний Є., Слободян О. Українські студенти за кордоном: скільки та чому? CEDOS. 2016. URL: <https://cedos.org.ua/uk/osvita/ukrainski-studenty-za-kordonom-skilky-ta-chomu>.
13. Стадний Є. Українські студенти за кордоном: факти та стереотипи. CEDOS. 2017. URL: <https://cedos.org.ua/uk/osvita/ukrainski-studenty-za-kordonom-fakty-ta-stereotypy>.
14. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

REFERENCES:

1. Education at a Glance 2013. OECD Indicators. URL: https://www.oecd-ilibrary.org/education/education-at-a-glance-2013_eag-2013-en
2. UNESCO. Data for the Sustainable Development Goals. URL: <http://data.uis.unesco.org/>
3. Altbach P.G. (2006). Globalization and the university: Realities in an unequal world, in Forest, J.J.F. & Altbach P.G. (eds.), International handbook of higher education, Vol. 1, Dordrecht, The Netherlands, Springer, P. 121–140.
4. Zhurakovska L.A. Tendentsii osvithnoi mihratsii v konteksti hlobalizatsii ekonomichnoho rozvytku // Demohrafiia ta sotsialna ekonomika. – 2014. – # 1 (21).
5. Education at a Glance 2017. OECD Indicators. URL: https://www.oecd-ilibrary.org/education/education-at-a-glance-2017_eag-2017-en
6. Brenzovych K.S., Nemeshech Ye.P. Mizhnarodna studentska mihratsiia ta yii vplyv na sotsialno-ekonomichni rozvytok krain / Ekonomika ta suspilstvo. – 2017. – # 10. – S. 32–36.
7. Cross-border Tertiary Education : A Way towards Capacity Development. URL: <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/6865/Cross-border%20Tertiary%20Education.pdf?sequence=5&isAllowed=y>
8. Hrynkevych O. S. Osvitnia mihratsiia v Ukraini ta sviti: instytutsiine seredovyshe ta napriamy derzhavnoho rehuliuвання [Elektronnyi resurs] / O. S. Hrynkevych // Sotsialnoekonomichni problemy suchasnoho periodu Ukrainy. – 2013. – Vyp. 3. – S. 254 – 264. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/sepspu_2013_3_28
9. Biliakovska O. Osvitnia mihratsiia ukrainsiv do Polshchi. URL: <http://ena.lp.edu.ua/bitstream/ntb/19424/1/101Bilyakovska-292-293.pdf> 4
10. Smaliichuk H. V. Osvitnia mihratsiia v umovakh transformatsii rynku pratsi: znachennia ta osoblyvosti rehuliuвання / H. V. Smaliichuk // Naukovyi chasopys NPU imeni M. P. Drahomanova. Seriiia 18 : Ekonomika i pravo. – 2014. – Vyp. 26. – S. 64–70. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nchnpu_018_2014_26_11.
11. Bezuhlyi P. H. Mihratsiia yak rezultat derzhavnoi osvithnoi polityky v Ukraini za chasiv nezalezhnosti / H.P. Bezuhlyi // Politychnne zhyttia. – 2017. – # 4. – S. 4–7. URL: <http://jpl.donnu.edu.ua/article/view/4932>.
12. Stadnyi Ye., Slobodian O. Ukrainski studenty za kordonom: skilky ta chomu? / Ye. Stadnyi, O. Slobodian. – CEDOS. – 2016. URL: <https://cedos.org.ua/uk/osvita/ukrainski-studenty-za-kordonom-skilky-ta-chomu>
13. Stadnyi Ye. Ukrainski studenty za kordonom: fakty ta stereotypy / Ye. Stadnyi. – CEDOS. – 2017. URL: <https://cedos.org.ua/uk/osvita/ukrainski-studenty-za-kordonom-fakty-ta-stereotypy>
14. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2018-17-74>

УДК 336.22:334.02

Прогресивне оподаткування доходів фізичних осіб як справедливий регулятор соціально-економічного розвитку країни

Букреєва Д.С.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічного аналізу і фінансів
Національного технічного університету «Дніпровська політехніка»

Сітковська В.І.

студентка факультету менеджменту
Національного технічного університету «Дніпровська політехніка»

У статті здійснено SWOT-аналіз запровадження прогресивного оподаткування доходів фізичних осіб в Україні, який базується на проведеному опитуванні фізичних осіб-платників податку. На цій основі змодельовано оптимальну шкалу прогресивного оподаткування податку з доходів фізичних осіб та обґрунтовано, що для забезпечення його справедливості як регулятора соціально-економічного розвитку країни та підвищення надходжень до бюджету доцільно застосовувати лінійну модель зі збільшенням суми зібраних податків на 10% зі ставкою 15% для груп населення з найменшим доходом.

Ключові слова: прогресивне оподаткування, податок із доходів фізичних осіб, оптимальна шкала прогресивного оподаткування, SWOT-аналіз.

Букреева Д.С., Ситковская В.И. ПРОГРЕССИВНОЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ДОХОДОВ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ КАК СПРАВЕДЛИВЫЙ РЕГУЛЯТОР СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СТРАНЫ

В статье осуществлен SWOT-анализ введения прогрессивного налогообложения доходов физических лиц в Украине, основанный на проведенном опросе физических лиц-налогоплательщиков. На этой основе была смоделирована оптимальная шкала прогрессивного налогообложения налога с доходов физических лиц и обосновано, что для обеспечения его справедливости как регулятора социально-экономического развития страны и повышения поступлений в бюджет целесообразно применять линейную модель с увеличением суммы собранных налогов на 10% по ставке 15% для групп населения с наименьшим доходом.

Ключевые слова: прогрессивное налогообложение, налог с доходов физических лиц, оптимальная шкала прогрессивного налогообложения, SWOT-анализ.

Bukreieva D.S., Sitkovs'ka V.I. PROGRESSIVE TAXATION OF PERSONAL INCOME AS A FAIR REGULATOR OF SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE COUNTRY

The article carried out SWOT-analysis of the introduction of progressive taxation of personal income in Ukraine, based on a survey of individuals-taxpayers. On this basis, the optimal scale of progressive taxation of personal income tax was modeled and it is justified that in order to ensure its fairness as a regulator of the country's social and economic development and increase in budget revenues, it is expedient to apply a linear model with an increase in the amount of collected taxes by 10% rate of 15% for the groups with the lowest income.

Keywords: progressive taxation, personal income tax, optimal scale of progressive taxation, SWOT-analysis.

Постановка проблеми. Розвиток України як соціально орієнтованої правової держави, націленої на інтеграцію у європейське співтовариство, визначається рівнем розвитку усіх державних інститутів, зокрема й податкової системи. Водночас податкова система потребує приведення у відповідність із пріо-

ритетами державної політики соціально-економічного розвитку, забезпечення достатнього обсягу сукупних податкових надходжень до бюджетів усіх рівнів на основі проведення збалансованої бюджетної політики.

Оподаткування фізичних осіб є складним і багатогранним економічним поняттям. Пер-

спективи його реформування залежать від об'єктивних економічних умов і цілей державної політики в сфері економіки. У більшості країн світу податок із доходів фізичних осіб є одним із головних джерел доходної частини бюджету, а його частка в державному бюджеті безпосередньо залежить від рівня розвитку економіки [1].

Як показав аналіз структури податкового навантаження [2; 3], питома вага ПДФО в загальному обсязі податкових надходжень в країнах із різним рівнем економічного розвитку є різною: 25% у розвинених країнах; 9,1% у країнах, що розвиваються, та 11,79% в Україні.

Також слід зазначити, що ПДФО пов'язаний зі споживанням і може або стимулювати, або скорочувати його. Сьогодні в Україні простежується така тенденція: значна частина працюючого населення не має змоги задовольнити власні потреби та забезпечувати себе відповідними благами на рівні, що вищий за мінімально встановлені державні стандарти [3; 4].

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

У сучасній економічній літературі проблемам удосконалення механізму оподаткування доходів фізичних осіб присвячені праці В.Л. Андрущенко, Л.М. Демиденко, А.І. Крисоватого, І.О. Луніної, В.М. Мельника, О.Р. Романенка, В.М. Суторміної, В.М. Федосова, С.І. Юрія.

Варто зазначити, що погляди авторів щодо питань побудови дійсно ефективного механізму оподаткування доходів фізичних осіб, який зміг би оптимально задовольнити потреби як держави, так і платників податків, є досить суперечливими.

Тому в сучасних умовах, коли надходження від оподаткування доходів фізичних осіб стають визначальним джерелом формування бюджетних доходів, малодослідженими залишилися проблемні питання обґрунтування напрямів досягнення оптимального співвідношення між економічною ефективністю і соціальною справедливістю податку, що і визначає актуальність цього дослідження.

Формулювання цілей статті. Метою статті є моделювання оптимальної шкали прогресивного оподаткування податку з доходів фізичних осіб як справедливого регулятора соціально-економічного розвитку країни.

Виклад основного матеріалу дослідження. Становлення системи оподаткування доходів населення в Україні почалося у 1991 р. Було визначено умови оподаткування та ставки прибуткового податку для всіх категорій платників. Притаманною рисою розвитку

системи оподаткування доходів фізичних осіб в Україні є постійна зміна ставок та інтервалів прогресивного оподаткування. Спочатку, в 1991 р., ставки було визначено у розмірі 13, 30, 40, 45 і 50%; вже у 1992 р. – 12, 15, 20 і 30% залежно від розміру доходу. З 1 жовтня 1994 р. прийнято іншу шкалу ставок податку – 10, 20, 30, 40 і 50% [4; 5].

Так, чинна до 2004 року прогресивна шкала ставок податку на доходи фізичних осіб змінена на пропорційну ставку 13%. Проте запровадження у 2004–2007 роках найнижчої ставки в Європі в розмірі 13% не сприяло легалізації тіньових доходів. Із 2007 р. – 15% та з 2011 р. – на малопрогресивну 15%/17%. Із 01.01.2015 р. збільшено ставку ПДФО (з 17% до 20%), яка застосовувалася до доходів понад 10 розмірів мінімальної заробітної плати, тобто шкала ставок становила вже 15% і 20%. Але вже у 2016 році ставку податку знову змінили на пропорційну 18%, незважаючи на світову тенденцію встановлення прогресивних ставок оподаткування доходів громадян [4–6].

Варто зазначити, що зазначені податкові важелі малопрогресивного оподаткування, що діяли з 2011 по 2016 рр., недостатньо виконують завдання регулювання рівня доходів населення відповідно до сутності регулюючої функції податків та принципів побудови податкової системи України.

Податок на доходи фізичних осіб, окрім фіскальної функції, наділений перерозподільчими властивостями. Перерозподільча дія цього податку проявляється в тому разі, коли він найоптимальніше задовольняє принципи справедливості та рівномірності під час оподаткування доходів населення.

На нашу думку, на сучасному етапі реформування податкової системи України необхідне розроблення концепції оподаткування доходів фізичних осіб, яке повинне враховувати як світовий досвід, так і специфічні особливості державної системи, устрою та політики України. Згідно з цим, оподаткування має відповідати таким принципам [5, 7–9]:

– кожен громадянин зобов'язаний брати участь певною часткою свого доходу у формуванні бюджету, який потім буде витрачено на загальнодержавні цілі;

– податкове навантаження повинно бути розділене між окремими особами пропорційно доходам, які вони отримують;

– з економічних підстав не можуть підлягати оподаткуванню особи, доходи яких не перевищують прожитковий мінімум;

– рівень податкового вилучення повинен відповідати оптимальному значенню, за якого у фізичної особи не знижуються стимули до праці;

– податкове законодавство повинно бути гранично зрозумілим для платників, не допускати довільного тлумачення.

Згідно зі звітом Міністерства фінансів України [2; 4], станом на 01.10.2017 року податкові надходження у вигляді податку на доходи фізичних осіб становлять 53 613,8 млн. грн., що становить 11,79% загальної суми податкових надходжень.

Прогресивне оподаткування – метод оподаткування, за якого у разі зростання податкової бази збільшується ставка податку [8]. Як показав проведений аналіз податкових систем провідних країн світу, ця шкала оподаткування застосовується в Австралії, Бельгії, Великобританії, Німеччині, Данії, Ізраїлі, Іспанії, Італії, Канаді, Китаї, Люксембурзі, Нідерландах, Фінляндії, Франції, США, Швеції, Швейцарії, ПАР тощо. При цьому слід відзначити, що в наведеному переліку більшість становлять розвинені країни.

Сьогодні українське податкове законодавство не передбачає диференційовану шкалу оподаткування доходів фізичних осіб залежно від рівня доходів. В Україні відповідно до Податкового кодексу [6] діє єдина ставка прибуткового податку в розмірі 18%, що є плоскою шкалою оподаткування.

Для вирішення поставленої мети дослідження нами було проведено опитування

150 фізичних осіб-платників податку у віці від 20 до 60 років мешканців Дніпропетровської області для того, аби підтвердити доцільність розроблення оптимальної шкали прогресивного оподаткування за допомогою економіко-математичного моделювання. Згідно з отриманими результатами було з'ясовано, що:

– 64,3% опитаних не знають, що таке прогресивне оподаткування;

– 35,7% опитаних ставляться позитивно до впровадження прогресивного оподаткування, 42,9% – нейтрально та 21,4% – негативно;

– 14,3% опитаних вважають, що система оподаткування в Україні є правильною, 78,6% – неправильною, а 7,1% не визначилися з відповіддю;

– 50% опитаних згодні перейти на прогресивне оподаткування, 28,6% – не згодні, 21,4% – не визначилися з відповіддю.

Для виявлення сильних і слабких сторін прогресивного оподаткування, а також його можливостей та загроз, що можуть виникнути в Україні на етапі його функціонування, було застосовано SWOT-аналіз, результати якого подані в таблиці 1.

З огляду на вдалий досвід застосування прогресивного підходу до оподаткування доходів фізичних осіб у розвинених країнах, що підтверджується рівнем ВВП на душу населення не нижче 5261 дол. [10] (у порівнянні – в Україні ВВП на душу населення становить 2194 дол.), ми пропонуємо розглянути

Таблиця 1

SWOT-аналіз запровадження прогресивного оподаткування

СИЛЬНІ СТОРОНИ	СЛАБКІ СТОРОНИ
<p>– вирівнювання платників податків у їх зобов'язаннях перед державою;</p> <p>– зниження податкового навантаження на соціально незахищені верстви;</p> <p>– більш високі податкові ставки для багатих людей зменшують ймовірність соціальних потрясінь у суспільстві;</p> <p>– збільшення доходів скарбниці за рахунок багатих дає змогу на більш високому рівні виконувати соціальні функції держави: забезпечення доступу населення до якісної медицини й освіти, роботи правоохоронних органів і судової системи.</p>	<p>– прогресивне оподаткування зменшує стимули до праці. Якщо все більша частина доходів вилучається через податки, то немає сенсу працювати більше;</p> <p>– ускладнення роботи для податкової служби.</p>
МОЖЛИВОСТІ	ЗАГРОЗИ
<p>– збільшення частки податку на доходи фізичних осіб у загальному обсязі податкових надходжень;</p> <p>– підвищення фінансової грамотності населення (прагнучи зменшити податкове навантаження, громадяни будуть змушені цікавитися змінами податкового законодавства);</p> <p>– поява середнього класу, на який і орієнтована ринкова економіка.</p>	<p>– не забезпечення зростання податкових надходжень та вищої якості суспільних благ через нерозвинену систему адміністрування податків, розповсюдження схем ухилення від оподаткування;</p> <p>– стимулювання нелегальної сплати податків з використанням недоліків у податковому законодавстві.</p>

різні підходи до застосування цього механізму в Україні за допомогою побудови економіко-математичної моделі [11; 12].

Для її розрахунку ми використовуємо градацію, яку використовує Державна служба статистики України – за рівнем середньодушових еквівалентних загальних доходів у місяць [4]. Також нами було консолідовано статистичні дані, які були отримані в результаті анкетування, що дало змогу визначити питому вагу кожного рівня середньодушових еквівалентних загальних доходів у заробітній платі в загальному обсязі отримуваних грошових доходів українців.

Спираючись на те, що загальна сума надходжень від податку на доходи фізичних осіб складається з суми надходжень за кожним рівнем, пропонуємо розглянути модель, за якої збільшення ставки податку для кожної з груп буде константою (вар. 1, табл. 2), тоді:

$$n_i = n_1 + \frac{(i-1) * (n_0 - n_1)}{\sum_{j=2}^m (j-1) * \alpha_j}, \quad (1)$$

де n_i – ставка податку на доходи фізичних осіб i -ої групи;

i – порядковий номер групи за рівнем середньодушових еквівалентних загальних доходів у місяць;

n_0 – діюча ставка податку на доходи фізичних осіб;

n_1 – ставка податку на доходи фізичних осіб для групи з найменшим середньодушовим еквівалентним загальним доходом у місяць;

m – порядковий номер останньої групи за рівнем середньодушових еквівалентних загальних доходів у місяць;

α_j – питома вага суми податку на доходи фізичних осіб, сплаченого платниками i -ої групи, до загальної суми зібраного податку.

Припустимо, що ми заплануємо збільшення надходжень (вар. 2, табл. 2), тоді ставки податку за прогресивною шкалою можна розрахувати таким чином:

$$n_i = n_1 + \frac{((1 + 0.01 * t) * i - 1) * (n_0 - n_1)}{\sum_{j=2}^m (j-1) * \alpha_j}, \quad (2)$$

де t – відсоток, на який заплановано збільшення суми зібраного податку на доходи фізичних осіб.

Також варто розглянути варіант, коли пропорційні ставки будуть збільшуватися нелінійно (вар. 3, табл. 2). Ми використали модель, за умовами якої розмір зростання ставки податку між рівнями збільшується у геометричній прогресії:

$$n_i = n_1 + \frac{(n_0 - n_1) * (1 + k * (i - 1)) * (i - 1)}{\sum_{j=2}^m \alpha_j * (j - 1) * (1 + (j - 1) * k)}, \quad (3)$$

де k – коефіцієнт нелінійності, що характеризує принцип зміни величини ставки податку на доходи фізичних осіб між різними групами.

Результати розрахунку економіко-математичних моделей за варіантами 1, 2 та 3 подано у таблиці 2.

Таким чином, проведені розрахунки свідчать, що за величини ставки першої групи 5% ставка для групи з найбільшим доходом збільшується на 7,88%, 10,9% та 12,93% і становить 25,99%, 28,9% та 30,93% для трьох моделей відповідно.

Таке різке збільшення ставки зі встановлених сьогодні законодавством 18% може привести до того, що фізичні особи почнуть приховувати свої доходи і загалом надходження від ПДФО до державного бюджету зменшаться.

Тому, аби забезпечити м'який перехід до прогресивного оподаткування та соціальну справедливість, ми рекомендуємо використати лінійну модель (вар. 1, 2). Якщо обирати збереження чи збільшення суми зібраних податків, то варто зазначити, що збільшення суми податків на 10% (вар. 2) теоретично дасть змогу збільшити частку надходжень від ПДФО у загальному обсязі податкових надходжень країни.

Зниження ставки до 15% у лінійній моделі зі збереженням суми зібраних податків (вар. 1) для першої групи збільшує на 1,84% ставку для групи з найбільшим доходом, а саме до 1,84%, що є найбільш наближеним до наявної системи оподаткування.

З огляду на зазначене, найбільш доцільним є прийняття лінійної моделі зі збільшенням суми зібраних податків на 10% (вар. 2) зі ставкою 15% для груп населення з найменшим доходом.

Висновки. У статті обґрунтована необхідність трансформації підходу до оподаткування доходів фізичних осіб та змодельовано оптимальну шкалу прогресивного оподаткування зазначеного доходу, яка в перспективі може стати справедливим регулятором соціально-економічного розвитку країни.

Доведено, що подібного роду «нововведення» є необхідними, але вони не повинні вводитися спонтанно. Перш ніж зробити такий важливий крок, варто забезпечити певні умови, серед яких варто виділити такі: необхідно підвищити правову культуру громадян,

Таблиця 2

Результати моделювання оптимальної шкали прогресивного оподаткування

Рівні середньо-душових еквівалентних загальних доходів у місяць, грн.	Питома вага кожного рівня	Лінійна модель зі збереженням суми зібраних податків (варіант 1)						Лінійна модель зі збільшенням суми зібраних податків на 10% (варіант 2)						Нелінійна модель зі збереженням суми зібраних коштів (k=0,05) (варіант 3)				
		$\eta_1=5\%$	$\eta_1=8\%$	$\eta_1=10\%$	$\eta_1=12\%$	$\eta_1=15\%$	$\eta_1=20\%$	$\eta_1=5\%$	$\eta_1=8\%$	$\eta_1=10\%$	$\eta_1=12\%$	$\eta_1=15\%$	$\eta_1=18\%$	$\eta_1=5\%$	$\eta_1=8\%$	$\eta_1=10\%$	$\eta_1=12\%$	$\eta_1=15\%$
до 480,0	0,000	5,00	8,00	10,00	12,00	15,00	16,77	5,00	7,00	10,00	12,00	15,00	18,00	5,00	8,00	10,00	12,00	15,00
480,1–840,0	0,011	7,10	9,61	11,29	12,97	15,48	17,09	7,39	9,07	11,58	13,26	15,78	18,29	6,04	8,80	10,64	12,48	15,24
840,1–1200,0	0,036	9,20	11,23	12,58	13,94	15,97	17,42	9,78	11,13	13,17	14,52	16,55	18,58	7,42	9,86	11,49	13,12	15,56
1200,1–1560,0	0,093	11,30	12,84	13,88	14,91	16,45	17,74	12,17	13,20	14,75	15,78	17,33	18,87	9,15	11,19	12,55	13,91	15,96
1560,1–1920,0	0,139	13,40	14,46	15,17	15,88	16,94	18,06	14,56	15,27	16,33	17,04	18,10	19,16	11,22	12,79	13,83	14,87	16,44
1920,1–2280,0	0,155	15,50	16,07	16,46	16,84	17,42	18,39	16,95	17,34	17,91	18,30	18,88	19,45	13,64	14,65	15,32	15,99	16,99
2280,1–2640,0	0,149	17,60	17,69	17,75	17,81	17,91	18,71	19,34	19,40	19,50	19,56	19,65	19,74	16,41	16,78	17,02	17,27	17,63
2640,1–3000,0	0,107	19,70	19,30	19,04	18,78	18,39	19,03	21,73	21,47	21,08	20,82	20,43	20,03	19,52	19,17	18,93	18,70	18,35
3000,1–3360,0	0,090	21,79	20,92	20,34	19,75	18,88	19,35	24,12	23,54	22,66	22,08	21,20	20,33	22,98	21,83	21,06	20,30	19,15
3360,1–3720,0	0,063	23,89	22,53	21,63	20,72	19,36	19,68	26,51	25,60	24,24	23,34	21,98	20,62	26,78	24,75	23,40	22,05	20,03
понад 3720,0	0,157	25,99	24,15	22,92	21,69	19,84	20,00	28,90	27,67	25,83	24,60	22,75	20,91	30,93	27,94	25,96	23,97	20,98

оскільки, згідно з даними соціологічного опитування, лише 35,7% опитаних ознайомлені з поняттям прогресивного оподаткування; приділити велику увагу удосконаленню податкового законодавства, вивченню економічних, соціальних і правових наслідків упровадження прогресивного оподаткування; розробити оптимальні, обґрунтовані ставки, що будуть враховувати українські реалії (це може полягати в повному звільненні від оподаткування груп населення з найнижчим доходом); модифікувати систему податкових відрахувань із

цього податку і взяти до уваги той факт, що рівень доходів населення не є стабільним; посилити відповідальність за порушення податкового законодавства шляхом введення штрафів та санкцій.

Подальша робота передбачає дослідження впливу впровадження прогресивного оподаткування на фінансову спроможність (стійкість) розвитку місцевих громад у контексті децентралізації, та адаптацію математичної моделі з урахуванням вимушеної внутрішньої міграції населення.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Eric M. Zolt, Richard M. Bird. Redistribution Via Taxation: The Limited Role Of The Personal Income Tax In Developing Countries. *UCLA Law Review*, Vol. 52, 2005. URL: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=804704
2. Доходы госбюджета Украины. Ставки, индексы, тарифы. URL: www.index.minfin.com.ua
3. World Economic Outlook Database-April 2017. URL: <http://www.imf.org>
4. Державна служба статистики України. URL: www.ukrstat.gov.ua
5. Жебчук Л.Л. Податок з доходів фізичних осіб: зарубіжний досвід та вітчизняна практика. URL: http://chtei-knteu.cv.ua/herald/content/download/archive/2012/v3/NV-2012-v3_49.pdf
6. Податковий кодекс України № 2755-XVII із змінами та доповненнями, поточна редакція від 10.09.2017 р. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17.org>
7. Швабій К.І. Пріоритети реформування податку на доходи фізичних осіб у сучасних умовах / К.І. Швабій // Збірник наукових праць Ірпінської фінансово-юридичної академії (економіка, право). № 2, 2013. URL: http://ir.nusta.edu.ua/jspui/bitstream/doc/1243/1/1311_IR.pdf
8. Рядінська В.О. Доцільність прогресивного оподаткування доходів фізичних осіб / В.О. Рядінська // Наука і правоохорона. № 3 (21), 2013. URL: http://naukaipravoohorona.com/index_html_files/33_Riadinska.pdf
9. Гега П.Т., Доля Л.М. Основи податкового права: навч. посібник. URL: <http://uristinfo.net/nalogovoe-pravo/242-osnovi-podatkovogo-prava-gega-pt-dolja-lm.html>
10. Individual income tax rates / KPMG. URL: <https://home.kpmg.com/xx/en/home/services/tax/tax-tools-and-resources/tax-rates-online/individual-income-tax-rates-table.html>
11. Белолипецкий А.А., Горелик В.А. Экономико-математические методы. Москва, 2010. 362 с.
12. Teslya A.B., Senichenkov Y.B. Social Investments of Russian Business: Problems and Prospects. *Mathematical Models and Methods in Applied Sciences: Proceedings of the 2014 International Conference on Economics and Applied Statistics (EAS '14)*, St. Petersburg, Russia. Greece, WSEAS. 2014. P. 382–388.

REFERENCES:

1. Eric M. Zolt, Richard M. Bird. Redistribution Via Taxation: The Limited Role Of The Personal Income Tax In Developing Countries. *UCLA Law Review*, Vol. 52, 2005. URL: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=804704
2. Dohody gosbudjeta Ukrainy. Stavki, indeksy, tariffy [Revenues of the state budget of Ukraine. Rates, indices, tariffs]. URL: www.index.minfin.com.ua (in Russian)
3. World Economic Outlook Database-April 2017. URL: <http://www.imf.org>
4. Derjavna slujba statystyky Ukrayiny [The state service of statistics of Ukraine] URL: www.ukrstat.gov.ua (in Ukrainian)
5. Jebchuk L.L. Podatok z dohodiv fizichnih osib: zarubijniy dosvid ta vitchiznyana praktyka [Income tax: foreign experience and domestic practice]. URL: http://chtei-knteu.cv.ua/herald/content/download/archive/2012/v3/NV-2012-v3_49.pdf (in Ukrainian)
6. Podatkoviy kodeks Ukrayiny № 2755-XVII [Tax Code of Ukraine]. <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17.org> (in Ukrainian)
7. Shvabiy K.I. (2013) Prioritety reformuvannya podatku na dohody fizichnih osib u suchasnihi umovah [The priorities of the reform of the tax on personal incomes in modern conditions]. Collection of scientific works of the Irpin Finance and Law Academy (economics, law), vol. 2, pp. 50-54 (in Ukrainian)

8. Radins'ka V.O. (2013) Dotsil'nist' progresivnogo opodatkovannya dohodiv fizichnih osib [The expediency of the progressive taxation of incomes of individuals]. Science and law enforcement, vol. 3, no. 21, pp. 196-201 (in Ukrainian)
9. Gega P.T., Dolya L.M. Osnovy podatkovogo prava: navchal'niy posibnik [The basis of the law: Tutorial]. URL: <http://uristinfo.net/nalogovoe-pravo/242-osnovi-podatkovogo-prava-gega-pt-dolja-lm.html> (in Ukrainian)
10. Individual income tax rates / KPMG. URL: <https://home.kpmg.com/xx/en/home/services/tax/tax-tools-and-resources/tax-rates-online/individual-income-tax-rates-table.html>
11. Belolipetskiy A.A., Gorelik V.A. (2010) Ekonomiko-matematicheskie metody [Economic and mathematical methods]. Moscow (in Russian)
12. Teslya A.B., Senichenkov Y.B. Social Investments of Russian Business: Problems and Prospects. Mathematical Models and Methods in Applied Sciences: Proceedings of the 2014 International Conference on Economics and Applied Statistics (EAS '14), St. Petersburg, Russia. Greece, WSEAS. 2014. P. 382–388.

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2018-17-75>

УДК 657.422.1

Державне регулювання фінансових механізмів забезпечення розвитку аграрного сектору економіки

Вдовенко І.С.

аспірант

ННЦ «Інститут аграрної економіки»

У статті йдеться про необхідність державного регулювання розвитку аграрного сектору економіки, адже його ефективний розвиток значною мірою залежить від напрямів аграрної політики і належної участі держави в її формуванні та реалізації. Визначено сутність та об'єкти державного регулювання, встановлено основні завдання його подальшого розвитку, серед яких – закріплення позитивних результатів сільськогосподарського виробництва, стабілізація доходів сільгоспвиробників, гарантування доступності й безпечності продукції сільськогосподарства. Проаналізовано стан фінансування з державного бюджету видатків Мінагрополітики та вказані напрями вдосконалення державної регуляторної політики.

Ключові слова: державне регулювання, аграрний сектор економіки, державна підтримка, видатки бюджету, бюджетна політика, економічні інтереси, сільськогосподарське виробництво, доходи, фінансовий стан.

Вдовенко И.С. ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ФИНАНСОВЫХ МЕХАНИЗМОВ ОБЕСПЕЧЕНИЯ РАЗВИТИЯ АГРАРНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ

В статье идет речь о необходимости государственного регулирования развития аграрного сектора экономики. Ведь его эффективное развитие в значительной степени зависит от направлений аграрной политики и надлежащего участия государства в формировании и реализации. Определена сущность и объекты государственного регулирования, установлены основные задачи его дальнейшего развития, среди которых – закрепление положительных результатов сельскохозяйственного производства, стабилизация доходов сельхозпроизводителей, обеспечение доступности и безопасности продукции сельского хозяйства. Проанализировано состояние финансирования из государственного бюджета расходов Минагрополитики и указаны направления совершенствования государственной регуляторной политики.

Ключевые слова: государственное регулирование, аграрный сектор, государственная поддержка, расходы бюджета, бюджетная политика, экономические интересы, сельскохозяйственное производство, доходы, финансовое состояние.

Vdovenko I.S. STATE REGULATION OF FINANCIAL MECHANISMS FOR THE DEVELOPMENT OF THE AGRICULTURAL SECTOR OF ECONOMY

The article deals with the necessity of state regulation of the development of the agrarian sector of the economy, since its effective development depends to a large extent on the directions of agrarian policy and the proper participation of the state in its formation and implementation. The essence and objects of state regulation are determined, the main tasks of its further development are determined, among which the consolidation of positive results of agricultural production, stabilization of incomes of agricultural producers, guaranteeing the availability and safety of agricultural products. The state of financing from the state budget of expenditures of the Ministry of Agrarian Policy and the directions of improvement of the state regulatory policy in this direction are analyzed.

Keywords: state regulation, agrarian sector of economy, state support, budget expenditures, fiscal policy, economic interests, agricultural production, incomes, financial condition.

Постановка завдання. Формування ефективного розвитку аграрного сектору економіки України залежить значною мірою від державного регулювання як системи спеціально розроблених і застосованих економічних важелів впливу на поведінку товаровиробника з метою досягнення визначених цілей – забезпечення розвитку галузі сільськогосподарства – основи продовольчої і національної безпеки держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми державного регулювання аграрного сектору економіки у своїх працях розглядають І.Г. Кириленко [1], С.А. Пташник [2], В.П. Рябоконт [4], П.Т. Саблук [6], О.В. Шубравська [5] та ін. Проте в умовах постійних змін економічної політики держави необхідною є оцінка ефективності економічних важелів забезпечення розвитку підприємств аграрного сектору економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ефективний розвиток аграрного сектору економіки України значною мірою залежить від напрямів аграрної політики і належної участі держави в її формуванні та реалізації. Основою сталого й ефективного розвитку аграрного сектору в сучасних умовах є забезпечення на державному рівні умов сприяння конкурентоспроможності підприємств аграрного сектору економіки, їх продукції на внутрішньому, зовнішньому ринках та визначення пріоритетності галузі сільського господарства в забезпеченні продовольчої та національної безпеки країни.

Сучасні вітчизняні реалії дедалі відчутніше загострюють питання подальшого розвитку аграрного сектору України як одного з найважливіших аспектів реалізації державної довгострокової політики, спрямованої на відродження національної економіки на засадах поглиблення її інтеграції зі світовою економічною системою, зокрема з ЄС, а також утвердження в нашій країні світових правових і демократичних цінностей, властивих сучасним розвинутим громадянським суспільствам світу [1, с. 14].

Сільськогосподарським підприємствам необхідно в найкоротші терміни інтегруватися горизонтально чи вертикально задля завоювання ринку ЄС. Можна сподіватися, що за зближення з Європою інвестиційний клімат аграрного сектору країни поліпшиться [2, с. 92].

С.А. Пташник [3, с. 74] вважає, що «система державного регулювання АПК в Україні повинна бути побудована на заінтересованості та, відповідно, взаємодії трьох основних учасників: сільськогосподарських виробників, комерційних компаній першої та другої сфери АПК й уряду. Ринковий механізм неспроможний забезпечити паритетні відносини між галузями, й від цього надто потерпає сільське господарство».

З метою доповнення ринкового механізму необхідне державне регулювання аграрного сектору економіки, сутність якого полягає в тому, що держава шляхом застосування правових, адміністративних та економічних важелів регулює поведінку сільськогосподарського товаровиробника, визначає перспективи розвитку галузі, виконує спрямовуючу роль щодо реалізації довготривалих програм розвитку агропромислового комплексу в сприятливий для національної економіки бік.

Об'єктом державного регулювання є економічні інтереси суб'єктів господарювання й створювані задля цього державою економічні

правила гри [4, с. 16]. На думку автора, «економічні інтереси суб'єктів господарювання слід вважати об'єктом державної регуляторної політики як на рівні здійснення управлінського впливу держави та її інститутів, так і на рівні саморегулювних конструкцій».

Виходячи з реалій сьогодення, основними завданнями розвитку вітчизняного аграрного сектору є закріплення позитивних результатів сільськогосподарського виробництва, стабілізація доходів сільгоспвиробників, гарантування доступності й безпечності агропродовольчої продукції, забезпечення належного екологічного статусу земельних і водних ресурсів. О.В. Шубравська [5] відзначає, що «у цьому контексті ключові виклики сьогодення провокуються ціновою волатильністю на світовому продовольчому ринку, низькою доданою вартістю більшості видів експортованої Україною агропродовольчої продукції на фоні високого рівня залученості вітчизняного аграрного сектору в глобальний економічний простір, загостренням внутрішніх девальваційних та інфляційних процесів у країні поряд зі зниженою продовольчою купівельною спроможністю населення й високим рівнем залежності аграріїв від імпортних ресурсів виробництва, посиленням деградації ґрунтів і виснаження водних ресурсів, нарощуванням несприятливого впливу кліматичних змін».

Фінансовий стан підприємств аграрного сектору економіки значною мірою визначається розмірами державної підтримки, необхідність в якій зумовлена не лише специфікою галузі, але й низькою особливостей, серед яких, окрім згадуваної низької купівельної спроможності населення, що обмежує можливості підняття цін на сільськогосподарську продукцію, – відставання України від інших країн за рівнем науково-технічного прогресу, передових технологій; постійна потреба в інвестиціях; нерозвинута інфраструктура сільської місцевості, наявний диспаритет цін на сільськогосподарську і промислову продукцію.

Запроваджена система фінансування державної підтримки агропромислового комплексу не забезпечує визначеного на законодавчому рівні сприяння життєдіяльності сільськогосподарських підприємств, їх конкурентоспроможності на внутрішньому й зовнішньому ринках, гарантування продовольчої безпеки, посилення соціального захисту сільського населення [6].

Аналіз динаміки видатків Державного бюджету України показав, що впродовж

2013–2018 рр. обсяг загальної суми видатків Державного бюджету України зріс з 360,5 млрд. грн. до 988,6 млрд. грн., або в 2,7 раза, видатки на фінансування Міністерства аграрної політики та продовольства України зросли з 8,6 млрд грн. в 2013 р. до 13,4 млрд грн. в 2018 р., або в 1,6 раза, в процентному ж відношенні за цей період ми спостерігаємо скорочення частки фінансування Міністерства з 2,4% до 1,4% відповідно. Хоча тенденція останніх трьох років засвідчує незначне збільшення частки фінансування Міністерства з 0,3% в 2016 р. до 1,4% в Законі «Про Державний бюджет на 2018 р.» (табл. 1).

Щорічна зміна порядків і механізмів виділення коштів з державного бюджету, їхня громіздкість, запізніле затвердження та внесення до них неодноразових змін протягом року спричиняє несвоєчасне одержання коштів державної фінансової підтримки й неефективне їх використання і повернення в кінці року до державного бюджету [8].

На проблему низької фінансової грамотності населення вказує С.А. Пташник [3, с. 75], який відзначає, що «характерним є низький рівень обізнаності селян щодо можливостей одержання ними державної допомоги, складний процедурний механізм і непрозорість її одержання, внаслідок чого основна маса вітчизняних товаровиробників, які такої підтримки потребують, залишаються поза її межами».

Ефективне використання обмежених бюджетних коштів вимагає адекватної довгострокової стратегії розвитку аграрного сектору економіки, спрямування фінансових ресурсів бюджетів усіх рівнів винятково на пріоритетні заходи підтримки розвитку сільського господарства та підприємництва в сільській місцевості, зокрема на підтримку основного виду діяльності сільськогосподарських підприємств; наукові дослідження,

насамперед селекції в рослинництві та тваринництві, впровадження сучасних технологій, виробництво нових видів продукції, покращання її якості та розширення асортименту; проведення технологічних ярмарків; здійснення інвестицій, спрямованих на відтворення ресурсного потенціалу, зниження затрат, створення сучасної виробничої інфраструктури та розвиток сільськогосподарських ринків; освіту і професійне навчання, розвиток аграрної науки; здійснення державних замовлень [9, с. 208–209].

Крім того, потребує удосконалення законодавче забезпечення розвитку аграрного сектору економіки, яке має враховувати зміни глобального середовища.

Законодавче забезпечення державної аграрної політики залишається в Україні фрагментарним, неузгодженим, а іноді – суперечливим. Виробники працюють в умовах високого рівня юридичної, регуляторної та політичної невизначеності. Економічна діяльність ускладнюється постійними правками виданих законів. Положення законів є нечіткими, уточнюються в постановах міністерств, строки прийняття яких є непередбачуваними і фінансові зобов'язання за якими не завжди виконуються» [10, с. 19].

В удосконаленні державної регуляторної політики стосовно економічних інтересів в аграрній сфері держава має чітко виділити основні напрями регулювання, що дасть змогу сконцентрувати зусилля й максимально приділити увагу найбільш потребуючим у регулюванні галузям, виробництвам, а також функціональним підсистемам агрогосподарського комплексу [4, с. 20]. Серед сфер удосконалення аграрної політики автори виділяють: сферу регуляції виробництва сільськогосподарської продукції, особливо в сегменті дрібного (незареєстрованого) бізнесу; формування організованого агропро-

Таблиця 1

Динаміка видатків Держбюджету України

Показники	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.	Відхилення 2018 р. до 2013 р. (+;-)
Усього видатки Державного бюджету, млрд. грн.	360,5	363,6	581,8	684,5	800	988,6	628,1
Мінагрополітики, млрд. грн.	8,6	8,4	1,9	2,1	9,4	13,4	4,8
до загального обсягу видатків, %	2,4	2,3	0,3	0,3	1,2	1,4	– 1 в.п.

Джерело: [7]

довольчого ринку й прозорих каналів збуту продукції; розподілу ресурсів державної підтримки сільгоспвиробників; упорядкування механізму фінансового регулювання та системи ціноутворення на сільськогосподарську продукцію.

У системі державної підтримки агропромислового сектору залишається ще багато нерозв'язаних проблем, які стосуються кредитної, цінової, регуляторної та страхової діяльності. Зокрема, невиконання законодавчо встановлених вимог щодо обов'язкового страхування сільськогосподарського виробництва призводить до значних втрат державного бюджету на ліквідацію наслідків стихійних лих [3, с. 75].

З метою недопущення кризового стану в специфічній галузі – сільському господарстві – під впливом змін ринкового середовища «потрібне переосмислення державного регулювання щодо розвитку економіки загалом та вдосконалення процесів збереження бізнесу. Політичні, соціальні, економічні зміни в суспільстві є основними факторами впливу на виникнення кризового стану сільськогосподарських підприємств» [11, с. 53].

Держава здатна сприяти активізації підприємницької діяльності шляхом формування сприятливої бюджетної політики, установлення системи різних видів податків, що практично визначають таку систему перерозподілу доходів підприємств і громадян країни, яку держава вважає оптимальною для формування дохідної частини бюджету і збереження в підприємців фінансових стимулів до діяльності й отримання прибутків. Змен-

шуючи ставки податку на прибуток, держава збільшує чисті прибутки суб'єктів підприємницької діяльності, що сприяє поживленню інноваційного процесу [12, с. 93].

Сьогодні аграрний сектор України представлений в основному великими підприємствами (холдингами) та дрібними товаровиробниками, останні з яких найбільш залежні від державної підтримки їх розвитку.

Визначальною передумовою в розвитку дрібного і середнього підприємництва у сільському господарстві в особі селян-власників земельних ділянок є створення умов для вільного доступу до фінансових ресурсів та розбудова стимулюючої системи їх оподаткування, що дасть можливість найбільш результативно реалізувати своє право на земельну власність як ефективного суб'єкта господарювання [13, с. 11].

Висновки з проведеного дослідження. Отже, основними завданнями державного регулювання розвитку аграрного сектору в Україні є: забезпечення економічного зростання галузі, яке визначає прогрес національної економіки держави або регіону і передбачає збільшення виробництва сільськогосподарської продукції, підвищення продуктивності праці, а також формування раціональної структури попиту й асортименту сільськогосподарської продукції; забезпечення сталості розвитку агропромислового виробництва завдяки стабільності ринкових цін, запобіганню та стримуванню інфляції, підтримки зайнятості сільського населення шляхом активної політики підтримки дрібних і середніх товаровиробників.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Кириленко І.Г. Структурні реформи в аграрному секторі України. Економіка АПК. 2015. № 9. С. 15–28.
2. Несен А.В. Асоціація з Європейським Союзом і перспективи розвитку українських сільськогосподарських підприємств. Економіка АПК. 2015. № 2. С. 92.
3. Пташник С.А. Організаційно-економічні критерії державної підтримки сільськогосподарських підприємств. Економіка АПК. 2017. № 2. С. 74–78.
4. Рябоконт В.П., Новікова Н.Л. Удосконалення державного регулювання економічних інтересів аграрної сфери. Економіка АПК. 2016. № 3. С. 14–20.
5. Шубравська О.В. Розвиток агропродовольчого виробництва України: завдання і виклики. Економіка АПК. 2016. № 4. С. 5–11.
6. Sabluk P. Main directions of the state of Agrarian Policy in Ukraine. Economika APK. 2011. № 5. P. 3–17.
7. URL: <http://www.unn.com.ua/uk/news/1688507-biudzheth-2018-osnovni-pokaznyky-i-prohnozovani-vydatky>.
8. Збарський В.К., Горьовий В.П. Державна підтримка сільського господарства. Економіка АПК. 2017. № 2. С. 74–80.
9. Демчук Н.І., Воловик Д.В. Проблеми фінансування діяльності сільськогосподарських підприємств. Збірник наукових праць. № 21. Економічні науки. С. 207–213.
10. Онегіна В.М., Шибяєва Н.В. Інституційна основа аграрної політики: українські реалії й досвід США та ЄС. Економіка АПК. 2017. № 1. С. 18–24.

11. Кошкадла І.В. Державне регулювання діяльності неплатоспроможних сільськогосподарських підприємств. *Економіка АПК*. 2017. № 1. С. 53–59.
12. Сизоненко В.О. Інституціональні аспекти фінансового регулювання підприємницької діяльності. *Фінанси України*. 2012. № 8. С. 88–97.
13. Гадзало Я.М., Лузан Ю.Я. Земельна реформа: проблеми і перспективи розвитку аграрної економіки. *Економіка АПК*. 2017. № 1. С. 5–14.

REFERENCES:

1. Kyrylenko I.G. (2015). Strukturni reform v agrarnomu sektori Ukrainy. *Ekonomika APK*. no 9, pp. 15–28.
2. Nesen A.V. (2015). Asociaciya z Yevropejskim Soyuzom i perspektyvy rozvytku ukrainskyh silskogospodarskyh pidpryyemstv. *Ekonomika APK*. no 2, p. 92.
3. Ptashnyk S.A. (2017). Organizacijno-economiczni kruterii derzhavnoi pidtrbmky silskogospodarskyh pidpryyemstv. *Ekonomika APK*. no 2, pp. 74–78.
4. Riabokon V.P., Novikova N.L. (2016). Udoskonalenia derzhavnogo reguluvania economicznyh interesiv agrarnoi sfery. *Ekonomika APK*. no 3, pp. 14–20.
5. Shubravska O.V. (2016). Rozvytok agroprodovolchogo vyrobnyctva Ukrainy. *Ekonomika APK*. no 4, pp. 5–11.
6. Sabluk P. (2011). Main directions of the state of Agrarian Policy in Ukraine *Ekonomika APK*. no 5, pp. 3–17.
7. URL <http://www.unn.com.ua/uk/news/1688507-biudzheth-2018-osnovni-pokaznyky-i-prohnozovani-vydatky>.
8. Zbarskiy V.K., Goronyi V.P. (2017). Derzhavna pidtrumka silskogo gospodarstva. *Ekonomika APK*. no 5, pp. 74–80.
9. Demchuk N.I., Volovyk D.V. Problemy finansuvania diyalnosti silskogospodarskyh pidpryyemstv. *Zbirnyk naukovykh prac*. no 21. *Ekonomichni nauky*, pp. 207–213.
10. Onegina V. M. (2017). Instytuciynna osnova agrarnoi polityky ukrainski realii i dosvid USA ta YES. *Ekonomika APK*. no 1, pp. 18–24.
11. Koshkadla I.V. (2017). Derzhavne reguluvania diyalnosti neplatospromozhnyh silskogospodarskyh pidpryyemstv. *Ekonomika APK*. no 1, pp.53–59.
12. Syzonenko V.O. (2012). Instytucionalni aspekty finansovogo reguluvania pidpryyemnytskoi diyalnosti. *Finansy Ukrainy*.no8, pp.88–97.
13. Gadzalo Ya.M. Luzan Yu.Ya. (2017). Zemelna reforma problemy i perspektyvy rozvytku agrarnoi ekonomiky. *Ekonomika APK*. no1, pp.5–14.

Методичні підходи до оцінки ефективності кредитних відносин

Вдовенко Л.О.

доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Вінницького національного аграрного університету

У статті наведено методичні підходи до оцінки ефективності кредитних відносин. Сформульовано висновки, що умовою ефективності реалізації кредитних відносин є забезпечення триєдності інтересів, які лежать у площині компромісів між ефективністю надання кредиту банками, ефективністю використання їх позичальниками та ефектом для національної економіки загалом. Запропоновані методичні підходи до оцінки ефективності кредитних відносин та визначення економічного ефекту з погляду кредитора, позичальника та держави шляхом встановлення індикаторів для кожного рівня сприятимуть отриманню обґрунтованих висновків та надання пропозицій щодо підвищення ефективності діючих механізмів банківського кредитування з метою поліпшення кредитного забезпечення підприємств аграрного сектору економіки.

Ключові слова: кредитне забезпечення, банківський кредит, ефективність, позикові кошти, прибуток, механізм банківського кредитування.

Вдовенко Л.А. МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ КРЕДИТНЫХ ОТНОШЕНИЙ

В статье приведены методические подходы к оценке эффективности кредитных отношений. Сделаны выводы, что условием эффективности реализации кредитных отношений является обеспечение триединства интересов, которые лежат в плоскости компромиссов между эффективностью предоставления кредита банками, эффективностью использования заемщиками и эффектом для национальной экономики в целом. Предложенные методические подходы к оценке эффективности кредитных отношений и определения экономического эффекта с точки зрения кредитора, заемщика и государства путем установления индикаторов для каждого уровня будут способствовать получению обоснованных выводов и предоставления предложений по повышению эффективности действующих механизмов банковского кредитования в целях улучшения кредитного обеспечения предприятий аграрного сектора экономики.

Ключевые слова: кредитное обеспечение, банковский кредит, эффективность, заемные средства, прибыль, механизм банковского кредитования.

Vdovenko L.O. METHODOLOGICAL APPROACHES ASSESSMENT OF CREDIT RELATIONS EFFICIENCY

The article presents methodical approaches to the assessment of the efficiency of credit relations. It is concluded that the condition of the effectiveness of the implementation of credit relations is to ensure the trinity of interests that lie in the area of compromise between the efficiency of lending to banks, the efficiency of their use by borrowers and the effect on the national economy as a whole. The proposed methodological approaches to assessing the efficiency of credit relations and identifying the economic effect from the perspective of the creditor, the borrower and the state by establishing indicators for each level will help to obtain substantiated conclusions and provide suggestions on improving the efficiency of existing mechanisms of bank lending with the aim of improving the credit provision of enterprises of the agrarian sector of the economy.

Keywords: lending, bank credit, efficiency, borrowed funds, profit, mechanism of bank lending.

Постановка проблеми. Кредитне забезпечення відіграє суттєву роль у формуванні капіталу підприємницьких структур і є потужним економічним важелем впливу на процеси кругообігу в аграрній сфері економіки. Залучення у підприємницьку діяльність банківських кредитів, кредиторської заборгованості та інших позикових коштів є необхідним процесом. Тому важливого значення набуває уточнення ролі банківського кредиту в системі фінансового забезпечення підприємств

аграрного сектору економіки та виявлення взаємозв'язків між ефективністю надання кредиту банківськими установами, ефективністю використання їх позичальниками та ефектом від кредитних відносин для національної економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Кредитному забезпеченню та підвищенню ефективності розвитку аграрного сектору України приділена увага у дослідженнях О.Є. Гудзь, М.Я. Дем'яненка, Ю.О. Лупенка,

М.Й. Маліка, О.О. Непочатенко, П.Т. Саблука, П.А. Стецюка та ін. Незважаючи на значний внесок науковців у розв'язання цих проблем, недостатньо вивченими є питання, що стосуються методичних підходів до оцінки ефективності кредитних відносин на рівні кредитора, позичальника та держави.

Формулювання цілей статті. Метою статті є розроблення пропозицій щодо оцінки ефективності кредитних відносин через визначення індикаторів рівнів ефективності з погляду кредитора, позичальника і національної економіки (держави).

Виклад основного матеріалу. Нестача власних джерел фінансування спонукає підприємства до залучення позикових коштів, які з метою підвищення ефективності агропромислового виробництва спрямовуються на створення сезонних запасів і здійснення витрат, забезпечення оптимальної структури основних виробничих фондів.

Раціональне використання позикових коштів сприяє ефективності агропромислового виробництва через отримання певного ефекту (абсолютної величини досягнутого результату) від отриманих кредитних ресурсів. Ефективність використання позикових коштів слід розглядати в контексті загальної теорії ефективності економічних процесів та явищ.

Поняття «ефективність» розглядається в економічній літературі досить широко. Так, загалом під економічною ефективністю розу-

міють результативність діяльності економічних систем (підприємств, територій, національної економіки), й «основною особливістю таких систем є вартісний характер засобів (видатків, витрат) досягнення цілей (результатів), а інколи – і самих цілей (зокрема, одержання прибутку)» [1].

У сучасних умовах мінливого ринкового середовища потребує уточнення поняття «ефективність кредитних відносин».

Під економічним ефектом слід розуміти позитивний результат економічної діяльності або кількісну та якісну характеристику впливу елементів економічної системи на результативність її функціонування, що існує переважно у грошовій формі і є грошовим доходом.

На нашу думку, економічний ефект під час банківського кредитування мають отримати як основні суб'єкти кредитних відносин (кредитор і позичальник), так і держава, тому ефективність слід розглядати в таких аспектах, як: ефективність банківського кредитування (кредитної операції) з боку банківської установи, ефективність використання позикових коштів підприємствами аграрної сфери та ефект від таких відносин для національної економіки (держави) (рис. 1).

Банки як посередники і основні кредитори суб'єктів господарювання формують свою ресурсну базу з різних джерел на умовах платності, тому для них не менш важливим є отримання економічного ефекту від здій-



Рис. 1. Методика оцінки ефективності кредитних відносин

Джерело: складено автором

снення кредитних операцій, що сприятиме ефективності банківської діяльності.

Для національної економіки важливо, щоб банківські установи ефективно здійснювали трансформацію заощаджень у виробничу діяльність підприємницьких структур, що віддзеркалює їхню роль у фінансуванні різних галузей економіки країни. Індикаторами ефективності погляду банківських установ можуть виступати показники відношення сукупних активів, капіталу банківської системи та обсягу кредитних ресурсів до ВВП та співвідношення темпів їх приросту тощо. Крім того, оцінити загальну ефективність діяльності банківських установ можна за показниками рентабельності активів, капіталу, за результативністю їхньої діяльності. Важливим показником ефективності діяльності банківської установи, на нашу думку, є рейтинг банку, який сприяє виникненню міжбанківської конкуренції на ринку банківських послуг і сприяє зростанню іміджу та довіри до такого кредитора з боку потенційних позичальників.

Міжбанківська конкуренція сприяє прискоренню трансформації створеної ресурсної бази в інвестиції, що надаються різним суб'єктам господарювання, зокрема, підприємствам аграрного сектору економіки, зниженню відсоткової ставки за кредит, зростанню обсягів кредитного портфеля, зростання частки власного капіталу, що сприяє зменшенню банківських кредитних ризиків. Слід зауважити, що ефективність банківського кредитування визначається можливістю передбачити кредитні ризики і запобігти їм, а основним методом їх зниження є оцінка кредитоспроможності позичальника та встановлення його кредитного рейтингу.

Щодо ефективності банківського кредитування, то для банківської установи вона може бути визначена як співвідношення доходу від кредитних операцій та витрат, пов'язаних із реалізацією банківського кредитування (сплати відсотків за залучені банком кредитні ресурси (включаючи всі витрати: трудові, технологічні, інформаційні тощо)).

Для оцінки ефективності банківського кредитування підприємств аграрного сектору економіки можна використати механізм розрахунку ефективної відсоткової ставки, яка дасть можливість визначити рівень прибутку, що одержить банківська установа від такої операції.

Є різні підходи до визначення ефективності банківського кредитування. Так, В. Сидоренко [2, с. 81] зосереджує увагу на понятті «ефек-

тивність кредитного процесу» і вказує, що вона «...в комерційних банках безпосередньо позначається на ефективності взаємодії банківського і реального секторів національної економіки, а відтак – ефективності функціонування реального сектору економіки». На думку автора, «під ефективним кредитним процесом слід вважати такий стан ініціювання й складання кредитних заявок, ідентифікації позичальників, кредитного ухвалення, адміністрування кредиту, руху кредитного потоку, управління кредитним ризиком, який дає змогу досягти максимальної рентабельності кредитної діяльності за збереження ліквідності та фінансової стійкості банківських установ і банківської системи загалом».

Серед критеріїв ефективності кредитного процесу в комерційних банках з-поміж багатьох інших автор виділяє: міру реалізації банківськими установами функцій з акумулювання тимчасово вільних грошових коштів домогосподарств і господарюючих суб'єктів, їх трансформації в різноманітні кредити; ступінь задоволення потреб різних категорій позичальників у кредитних ресурсах, наданих на прийнятних умовах; ступінь захисту інтересів кредиторів і позичальників та ін. Зрозуміло, що ці критерії мають характеризуватися певними показниками, серед яких В. Сидоренко [2, с. 81] наводить такі: ступінь виконання планових параметрів кредитної діяльності, кількості залучених позичальників і лояльності клієнтів банку, досягнення певних фінансових результатів (обсяг відсоткового доходу), ефективності здійснюваних банком у процесі кредитного процесу змін, успішності освоєння позичальниками отриманих коштів та ін.

М.І. Крупка [3, с. 52] пропонує для оцінки ефективності кредитної діяльності банку «обчислювати показник відносної ефективності кредитних операцій банку (ВЕКО), який показує співвідношення між часткою чистого процентного доходу в операційному доході й часткою резервів під заборгованість за кредитами в чистих кредитах. Формулу можна записати так:

$$\text{ВЕКО} = (\text{ЧПД} / \text{ОД}) / (\text{Р} / \text{К}) \quad (1)$$

де, ВЕКО – відносна ефективність кредитних операцій банку;

ЧПД – чистий процентний дохід;

ОД – операційний дохід;

Р – резерв під заборгованість за кредитами;

К – кредитний портфель.

Показник відносної ефективності кредитних операцій банку характеризує, наскільки збалансовані ризикованість кредитних опе-

рацій і чистий дохід (надходження) від них, він може бути використаний для визначення і порівняння ефективності кредитування як за групами банків, так і за окремими банками. Що більше розраховане значення ВЕКО, то оптимальніше банк веде управління механізмом кредитування, тобто сформував низькоризиковий кредитний портфель і отримав більше процентних доходів. Вадою цього показника є те, що його не можна застосувати у разі неповного формування резервів за кредитними операціями».

Ефективність використання позикових коштів підприємствами аграрної сфери зазвичай більша, ніж ефективність використання власного капіталу, що пояснюється підвищенням їхньої відповідальності перед кредиторами за повернення боргу у встановлений термін.

Залучення в оборот позикового капіталу в розумних розмірах та ефективно його використання сприяють поліпшенню фінансового стану, і навпаки – якщо підприємство залучає в свій оборот позиковий капітал у розмірах, які економічно не обґрунтовані, то це може призвести до погіршення фінансового стану [4, с. 247].

Для визначення граничного обсягу залучення позикових коштів підприємствам варто зосередитися на таких визначальних показниках, як коефіцієнт фінансового левеґіду та забезпечення фінансової стійкості. У процесі аналізу визначають та дають оцінку показникам ефективності використання позикового капіталу, до яких належить ефект фінансового важеля, дія якого полягає у співвідношенні між величиною рентабельності підприємства і рівнем процентів на позиковий капітал.

Ефект фінансового важеля показує, на скільки процентів збільшується рентабельність власного капіталу за рахунок залучення в оборот позикових коштів і виникає тоді, коли економічна рентабельність вища від відсотка за кредит, тобто коли є позитивне сальдо між економічною рентабельністю і «ціною» позикових коштів.

Загальна сума використовованого власного капіталу може бути визначена заздалегідь і щодо неї розраховується коефіцієнт фінансового левеґіду, за якого його ефект буде максимальним. З урахуванням суми власного капіталу в майбутньому періоді і розрахованого коефіцієнта фінансового левеґіду обчислюється граничний обсяг позикових коштів, що забезпечує ефективне використання власного капіталу.

Розрахунок необхідного розміру позикових коштів в межах певного періоду здійснюється в розрізі окремих цільових напрямів їх майбутнього використання, основною метою яких є встановлення термінів використання позик, що залучаються, для оптимізації співвідношення довго- і короткострокових їх видів. У процесі цих розрахунків визначаються повний (період часу з початку їх вступу до остаточного погашення всієї суми боргу) і середній термін (середній розрахунковий період, протягом якого вони знаходяться у використанні на підприємстві) використання позикових коштів.

Співвідношення позикових коштів, що залучаються на коротко- і довгостроковій основі, може бути оптимізоване також з урахуванням вартості їх залучення. Вибір форм залучення позикових коштів підприємства здійснюють, виходячи з цілей і специфіки підприємницької діяльності. Прийнятними формами залучення кредиту є: термін надання кредиту; процентна ставка за кредит; умови виплати суми відсотка; умови виплати суми основного боргу; інші умови, пов'язані із отриманням кредиту.

Про ефективність використання залучених кредитних ресурсів підприємствами аграрного сектору економіки свідчитимуть показники оборотності і рентабельності позикового капіталу, у процесі аналізу яких вивчають, які зміни відбулися в динаміці та його структурі, причини цих змін, дають оцінку складу, виникненню кредиторської заборгованості, наявності та причинам наявності простроченої заборгованості тощо.

Н.В. Тарасенко [4, с. 248] пропонує визначити питому вагу кредиторської заборгованості в сумі поточних активів, яка вказує частину поточних активів підприємства, що покриваються за рахунок кредиторської заборгованості. Під час аналізу кредиторської заборгованості слід врахувати, що вона одночасно є джерелом покриття дебіторської заборгованості, тому автором пропонується порівнювати суми дебіторської та кредиторської заборгованостей, при цьому перевищення першої над другою свідчитиме про іммобілізацію власного капіталу в дебіторську заборгованість.

Важливо порівняти показники тривалості кредиторської і дебіторської заборгованостей: якщо виявиться, що показник тривалості кредиторської заборгованості перевищує хоча б на кілька днів такий же показник щодо дебіторів, то це означає, що це підприємство вміє управляти кредиторською заборгова-

ністю так, щоб утримувати позики довше, ніж дозволяє це робити своїм боржникам.

Сучасна система банківського кредитування повинна характеризуватися свободою вибору клієнтом банківської установи, що сприятиме міжбанківській конкуренції, стимулює кредиторів створювати взаємовигідні умови для співпраці з своїми клієнтами; характеризується зміною договірних кредитних відносин, в яких ключову роль відіграють основні суб'єкти – кредитор і позичальник – на паритетних засадах в межах нормативно-правового забезпечення кредитних відносин.

Висновки. В умовах трансформації ринкових перетворень в економіці та в аграрному секторі зокрема гостро постає проблема формування ефективної системи банківського кредитування як основи фінансового забезпечення підприємницької діяльності підприємств аграрної сфери, зростає роль застосування ефективних механізмів банківського кредитування. Процес забезпечення кредитними ресурсами підприємств аграрного сектору економіки передбачає: наявність джерел формування ресурсної бази банківських установ; формування та дотримання сукупності принципів банківського кредитування; існування різних видів кредитів, наданих банківськими установами; засади надання та погашення кредиту.

В основу реалізації кредитних відносин покладено об'єктивні економічні інтереси основних учасників кредитних відносин: кредиторів (комерційних банків), з одного боку,

позичальників (сільськогосподарських підприємств) – з іншого та держави загалом. Умовою ефективності реалізації кредитних відносин є забезпечення триєдності інтересів, які лежать у площині компромісів між ефективністю надання кредиту банками, ефективністю використання їх позичальниками та ефектом для національної економіки загалом. Невідповідність сформованих кредитних відносин економічним інтересам суб'єктів є свідченням неефективності чинних механізмів банківського кредитування.

Запропоновані методичні підходи до оцінки ефективності кредитних відносин та визначення економічного ефекту з погляду кредитора, позичальника та держави шляхом встановлення індикаторів для кожного рівня сприятимуть отриманню обґрунтованих висновків та наданню пропозицій щодо підвищення ефективності діючих механізмів банківського кредитування з метою поліпшення кредитного забезпечення підприємств аграрного сектору економіки.

Поєднання в сукупності економічних інтересів трьох суб'єктів (кредитора, позичальника і держави) під час банківського кредитування сприятиме на національному рівні ефективній трансформації сформованого ресурсного потенціалу банківських установ у виробничу сферу, що віддзеркалює їхню роль у фінансуванні розвитку економіки країни та безпосередньо пріоритетних галузей економіки, серед яких чільне місце займає сільське господарство.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Матеріал з Вікіпедії – вільної енциклопедії. URL: http://uk.wikipedia.org/wiki/Економічна_ефективність.
2. Сидоренко В. Сучасні підходи до оцінки ефективності кредитного процесу банку. Світ фінансів. 2012. № 1. С. 78–83.
3. Крупка М.І., Євтух Л.Б. Теоретичні аспекти управління механізмом кредитування довгострокових програм розвитку економіки в Україні. Фінанси України. 2007. № 1. С. 43–57.
4. Тарасенко Н.В. Економічний аналіз: навч. посібник. Львів: «Новий світ – 2000». 2003. 316 с.

REFERENCES:

1. Material z wikipedii – vilnoi entsyklopedii. URL: http://uk.wikipedia.org/wiki/ekonomichna_efektyvnist/
2. Sydorenko V. Suchasni pidhody do otsinky efektyvnosti kredytnogo protsesu banku (2012). Svit finansiv. no 1, pp. 78–83.
3. Krupka M.I., Evtuh L.B. (2007). Teoretychni aspekty upravlinia mehanizmom kredytuvania dovogostrokovyh program rozvytku ekonomiky v Ukraini. Finansy Ukrainy. no 1, pp. 43–57.
4. Tarasenko N.V. (2003). Ekonomichnyi analiz: navch. posibnyk. Lviv:Novyi svit. p. 316.

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2018-17-77>

УДК 336.143.2

Зарубіжний досвід формування фінансової політики в країнах із розвинутою та трансформаційною економікою

Гарбар Ж.В.

доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Переяслав-Хмельницького державного університету
імені Григорія Сковороди

Кондукоцова Н.В.

старший викладач кафедри менеджменту
Інституту економіки та менеджменту
Відкритого міжнародного університету розвитку людини «Україна»

У статті досліджено основні особливості формування фінансової політики в країнах із розвинутою та трансформаційною економікою. Визначено механізми фінансового регулювання економічного зростання в умовах інституційної модернізації економіки. Охарактеризовано інструменти забезпечення сталого розвитку засобами фінансової політики. Розвинуто методологічні засади імплементації зарубіжного досвіду для вдосконалення вітчизняної фінансової системи.

Ключові слова: фінансова політика, фінансова система, фінансові ресурси, фінансовий механізм, трансформаційна економіка, економічний розвиток.

Гарбар Ж.В., Кондукоцова Н.В. ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ В СТРАНАХ С РАЗВИТОЙ И ТРАНСФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКОЙ

В статье исследованы основные особенности формирования финансовой политики в странах с развитой и трансформационной экономикой. Определены механизмы финансового регулирования экономического роста в условиях институциональной модернизации экономики. Охарактеризованы инструменты обеспечения устойчивого развития средствами финансовой политики. Развита методологические основы имплементации зарубежного опыта для усовершенствования отечественной финансовой системы.

Ключевые слова: финансовая политика, финансовая система, финансовые ресурсы, финансовый механизм, трансформационная экономика, экономическое развитие.

Garbar J.V., Kondukotsova N.V. FOREIGN EXPERIENCE OF FINANCIAL POLICY FORMATION IN ADVANCED AND TRANSFORMATION ECONOMY

In the article the main features of financial policy formation in advanced and transformation economy are explored. The mechanisms of financial regulation of economic growth in the conditions of institutional modernization economy are determined. The instruments of ensuring sustainable development by means of financial policy are characterized. The methodological principles of implementation foreign experience to improve the domestic financial system are developed.

Keywords: financial policy, financial system, financial resources, financial mechanism, transformation economy, economic development.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Особливості формування фінансової політики, розподіл повноважень та визначення головних пріоритетів функціонування економічної системи в країні є важливими елементами досягнення стратегічних та тактичних цілей розвитку суспільства. Сучасні процеси глобалізації та інтенсифікації фінансових відносин свідчать про доцільність ґрунтовного аналізу та характеристики теоретичних та методологічних засад

їх регулювання у країнах із розвинутою та трансформаційною економікою. Визначення основних інструментів впливу на бюджетну, податкову та грошово-кредитну політику в зазначених країнах на відповідних етапах економічного розвитку дасть змогу розробити дієві механізми протидії циклічним та кон'юнктурним коливанням попиту та пропозиції, сформувати стимули для зростання валового внутрішнього продукту та добробуту населення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Вагомий внесок у дослідження методологічних основ становлення та реалізації фінансової політики здійснили такі зарубіжні науковці: Р. Барро, Дж. М. Кейнс [1], Дж. Коган [2], П. Кругман, О. Кудрін, А. Лаффер [3], Дж. Сакс, П. Самуельсон, Дж. Стігліц, С. Фішер, М. Фрідман. Дослідженням особливостей функціонування фінансового механізму в країнах із розвинутою та трансформаційною економікою та адаптацією міжнародного досвіду регулювання фінансової політики присвячено праці вітчизняних учених: О. Василика, І. Запатріної [4], А. Крисоватого [5], І. Лук'яненко, Л. Лисяк, І. Луніної, І. Лютого, В. Опаріна, В. Федосова, І. Чугунова [6], С. Юрія та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на ґрунтовні напрацювання у системі визначення основних пріоритетів формування фінансової політики країни, на сучасному етапі економічного розвитку доцільним є поглиблене дослідження адаптаційних механізмів використання інструментів бюджетно-податкової та грошово-кредитної політики на всіх етапах кон'юнктурних та циклічних коливань фінансової системи, що зумовлює необхідність подальшого дослідження цієї проблематики.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є розкриття теоретико-методологічних особливостей формування фінансової політики в країнах із розвинутою та трансформаційною економікою та розроблення рекомендацій щодо їх імплементації у вітчизняну практику фінансового регулювання економічного зростання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інституційна модернізація фінансової системи передбачає створення нових та вдосконалення наявних інститутів впливу на соціально-економічний розвиток країни. Таким чином, формування інструментарію щодо визначення оптимальних розмірів валового внутрішнього продукту, державного боргу, індексу споживчих цін й облікової ставки та можливостей їх якісного коригування дасть змогу забезпечити досягнення цільових довгострокових показників розвитку фінансової сфери України без значних економічних коливань. М. Д. Пасічний зазначає, що використання заходів поліпшення фіскального балансу та імплементація структурних змін бюджетного процесу потребують адаптаційного періоду та формування відповідного інституційного середовища, експертного оцінювання фінансових

витрат та ефекту від упровадження нововведень [7, с. 31].

Фінансова політика більшості країн із розвинутою та трансформаційною економікою знаходиться у безпосередній залежності від показників функціонування бюджетної системи, яка є джерелом формування фінансових ресурсів держави та ефективним інструментом їх перерозподілу між усіма економічними агентами. Саме тому показники, що характеризують доходну та видаткову частину бюджету, дають змогу значною мірою виокремлювати як тип економічної політики, так і механізми її реалізації. Так, відповідно до частки внутрішнього валового продукту, який розподіляється через бюджетну систему, виділяють американську модель (25–30% централізації ВВП); західноєвропейську модель (35–45%) та скандинавську модель (50–55%). Вибір конкретної моделі здійснює прямий вплив на пріоритети розвитку країни, визначає джерела фінансування основних її видаткових повноважень (табл. 1).

Згідно з даними табл. 1, більшість країн Європейського Союзу належить до західноєвропейської моделі централізації валового внутрішнього продукту, що підтверджує їх рух в єдиному фінансово-правовому полі (Болгарія – 37,5%, Естонія – 39,7%, Чехія – 40,1%, Німеччина – 44,3%, Іспанія – 37,3%, Хорватія – 43,3%, Латвія – 36,3%, Польща – 39%, Великобританія – 38,5%). Країни Скандинавського півострова та деякі інші європейські країни концентрують у бюджеті значно більшу частину ВВП (Норвегія – 55,9%, Швеція – 50,6%, Фінляндія – 53,6%, Франція – 52%, Данія – 54,1% та Бельгія – 50,7%), що, своєю чергою, свідчить про взяття державою більших, переважно соціальних, зобов'язань.

Світова фінансово-економічна криза 2008–2009 рр. змусила більшість країн із розвинутою та трансформаційною економікою підвищити видаткову частину бюджету для зростання економічної активності, попиту та пропозиції та, як наслідок, відновлення економічного зростання. Проте після завершення низхідного етапу економічного циклу та з метою збалансування системи державних фінансів зазначені країни перейшли до політики зниження видатків для скорочення розмірів дефіциту бюджету та державного боргу.

На формування доходів бюджету здійснює вплив низка складників бюджетно-податкової політики, зокрема рівень податкових ставок, податкова база, податкові пільги, адміністрування податків, структура та обсяг видатків,

Таблиця 1

**Частка основних показників фінансової системи країн Європейського Союзу
у валовому внутрішньому продукті у 2008–2017 рр., %**

	Доходи			Видатки			Дефіцит/профіцит		
	2008-2012	2013-2017	2008-2017	2008-2012	2013-2017	2008-2017	2008-2012	2013-2017	2008-2017
Європейський Союз (28 країн)	43,9	44,9	44,4	48,7	47,1	47,9	-4,8	-2,2	-3,5
Бельгія	49,8	51,6	50,7	53,6	54	53,8	-3,8	-2,4	-3,1
Болгарія	34,6	36,8	35,7	36,2	38,1	37,2	-1,6	-1,3	-1,5
Чехія	39,5	40,7	40,1	43,2	41	42,1	-3,7	-0,3	-2
Данія	54	54,1	54,1	55,6	54,3	54,9	-1,6	-0,2	-0,8
Німеччина	43,8	44,8	44,3	45,5	44,1	44,8	-1,7	0,7	-0,5
Естонія	39,9	39,6	39,7	40,6	39,6	40,1	-0,7	0	-0,4
Греція	42,3	48,6	45,5	53,4	52,8	53,1	-11,1	-4,2	-7,6
Іспанія	36,3	38,3	37,3	45,3	43,5	44,4	-9	-5,2	-7,1
Франція	50,6	53,3	52	56,2	56,9	56,5	-5,6	-3,6	-4,5
Хорватія	41,7	44,5	43,1	47,3	47,3	47,3	-5,6	-2,8	-4,2
Італія	46,1	47,4	46,8	49,8	50,1	50	-3,7	-2,7	-3,2
Кіпр	37,3	38,9	38,1	41,3	41,6	41,5	-4	-2,7	-3,4
Латвія	35,6	37	36,3	41,2	37,8	39,5	-5,6	-0,8	-3,2
Литва	34,5	34	34,3	40,8	34,5	37,6	-6,3	-0,5	-3,3
Мальта	38,8	39,3	39,1	41,9	39,4	40,7	-3,1	-0,1	-1,6
Польща	39	38,9	39	44,4	41,8	43,1	-5,4	-2,9	-4,1
Румунія	32,7	32,8	32,7	38,8	34,8	36,8	-6,1	-2	-4,1
Фінляндія	52,8	54,3	53,6	53,7	56,5	55,1	-0,9	-2,2	-1,5
Швеція	51,1	50,2	50,6	51,1	50,2	50,7	0	0	-0,1
Великобританія	38,3	38,5	38,4	46,4	42,5	44,5	-8,1	-4	-6,1
Норвегія	57	54,7	55,9	43,6	47,9	45,8	13,4	6,8	10,1

Джерело: складено авторами на основі даних Eurostat. URL: <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database>

та певні макроекономічні чинники: економічний стан, що вимірюється обсягом ВВП; структура економіки, що відображається у складниках ВВП, таких як споживання, інвестиції, експорт та імпорт; фонд оплати праці та фінансові результати діяльності підприємств та організацій. Ефективність бюджетної політики країни визначається не лише тенденціями доходів бюджету держави, а й співвідношенням даного показника до величини валового внутрішнього продукту, що дає змогу оцінити фактичний рівень бюджетної централізації, віднести тип бюджетної політики до однієї з наявних моделей та розробити комплекс заходів щодо пом'якшення чи посилення рівня централізації. У країнах із високим рівнем розвитку економіки частина ВВП, що перерозподіляється через бюджет, є досить вагомою, а бюджетні доходи справляють значний вплив на вторинний перерозподіл ВВП та розширене відтворення. Тобто перед кожною державою, враховуючи як її історичні та національні особливості, так і

фазу економічного циклу, стоїть завдання пошуку оптимальної межі централізації, за якої підвищення фіскального навантаження на економіку не призведе до послаблення ділової активності суб'єктів господарювання, скорочення їх фінансових можливостей до відтворення виробництва, а отже, до погіршення інвестиційного клімату, зниження темпів економічного розвитку та зростання масштабів ухилення від сплати податків [8, с. 36].

Важливим у політиці країн із розвинутою та трансформаційною економікою є збільшення доходів від оподаткування виробництва та імпортих операцій, тоді як податки на споживання мають тенденцію до зменшення (табл. 2).

Як свідчать дані табл. 2, частка податків на виробництво та імпорт у валовому внутрішньому продукті країн Європейського Союзу у 2007–2016 рр. у середньому становить 13,06%, проте спостерігається тенденція до зростання даного показника у розрізі п'ятирічних періодів: так, у 2007–2011 рр. він становив 12,76%, у 2012–2016 рр. – 13,36%.

Таблиця 2
**Середнє значення частки податків
на виробництво та імпорт у ВВП у країнах
із розвинутою та трансформаційною
економікою у 2007–2016 рр., %**

	2007- 2011	2012- 2016	2007- 2016
Великобританія	11,68	12,7	12,19
Греція	12,6	15,28	13,94
Данія	16,56	16,34	16,45
Естонія	13,4	14,08	13,74
Іспанія	9,98	11,3	10,64
Італія	13,9	15	14,45
Латвія	11,7	13,5	12,6
Нідерланди	11,26	11,12	11,19
Німеччина	10,86	10,74	10,8
Норвегія	11,66	11,72	11,69
Польща	13,86	12,98	13,42
Румунія	11,86	12,6	12,23
Словаччина	10,42	10,44	10,43
Угорщина	16,38	18,42	17,4
Фінляндія	12,94	14,3	13,62
Франція	14,86	15,66	15,26
Чехія	10,96	12,28	11,62
Швейцарія	6,24	6,08	6,16
Швеція	22,2	22,08	22,14
Європейський Союз	12,76	13,36	13,06

Джерело: складено авторами на основі даних Eurostat. URL: <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database>

Зазначене вказує на збільшення ролі податків у формуванні бюджету Союзу та використання даного методу акумулювання фінансових ресурсів після виходу країн-учасниць із фінансової рецесії. Тобто можна зазначити, що під час падіння показників економічного розвитку в 2008–2009 рр. було прийнято рішення щодо стимулювання економічного розвитку та внутрішнього сукупного попиту за рахунок збільшення частки державних доходів саме за рахунок підвищення податкового навантаження на економічну систему.

Стимулювання стабільного економічного зростання та сталого розвитку засобами фінансової політики передбачає поряд із підвищенням ефективності реалізації узгоджених цілей і завдань різних її складників проведення виваженої боргової політики та політики обслуговування державного боргу. Ці питання прямо пов'язані з вирішенням проблем розміру дефіциту бюджету та державного боргу. Не випадково пріоритетна увага у поточній

політиці Європейського Союзу в межах Маастрихтської угоди приділяється саме борговій політиці, зокрема дотриманню безпечних показників у сфері державного боргу і дефіциту бюджету, до того ж невиконання встановлених вимог передбачає набір податкових санкцій [9]. Водночас внутрішньодержавне регулювання відіграє вагомий роль у контролі над державними витратами, дефіцитом і державним боргом порівняно з гнучкими і компромісними міжнародними договорами та бюджетними угодами. За умови ефективного використання залучені кошти можуть стати позитивним чинником економічного зростання, але в іншому разі нарощення заборгованості викликає порушення макроекономічної стабільності. Таким чином, великого значення набувають показники доходності по державних цінних паперах, що емітуються ними для погашення заборгованості (табл. 3).

Як свідчать дані табл. 3, починаючи з 2008 р. відбувається зниження доходності довгострокових облігацій країн Європейського Союзу з 4,6% у 2008 р. до 1,1% у 2016 р. У розрізі п'ятирічних періодів також присутня тенденція щодо зменшення зазначеного показника з 4,1% у 2008–2012 рр. до 2,9% у 2013–2017 рр. Переорієнтація країн на нові джерела покриття дефіциту бюджету, формування додаткових доходів через стимулювання розвитку торгівлі, підтримку інвестиційно-інноваційної діяльності дають змогу ефективніше проводити фінансову політику.

Пріоритетними заходами фінансового регулювання, які реалізуються у країнах із розвинутою на трансформаційною економікою, є зниження показників структурного дефіциту бюджету та державного боргу, оптимізація бюджетних видатків, підвищення фіскальної ефективності податкової системи, посилення дієвості механізму бюджетного планування та прогнозування. Також реалізуються системні заходи щодо підвищення рівня поточної ліквідності банківської системи; викупу у фінансових інститутів проблемних активів для поліпшення стану їх балансів та розширення можливостей кредитування економіки; здійснення державних інвестицій у капітал системних фінансових інститутів. Можливості стимулювання економіки за рахунок бюджетної політики є обмеженими, тому водночас проводяться структурні зміни системи державних фінансів та посилюється вплив дивергентних чинників на економічні процеси [10, с. 145].

Зарубіжний досвід засвідчує загальну тенденцію до переходу від традиційних меха-

Таблиця 3

Показники маастрихтських критеріїв доходності облігацій країн Європейського Союзу в 2008–2017 рр., %

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2008-2012	2013-2017	2008-2017
Європейський Союз (28 країн)	4,6	4,1	3,8	4,3	3,6	2,9	2,2	1,4	1,1	1,3	4,1	1,8	2,9
Данія	4,3	3,6	2,9	2,7	1,4	1,8	1,3	0,7	0,3	0,5	3,0	0,9	2,0
Німеччина	4	3,2	2,7	2,6	1,5	1,6	1,2	0,5	0,1	0,3	2,8	0,7	1,8
Греція	4,8	5,2	9,1	15,8	22,5	10,1	6,9	9,7	8,4	6,0	11,5	8,2	9,9
Франція	4,2	3,7	3,1	3,3	2,5	2,2	1,7	0,8	0,5	0,8	3,4	1,2	2,3
Італія	4,7	4,3	4	5,4	5,5	4,3	2,9	1,7	1,5	2,1	4,8	2,5	3,6
Кіпр	4,6	4,6	4,6	5,8	7	6,5	6	4,5	3,8	2,6	5,3	4,7	5,0
Угорщина	8,2	9,1	7,3	7,6	7,9	5,9	4,8	3,4	3,1	3,0	8,0	4,0	6,0
Нідерланди	4,2	3,7	3	3	1,9	2	1,5	0,7	0,3	0,5	3,2	1,0	2,1
Польща	6,1	6,1	5,8	6	5	4	3,5	2,7	3	3,4	5,8	3,3	4,6
Португалія	4,5	4,2	5,4	10,2	10,6	6,3	3,8	2,4	3,2	3,1	7,0	3,8	5,4
Румунія	7,7	9,7	7,3	7,3	6,7	5,4	4,5	3,5	3,3	4,0	7,7	4,1	5,9
Фінляндія	4,3	3,7	3	3	1,9	1,9	1,5	0,7	0,4	0,6	3,2	1,0	2,1
Швеція	3,9	3,3	2,9	2,6	1,6	2,1	1,7	0,7	0,5	0,7	2,9	1,1	2,0
Великобританія	4,5	3,4	3,4	2,9	1,7	2	2,1	1,8	1,2	1,2	3,2	1,7	2,4

Джерело: складено авторами на основі даних Eurostat. URL: <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database>

нізмів фінансування до бюджетування, орієнтованого на результат. Саме такий підхід є основою фінансування бюджетних установ більшості розвинених країн [11, с. 174]. Основним завданням, яке прагнуть вирішити всі розвинені країни світу, є поєднання бюджетних видатків на фінансування бюджетних установ із кінцевими результатами їхньої діяльності в процесі виконання ними функцій у межах власних повноважень. Водночас особливо слід відзначити таку форму регулювання, як програмно-цільове планування, яке як форма системного перерозподілу ресурсів передбачає реалізацію окремих програм для вирішення конкретних завдань, що забезпечує створення й упровадження системи відомчого та міжвідомчого планування та проектного управління по цілях і результатах діяльності. Іншим методом реалізації механізму фінансування бюджетних установ є індикативне планування. Проте між ними є низка відмінностей: індикативне планування залишає свободу дій для економічних агентів, а програмно-цільовий метод передбачає заздалегідь визначену послідовність дій, які сприяють досягненню поставлених цілей. При цьому індикативне управління цільовими програмами дає змогу враховувати віддалені наслідки прийнятих

рішень і порівнювати різні способи досягнення поставлених цілей, а також здійснювати вибір оптимальних рішень з урахуванням можливості реалізації різних сценаріїв розвитку. Використання цього методу державного регулювання підвищує обґрунтованість прийнятих рішень і дає змогу краще контролювати їх виконання [12, с. 79].

Висновки з цього дослідження. Зарубіжний досвід формування фінансової політики визначає вагомий вплив на процеси прийняття управлінських рішень у сфері суспільних фінансів екзогенних та ендемогенних чинників. Особливості географічного розташування, наявності корисних копалин, рівень відкритості економічної системи, структура доходів та видатків державного й місцевих бюджетів, податкове навантаження та показники розвитку людського потенціалу є важливими характеристиками економічної системи країни. Доцільними є узагальнення та систематизація наявних методологічних підходів до подолання структурних дисбалансів фінансової системи в країнах із розвинутою та трансформаційною економікою та розроблення практичних рекомендацій щодо їх імплементації у систему державних та публічних фінансів в умовах трансформаційних перетворень.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег; пер. проф. Н.Н. Любимова. Москва. 2012. 352 с.
2. Cogan J.F., Taylor J.B., Wieland V., Wolters M.H. Fiscal consolidation strategy. *Journal of Economic Dynamics and Control*. 2013. №. 37(2). P. 404–421.
3. Laffer A. The Ellipse: An Explication of the Laffer Curve in a Two-Factor Model. *The Financial Analyst's Guide to Fiscal Policy*. 1986. P. 1–35.
4. Запатріна І.В. Формування фінансової політики держави: євроінтеграційний. *Вісник КНТЕУ*. 2012. № 2. С. 59–73.
5. Крисоватий А.І. Мельник В.М., Кошук Т.В. Сутність та концептуальні основи формування податкової політики в умовах євроінтеграційних процесів. *Економіка України*. 2016. № 1. С. 35–51.
6. Бюджетно-податкова політика у системі регулювання економіки / І.Я. Чугунов, М.Д. Пасічний, Т.І. Крикун та ін.; за заг. ред І.Я. Чугунова. Київ. 2018. 352 с.
7. Пасічний М.Д. Бюджетно-податкова політика у країнах ЄС із трансформаційною економікою. *Економіка розвитку*. 2017. № 2. С. 30–39.
8. Гарбар Ж.В., Собчук С.І. Податкові надходження у системі формування доходів бюджету. *Економіка. Фінанси. Право*. 2017. № 7. С. 35–41.
9. Ливдар М.В. Бюджетне забезпечення економічної безпеки. URL: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/vldfa/2010_18/Lyvdar.pdf (дата звернення: 05.08.2018).
10. Собчук С.І. Бюджетна політика в країнах із розвинутою та трансформаційною економікою. *Вісник Одеського національного університету. Серія «Економіка»*. 2016. Т. 21. Вип. 7(2). С. 142–146.
11. Рожко О.Д. Практика формування власних фінансових ресурсів бюджету ЄС в умовах інтеграції національних систем державних фінансів. *Науковий вісник Чернігівського державного інституту економіки і управління*. Серія «Економіка». 2013. Вип. 4. С. 172–178.
12. Думікян А.К. Механізм фінансування бюджетних установ у країнах із розвинутою та трансформаційною економікою. *Бізнес Інформ*. 2017. № 8. С. 75–81.

REFERENCES:

1. Kejns Dzh. M. (2012) *Obshhaja teoryja zanjatosty, procenta y denegh* [General theory of employment, interest and money] Moscow: Ghelyos. (in Russian).
2. Fiscal consolidation strategy / J. F. Cogan, J. B. Taylor, V. Wieland, M. H. Wolters // *Journal of Economic Dynamics and Control*. – 2013. – №. 37 (2). – P. 404–421.
3. Laffer A. The Ellipse: An Explication of the Laffer Curve in a Two-Factor Model / A. Laffer // *The Financial Analyst's Guide to Fiscal Policy*. – N.Y.: Greenwood Press. 1986. – P. 1–35.
4. Zapatrina I. V. (2012) *Formuvannja finansovoji polityky derzhavy: jevrintegracijnyj vymir* [Formation of the financial policy of the state: the eurointegration dimension] *Visnyk KNTEU*, vol. 2. pp. 59-73.
5. Krysovatyi, A.I., Melnyk, V.M., & Koschuk, T.V. (2016). *Sutnist ta kontseptualni osnovy formuvannia podatkovoi polityky v umovakh ievrointehratsiinykh protsesiv* [Essence and conceptual bases of the formation of a tax policy under conditions of the eurointegration processes]. *Ekonomika Ukrainy – Economy of Ukraine*, 1, 35–51.
6. I. Ja. Chughunov, M. D. Pasichnyj, T. I. Krykun ta in. (2018) *Bjudzhetno-podatкова polityka u systemi rehuljuvannja ekonomiky* [Budget and tax policy in the system of regulation of the economy]. Kyjiv: KNUTE. (in Ukrainian)
7. Pasichnyj M. D. (2017) *Bjudzhetno-podatкова polityka u krajynakh JeS iz transformacijnoju ekonomikoju* [Budgetary and fiscal policy in the EU countries with a transformational economy]. *Ekonomika rozvytku*. № 2. pp. 30-39.
8. Gharbar Zh.V., Sobchuk S.I. (2017) *Podatkovi nadkhodzhennja u systemi formuvannja dokhodiv bjudzhetu* [Tax revenues in the budget revenue generation system]. *Ekonomika. Finansy. Pravo*. № 7. pp. 35-41.
9. Lyvdar M.V. (2010) *Bjudzhetne zabezpechennja ekonomichnoji bezpeky*. [Budget security of economic security] URL: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/vldfa/2010_18/Lyvdar.pdf/
10. Sobchuk S.I. (2016) *Bjudzhetna polityka v krajynakh iz rozvynenoju ta transformacijnoju ekonomikoju* [Budget policy in countries with a developed and transformational economy]. *Visnyk Odesjkojho nacionaljnogho universytetu. Serija : Ekonomika*. T. 21, Vol. 7(2). pp. 142–146.
11. Rozhko O. D. (2013) *Praktyka formuvannja vlasnykh finansovykh resursiv bjudzhetu JeS v umovakh integracijji nacionalnykh system derzhavnykh finansiv* [The practice of forming own financial resources of the EU budget in the conditions of integration of national systems of public finances.]. *Naukovyj visnyk Chernihivskogho derzhavnogho instytutu ekonomiky i upravlinnja. Serija 1: Ekonomika*. Vol. 4. pp. 172-178.
12. Dumikjan A.K. (2017) *Mekhanizm finansuvannja bjudzhetnykh ustanov u krajynakh iz rozvynutoju ta transformacijnoju ekonomikoju* [Mechanism for financing budget institutions in developed and transformational economies]. *Biznes inform*. № 8. pp. 75-81.

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2018-17-78>

УДК 336.225.66

Пільги як інструмент податкового регулювання

Гусейнова Е.Ф.

аспірант кафедри фінансів
Одеського національного економічного університету

У статті розглянуто теоретичні основи функціонування податкових пільг, а саме шляхом аналізу наукових досліджень узагальнено підходи до трактування поняття «податкова пільга». Обґрунтовано власний підхід до визначення цієї категорії, визначено мету надання податкових пільг. Розкрито сутність суперечливого характеру податкових пільг як одного з інструментів державного податкового регулювання.

Ключові слова: податки, податкові пільги, податкове регулювання, податкове навантаження, пільгове оподаткування, податковий механізм.

Guseinova E.F. ЛЬГОТЫ КАК ИНСТРУМЕНТ НАЛОГОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

В статье рассмотрены теоретические основы функционирования налоговых льгот, а именно путем анализа научных исследований обобщены подходы к трактовке понятия «налоговая льгота». Обоснован собственный подход к определению этой категории, определена цель предоставления налоговых льгот. Раскрыта сущность противоречивого характера налоговых льгот как одного из инструментов государственного налогового регулирования.

Ключевые слова: налоги, налоговые льготы, налоговое регулирование, налоговая нагрузка, льготное налогообложение, налоговый механизм.

Guseinova E.F. THE TAX BENEFITS AS THE INSTRUMENT OF THE TAX REGULATION

The theoretical basis of the functioning of tax benefits were examined, in particular, the approaches of the interpretation of the term "tax benefits" were summarized in the article through the analysis of scientific researches. Own approach of the author to the definition of this category was justified and the purposes of granting tax benefits were defined. The concept of the contradictory nature of tax benefits as one of the tools of state tax regulations was disclosed.

Keywords: taxes, tax benefits, tax regulation, tax burden, taxation of concessional contributions, tax mechanism.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Важливим елементом податкової системи та податкової політики будь-якої економічної системи світу є податкові пільги, через які можна опосередковано регулювати соціально-економічні пропозиції, а також здійснювати державне регулювання соціально-економічного розвитку держави, системний внутрішній перерозподіл фінансових ресурсів між окремими суб'єктами господарювання. Реалізація цих завдань можлива за рахунок застосування різних інструментів, зокрема податкових пільг як стимулюючого важеля розвитку національної економіки. Податкові пільги дають змогу цілеспрямовано впливати на економічну поведінку платників податків та підтримувати пріоритетні напрями господарювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Особлива увага дослідженню податкових пільг останнім часом приділена в працях таких вітчизняних та зарубіжних авторів, як, зокрема,

В.І. Гурєєв [13], О.Ю. Дубовик [14], В.Б. Захожай [12], Н.П. Кучерявенко [9], Я.В. Литвиненко [12], О.І. Луніна [11], Т.В. Паєнтко [6], О.А. Підлісна [7], Д.М. Серебрянський [10], А.М. Соколовська [11], В.О. Швадченко [8]. Необхідно констатувати, що не всі визначення, надані в працях вчених, є вичерпними та коректними. Автори найчастіше зосереджуються на одній ознаці або певній кількості ознак поняття «податкова пільга», залишаючи інші її особливості без належної уваги.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Питання державного податкового регулювання шляхом надання пільг ще не мають остаточного методологічного вирішення, адже на теоретичному рівні відсутній єдиний підхід до використання понятійного апарату щодо категорії «податкова пільга». Система пільг постійно змінюється залежно від напрямів податкової політики та пріоритетів в оподаткуванні певних груп платників податків. З огляду на це постає нагальна потреба детального визначення напрямів

розв'язання теоретичних проблем, що стосуються вдосконалення понятійного апарату застосування податкових пільг.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Актуальність дослідження та наявність нерозв'язаних теоретичних проблем, що стосуються визначення місця та ролі пільг у системі державного податкового регулювання, обумовили мету статті та коло питань, які розглянуті в роботі. Метою статті є узагальнення теоретичних аспектів використання податкових пільг як інструмента податкового регулювання та стимулювання соціально-економічних процесів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для більш точного та правильного визначення поняття «податкова пільга» слід звернутися до словників. Саме слово «пільга» походить від давньоруського «льгота», разом з яким використовувалось українське «льго», «вільго», білоруське «ільго» («легкий», «свобода», «воля») [1, с. 453]. Усі ці слова позначали особливі права, переваги перед іншими, більшу свободу, пізніше стали вживатися у значенні звільнення від данини, податків, робіт. Так, слово «пільга» у Великому тлумачному словнику української мови визначається як «переважне право звільнення від певних обов'язків, право користування будь-чим, яке надається як виняток із загальних правил, встановлених законом» [2, с. 378]. В тлумачному словнику С.І. Ожегова наводиться аналогічне поняття: «пільга – це переважне право, полегшення, що надається як виняток із загальних правил» [3, с. 238]. У Великому енциклопедичному словнику пільга визначена як надання будь-яких переваг, часткове звільнення від виконання встановлених правил, обов'язків або полегшення умов їх надання [4, с. 459]. Таким чином, загальним для вказаних визначень є підхід до пільг як до чогось виключного, того, що надається лише певній категорії суб'єктів.

Згідно з Податковим кодексом України податкову пільгу визначено як передбачене податковим та митним законодавством звільнення платника податків від обов'язку щодо нарахування та сплати податку та збору, щодо сплати ним податку та збору в меншому розмірі за наявності визначених підстав, що характеризують певну групу платників податків, вид їх діяльності, об'єкт оподаткування або характер та суспільне значення здійснюваних ними витрат [5]. Визначення, надане українським законодавством, є широким, адже воно визначає певні

підстави, за допомогою яких можна бути звільненими або частково звільненими від сплати податків, а також вбачає той факт, що платник податку може бути не тільки звільнений від сплати податку та збору, але й звільнений частково.

Водночас пункт 7.1 Податкового кодексу України визначає елементи податку, а пункт 7.2 фіксує, що під час встановлення податку можуть передбачатися податкові пільги та порядок їх застосування [5]. Таким чином, податкові пільги можна вважати додатковим елементом податку. Але це визначення, на нашу думку, є неповним, адже не розкривається вся сутність податкових пільг, але при цьому зазначається, що пільга є елементом податку, тому без податку не може бути використана пільга.

Аналізуючи визначення податкових пільг, які наводяться у вітчизняній та зарубіжній економічній та юридичній літературі, констатуємо, що не всі з них є вичерпними та коректними. Автори, як правило, підкреслюють одну або кілька ознак поняття «податкова пільга», залишаючи інші її особливості без належної уваги.

Так, доктор економічних наук Т.В. Паєнко визначає податкову пільгу як надану платнику можливість зменшення суми податку або збору, що підлягає сплаті, за наявності підстав, встановлених актами податкового законодавства [6]. Названий підхід не позбавлений певних вад, адже таке визначення дає змогу віднести до категорії податкових пільг і оптимізацію податкових пільг, і ухиляння від сплати податків, тому що вони також дають можливість зменшити суму податку та збору, що підлягає сплаті. При цьому можливе не тільки зменшення суми податку, але й повне звільнення від сплати податку.

О.А. Підлісна також зазначає, що надання пільги зменшує податкові зобов'язання, не говорячи про можливість повного звільнення від податку. Також автор визначає пільгу як законодавчо закріплений перелік умов [7, с. 8], але саме поняття «пільга» не може бути описано як перелік умов, адже це є певними підставами та характеристиками платника податку, що разом з пільгою належать до елементів податку.

На думку економіста В.О. Швадченко, пільга – це певною мірою привілей, який держава надає окремим категоріям платників, що відповідають встановленим критеріям [8], при цьому автор не зазначає мету отримання пільги.

Не зазначає мету також професор Н.П. Кучерявенко, говорячи, що податкова пільга – звільнення платника податків від нарахування та сплати податку або сплата ним податку в меншому розмірі за наявності підстав, визначених чинним законодавством [9].

Натомість Д.М. Серебрянський вважає, що податкова пільга – це сукупність фіскальних дій держави, не закладених у загальноприйнятих основах прибуткового оподаткування підприємств, що, зрештою, приводять до повного або часткового звільнення прибутку від оподаткування з метою активізації державних, територіальних чи галузевих пріоритетних напрямів фінансово-господарської діяльності, що реалізуються протягом визначеного законом терміну [10]. Як видно з визначення, науковець зазначає мету отримання податкових пільг, причому розглядає її на макрорівні, говорячи про те, що це є саме сукупністю фіскальних дій держави, яка є важливою складовою роботи держави як регулятора національної економіки. Але автор наголошує на тому, що пільги приводять до повного або часткового звільнення прибутку від оподаткування, що є хибним, адже існують інші об'єкти оподаткування, що можуть бути звільнені від податків.

Так, на думку економістів А.М. Соколовської та О.І. Луніної, під податковими пільгами слід розуміти передбачене та регламентоване нормами податкового законодавства (за наявності об'єкта оподаткування) відхилення від нормативних вимог оподаткування, що відбувається у формі повного або часткового звільнення платників податку від його сплати з метою полегшення податкового тягаря [11]. Автори не звернули увагу на те, що під категорію платників податку підпадають не усі платники податків, а лише такі категорії, які мають певні характеристики, за допомогою яких вони звільняються від оподаткування.

В.Б. Захожай і Я.В. Литвиненко визначають, що податкова пільга – це повне або часткове звільнення окремих підприємств чи фізичних осіб від сплати податку [12], не говорячи про те, що вони мають бути обов'язково платниками податків.

Іншим є підхід російського економіста В.І. Гурєєва, який полягає в тому, що подат-

кова пільга – це встановлена законом складова частина системи оподаткування, що забезпечує фінансово-економічне стимулювання підприємницької діяльності платника податків шляхом полегшення тягаря податкових зобов'язань [13]. Можна погодитися з метою отримання податкових пільг, адже вони справді стимулюють діяльність платника податків, якщо говорити про пільги, які надані підприємцям, але автором не зазначена мета отримання податкових пільг іншими суб'єктами господарювання, такими як фізичні особи. На нашу думку, податкова пільга не може бути складовою частиною системи оподаткування, адже система оподаткування є сукупністю податків, зборів, інших обов'язкових платежів до бюджетів і внесків до державних цільових фондів, що справляються в установленому Податковим кодексом порядку. Податкова пільга є одним з елементів податку, а не системи оподаткування.

Висновки з цього дослідження. Таким чином, аналіз теоретичних аспектів надання податкових пільг свідчить про складність їх використання як інструмента податкового регулювання. Існує потреба вдосконалення понятійного апарату категорії «податкові пільги» та розроблення єдиної концепції до її визначення. Отже, узагальнивши всі підходи до визначення категорії «податкова пільга», вважаємо, що податковою пільгою є передбачене та регламентоване нормами законодавства право платника податку на звільнення від нарахування та сплати податку або часткової сплати податку за наявності певних підстав з метою зменшення податкового навантаження платника податку.

Якщо розглядати надання податкових пільг на макрорівні, то можна сказати, що метою їх надання є активізація пріоритетних напрямів фінансово-господарської діяльності та стимулювання певних видів діяльності, а також надання підтримки певним категоріям платників і досягнення інших соціальних цілей. Також за допомогою пільг здійснюється державне регулювання економічного та соціального розвитку держави. На мікрорівні метою надання пільги є зменшення та полегшення податкового тягаря платника податків.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Русская фразеология. Историко-этимологический словарь / под ред. А.К. Бирих. Москва: Хранитель, 2007. 928 с.
2. Великий тлумачний словник української мови / упоряд. Т.В. Ковальова. Харків: Фоліо, 2005. 767 с.
3. Толковый словарь русского языка / под ред. С.И. Ожегова, Н.Ю. Шведовой. Москва: Азъ, 1994. 944 с.
4. Великий енциклопедичний словник / упор. І.М. Степанов. Харків: Фоліо, 2000. 992 с.
5. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 р. № 2755-VI. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/paran965#n965>.
6. Паєнтко Т.В. Шляхи оптимізації пільг у системі оподаткування доходів з урахуванням світового досвіду. Вісник Національної академії державного управління при Президентові України. 2004. № 4. С. 18–24.
7. Підлісна О.А. Теоретичні аспекти надання податкових пільг. Науковий вісник. 1999. № 3. 99 с.
8. Швадченко В.О. Податкове стимулювання розвитку малих підприємств: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.06.01; Харк. держ. екон. ун-т. Харків, 2003. 21 с. URL: www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=ARD&P21DBN=ARD&Z21ID=&Image_file_name=DOC/2003/03svormp.zip&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1.
9. Кучерявенко Н.П. Курс налогового права. Харків: Право, 2001. 536 с.
10. Серебрянський Д.М. Оподаткування прибутку підприємств та його вплив на інвестиційну діяльність в ринкових умовах: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.04.01; Нац. акад. держ. податк. служби України. Ірпінь, 2006. 20 с.
11. Соколовська А.М., Луніна О.І. Визначення категорії «податкова пільга» та його практичне значення. Економіка України. 2005. № 9. С. 21–30.
12. Захожай В.Б., Литвиненко Я.В., Захожай К.В., Литвиненко Р.Я. Система оподаткування та податкова політика / за заг. ред. В.Б. Захожая, Я.В. Литвиненка. Київ: Центр учбової літератури, 2006. 468 с.
13. Гуреев В.И. Налоговое право. Москва: Экономика, 1995. 252 с.
14. Дубовик О.Ю. Пільги як інструмент державного податкового регулювання. Вісник соціально-економічних досліджень. 2011. № 3 (43). С. 61–66.

REFERENCES:

1. Birikh A.K. (2007), Russian phraseology, The Guardian, 928 p. (rus).
2. Kovalev T.V. (2005), Great dictionary of the Ukrainian language, Folio, Kharkiv, 767 p. (ukr).
3. Ozhegov S.I. (1994), Dictionary of the Russian language, Moscow, 944 p. (rus).
4. Stepanov M.I. (2000), Great encyclopedia dictionary, Folio, Kharkiv, 992 p. (rus).
5. "Tax Code of Ukraine, Legal Act of Ukraine, № 2755-VI, 02.12.2010" [Podatkovyi kodeks Ukrainy], available at: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/paran965#n965>.
6. Paentko T.V. (2004), "Ways of optimization of privileges in the system of taxation of incomes in the light of world experience", Bulletin of the National Academy of Public Administration under the President of Ukraine, ["Shliakhy optymizatsii pilh u systemi opodatkuvannia dokhodiv z urakhuvanniam svitovoho dosvidu", Visnyk Natsionalnoi akademii derzhavnoho upravlinnia pry Prezydentovi Ukrainy], pp. 18–24 (ukr).
7. Pidlisna O.A. (1999), "Theoretical Aspects of Provision of Tax Benefits", Scientific Bulletin, ["Teoretychni aspekty nadannia podatkovykh pilh", Naukovyi visnyk], p. 99. (ukr).
8. Shvadchenko V.O. (2003), Tax stimulation of small enterprises development: Author's thesis, ["Podatkove stymuliuvannia rozvytku malykh pidpriemstv: avtoref. dys. kand. ekon. Nauk"], Kharkiv, 21 p. (ukr).
9. Kucheriavenko N.P. (2001), Course of tax law, Law, Kharkiv, 536 p.
10. Serebryansky D.M. (2006), Taxation of the profit of enterprises and its influence on investment activity in market conditions: Author's thesis, ["Opodatkuvannia prybutku pidpriemstv ta yoho vplyv na investytsiinu diialnist v rynkovykh umovakh: avtoref. dys. kand. ekon. nauk"], Irpin, 20 p. (ukr).
11. Sokolovska, A.M. (2005), "Definition of the category "tax privilege" and its practical value", Economy of Ukraine, ["Vyznachennia katehorii "podatkova pilha" ta yoho praktychne znachennia", Ekonomika Ukrainy], pp. 21–30 (ukr).
12. Zakhozhay V.B. (2006), "The system of taxation and tax policy", Center for Educational Literature ["Systema opodatkuvannia ta podatкова polityka", Tsentri uchbovoi literatury], Kiev, 468 p. (ukr).
13. Gureev V.I. (1995), The tax law, Economics, Moscow, 252 p.
14. Dubovyk O.U. (2011), "Tax benefits as an instrument of state tax regulation", Socio-economic research bulletin ["Pilhy yak instrument derzhavnoho podatkovoho rehulivannia", Visnyk social'no-ekonomichnih doslidzen'], Odessa, pp. 61–66. (ukr).

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2018-17-79>

УДК 336.22

Моніторинг податкових надходжень до Державного бюджету та системи податкового адміністрування України

Золотарьова О.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів та обліку
Дніпровського державного технічного університету

Костенко І.С.

магістрант кафедри фінансів та обліку
Дніпровського державного технічного університету

У статті проведено моніторинг стану податкових надходжень до Державного бюджету та системи податково-го адміністрування України. Вивчено динаміку та склад доходів Державного бюджету, встановлено частку і роль у них податкових надходжень, фактори впливу на їх формування. Оцінено структуру податкових надходжень і тенденції у її формуванні. Досліджено систему податкового адміністрування в Україні та показники діяльності Державної фіскальної служби України, сформульовано висновки і напрями позитивних змін у цій сфері.

Ключові слова: доходи Державного бюджету України, податкові надходження, структура податків, податкове адміністрування, податкова дисципліна, Державна фіскальна служба України.

Золотарёва О.В., Костенко И.С. МОНИТОРИНГ НАЛОГОВЫХ ПОСТУПЛЕНИЙ В ГОСУДАРСТВЕННЫЙ БЮДЖЕТ И СИСТЕМЫ НАЛОГОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ УКРАИНЫ

В статье проведен мониторинг состояния налоговых поступлений в Государственный бюджет и системы налогового администрирования Украины. Изучена динамика и состав доходов Государственного бюджета, установлена доля и роль в них налоговых поступлений, факторы влияния на их формирование. Оценена структура налоговых поступлений и тенденции в ее формировании. Исследована система налогового администрирования в Украине и показатели деятельности Государственной фискальной службы Украины, сформулированы выводы и направления позитивных изменений в этой сфере.

Ключевые слова: доходы Государственного бюджета Украины, налоговые поступления, структура налогов, налоговое администрирование, налоговая дисциплина, Государственная фискальная служба Украины.

Zolotaryova O.V., Kostenko I.S. MONITORING OF TAX REVENUES TO THE STATE BUDGET AND THE SYSTEM OF TAX ADMINISTRATION OF UKRAINE

The article monitors the state of tax revenues in the State Budget and tax administration systems of Ukraine. The dynamics and composition of the State Budget revenues are studied, the share and role of tax revenues in them, the factors of influence on their formation are established. The structure of tax revenues and trends in its formation are estimated. The system of tax administration in Ukraine and indicators of activity of the State fiscal service of Ukraine are analyzed, conclusions and directions of positive changes in this sphere are formulated.

Keywords: revenues of the State Budget of Ukraine, tax revenues, tax structure, tax administration, tax discipline, State Fiscal Service of Ukraine.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Економічна стабілізація та подальше економічне зростання в Україні потребує все зваженішого підходу до формування доходів бюджету, насамперед визначення обсягу і складових елементів податкових надходжень держави. Адже не можна не погодитися із твердженням, що формування податкових надходжень бюджету повинно розглядатися не тільки як невід'ємний складник бюджетного процесу, а й, передусім, як інструмент регулювання фінансово-економічних відносин

[1]. При цьому важливо не тільки забезпечити достатній обсяг податкових надходжень для забезпечення виконання державою найбільш важливих завдань, які постають перед нею на цей момент часу, а й оптимізувати їх структуру та нівелювати деструктивний вплив так званого «податкового тягаря» на рівень підприємницької активності й розвитку бізнесу в країні, не допустити зниження добробуту громадян через надмірне податкове навантаження.

Водночас повнота та своєчасність податкових надходжень до бюджету залежить від

стану податкової дисципліни та ефективності системи податкового адміністрування в державі. У науковій літературі відсутній єдиний підхід навіть до формулювання сутності поняття податкового адміністрування. Під ним розуміють: а) основну функцію управління, що включає планування, організацію, керівництво, облік, контроль, б) науку, яка формулює принципи ефективного управління податковою системою в певних соціально-економічних умовах і суспільно-політичних обставинах, оцінює податкову систему за певними теоретичними критеріями; в) елемент державної політики – дії владних і управлінських структур, за допомогою яких наявні фінансові ресурси в певних пропорціях розподіляються через механізм оподаткування між приватним та публічним секторами економіки, між державою і населенням. Досить часто податкове адміністрування асоціюється з податковим менеджментом, що, на нашу думку, також розпорошує акценти в процесі його реалізації. Варто підтримати позицію, за якою увага акцентується на специфічних рисах (особливостях) податкового адміністрування. Відповідно до неї адміністрування податкових зобов'язань – це процедура реалізації прав і обов'язків суб'єктів податкового права щодо узгодження і погашення податкових зобов'язань [2, с. 236]. У зв'язку з цим загострюється необхідність оцінки діяльності Державної фіскальної служби України.

Отже, зважаючи на вагому роль податкових надходжень у мобілізації фінансових ресурсів до Державного бюджету України, необхідних для вирішення нагальних питань, які постають сьогодні перед Урядом, актуалізується потреба в мониторингу їх динаміки, структури та частки у створенні ВВП країни, а також стану вітчизняного податкового адміністрування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Середучених, які приділяли усвоїхпрацяхувагу вивченню сутності і складу податкових надходжень, їх значенню у формуванні дохідної частини Державного бюджету України та впливу на соціально-економічний розвиток, слід виділити: Ю. Бойко, В. Вишневського, Т. Єфименко, І. Луніну, І. Лютого, В. Опаріна, К. Павлюка, Н. Савчук, В. Федосова, Л. Шаблисту, С. Каламбет, С. Юрія. Однак сучасні реалії зумовлюють доцільність продовження поглибленого дослідження в цій сфері.

Формулювання мети та завдань статті. Головна мета статті – моніторинг стану податкових надходжень до Державного бюджету та

системи податкового адміністрування України. Для досягнення цієї мети необхідним є розв'язання таких завдань: вивчення динаміки та складу доходів Державного бюджету, з'ясування частки і ролі в них податкових надходжень, факторів впливу на їх формування; оцінка структури податкових надходжень і тенденцій у її формуванні; дослідження дієвості системи податкового адміністрування в Україні та показників діяльності Державної фіскальної служби України (ДФСУ); формулювання висновків і напрямів позитивних змін у цій сфері.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основними концепціями системи формування доходів бюджету залежно від цілей фіскального регулювання, як стверджує Н. Савчук, є такі [3, с. 171]: 1) концепція, яка ґрунтується на максимізації доходів держави, передбачає збільшення кількості податків, зростання податкових ставок, скорочення податкових пільг із метою збільшення податкових надходжень до бюджету, тому застосування такої концепції у чистому вигляді провокує ризик зниження ділової активності, трансформації офіційної економіки в тіньову, зростання ризику провалів держави; 2) концепція економічного розвитку, яка передбачає зменшення податкового навантаження та зниження рівня бюджетних видатків, насамперед соціальних програм, що може спричинити зростання рівня соціального напруження в суспільстві; 3) змішаний підхід, який передбачає високий рівень податків та фінансування масштабних соціальних програм, що потребує пошуку паритету між фінансуванням економічних і соціальних програм.

Можна також підтримати погляд, що Україна за рівнем перерозподілу ВВП може бути віднесена до соціал-демократичної моделі держави [3, с. 171]. Відповідно, у демократичному суспільстві індикатором розвитку системи доходів є співвідношення між податковими і неподатковими надходженнями.

У табл. 1–3 та на рис. 1 наведено агрегований склад і структуру доходів до Державного бюджету України за останні 15 років. Ці дані ілюструють співвідношення між податковими і неподатковими надходженнями. Очевидно, що саме податкові надходження формують лівову частину доходів, оскільки становлять на протязі всього періоду понад 70% від їх загальної суми. Найбільшою їх питома вага є в 2018 р. – 83%, що становить 759 898 млн. грн., а найменшою – в 2004 р. – 72%, в абсолютному виразі – 48 581 млн. грн. Проте цього

Таблиця 1
Агрегований склад і структура доходів до Державного бюджету України в 2004–2018 рр., у млн. грн.

Показники	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	Виконано на 30.04.2018
Податкові надходження	48 581	80 295	103 864	127 843	183 699	159 610	179 507	261 605	274 715	262 777	280 178	409 418	503 879	627 154	759 898	30%
У % до суми доходів	72	77	79	79	82	73	77	84	80	78	79	77	82	80	83	x
Неподаткові надходження	17 760	22 279	26 642	30 942	37 002	55 602	52 420	49 088	68 288	72 853	68 355	120 006	103 635	128 402	149 668	31%
– у % до суми доходів	26	21	20	19	17	26	22	16	20	22	19	23	17	16	16	x
Інше	1 510	1 154	1 382	2 805	3 283	2 339	1 925	1 205	1 709	1 987	6 433	2 127	4 589	31 741	7 585	12%
– у % до суми доходів	2,2	1,1	1,0	1,7	1,5	1,1	0,8	0,4	0,5	0,6	1,8	0,4	0,7	4,0	0,8	x
Всього	67 851	103 728	131 888	161 590	223 984	217 551	233 852	311 898	344 712	337 617	354 966	531 551	612 103	787 297	917 151	–
– у %	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	x

Джерело: розроблено автором за даними [5]

Таблиця 2
Агрегований склад і структура доходів до Державного бюджету України на 1 працюючу особу в 2004–2018 рр., в млн. грн.

Показники	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	Виконано на 30.04.2018
Податкові надходження	2 394	3 883	5 010	6 116	8 759	7 905	8 858	12 872	13 497	12 879	15 502	24 899	30 957	38 818	47 166	30%
У % до суми доходів	72	77	79	79	82	73	77	84	80	78	79	77	82	80	83	x
Неподаткові надходження	875	1 077	1 285	1 480	1 764	2 754	2 587	2 415	3 355	3 571	3 782	7 298	6 367	7 947	9 290	31%
У % до суми доходів	26	21	20	19	17	26	22	16	20	22	19	23	17	16	16	x
Інше	74	56	67	134	157	116	95	59	84	97	356	129	282	1 965	471	12%
У % до суми доходів	2,2	1,1	1,1	1,7	1,5	1,1	0,8	0,4	0,5	0,6	1,8	0,4	0,7	4,0	0,8	x
Всього	3 343	5 016	6 362	7 730	10 680	10 775	11 540	15 346	16 936	16 547	19 640	32 326	37 606	48 730	56 927	–
У %	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Джерело: розроблено автором за даними [5]

Таблиця 3

Агрегований склад і структура доходів до Державного бюджету України в 2004–2018 рр., у відсотках до ВВП

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	Виконано на 30.04.2018
Податкові надходження	14,1	18,2	19,1	17,7	19,4	17,5	16,6	20,1	19,6	17,9	17,7	20,6	21,1	21,0	23,4	30%	
Неподаткові надходження	5,1	5,0	4,9	4,3	3,9	6,1	14,8	3,8	4,9	5,0	14,3	6,0	4,3	4,3	4,6	31%	
Інше	0,4	0,3	0,3	0,4	0,3	0,3	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1	0,4	0,1	0,2	1,1	0,2	12%
Всього	19,6	23,5	24,3	22,4	23,6	23,9	31,6	24,0	24,6	23,0	32,4	26,7	25,6	26,4	28,2	–	

Джерело: розроблено автором за даними [5]

Таблиця 4

Склад і структура податкових надходжень до Державного бюджету України в 2004–2018 рр., у млн. грн.

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	Виконано на 30.04.2018
ПДВ	28 701	47 110	65 438	78 252	126 491	119 134	126 988	172 873	184 786	181 717	189 241	245 858	329 911	434 041	384 300	43%	
У % до суми	59	59	63	61	69	75	71	66	67	69	68	60	65	69	51		
Податок на доходи фізичних осіб	635	839	0	0	0	0	0	6 159	7 026	7 565	12 646	45 062	59 810	75 033	91 124	31%	
У % до суми	1	1	0	0	0	0	0	2	3	3	5	11	12	12	12		
Акциз	6 661	7 882	8 544	10 486	12 678	21 275	27 621	33 011	37 186	35 309	44 491	63 111	90 122	108 293	124 077	26%	
У % до суми	14	10	8	8	7	13	15	13	14	13	16	15	18	17	16		
Податок на прибуток підприємств	16 025	23 272	25 863	33 964	47 456	32 570	39 969	54 739	55 350	54 318	39 942	34 776	54 344	66 912	82 327	37%	
У % до суми	33	29	25	27	26	20	22	21	20	21	14	9	11	11	11		
Плата за користування надрами	236	331	484	521	1 000	1 140	1 302	1 239	1 520	13 020	18 199	36 990	39 699	43 876	40 974	23%	
У % до суми	0	0	0	0	1	1	1	0	1	5	7	9	8	7	5		
Ввізне мито	4 015	6 007	6 973	9 589	11 933	6 329	8 556	10 463	12 986	13 265	12 389	39 881	20 001	23 898	28 047	28%	
У % до суми	8	7	7	8	6	4	5	4	5	5	4	10	4	4	4		
Відшкодування ПДВ	-13 894	-13 306	-15 041	-18 869	-34 409	-34 537	-40 672	-42 779	-45 959	-53 448	-50 216	-68 405	-94 405	-120 061			
У % до суми	-29	-17	-14	-15	-19	-22	-23	-16	-17	-20	-18	-17	-19	-19	0		
Інше	6 202	8 161	11 604	13 900	18 549	13 701	15 743	25 900	21 820	11 030	13 038	11 146	4 396	-5 535	9 049	24%	
У % до суми	13	10	11	11	10	9	9	10	8	4	5	3	1	-1	1		
Місцеві податки	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	695	0	35%
У % до суми	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,1	0	
Всього	48 581	80 296	103 865	127 843	183 698	159 612	179 507	261 605	274 715	262 776	279 730	408 419	503 878	627 152	759 898		
У %	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	

Джерело: розроблено автором за даними [5]

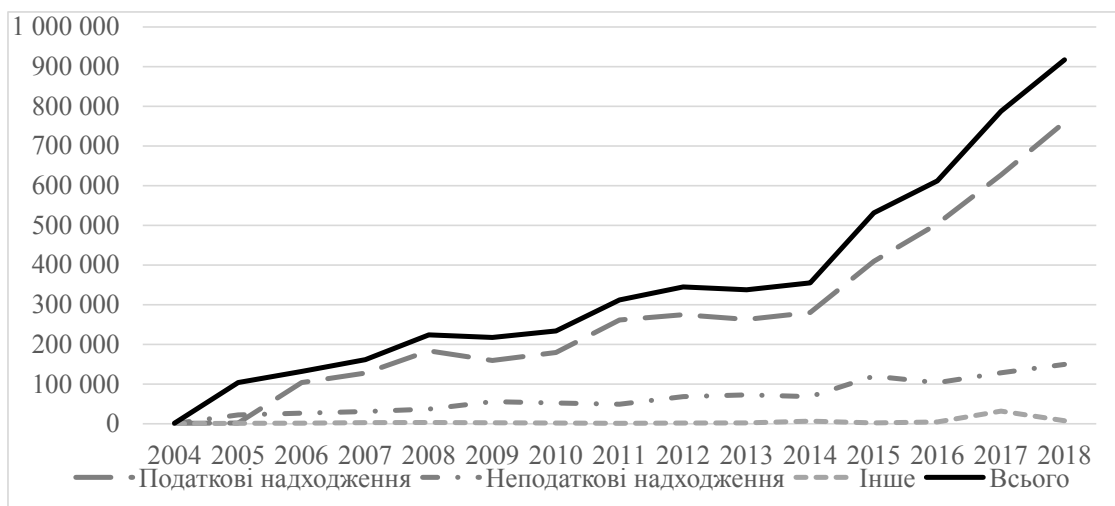


Рис. 1. Динаміка головних складових елементів доходів Державного бюджету України в 2004–2018 рр., у млн. грн. [5]

недостатньо, оскільки за європейськими нормами неподаткові надходження у структурі бюджету держави мають становити не більше, ніж 5% [4]. Це свідчить про неоптимальну структуру доходів бюджету.

У табл. 2 дані по агрегованому складу і структурі доходів наведено на 1 працюючу особу, причому співвідношення між податковими і неподатковими надходженнями формувалося аналогічним чином. В абсолютному виразі в 2018 р. сума податкових надходжень на 1 працюючу особу становила 47 166 млн. грн., тоді як у 2004 р. вона становила 2394 млн. грн.

Важливим показником міри втручання держави в економіку та еволюції її функцій є частка ВВП, яка перерозподіляється на користь держави через податкову систему (питома вага податкових надходжень у ВВП) [3, с. 133]. У табл. 3 наведено агрегований склад і структуру доходів до Державного бюджету України у відсотках до ВВП. Можна помітити, що максимальним показником відсотка податкових надходжень до ВВП був у 2018 р. і становив 23,4%, а мінімальним – у 2004 р. – 14,1%. Порівняно з відсотком у ВВП неподаткових надходжень він переважував на протязі всього періоду, що ще раз підтверджує їх пріоритетне і вирішальне значення в системі формування доходів Державного бюджету. Варто враховувати, що важливою умовою забезпечення зростання податкових надходжень є розширення та підвищення ефективності виробництва [6, с. 142], а в Україні цей приріст не має твердого підґрунтя у зв'язку з тим, що протягом останніх років мала місце нестабільна економічна ситуація [7, с. 246].

Далі доцільно детальніше оцінити склад і структуру податкових надходжень до Державного бюджету України, використовуючи дані табл. 4 та рис. 2. Безумовно, в Україні система формування податкових надходжень створювалася за стресових умов, незважаючи на позитивний факт прийняття в 2010 р. Бюджетного та Податкового кодексів [8; 9]. Спостерігалися значні перекося у структурі податків та ситуація, коли вагома частина податкових надходжень формувалася за рахунок податку на додану вартість (ПДВ). Зростання податкових надходжень від цього податку є індикатором перекидання податкового навантаження на споживання, зокрема на бідні верстви населення [3, с. 173]. Останніми роками ця тенденція внаслідок реформування, як і надмірне навантаження на капітал через податок на прибуток підприємств, що є негативним фактом в кризових умовах, змінюється на краще. Дійсно, питома вага ПДВ в структурі податкових надходжень на протязі 2004–2018 рр. переважувала, проте на кінець 2018 р. вперше зменшилася за весь період до 51%. Частка податку на прибуток підприємств також значно скоротилася на кінець періоду, в 2015 р. вона була найменшою – 9%, а з 2016 р. по 2018 р. залишається незмінною на невисокому рівні – 11%. Податок на доходи фізичних осіб, навпаки, мав приріст за питомою вагою з 2016 р. по 2018 р., коли вона була максимальною для цього податку – 12%.

Незважаючи на збільшення сум податкових надходжень до Державного бюджету, податкова система залишається недосконалою. Основні її недоліки: нерівномірність і несправедливість розподілу податкового

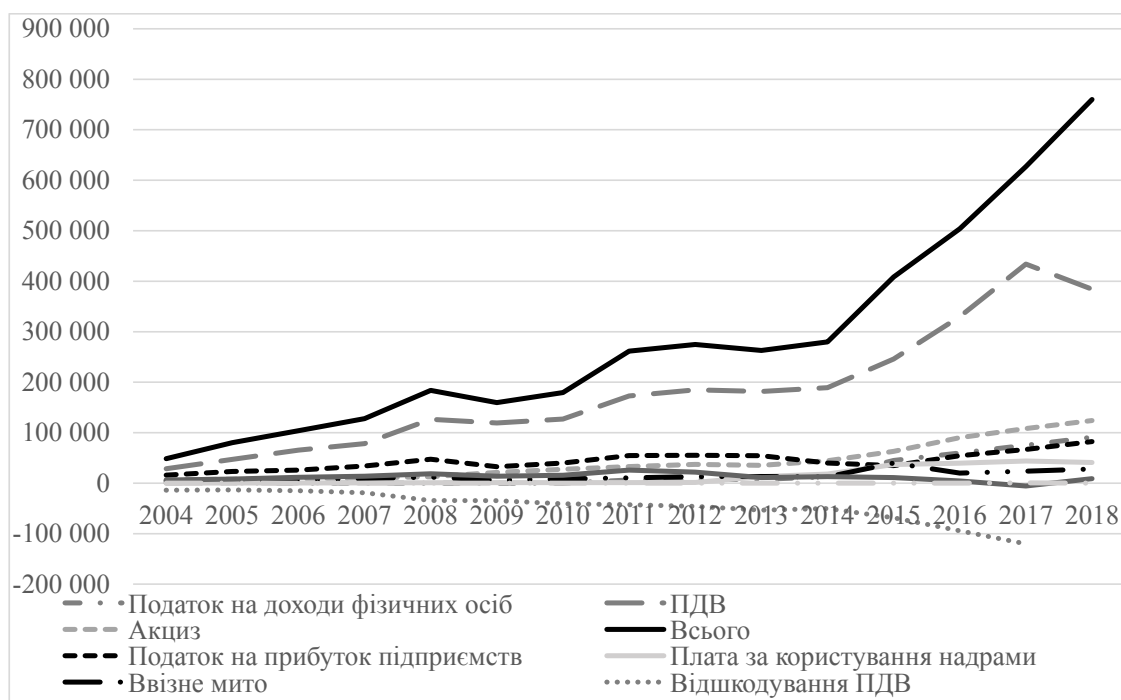


Рис. 2. Динаміка складових елементів податкових надходжень державного бюджету України в 2004–2018 рр., у млн. грн.

навантаження; перетворення податкової системи у чинник пригнічення економічного зростання та інвестиційної активності, стимулювання ухилення від сплати податків і відтік капіталів за кордон; проблема подвійного оподаткування; нестабільність податкового законодавства [10, с. 113].

Крім удосконалення податкової системи і податкового законодавства, суттєвими позитивними факторами впливу на своєчасність і повноту податкових надходжень можуть бути: стимулювання розвитку бізнесу і підприємництва; нарощення обсягів виробництва і підвищення рівня прибутковості підприємств; дотримання платниками податків податкової дисципліни.

Необхідним є розвиток податкової культури населення і виведення доходів з тіньової сфери економіки, своєчасне інформування платників податків про зміни в податковому законодавстві та їх детальне роз'яснення. Провідну і більш активну роль у цьому процесі має виконувати система податкового адміністрування за участі Державної фіскальної служби України (ДФСУ).

З 12 до 26 лютого 2018 року було проведено оцінювання системи податкового адміністрування України та діяльності ДФС України за допомогою міжнародного діагностичного інструменту оцінки податкового адміністрування TADAT [11]. Оцінювання згідно з цим

інструментом було організовано за підтримки Делегації Європейської комісії в Україні. TADAT дає змогу встановити стандарт для оцінювання результативності діяльності податкової адміністрації, який можна використовувати для визначення пріоритетів під час запровадження реформ та після проведення повторних оцінок оцінити ефективність проведених реформ.

Звіт побудований на основі дев'яти ключових областей результативності (КОР) системи TADAT і пов'язаних із цими сферами 28 показників високого рівня, які мають ключове значення для результативності роботи податкового відомства. Під час виведення оцінки за кожним показником до уваги береться сорок сім вимірюваних параметрів. Кожен параметр і показник оцінюється за чотирибальною шкалою: «А», «В», «С» або «D».

«А» означає результативність роботи, яка відповідає або перевершує передову міжнародну практику. У цьому разі для цілей TADAT передова практика означає вже випробуваний і широко використовуваний підхід, який практикується у більшості провідних податкових адміністрацій. Однак слід взяти до уваги, що для того, щоб вважатися «передовою практикою», зовсім необов'язково йти попереду технологічного прогресу. За такого динамічного характеру податкового адміністрування передова практика може з часом удосконалюва-

тися одночасно з випробуваними і загально-прийнятими технологічними досягненнями та інноваційними підходами.

«В» означає прийнятні результати (тобто досить надійний рівень результативності, але він дещо поступається передовій міжнародній практиці).

«С» означає слабкі результати порівняно з міжнародною передовою практикою.

«D» означає неприйнятні результати і виставляється у разі невідповідності вимогам, що ставляться для отримання оцінки «С» або вище. Крім того, оцінка «D» виставляється у певних ситуаціях, коли експерти не мають достатньої інформації для визначення та оцінки рівня результативності роботи. Наприклад, оцінка «D» виставляється, якщо орган податкового адміністрування виявляється не в змозі надати базові числові дані для оцінки операційних результатів (наприклад, у сфері подання декларацій, сплати зобов'язань і обробки відшкодувань). Це пояснюється тим, що нездатність органу податкового адміністрування надати необхідні дані свідчить про недоліки його систем управлінської інформації та практики моніторингу результатів роботи.

У табл. 5 сконцентровано всі сукупні показники оцінки системи податкового адміністрування України з відповідними оцінками.

На особливу увагу заслуговує розгляд показників за критерієм КОР 8: Ефективне управління доходами. Встановлено, що ДФСУ надає вхідні дані для прогнозування рівня доходів державного бюджету та контролює рівні збору платежів, але не контролює суми податкових витрат та перенесення збитків на наступні періоди, які можуть бути компенсовані майбутніми податковими зобов'язаннями. ДФСУ збирає дані стосовно збору податкових надходжень та економічних умов у країні для подальшого використання у процесі бюджетного прогнозування податкових надходжень. Дані збору фактичних сум надходжень звіряються із прогнозними показниками та повідомляються уряду. ДФСУ також прогнозує суми на відшкодування ПДВ для забезпечення наявності достатніх коштів для задоволення законних вимог щодо відшкодування. Проте в ДФСУ немає розроблених процесів регулярного моніторингу та звітування про ефективність співвідношення податкових витрат до надходжень або про суми податкових збитків, перенесених на майбутні періоди, які можуть бути компенсовані майбутніми податковими зобов'язаннями.

Система обліку податкових надходжень побудована в ДФСУ адекватно; однак регулярні зовнішні аудити системи обліку не проводяться. У ДФСУ є автоматизована система обліку, яка відповідає державним стандартам з інформаційних технологій та бухгалтерського обліку. Ця система взаємодіє із системою обліку доходів Міністерства фінансів України, а дані про податкові платежі, отримані від Державної казначейської служби України, вводяться до системи обліку ДФСУ протягом одного робочого дня. Регулярні зовнішні та внутрішні аудити з метою гарантування відповідності системи обліку ДФСУ нормам податкового законодавства або державних стандартів бухгалтерського обліку не проводяться.

У табл. 6 наведено узагальнення щодо слабких та сильних сторін ДФСУ, які свідчать про використання світових практик за деякими напрямками діяльності.

Важливим є встановлення партнерських відносин між ДФСУ та платниками на принципах добросовісності, неупередженості та прозорості [12, с. 166], формування такої системи податкового адміністрування, яка б на практиці доводила свою ефективність та створювала умови для залучення іноземних інвесторів у нашу державу.

Висновки з цього дослідження. Отже, у процесі дослідження встановлено:

1) в структурі доходів Державного бюджету України переважну питому вагу – 83% – у 2018 р. становлять саме податкові надходження;

2) найбільш високий показник відсотка податкових надходжень до ВВП мав місце у 2018 р. – 23,4%, порівняно з часткою у ВВП неподаткових надходжень він переважав весь період – з 2004 р. по 2018 р., що ще раз підтверджує ключову роль податків у системі формування доходів Державного бюджету. Проте важливою умовою забезпечення зростання податкових надходжень є розширення та підвищення ефективності виробництва;

3) структуру податкових надходжень не можна вважати оптимальною, оскільки питома вага ПДВ в 2004–2018 рр. була найбільшою, що свідчить про перекидання податкового навантаження на споживання, насамперед на бідні верстви населення, і тільки на кінець періоду вона вперше зменшилася за весь період до 51%;

4) найважливішу і більш активну роль у зміцненні податкової дисципліни і своєчасному надходженні податків до Державного

Сукупні показники оцінки системи податкового адміністрування України

Критерії та показники оцінки системи податкового адміністрування України	Оцінка
КОР 1: Цілісність бази даних зареєстрованих платників податків	
P1-1. Точна та достовірна інформація про платників податків	C
P1-2. Володіння інформацією про потенційних платників податків.	C
КОР 2: Ефективне управління ризиками	
P2-3. Визначення, оцінка, ранжування і кількісна оцінка ризиків недотримання норм.	C
P2-4. Зменшення ризиків за допомогою програми поліпшення дотримання податкових правил.	D
P2-5. Моніторинг та оцінка результатів діяльності з оцінки та зменшення ризиків недотримання норм.	C
P2-6. Визначення, оцінка та зменшення інституційних ризиків.	C
КОР 3: Сприяння добровільному дотриманню норм	
P3-7. Обсяг, своєчасність і доступність інформації.	B
P3-8. Обсяг ініціатив із зменшення витрат платників податків, пов'язаних із дотримання норм.	B
P3-9. Отримання відгуків платників податків про продукти та послуги.	B
КОР 4: Своєчасне подання податкових декларацій	
P4-10. Частка своєчасно поданих декларацій	B+
P4-11. Використання електронних засобів для подання декларацій	C
КОР 5: Своєчасна сплата податкових зобов'язань	
P5-12. Використання електронних методів здійснення платежів.	A
P5-13. Використання ефективних систем стягнення податків.	A
P5-14. Своєчасність платежів.	A
P5-15. Обсяг і динаміка податкової заборгованості.	B
КОР 6: Забезпечення достовірності звітності	
P6-16. Заходи перевірки з метою виявлення та запобігання недостовірній звітності.	D+
P6-17. Обсяг проактивних заходів, спрямованих на підвищення рівня надання достовірної інформації.	B
P6-18. Моніторинг обсягу наданої недостовірної звітності.	D
КОР 7: Ефективне вирішення податкових спорів	
P7-19. Існування незалежного, дієвого та поетапного процесу вирішення спорів.	A
P7-20. Час, необхідний для вирішення податкових спорів.	B
P7-21. Ступінь вжиття заходів за результатами вирішення спорів.	A
КОР 8: Ефективне управління доходами	
P8-22. Внесок до державного процесу прогнозування податкових надходжень.	B
P8-23. Точність системи обліку податкових надходжень.	C
P8-24. Компетентність системи повернення податків.	C
КОР 9: Підзвітність та прозорість	
P9-25. Механізми внутрішнього контролю.	B
P9-26. Зовнішній нагляд за діяльністю органу податкового адміністрування.	B
P9-27. Суспільне сприйняття добросовісності.	C
P9-28. Публікація інформації про діяльність, результати та плани.	A

бюджету України має відігравати система податкового адміністрування за участі Державної фіскальної служби України;

5) загалом ДФСУ вже досягає значного прогресу у впровадженні сучасних практик податкового адміністрування. Цей прогрес особливо помітний у: а) використанні технологій з метою сприяння своєчасності сплати

податків; б) використанні найкращих світових практик для ефективного вирішення податкових спорів; в) забезпеченні підзвітності та прозорості податкової адміністрації;

б) у діяльності ДФСУ досі є декілька ключових напрямів, за якими бажано було б забезпечити певні покращення, зокрема ведення бази даних зареєстрованих плат-

Таблиця 6

Сильні та слабкі сторони в діяльності Державної фіскальної служби України

Сильні сторони	Слабкі сторони
<ol style="list-style-type: none"> 1. Понад 90% платників податків подають звітність своєчасно за всіма основними видами податків. 2. Понад 90% платників податків сплачують зобов'язання своєчасно. 3. Є незалежний процес вирішення спорів. 4. ДФСУ реагує на результати розгляду оскаржень. 5. ДФСУ гарантує прозорість шляхом своєчасного оприлюднення річного та стратегічного планів. 6. Широко розповсюджена практика утримання податків у джерела отримання доходу та системи авансової сплати податкових зобов'язань. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Немає інтегрованого плану покращення дотримання податкових вимог. 2. Немає структурованої системи управління ризиком дотримання податкової дисципліни. 3. Високий рівень податкової заборгованості, старішої за 12 місяців. 4. Недостатній моніторинг та вжиття заходів щодо запобігання отриманню недостовірної звітності. 5. Не проводиться широкомасштабної автоматизованої перехресної звірки з інформацією від банків, фінансових установ або роботодавців. 6. Немає моніторингу обсягів поданої неточної звітності. 7. Усі заяви щодо відшкодування ПДВ, як із високим так і з низьким рівнем ризику, підлягають перевірці до здійснення виплати.

ників податків та управління ризиками. Інформація з бази даних зареєстрованих платників податків не проходить системного моніторингу, а управління ризиками вимагає використання більш структурованого підходу для підвищення його надійності. Резуль-

тати дослідження також вказують на те, що точність даних під час подання декларацій є критичною слабкістю, так само як і перехресна перевірка даних та системний моніторинг для виявлення неточних декларацій, які потребують посилення.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Нікітішин А.О. Податкові надходження: сучасний стан та роль у бюджетній політиці / А.О. Нікітішин, І.С. Хозінська, В.В. Пасічник. URL: http://www.rusnauka.com/32_PRNT_2013/Economics/3_149335.doc.htm.
2. Податковий менеджмент: підручник / Ю.Б. Іванов, А.І. Крисоватий, А.Я. Кізіма, В. В. Карпова. К.: Знання, 2008. 525 с.
3. Савчук Н.В. Бюджетні пріоритети України у контексті суспільного вибору : монографія / Н.В. Савчук. К.: КНЕУ, 2014. 325 с.
4. Захаркіна Л.С. Роль і місце податкових надходжень у структурі Зведеного бюджету України / Л.С. Захаркіна // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. 2016. № 19. С. 125–129.
5. Інформаційний сайт «Ціна держави». Бюджет України. URL: <http://cost.ua/budget/revenue/#1>.
6. Попова С. П. Роль податкових надходжень у формуванні доходів бюджетів / С. П. Попова, І. Р. Блохіна // Наукові записки: зб. наук. пр. Кіровоград : КНТУ, 2016. Вип. 19. С. 140–148.
7. Городецька Т.Е. Аналіз податкових надходжень в системі доходів бюджету / Т.Е. Городецька, А.С. Поровай // Молодий вчений. 2017. № 2 (42). С. 243–247. URL: <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2017/2/59.pdf>.
8. Бюджетний кодекс України від 8 липня 2010 р. № 2456-VI. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>.
9. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 р. № 2755-VI. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
10. Глухова В.І. Аналіз податкових надходжень до державного бюджету України в сучасних умовах / В.І. Глухова, І.П. Іванова // Міжнародний науковий журнал Інтернаука 2017. № 5. С. 111–114. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/mnj_2017_5_34.
11. Сайт Державної фіскальної служби України. Звіт про результати оцінки системи податкового адміністрування України за допомогою Діагностичного інструменту оцінки податкового адміністрування (TADAT). URL: <http://sfs.gov.ua/diyalnist-/plani-ta-zviti-roboti-/339853.html>.
12. Лебедзевич Я.В. Вплив макроекономічних факторів на стан адміністрування податків / Я.В. Лебедзевич // Вісник ЖДТУ. 2015. № 4 (74). С. 166–175. URL: <http://ven.ztu.edu.ua/article/viewFile/59715/55585>.

REFERENCES:

1. Nikitshyn A.O., Khozinskaya I.S., Beekeeper V.V. (2013) Podatkovi nadkhozhenia: suchasnyi stan ta rol u biudzhethnii politytsi [Tax Revenues: Current Status and Role in Budget Policy]. Available at: http://www.rusnauka.com/32_PRNT_2013/Economics/3_149335.doc.htm (accessed 10 July 2018).
2. Ivanov YU.B., Krisovaty A.I., Kizima A.Ya., Karpova V.V. (2008) Podatkovi menedzhment [Tax Management]. Kyiv: Znannia. (in Ukrainian).
3. Savchuk N.V. (2014) Biudzhetni priorityety Ukrainy u konteksti suspilnoho vyboru [Budget priorities of Ukraine in the context of public choice: monograph]. Kyiv: KNEU (in Ukrainian).
4. Zakharkina L. S. (2016) Rol i mistse podatkovykh nadkhozhen u strukturi Zvedenoho biudzhetu Ukrainy [The role and place of tax revenues in the structure of the Consolidated Budget of Ukraine]. Scientific Bulletin of the International Humanitarian University, no. 19, pp. 125–129.
5. Informatsiyni sait "Tsina derzhavy". Biudzheth Ukrainy [Information site "Price State". Budget of Ukraine]. Available at: <http://cost.ua/budget/revenue/#1> (accessed 21 July 2018).
6. Popova S.P., Blokhin I. R. (2016) Rol podatkovykh nadkhozhen u formuvanni dokhodiv biudzhativ [The Role of Tax Revenues in the Formation of Budget Revenues]. Scientific Papers, Kirovograd: KNTU, no. 19, pp. 140–148.
7. Gorodetska T.E., Porovay A.S. (2017) Analiz podatkovykh nadkhozhen v systemi dokhodiv biudzhetu [Analysis of tax revenues in the system of budget revenues]. Young scientist, no. 2 (42), pp. 243–247. Available at: <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2017/2/59.pdf> (accessed 12 July 2018).
8. Biudzhethnyi kodeks Ukrainy [Budget Code of Ukraine]. July 8, 2010, no. 2456-VI. Available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2456-17> (accessed 10 July 2018).
9. Podatkovi kodeks [Tax Code of Ukraine]. December 2, 2010, no. 2755-VI. Available at: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> (accessed 10 July 2018).
10. Glukhova V.I., Ivanova I.P. (2017) Analiz podatkovykh nadkhozhen do derzhavnogo biudzhetu Ukrainy v suchasnykh umovakh [Analysis of tax revenues to the state budget of Ukraine in modern conditions]. International scientific magazine "Internet Science", no. 5, pp. 111–114. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/mnj_2017_5_34 (accessed 29 July 2018).
11. Sait Derzhavnoi fiskalnoi sluzhby Ukrainy. Zvit pro rezultaty otsinky systemy podatkovoho administruvannia Ukrainy za dopomohoiu Diahnostychnoho instrumentu otsinky podatkovoho administruvannia (TADAT) [Website of the State fiscal service of Ukraine. Report on the results of the assessment of the tax administration system in Ukraine through the Tax Administration Assessment Diagnostic Tool (TADAT)]. Available at: <http://sfs.gov.ua/diyalnist-/plani-ta-zviti-roboti-/339853.html> (accessed 11 July 2018).
12. Lebedzevich Ya.V. (2015) Vplyv makroekonomichnykh faktoriv na stan administruvannia podatkov [The Influence of Macroeconomic Factors on the State of Tax Administration]. Bulletin of ZhDTU, no. 4 (74), pp. 166-175. Available at: <http://ven.ztu.edu.ua/article/viewFile/59715/55585> (accessed 11 July 2018).

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2018-17-80>

УДК 658.014.1

Інформаційна прозорість компанії – складник моделі корпоративного управління

Іоргачова М.І.

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри фінансового менеджменту
та фондового ринку
Одеського національного економічного університету

У статті розглянуто інформаційну прозорість компанії як важливий складник моделі корпоративного управління. Відзначено, що важливість цього складника приводить до пошуку напрямів щодо підвищення його рівня, оскільки саме завдяки підвищенню рівня інформаційної прозорості компаній стане можливим подальше становлення якісної моделі корпоративного управління в Україні. У статті запропоновано напрям щодо підвищення інформаційної прозорості компаній завдяки впровадженню електронного корпоративного управління. Висловлюється думка, що застосування цього напрямку щодо підвищення рівня інформаційної прозорості вітчизняних компаній приведе до становлення якісної моделі корпоративного управління, підвищення інвестиційної привабливості українських компаній та збільшення їх вартості.

Ключові слова: інформаційна прозорість, модель корпоративного управління, складник, компанія, електронне корпоративне управління, інвестиційна привабливість.

Иоргачева М.И. ИНФОРМАЦИОННАЯ ПРОЗРАЧНОСТЬ КОМПАНИИ – СОСТАВЛЯЮЩАЯ МОДЕЛИ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ

В статье рассмотрена информационная прозрачность компании как важная составляющая модели корпоративного управления. Отмечено, что важность этой составляющей приводит к поиску направлений по повышению ее уровня, поскольку именно благодаря повышению уровня информационной прозрачности компаний станет возможным создание качественной модели корпоративного управления в Украине. В статье предложено направление по повышению информационной прозрачности компаний благодаря внедрению электронного корпоративного управления. Высказывается мнение, что применение этого направления по повышению уровня информационной прозрачности украинских компаний приведет к формированию качественной модели корпоративного управления, повышению инвестиционной привлекательности украинских компаний и увеличению их стоимости.

Ключевые слова: информационная прозрачность, модель корпоративного управления, составляющая, компания, электронное корпоративное управление, инвестиционная привлекательность.

Iorgachova M.I. INFORMATION TRANSPARENCY OF THE COMPANY IS AN INTEGRAL PART OF THE CORPORATE GOVERNANCE MODEL

The article considers the information transparency of the company as an important component of the corporate governance model. It is noted that the importance of this component leads to the search for directions to improve its level, because it will be thanks to the increased level of information transparency of companies that it will be possible to create a high-quality model of corporate governance in Ukraine. The article proposes a direction for increasing information transparency of companies through the introduction of electronic corporate governance. Expressed the opinion that the application of this direction for increasing the level of information transparency of Ukrainian companies will lead to the formation of a quality model of corporate governance, to increase the investment attractiveness of Ukrainian companies and increase their value.

Keywords: information transparency, corporate governance model, component, company, electronic corporate governance, investment attractiveness.

Постановка проблеми у загальному вигляді. У сучасних умовах, коли вітчизняна економіка все більш набуває інформаційно-інноваційних рис та має місце підвищення рівня інформатизації суспільства, важливим аспектом розвитку для будь-якої компанії є інформація, а також врахування цих змін

та своєчасне пристосування. Це приводить до того, що компанії вимушені враховувати у своїй діяльності надання певного обсягу інформації інвесторам та іншим зацікавленим особам. Саме інформаційна прозорість певної компанії та корпоративного сектора країни загалом є одним із важливих склад-

ників моделі корпоративного управління. Оскільки в Україні модель корпоративного управління продовжує формуватися та доки не має стійких рис, то зміна та поліпшення кожного з її елементів (складників) дасть змогу покращити її стан та прискорить її вдале становлення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питання інформаційної прозорості компанії (її транспарентність) розглядалися в багатьох працях як вітчизняних, так і зарубіжних науковців, зокрема деякі теоретичні аспекти щодо сутності інформаційної прозорості компанії надані у роботі Н.В. Зачосової та І.В. Горячківської [1]. В.В. Боковець [2] та Н.А. Супрун [3] зосередили увагу на особливостях моделі корпоративного управління в Україні та розглянули у своїх працях інформаційну прозорість як фактор, що впливає на цю модель. Вчені В.В. Македон [4], М.І. Сарнавська [5], Н. Корж, О. Пожванюк [6] зосередили увагу на особливостях формування вітчизняної моделі корпоративного управління, а також розглянули труднощі та недоліки цього процесу [5, 6] та запропонували напрями щодо подальшого її розвитку [4]. Тематика взаємозв'язку між національними моделями корпоративного управління та інформаційною прозорістю компаній знайшла відображення в дослідницькій праці науковців А.В. Бухвалова, Ю.Б. Ільїної, О.В. Бандалюка [7]. Також І. Курінна, В. Малярчук, М. Саприкіна, М. Супрунюк, О. Трегуб [8] розглянули, яка інформація є важливою для потенційних інвесторів та має бути оприлюднена компаніями на сайтах, а В.П. Чижик [9] та О.О. Олійник [10] зосереджують увагу на дослідженні найчастіших порушень щодо розкриття інформації у компанії та напрями підвищення прозорості діяльності організацій.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак досі немає дослідження, яке було би зосереджено саме на одночасному розгляді інформаційної прозорості компанії як складника моделі корпоративного управління, який впливає на рівень інвестиційної привабливості компанії та її фінансовий стан, що позначається на вартості цієї компанії для інвестора. Також серед праць із цієї проблеми недостатньо розкриті питання, як саме може бути підвищена інформаційна прозорість компаній.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є розгляд інформаційної прозорості компанії як одного з найважливіших складників моделі корпоративного управління, що впливає на інвестиційну при-

вабливість та вартість компанії, а також розроблення напряму щодо підвищення інформаційної прозорості компаній.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьогодні в умовах глобалізації модель корпоративного управління являє собою ключове джерело економічного розвитку країни, а її основні риси визначають можливість доступу до наявних інвестиційних ресурсів та рівень загального інвестиційного клімату в країні. У зв'язку з цим відбувається постійна трансформація наявних національних моделей корпоративного управління та заходи щодо їх гармонізації.

Важливим складником моделі корпоративного управління є інформаційна прозорість (транспарентність) компаній, яка виступає одним із факторів формування вартості компаній.

Інформаційна прозорість – це забезпечення вільного доступу усіх без винятку категорій стейкхолдерів до відомостей про різні напрями діяльності суб'єкта господарювання, їх результативність, стан менеджменту, структуру власності та інших даних, що можуть бути корисними для прийняття рішень щодо вступу цим суб'єктом у ту чи іншу форму відносин [1, с. 91].

Моделі корпоративного управління мають свої особливі риси, в тому числі й щодо такого їх складника, як надання компаніями певної інформації, яка є цікавою як для наявних, так і для майбутніх стейкхолдерів.

Наприклад, у розвинутих країнах надання інформації компаніями знаходиться на більш високому рівні, ніж в країнах, що розвиваються. Це також пов'язано з особливостями національних моделей корпоративного управління, насамперед у розрізі стану наявної структури власності в більшості компаній. В Україні та інших країнах, де має місце висока концентрація власності (володіння компанією відбувається певною групою осіб – мажоритарними акціонерами), надання інформації іншим особам пов'язано з побоюванням втрати цією групою контролю над компанією. Тому питання інформаційної прозорості як складника моделі корпоративного управління набуває неабиякої важливості та потребує розгляду. Також необхідним є пошук можливого напряму щодо підвищення інформаційної прозорості компаній, оскільки тільки за підвищення рівня інформаційної прозорості як складника корпоративної моделі стане можливим поліпшити загалом модель корпоративного управління країни (рис. 1).

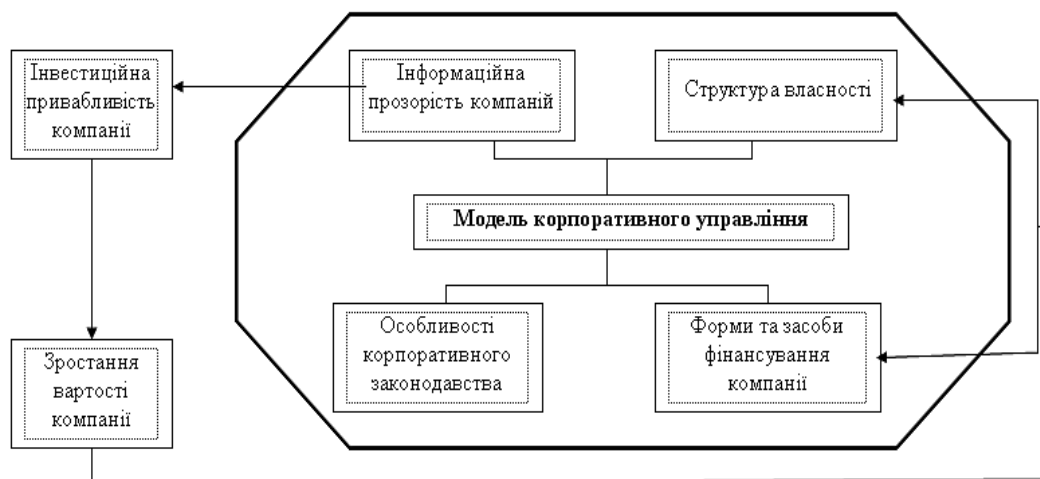


Рис. 1. Складники моделі корпоративного управління

Джерело: складено автором

З рис. 1 видно, що інформаційна прозорість компанії – не тільки один із найважливіших складників будь-якої моделі корпоративного управління, а й невід’ємний складник інвестиційної привабливості компанії, що приводить до зростання її вартості.

Однак необхідно відзначити що надання компанією інформації та інформаційна прозорість – не тотожні поняття, оскільки компанії можуть надавати великий обсяг інформації, яка не матиме цінності для інвесторів та інших стейкхолдерів, а також надавати інформацію завуальовано, не розкриваючи реального стану справ у компанії (прикладом може бути інформація про структуру володіння компанією, коли неможливо зрозуміти, хто є справжнім власником, через складну структуру володіння). Тому згідно з принципами корпоративного управління ОЕСР «своєчасному розкриттю підлягає повна і точна інформація з усіх найважливіших питань, що стосуються товариства, включаючи його фінансове становище, результати діяльності, структуру власності й управління» [11].

Також про інформацію, яка має бути надана компанією та є суттєвою і повною, сказано в Рішенні Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку «Про затвердження принципів корпоративного управління» від 22.07.2014 № 955 [12].

Основним тут є поняття суттєвості – це інформація, ненадання або неналежне надання якої може вплинути на економічні рішення, що приймаються її користувачами [12].

В останні роки інформаційна прозорість набула більш ширшого використання в різноманітних сферах, з’явилося багато методів

визначення рівня інформаційної прозорості, але немає єдиного підходу до визначення оптимального її рівня. Однак очевидним є те, що її рівень впливає на інвестиційну привабливість окремої компанії та економіки країни загалом. Вищий рівень інвестиційної привабливості економіки приводить до більш швидкого розвитку інститутів корпоративного управління та становлення моделі корпоративного управління.

Рівень розвитку системи корпоративного управління в Україні характеризують рейтингові показники індексу конкурентоспроможності країни та індекс прозорості українських компаній [6, с. 1.4; 15]. За останні декілька років наша країна поліпшила деякі показники щодо стану корпоративного управління, але ще продовжують існувати певні прогалини, на яких потрібно зосередити увагу державі.

Компанії, які мають відмінну систему корпоративного управління, отримують довіру з боку інвесторів. Маючи інформацію щодо компанії, інвестори мають можливість оцінити ризики та можливі перспективи її розвитку, навіть якщо вони неопозитивні – це однаково знижує для інвесторів рівень невизначеності. Згідно з деякими дослідженнями [13], за акції компаній з ефективним корпоративним управлінням інвестори готові платити більше: у США і Великобританії – на 18% більше; в Італії – на 22%, в Індонезії – на 27%. Ефективне корпоративне управління не тільки сприяє зростанню інвестицій, а й знижує витрати на залучення капіталу – дає змогу за необхідності отримувати компанії позикові кошти на вигідних умовах (нижчі відсоткові ставки, довший термін повернення

позик та інші), а також сприяє зростанню вартості активів компанії.

Тому необхідним є розгляд ще й можливого напрямку щодо підвищення інформаційної прозорості компанії. Одним із перспективних напрямів розвитку і вдосконалення моделі корпоративного управління є впровадження концепції електронного корпоративного управління, теоретичною основою для якого є концепція електронного уряду. Важливим складником електронного корпоративного управління є прозорість (транспарентність) компанії. Не менш важливим є питання взаємозв'язку між національними моделями корпоративного управління й інформаційною прозорістю компаній, яка є однією з характеристик якості корпоративного управління. Оскільки інформаційна прозорість та стан моделі корпоративного управління взаємопов'язані, то підвищення рівня інформаційної прозорості сприятиме більш якісному становленню національної моделі корпоративного управління.

Прозорість компанії і механізм її реалізації за допомогою так званого електронного корпоративного управління (e-corporate governance) є однією з актуальних проблем у сучасному світі. Складником цієї системи є надання інформації про компанії, пов'язаної з корпоративним управлінням, на корпоративних сайтах. Можна говорити про можливу аналогію електронного уряду й електронного корпоративного управління, оскільки ідея розподілу влади на виконавчу (правління, дирекція) і законодавчу (наглядова рада) за аналогією з державним управлінням запозичена системою корпоративного управління.

На рівні держави відбувається інформування населення про події, що відбуваються, так само, як відбувається розкриття інформації про різні аспекти діяльності компанії (disclosure). Тобто на рівні держави є можливість зворотного зв'язку – за допомогою Інтернету влада спілкується з народом, так само і компанії повинні давати можливість інвесторам ставити питання й отримувати відповіді шляхом створення каналів зворотного зв'язку.

Завдяки Інтернету знизилася трансакційні витрати, знизилася різні бар'єри, пов'язані з участю у формуванні і виконанні державних рішень.

Електронне корпоративне управління можна визначити як забезпечення внутрішніх і зовнішніх взаємодій у компанії, які спрямовані на дотримання балансу інтересів між широкими групами стейкхолдерів [7].

Розвиток електронного корпоративного управління здатний змінити наявні підходи до вирішення різноманітних проблем із корпоративного управління. Окрім цього, електронний уряд є інструментом зниження рівня корупції шляхом підвищення прозорості діяльності уряду. Підвищення прозорості компаній також може бути якщо і не методом зниження корупції, то в усякому разі сприяти підвищенню ефективності ринку капіталів.

Для дослідження взаємозв'язку між моделлю корпоративного управління та електронним КУ можна використовувати інформацію, що надається на корпоративних сайтах компаній, а також уже наявну інформацію з цієї тематики. Це дасть змогу виявити особливості тієї або іншої моделі з погляду доступної інформації про емітента. Тобто доцільно перевірити, наскільки особливості тієї або іншої моделі КУ відбиваються на прозорості компанії з погляду надання інформації на корпоративних сайтах відповідно до певних критеріїв з позиції потенційного інвестора. Для дослідження було взято 20 українських АТ та результати досліджень за іншими моделями корпоративного управління [7; 8; 15]. Кожен критерій оцінювався від «0» – немає інформації – до «2» – інформація в задовільній кількості та її легко знайти. Результати дослідження в розрізі критеріїв окремих країн і за основними моделями корпоративного управління приведені в таблиці 1. Під час оцінки якості сайтів не враховувалися відмінності між компаніями з погляду наведених секторів економіки і розміру, а також фінансової історії, рівня публічності компанії. Вибірка має випадковий характер, у неї потрапили як великі, так і менш відомі компанії з різних секторів виробництва і торгівлі.

Таким чином, з таблиці видно, що з погляду оцінки поданих для порівняння моделей українська модель займає останнє місце, отримавши найменшу кількість балів. Дві інші моделі корпоративного управління показали приблизно однакові результати. Якщо розглядати англо-саксонську модель і германо-японську модель окремо по країнах, то найгірше становище – у сфері прозорості діяльності підприємств у Японії, її сумарний рейтинг виявився найменшим. На японських корпоративних сайтах, як правило, відсутня додаткова інформація про членів ради директорів, про структуру акціонерного і позикового капіталу, мінімально присутня додаткова інформація про дивіденди. Це можна пояснити національними особливостями

Таблиця 1

**Дослідження якості корпоративних сайтів різних моделей
з позиції прозорості компанії для потенційного інвестора**

Критерії	Україна (20 компаній)	Японія (10 компаній)	Німеччина (10 компаній)	По германо-японській моделі (20 компаній)	США (10 компаній)	Великобританія (10 компаній)	По англосакській моделі (20 компаній)
1. Легкість знаходження інформації про КУ (наявність окремого розділу)	21	10	20	30	15	19	34
2. Наявність та якість поданої річної звітності за останні 5 років	12	19	20	39	16	20	36
3. Наявність та якість поданих квартальних звітів за останній рік	6	19	20	39	16	20	36
4. Інформація про склад і членів Наглядової ради (Ради директорів)	11	10	18	28	18	19	37
5. Інформація про незалежних директорів	1	0	2	2	0	20	20
6. Інформація про комітети СД (НР)	2	3	10	13	15	14	29
7. Інформація про склад і членів Правління	10	10	17	27	18	19	39
8. Графік зборів СД і Правління	4	0	6	6	0	0	0
9. Інформація по винагороди вищому менеджменту	3	4	12	16	3	4	7
10. Інформація про останні виплачені дивіденди	5	9	16	25	12	18	30
11. Інформація про дивідендну політику	5	1	6	7	12	14	26
12. Інформація про істотні факти, які здатні вплинути на вартість акцій	22	14	20	34	16	14	30
13. Інформація про афільованих осіб	21	14	20	34	16	14	30
14. Інформація про базових кредиторів (структура позикового капіталу)	3	0	6	6	0	0	0
15. Інформація про реструктуризацію (у тому числі майбутню)	4	1	2	3	0	0	0
16. Інформація про капіталізацію компанії	6	1	0	1	2	1	3
17. Інформація про структуру акціонерного капіталу	11	0	12	12	4	4	8
18. Інформація про номінальне володіння	7	0	0	0	0	2	2
19. Наявність внутрішніх документів (положення про СД, Статут та ін.)	6	13	15	28	8	4	12
20. Інформація про соціальну політику	29	20	20	40	18	20	38
21. Інформація про інші цінні папери	9	10	20	30	13	8	21
22. FAQ	4	12	18	30	8	10	18
РАЗОМ по моделях КУ	202			450			456
Разом по країні	101	170	280		210	244	

Джерело: складено автором за даними [7; 8; 15]

формування компаній (групи кейрецу), які не вимагають відкритості, оскільки акції насамперед призначені для домінуючих інвесторів. Іншою особливістю корпоративних сайтів Японії є відсутність у багатьох англомовних версій. Також можна побачити, що найвищий рейтинг має Німеччина. Її корпоративні сайти відрізняються наданням досить повної інформації про структуру позикового капіталу, що пояснюється великою роллю банків і особливостями німецького права, орієнтованого на кредитора.

За результатами проведеного дослідження можна побачити, що моделі корпоративного управління Японії і Німеччини з погляду надання інформації (прозорості) значно відрізняються один від одного, і правильнішим є розгляд їх окремо.

Компанії англосакської моделі демонструють найвищий рівень розкриття інформації, оскільки найбільш орієнтовані на зовнішні форми корпоративного управління (рис. 2).

Особливістю англійських корпоративних сайтів є надання інформації про незалежних директорів, яка відсутня або недостатньо представлена на сайтах японських і американських компаній.

Якщо говорити про особливості українських корпоративних сайтів, то тут необхідно відмітити таке. На українських корпоративних сайтах досить високим виявився рейтинг за інформацією про афільованих осіб, за інформацією про соціальну політику і роботу компанії.

Так само необхідно відмітити, що в усіх розглянутих країнах є інформація, яка не розкривається майже усіма компаніями: про графік зборів Ради директорів і Правління, інформація про структуру позикових засобів.

Висновки з цього дослідження. Таким чином, проблема інформаційної прозорості компанії (її транспарентність) для наявних та майбутніх стейкхолдерів є однією з найважливіших складових частин моделі корпоративного управління.

Необхідно відмітити, що за критерієм прозорості англо-американська модель якнайповніше відповідає вибраним критеріям оцінки з позиції потенційного інвестора. Українська модель корпоративного управління потребує подальшого розвитку й удосконалення. Прозорість українських компаній знаходиться на низькому рівні.

Оскільки має місце прямий взаємозв'язок між моделлю корпоративного управління та інформаційною прозорістю компаній, то повніше розкриття інформації (підвищення рівня інформаційної прозорості) вітчизняними компаніями приведе до становлення якісної моделі корпоративного управління, підвищення інвестиційної привабливості українських компаній та збільшення їх вартості. Рівень досконалості моделі корпоративного управління та її складника – інформаційної прозорості – показує інвестору і суспільству як ефективність і перспективи окремої компанії, так і потенціал країни загалом.

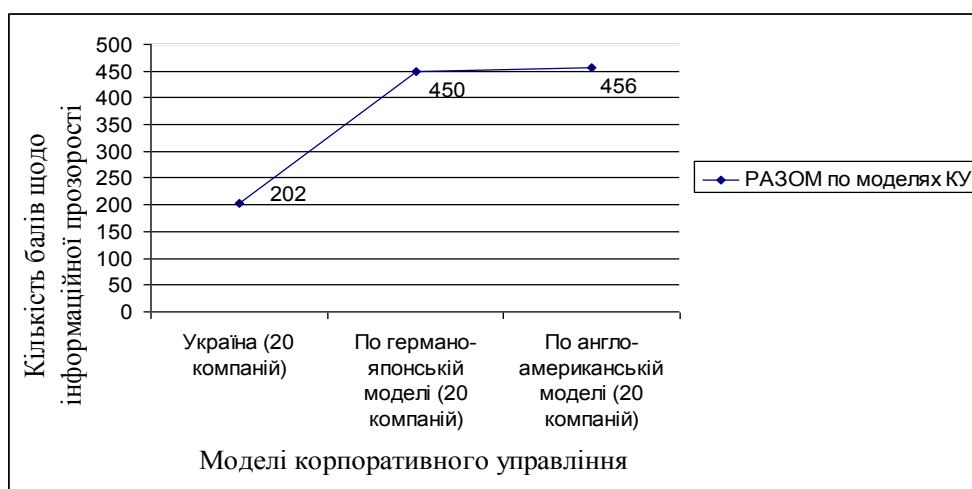


Рис. 2. Інформаційна прозорість моделей корпоративного управління

Джерело: складено автором за даними [7; 8; 15]

ЛІТЕРАТУРА:

1. Зачосова Н.В., Горячківська І.В. Інформаційна прозорість та забезпечення інтерфейсної безпеки як елементи попередження та протидії злочинам у економічній сфері на міжнародному рівні. Науковий вісник Ужгородського національного університету. 2016. Вип. 8. Ч.1. С. 90–92.
2. Боковець В.В. Особливості корпоративного управління на підприємствах. Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. 2015. Вип. 2. С. 268–279.
3. Супрун Н.А. Рамкові умови та інституційні детермінанти розвитку корпоративного сектору національної економіки. Український соціум. 2016. № 3. С. 72–87.
4. Македон В.В. Інституційні основи становлення та розвитку національної моделі корпоративного управління. Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. 2016. Вип. 3. С. 48–52.
5. Сарнавська М.І. Особливості формування корпоративного сектору в Україні. Юридичний науковий електронний журнал. 2006. № 6. С. 96–99.
6. Корж Н., Пожванюк О. Особливості управління в акціонерних товариствах України. Траектория науки. 2017. Т. 3. № 6. С. 1.1–1.9.
7. Бухвалов А.В., Ильина Ю.Б., Бандалюк О.В. К концепции электронного корпоративного управления: учет интересов стейкхолдеров. Вестник С.-Петербур. ун-та. Сер. Менеджмент. 2007. Вып. 1. С. 128–152.
8. Куріння І., Малярчук В., Саприкіна М., Супрунюк М., Трегуб О. Прозорість і корпоративна соціальна відповідальність. Київ: Поліграфія «Юстон», 2015. 47 с.
9. Чижик В.П. Анализ статистики и причин нарушения требований к раскрытию информации российскими акционерными обществами. Омский научный вестник. 2017. № 1. С. 86–89.
10. Олійник О.О. Напрями підвищення прозорості діяльності організацій. Соціально-трудові відносини: теорія та практика. 2017. № 1. С. 224–230.
11. Принципы корпоративного управления ОЭСР. Принцип IV о раскрытии информации и прозрачности, 2004. URL: <https://www.oecd.org/dataoecd/> (дата звернення 7.07.2018).
12. Рішення Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку «Про затвердження Принципів корпоративного управління» від 22.07.2014 р. № 955 URL: <https://www.nssmc.gov.ua/documents/rshennya-pro-zatverdzhennya-printsipv-korporativnogo-upravlnnya/> (дата звернення 7.07.2018).
13. Федоров А. Корпоративное управление на предприятии: примеры эффективного внедрения. Генеральный директор. 2014. URL: <https://www.gd.ru/articles/3292-red-korporativnoe-upravlenie-na-predpriyatii> (дата звернення 7.07.2018).
14. Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку. Київ, 2018. URL: <https://www.nssmc.gov.ua/reports/> (дата звернення 11.07.2018).
15. Индекс прозорості українських компаній. Київ – Центр «Розвиток КСВ». 2016. URL: <http://csr-ua.info/csr-ukraine/article/transparency-index-2016-2/> (дата звернення 11.07.2018).

REFERENCES:

1. Zachosova N.V., Ghorjachkivsjska I.V. (2016) Informacijna prozoristij ta zabezpechennja interfejsnoji bezpeky jak elementy poperedzhennja ta protydiji zlochynam u ekonomichnij sferi na mizhnarodnomu rivni [Information transparency and provision of interface security as elements of the prevention and counteraction to economic crime at the international level]. Naukovyj visnyk Uzhghorodskojkogo nacionaljnogho universytetu, vol. 8, no. 1, pp. 90–92.
2. Bokovec V.V. (2015) Osoblyvosti korporatyvnogho upravlinnja na pidprijemstvakh [Features of corporate governance at enterprises]. Ekonomichna strateghija i perspektyvy rozvytku sfery torghivli ta poslugh, vol. 2, pp. 268–279.
3. Suprun N.A. (2016) Ramkovi umovy ta instytucijni determinanty rozvytku korporatyvnogho sektoru nacionaljnoji ekonomiky [Framework conditions and institutional determinants of the development of the corporate sector of the national economy]. Ukrajskijj socium, no. 3, pp. 72–87.
4. Makedon V.V. (2016) Instytucijni osnovy stanovlennja ta rozvytku nacionaljnoji modeli korporatyvnogho upravlinnja [Institutional framework for the formation and development of a national corporate governance model]. Ekonomichnyj visnyk Zaporizkoji derzhavnoji inzhenernoji akademiji, vol. 3, pp. 48–52.
5. Sarnavsjska M.I. (2006) Osoblyvosti formuvannja korporatyvnogho sektoru v Ukrajinі [Features of the formation of the corporate sector in Ukraine]. Jurydychnyj naukovyj elektronnyj zhurnal, no. 6, pp. 96–99.
6. Korzh N., Pozhvanjuk O. (2017) Osoblyvosti upravlinnja v akcionernyx tovarystvakh Ukrajinі [Management features in joint stock companies of Ukraine]. Traektorija nauky, vol. 3, no. 6, pp. 1.1–1.9.
7. Bukhvalov A.V., Il'ina Yu.B., Bandalyuk O.V. (2007) K kontseptsii elektronnoho korporativnogo upravleniya: uchet interesov steykholderov [To the concept of electronic corporate governance: taking into account the interests of stakeholders]. Vestnik S.-Peterb. un-ta. Ser. Menedzhment, vol. 1, pp. 128–152.

8. Kurinnj I., Maliarchuk V., Saprykina M., Supruniuk M., Trehub O. (2015), Prozorist i korporatyvna sotsialna vidpovidalnist [Transparency and corporate social responsibility.], Juston, Kyiv, Ukraine. (in Ukrainian)
9. Chizhik V.P. (2017) Analiz statistiki i prichin narusheniya trebovaniy k raskrytiyu informatsii rossiyskimi aktsionernymi obshchestvami [Analysis of statistics and reasons for violation of disclosure requirements by Russian joint-stock companies]. Omskiy nauchnyy vestnik, no. 1, pp. 86–89.
10. Olijnyk O.O. (2017) Naprjamy pidvyshhennja prozorosti dijajnosti orghanizacij [Areas of increase of transparency of activity of organizations]. Socialjno-trudovi vidnosyny: teorija ta praktyka, no. 1, pp. 224–230.
11. Printsipy korporativnogo upravleniya OESR. Printsip IV o raskrytii informatsii i prozrachnosti (2004). [Principles of corporate governance OECD. Principle IV on disclosure of information and transparency]. Available at: <https://www.oecd.org/dataoecd/> (accessed 7 July 2018).
12. Rishennja Nacionaljnoji komisiji z cinnykh paperiv ta fondovogho rynku “Pro zatverdzhennja Prynypiv korporatyvnogho upravlinnja” [On Approval of the Principles of Corporate Governance] (22.07.2014), no. 955. Available at: <https://www.nssmc.gov.ua/documents/rshennya-pro-zatverdzhennya-printsipv-korporativnogo-upravlnnya/> (accessed 7 July 2018).
13. Fedorov A. (2014) Korporativnoe upravlenie na predpriyatii: primery effektivnogo vnedreniya [Corporate governance in the enterprise: examples of effective implementation]. General'nyy director (electronic journal). Available at: <https://www.gd.ru/articles/3292-red-korporativnoe-upravlenie-na-predpriyatii> (accessed 7 July 2018).
14. Nacionaljna komisija z cinnykh paperiv ta fondovogho rynku (2018). Kyjiv. Available at: <https://www.nssmc.gov.ua/reports/> (accessed 11 July 2018).
15. Centr “Rozvytok KSV” (2016) Indeks prozorosti ukrajinsjkykh kompanij [Transparency index of Ukrainian companies]. Kyjiv. Available at: <http://csr-ua.info/csr-ukraine/article/transparency-index-2016-2/> (accessed 11 July 2018).

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2018-17-81>

УДК 336.719

Визначення інноваційного потенціалу банків України в умовах глобалізації

Котковський В.С.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів, банківської справи, та страхування
Криворізького економічного інституту
ДВНЗ «Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана»

Стаття розкриває оцінку загальної готовності банків до сприйняття інновацій через інноваційний потенціал. Наведено авторську пропозицію щодо складників інноваційного потенціалу банківських установ, що включає вимоги до основних потенціалоутворюючих чинників інноваційного потенціалу банків. Окреслено доцільність залучення інноваційних елементів з використанням маркетингових основ.

Ключові слова: банківські інновації, ресурси банків, інноваційний потенціал банку, глобалізація.

Kotkovskiy V.S. ОПРЕДЕЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА БАНКОВ УКРАИНЫ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Статья раскрывает оценку общей готовности банков к восприятию инноваций через инновационный потенциал. Приведено авторское предложение относительно составляющих инновационного потенциала банковских учреждений, которое включает требования к основным потенциалосоздающим факторам инновационного потенциала банков. Определена целесообразность привлечения инновационных элементов с использованием маркетинговых основ.

Ключевые слова: банковские инновации, ресурсы банков, инновационный потенциал банка, глобализация.

Kotkovskyy V.S. DETERMINATION OF INNOVATIVE POTENTIAL OF BANKS OF UKRAINE IN GLOBALIZATION CONDITIONS

The article reveals an assessment of the general readiness of banks to perceive innovations through innovation potential. The author's proposal concerning the components of the innovative potential of banking institutions is presented. Includes requirements for the main potential-generating factors of innovative potential of banks. The expediency of attraction of innovative elements with the use of marketing bases is outlined.

Keywords: banking innovations, bank resources, bank's innovative potential, globalization.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В умовах кризових явищ на фінансових ринках відбувається процес постійних нововведень в банківських установах. Впровадження принципово нових фінансових продуктів не потребує значних капітальних вкладень і не скасовує значних ризиків їх реалізації та необхідності проведення попередніх маркетингових досліджень.

Основним стимулом для ефективного розвитку і росту банківської діяльності є висока конкуренція. Ця проблема загострюється нестабільністю ринкового середовища, недосконалістю банківського законодавства та частотою зміни запитів та вподобань споживачів. Банки, незалежно від розмірів їхнього капіталу, змушені здійснювати постійний пошук шляхів забезпечення свого виживання та розвитку шляхом оцінювання перспективних змін потреб спо-

живачів, відновлення асортиментних рядів, надання пропонованим послугам нових рис та досягнення нових рівнів задоволення потреб, пошуку та застосування нових форм та способів надання послуг. Отже, виходячи із зазначеного, ми вважаємо, що обраний напрям дослідження є досить актуальним та має свої перспективи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Поняття інноваційного потенціалу аналізується у працях українських та російських науковців: В.М. Гончарова, А.В. Гриньова, С.М. Ілляшенко, Г.Б. Клейнера, С.М. Козьменко, Д.І. Кокуріна, Н.В. Краснокутської, С.Г. Полякова, О.В. Рудика, А.О. Трифілова, Н.І. Чухрай. Проте інноваційний потенціал банків, специфіка його структури, оцінки, розвитку ще залишаються предметом спеціального наукового дослідження, попри очевидну актуальність і практичну значущість цієї проблеми.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Варто акцентувати увагу на тому, що більшість середніх та невеликих вітчизняних банків не мають чітко вираженої та обґрунтованої концепції інноваційного розвитку. Це пов'язано насамперед із проблемами фінансового походження та незначним рівнем їх інноваційного потенціалу. Водночас будь-який банк може обрати інноваційний шлях розвитку, якщо чітко усвідомить власні можливості та об'єктивно оцінить рівень свого інноваційного потенціалу, систематичний моніторинг якого є запорукою прийняття правильних стратегічних рішень [1].

Формулювання цілей статті. Мета статті – оцінити загальну готовність банків до сприйняття інновацій через інноваційний потенціал та обґрунтувати вимоги до основних потенціалоутворюючих чинників інноваційного потенціалу банків.

Виклад основного матеріалу дослідження. Одним із головних чинників сприйнятливості до нововведень є інноваційний потенціал банку. Здатність банку максимально задовольняти потреби клієнтів та бути конкурентоспроможним – це наявність і збалансованість структури інноваційного потенціалу, тобто ресурсів, необхідних для інноваційної діяльності, а саме [2]:

- наявність висококваліфікованих спеціалістів та персоналу банку;
- наявність матеріально-технічної бази;
- забезпеченість науковою інформацією й інформацією про інновації та інноваційну діяльність у країні і за кордоном;
- наявність фінансових ресурсів, що забезпечують інноваційну діяльність у межах довгострокової перспективи.

Кожний складник інноваційного потенціалу має специфічні цілі використання і розвитку, підлягає впливу різних чинників і залежно від рівня розвитку може бути зарахований до сильних або слабких сторін банку.

На думку фахівців [3], під інноваційним потенціалом банківських працівників слід розуміти професійні, інтелектуальні і творчі здібності, що проявляються і збагачуються в результаті їх цілеспрямованого розвитку; здатність перевищувати досягнутий кваліфікаційний рівень з метою удосконалення змісту і методів виконання традиційних операцій та освоювати нові банківські технології. Головною компонентою інноваційного потенціалу є людський ресурс (капітал, фактор), який виступає головною креативною силою, оскільки все народжується саме в головах людей. Це

сукупність проінвестованих, суспільно-доцільних виробничих і загальнолюдських навичок, знань, здібностей, якими володіє людина, які їй належать, невіддільні від неї і практично використовуються в повсякденному житті [4].

Матеріально-технічні ресурси банківської установи є речовинною основою інноваційного потенціалу, визначають його техніко-технологічну базу, впливають на масштаби і темпи інноваційної діяльності. Формування інноваційного потенціалу може бути ускладнено труднощами їх одержання. Тому дуже актуально, особливо в сучасних умовах, спрямовувати стратегічний розвиток банківської установи на створення наукомістких нововведень.

Науково-дослідний складник характеризує наявність заділу результатів науково-дослідних робіт, достатнього для генерації нових знань, здатність проведення досліджень із метою перевірки ідей новацій та оцінки можливості використання новацій у наданні нових банківських послуг.

В інноваційному розвитку банківських установ особливого значення набуває розв'язання проблеми фінансового забезпечення процесів розроблення й упровадження інновацій (доступність фінансових ресурсів, економія за рахунок зміни джерел фінансування, вартості фінансування тощо). Отже, фінансово-економічний складник інноваційного потенціалу характеризується фінансовими ресурсами, необхідними банківським установам для здійснення інноваційної діяльності.

Потенціал банку як його можливість щодо формування перспективи зумовлюється насамперед конкурентоспроможністю банку. Достатній рівень конкурентоспроможності банку на певному ринку створює умови для його подальшого розвитку, але перехід на якісно новий рівень розвитку неможливий без значних інвестувань, що зумовлює важливість створення та формування інвестиційної привабливості банку. Варто зазначити, що конкурентоспроможність та інвестиційна привабливість банку можуть бути не пов'язані між собою, адже на ринку поширені ситуації, коли банк досягнув певного рівня конкурентоспроможності, але є абсолютно інвестиційно непривабливим з огляду на його невідгідне місце розташування, незначні площі, неможливість кардинальної перебудови тощо. Також є ситуації, коли банк є інвестиційно привабливим у розрізі банківського обладнання та місця розташування, але на певному етапі він є неконкурентоспроможним. Для прогресивного розвитку банку повинні виконуватися дві

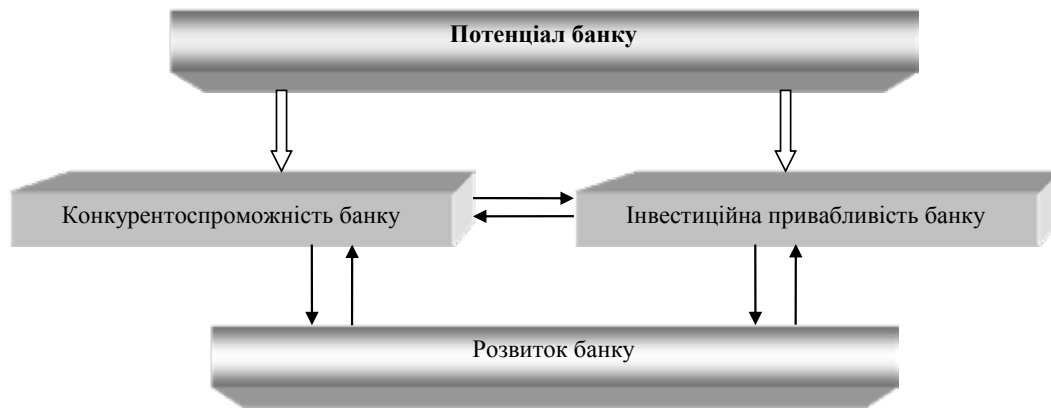


Рис. 1. Основні потенціалоутворюючі чинники банку

вимоги, такі як висока конкурентоспроможність та інвестиційна привабливість банку. Наявність позитивних параметрів у банку (конкурентоспроможності, інвестиційної привабливості та розвитку) формує відповідний рівень його потенціалу, тобто сукупність наявних можливостей та резервів для подальшого розвитку забезпечують його майбутню перспективу (рис. 1).

Розглянемо більш ґрунтовно вимоги до основних потенціалоутворюючих чинників. На підставі аналізування значного спектру літературних джерел за проблемами конкурентоспроможності банку пропонується під цим поняттям розуміти синтетичний відносний просторово-часовий параметр, який відображає характеристики банківського продукту та ефективність функціонування банку, що дають змогу йому посісти відповідні позиції на ринку певного рівня сконцентрованості.

У сучасних умовах подальшого розвитку в Україні набуває банківський сектор економіки – розширюється кількість банківських установ, активно з'являються банківські установи з іноземним капіталом, обсяги їхньої діяльності збільшуються. Але поки що є ті недоліки, які були характерними раніше. Головним чином здійснюється обслуговування юридичних осіб; кількість банківських послуг, що надаються клієнтам банків, залишається обмеженою; асортимент банківських послуг

невеликий, а якість низька; не пропонуються банківські інновації, які відповідали б вимогам ринкової економіки. Здебільшого діяльність банків залишається консервативною [5–6].

У зв'язку з цим актуальним залишається питання пошуку шляхів вирішення поставлених проблем. З цією метою пропонується звернути увагу на доцільність залучення інноваційних елементів із використанням маркетингових основ.

Висновки та перспективи подальших розробок. Сучасний етап розвитку банківської системи України характеризується високим рівнем насиченості ринку фінансовими продуктами та послугами і, як наслідок, інтенсивною конкуренцією між кредитними організаціями. У таких умовах істотну перевагу отримують ті фінансово-кредитні установи, які здатні розробляти та впроваджувати нові технології, модернізувати продуктивний ряд, розробляти альтернативні канали обслуговування клієнтів, тобто здійснювати інноваційний процес.

Сучасні потреби населення не зводяться до традиційного кредитно-розрахункового банківського обслуговування, вони вимагають значно ширшого спектру різних послуг із боку банків, які мали б забезпечити оптимальні умови для отримання доходу своїх клієнтів. Банки активно впроваджують нові продукти, здатні забезпечити конкурентоспроможність як клієнта, так і фінансової установи в майбутньому.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Кривич Я.М. Інноваційний потенціал банку як фактор вибору стратегії подальшого розвитку. Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики : [зб. наук. праць]. Вип. 1 (10). Х.: ХІБС УБС НБУ, 2011. С. 86–90.
2. Котковский В.С. Формирование инновационного потенциала коммерческого банка. Московское научное обозрение: Научно-практический журнал. Т.1. 2012. № 12(28). С. 52–55.
3. Шаперенков А.В. Основні перешкоди участі банків у розвитку інноваційного потенціалу України. Економічні науки. Сер.: Облік і фінанси. Вип. 10(1). 2013. Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/espof_2013_10\(1\)_69](http://nbuv.gov.ua/UJRN/espof_2013_10(1)_69).

4. Леонов С. Інвестиційний потенціал банківської системи : теоретичні основи формування та оцінки з позиції системного підходу. Розвиток фінансових методів державного управління національною економікою : [зб. наук. праць]. т. X. Донецьк: ДонДУУ, 2009. (Серія «Економіка»; вип. 127). С. 280–289.
5. Литвиненко Я.В. Маркетинговий підхід дослідження ринку банківських послуг в Україні. Наукові записки. Сер. «Економіка». Вип. 21. 2013. С. 52–55.
6. Луців Б.Л., Стечишин Т.Б. Інвестиційний потенціал банківської системи України. Фінанси України. 2009. № 9. С. 67–77.

REFERENCES:

1. Kryvych Ya.M. (2011). Innovacijnyy potencial banku yak faktor vyboru strategiji podalshogo rozvytku [Bank's innovative potential as a factor in choosing a strategy for further development]. Finansovo-kredytna diyalnist: problemy teorii ta praktyky. Kharkiv: HIBS UBS NBU, pp. 86–90.
2. Kotkovskyy V.S. (2012). Formirovanie innovacionnogo potenciala kommercheskogo banka [Formation of the innovative potential of a commercial bank]. Moskovskoe nauchnoe obozrenie: Nauchno-prakticheskij zhurnal, № 12(28), pp. 52–55.
3. Shaperenkov A.V. (2013). Osnovni pereshkody uchasti bankiv u rozvytku innovacijnogo potencialu Ukrayiny [The main obstacles to the participation of banks in the development of innovative potential of Ukraine]. Access: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecnof_2013_10\(1\)_69](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecnof_2013_10(1)_69).
4. Lyeonov S. (2009). Investycijnyj potencial bankivskoyi systemy: teoretychni osnovy formuvannya ta ocinky z pozyciji systemnogo pidxodu [Investment potential of the banking system: the theoretical basis for the formation and assessment from the point of view of the system approach]. Rozvytok finansovyh metodiv derzhavnogo upravlinnya nacionalnoyu ekonomikoyu. Donetsk: DonNUU, pp. 280–289.
5. Lytvynenko Ya.V. (2013). Marketyngovyj pidxid doslidzhennya rynku bankivskyh poslug v Ukrayini [Marketing approach to the market research of banking services in Ukraine]. Naukovi zapysky, № 21, pp. 52–55.
6. Luciv B.L., Stechyshyn T.B. (2009). Investycijnyj potencial bankivskoyi systemy Ukrayiny [Investment potential of the banking system of Ukraine]. Finansy Ukrayiny, № 9, pp. 67–77.

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2018-17-82>

УДК 336.276

Факторна оцінка зовнішньоборгових зобов'язань держави в умовах трансформації сучасних економічних процесів

Круп'як І.Й.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів ім. С.І. Юрія
Тернопільського національного економічного університету

У статті досліджено проблеми надмірної акумуляції зовнішньоборгових зобов'язань держави, що обмежує можливості внутрішнього нагромадження капіталу, скорочує потенціал підприємницького сектору, формує негативне сальдо платіжного балансу та є фактором девальвації національної валюти. Проведено аналіз стану формування зовнішніх зобов'язань держави та здійснено оцінку їх наслідків в умовах трансформації сучасних економічних процесів. Узагальнено фактори нарощення зовнішньоборгових зобов'язань держави. Виявлено особливості зміни структури зовнішнього боргу в розрізі позичальників, що зумовлені додатковою емісією облігацій зовнішньої державної позики, чистими залученнями за прямими кредитами уряду, девальвацією долара до інших валют, збільшенням простроченої заборгованості за негарантованими кредитами та кредиторської заборгованості за зовнішньоторговельними операціями. Виокремлено наслідки значного залучення кредитів міжнародних фінансових організацій, що проявляються в обмеженому доступі до міжнародних кредитних ринків, зменшенні обсягів зовнішньої торгівлі, припиненні зовнішнього фінансування корпоративного сектору, сповільненні внутрішнього кредитного процесу та дестабілізації валютного ринку держави. Обґрунтовано заходи щодо вирішення проблем надмірного збільшення обсягу зовнішньоборгових зобов'язань держави для запобігання негативних макроекономічних тенденцій.

Ключові слова: зовнішньоборгове зобов'язання, платоспроможність, девальвація, зовнішні запозичення, боргове навантаження, фінансові інституції, міжнародний кредит, інвестування.

Круп'як И.И. ФАКТОРНАЯ ОЦЕНКА ВНЕШНЕДОЛГОВЫХ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ ГОСУДАРСТВА В УСЛОВИЯХ ТРАНСФОРМАЦИИ СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ

В статье исследованы проблемы чрезмерной аккумуляции внешнедолговых обязательств государства, что ограничивает возможности внутреннего накопления капитала, сокращает потенциал предпринимательского сектора, формирует отрицательное сальдо платежного баланса и является фактором девальвации национальной валюты. Проведен анализ состояния формирования внешних обязательств государства и осуществлена оценка их последствий в условиях трансформации современных экономических процессов. Обобщены факторы наращивания внешнедолговых обязательств государства. Выявлены особенности изменения структуры внешнего долга в разрезе заемщиков, что обусловлено дополнительной эмиссией облигаций внешней государственной ссуды, чистыми привлечением по прямым кредитам правительства, девальвацией доллара к другим валютам, увеличением просроченной задолженности по негарантированным кредитам и кредиторской задолженности по внешнеторговым операциям. Выделены последствия значительного привлечения кредитов международных финансовых организаций, что выражается в ограниченном доступе к международным кредитным рынкам, уменьшении объемов внешней торговли, прекращении внешнего финансирования корпоративного сектора, замедлении внутреннего кредитного процесса и дестабилизации валютного рынка государства. Обоснованы мероприятия по решению проблем чрезмерного увеличения объема внешнедолговых обязательств государства для предотвращения негативных макроэкономических тенденций.

Ключевые слова: внешнедолговое обязательство, платежеспособность, девальвация, внешние заимствования, долговая нагрузка, финансовые институты, международный кредит, инвестирование.

Krupiak I.Y. FACTOR ASSESSMENT OF THE FOREIGN DEBT OBLIGATIONS OF THE STATE IN THE CONTEXT OF TRANSFORMATION OF THE MODERN ECONOMIC PROCESSES

The article investigates problems of excessive accumulation of the foreign debt obligations of the state which limits the ability for domestic capital accumulation, reduces the capacity of the business sector, forms a negative external imbalance and is the factor of the national currency devaluation. It has been analyzed the conditions of formation of external obligations of the state and evaluated their effects in the context of transformation of the modern economic processes. It has been generalized factors of the growth of the foreign debt obligations of the state. It has been found specifics of changes of the external debt structure in the context of borrowers, due to additional debt issuance of foreign state borrowings, net attraction of direct credit of the government, devaluation of the dollar to

other currencies, past-due payment on non-guaranteed credits and accounts payable on foreign trade transactions. It has been marked consequences of significant attraction of credits of international financial organizations, which shows as limited access to international credit markets, reduction of foreign trade volume, termination of the foreign financing of the corporate sector, slowing of the domestic credit process and destabilization of the currency market of the state. It has been grounded measures to solve problems of the excessive increasing of volume of the foreign debt obligations of the state for prevention of negative macroeconomic trends.

Keywords: foreign debt obligations, paying capacity, devaluation, foreign borrowings, debt load, financial institution, international credit, investment.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В умовах трансформації сучасних економічних процесів залучення зовнішніх позикових коштів примножує ресурси економічного розвитку країни, дає змогу подолати внутрішні кризові явища, розв'язати проблеми реструктуризації економіки, модернізації технологічного базису підприємств, а також відкриває доступ для досягнень у науково-технічній сфері. Водночас тривале нарощення зовнішньоборгових зобов'язань держави супроводжується істотними структурними дисбалансами і ризиками у стратегічних галузях економіки, сприяє фінансовій залежності країни від іноземних кредиторів, зниженню її інвестиційної привабливості та платоспроможності, зростанню витрат на обслуговування боргу. Проблемами акумульованих зовнішньоборгових зобов'язань є їх нетипова структура, обтяжена борговими зобов'язаннями попередніх періодів, кредитною емісією, специфікою бюджетного регулювання. У цьому контексті важливе значення має дослідження особливостей формування зовнішньоборгових зобов'язань держави та оцінка їх впливу на забезпечення макроекономічної динаміки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичним та практичним аспектам формування зовнішньої заборгованості держави присвячено праці вітчизняних учених: Т. Богдан [1], В. Базилевича, О. Барановського, О. Василика, М. Демченка [2], Я. Жаліла, П. Козельницького [3], В. Козюка, В. Колосової [4], І. Круп'як [5], Л. Круп'як [6], І. Лукінова, З. Луцишин, І. Лютого, А. Мороза, С. Осадця, О. Підлісної [7], В. Федосова, С. Юрія та інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на наявність багатьох публікацій із проблематики зовнішньої заборгованості, подальшого дослідження потребують стан та наслідки формування зовнішньоборгових зобов'язань держави з урахуванням специфіки сучасних економічних процесів.

Формування цілей статті (постановка завдання). Основною метою статті є аналіз

стану, особливостей акумуляції зовнішньоборгових зобов'язань держави та оцінка її наслідків в умовах трансформації сучасних економічних процесів для виокремлення напрямів оптимальної фінансової політики.

Виклад основного матеріалу дослідження. Недостатність фінансових ресурсів держави для покриття бюджетного дефіциту, інвестування, підтримки валютного курсу та виконання вимог за накопиченими зовнішньоборговими зобов'язаннями збільшує останні за рахунок залучення нових позикових коштів. При цьому зростання вартості позикових ресурсів обмежує можливості внутрішнього нагромадження капіталу і скорочує потенціал підприємницького сектору, а вилучення іноземної валюти для виконання зовнішньоборгових зобов'язань формує негативне сальдо платіжного балансу та є фактором девальвації національної валюти. Так, унаслідок інтенсифікації запозичень зовнішній державний борг України збільшився з 117 346 млн. дол. США у 2010 році до 134 625 млн. дол. США у 2012 році та досяг свого максимального значення – 142 079 млн. дол. США – у 2013 році (рис. 1). Основним чинником такої динаміки було зростання обсягів зовнішніх зобов'язань реального сектору економіки переважно за торговими кредитами. Відповідна тенденція прискорила інфляцію, підвищила премію від ризику та обмежила можливості обслуговування зовнішнього боргу у результаті дезорганізації виробничого сектору. Протягом 2014–2016 років спостерігалось скорочення обсягу зовнішнього боргу на 10%. У 2017 році значення цього показника зростає на 2937 млн. дол. США порівняно з аналогічним періодом попереднього року.

Водночас вирізнявся темп зростання зовнішнього боргу держави. Незважаючи на збільшення фактичних значень зовнішнього боргу, темп зростання досліджуваного показника зменшувався – з 113,5% у 2010 році до 88,9% у 2014 році, незначне його поштовхування було у 2015–2016 роках, а виняток становив лише 2017 рік (темп зростання – 102,8%).

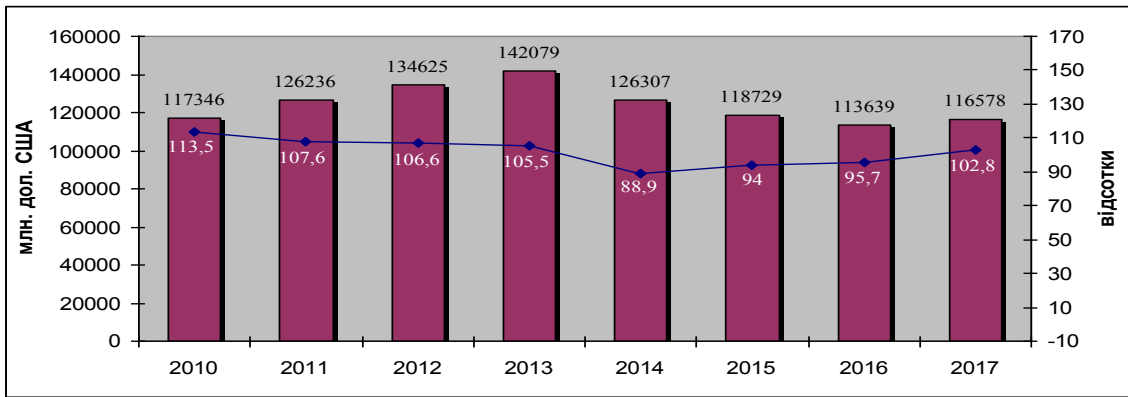


Рис. 1. Динаміка та темп зростання зовнішнього боргу України у 2010–2017 роках

Примітка: дані за 2014–2017 роки наведені без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим і м. Севастополя.

Джерело: складено за даними Національного Банку України

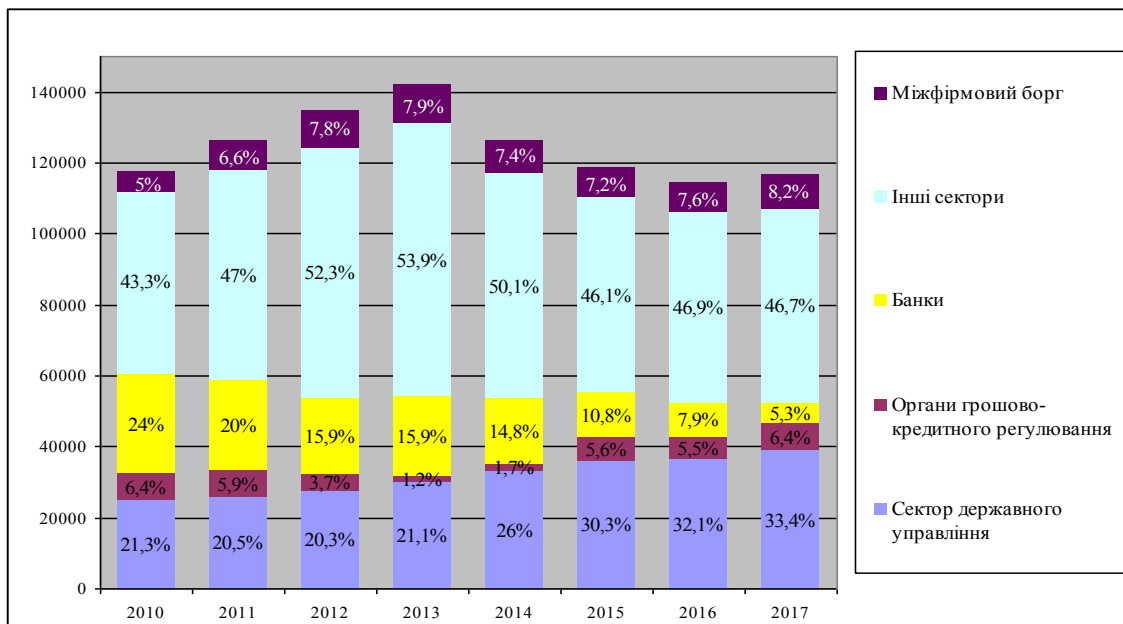


Рис. 2. Зміна структури зовнішнього боргу України в розрізі позичальників у 2010–2017 роках

Джерело: складено за даними Національного Банку України

Досліджуваний період характеризується постійною зміною структури зовнішнього боргу в розрізі позичальників (рис. 2). У 2010 році збільшення обсягу зовнішнього боргу сектору державного управління на 7176 млн. дол. США порівняно з попереднім роком стало наслідком розгортання світової фінансової кризи. Протягом 2014 року борг зростає лише на 10% та становить 26% від валового зовнішнього боргу. Однак у 2017 році зовнішні зобов'язання цього сектору досягли максимального значення (38 886 млн. дол. США), тобто збільши-

лися на 13 904 млн. дол. США порівняно з 2010 роком та становили 33,4% зовнішнього боргу України. Причинами цього були додаткова емісія облігацій зовнішньої державної позики, чисті залучення за прямими кредитами уряду, девальвації долара до інших валют, окрім гривні. Зростали також запозичення органів грошово-кредитного регулювання з 1,2% у 2013 році до 6,4% у 2017 році. При цьому на початку 2017 року планове погашення зобов'язань за кредитами Stand-by, EFF перед МВФ скоротило зовнішній борг держави на 600 млн. дол.

США, однак до кінця року зовнішньоборгові зобов'язання держави збільшуються за рахунок чистих залучень від МВФ, одержання кредиту від Центрального банку Швейцарії, курсових змін. Зовнішні запозичення банків починаючи з 2010 року суттєво скорочуються та становлять у 2014 році лише 14,8% валового зовнішнього боргу, що на 9,2% менше значення аналогічного показника у 2010 році. Таке скорочення стало наслідком зменшення довгострокових зобов'язань банків за кредитами (на 1,7 млрд. дол. США), облигаціями (на 0,7 млрд. дол. США), депозитами та залишками на рахунках нерезидентів (на 1,3 млрд. дол. США) [6]. У 2017 році зовнішній борг українських банків за рахунок скорочення зобов'язань за міжбанківськими кредитами, депозитами нерезидентів зменшився на 2730 млн. дол. США та становив лише 5,3% зовнішнього боргу держави. При цьому банки порушували принцип ефективності інвестування, продовжуючи нарощувати розміри споживчого кредитування замість кредитування реального сектору економіки.

За рахунок збільшення простроченої заборгованості за негарантованими кредитами та кредиторської заборгованістю за зовнішньоторговельними операціями у 2010–2017 роках зростає також частка зовнішнього боргу інших секторів економіки та міжфірмового боргу. Заборгованість інших секторів економіки зросла з початку 2017 року на 1144 млн. дол. США порівняно з аналогічним періодом попереднього року. Обсяг міжфірмового боргу підприємств, що перебувають у відносинах прямого інвестування, протягом 2017 року збільшився на 0,6 млн. дол. США.

Валютна структура зовнішнього боргу України протягом останніх восьми років практично не змінювалася. Зовнішньоборгові зобов'язання держави переважно емітовані в доларах США – 71,4%, значною є також частка євро, СПЗ – 12,7% та 12% відповідно, що пояснюється великими кредитами від МВФ (рис. 3). Така питома вага в загальній структурі деномінованого у іноземній валюті боргу є суттєвою загрозою для системи державних фінансів та вітчизняної економіки загалом, оскільки знецінення національної грошової одиниці збільшує обсяг заборгованості держави та приводить до проблем із обслуговуванням боргу.

Показниками факторної оцінки зовнішньоборгових зобов'язань держави є показники, що характеризують можливість обслуговування зовнішнього боргу за рахунок перенесення ресурсів з виробництва товарів для внутрішнього споживання на виробництво експортних товарів, а також показники, що відображають боргове навантаження у довгостроковому періоді та ступінь залежності національної економіки від іноземного капіталу. До групи таких показників належать відношення суми зовнішнього боргу до валового внутрішнього продукту та доходів від експорту товарів і послуг (рис. 4). Так, протягом 2010–2012 років рівень відношення зовнішнього боргу до валового внутрішнього продукту скорочується на 2%, а у 2017 році – на 3% порівняно з аналогічним періодом 2014 року. Однак цей показник залишався досить високим для посилення боргової стійкості держави. Високі його значення у 2013 та 2015 роках пояснюються посиленням співпраці України з міжнародними фінан-

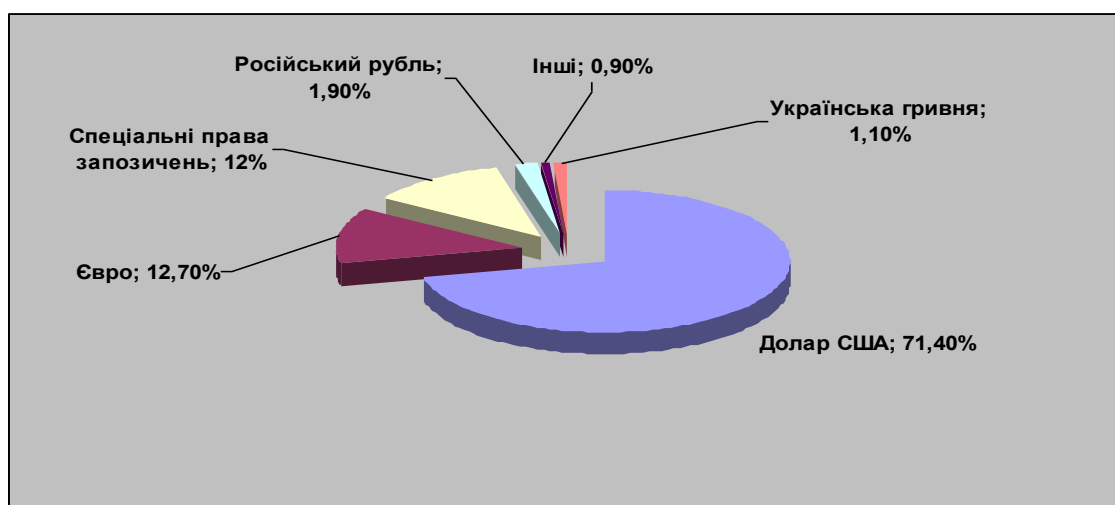


Рис. 3. Валютна структура зовнішнього боргу України станом на 31.12.2017 року

Джерело: складено за даними Національного Банку України

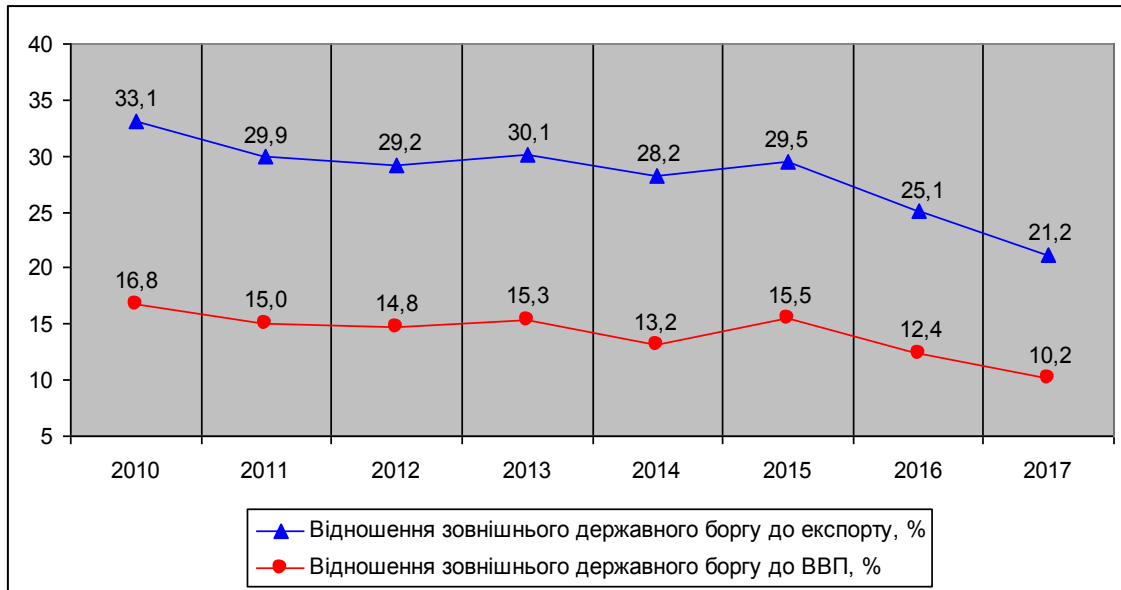


Рис. 4. Відношення зовнішнього державного боргу до ВВП та експорту товарів і послуг у 2010–2017 роках

Джерело: складено за даними Національного Банку України та Державної служби статистики України

совими організаціями у сфері кредитування. Отже, розміри зовнішнього боргу в своїх абсолютних значеннях можуть досягати значних величин, проте борг завжди має знаходитися у визначеній кореляційній залежності відносно абсолютної величини ВВП.

Відношення зовнішнього боргу до експорту товарів і послуг лише частково скоротилося у 2016–2017 роках – 25,1% та 21,2% відповідно, проте високі значення цього показника у 2010 та 2013 роках (понад 30%) вказують на значну неплатоспроможність України. При цьому структура експорту України із високою питомою вагою сировинного складника створює ризики девальвації національної валюти в процесі стимулювання розвитку окремих галузей. Економіка такого типу є чутливою до змін на світовому ринку, негативні тенденції зміни цін приводять до зменшення експорту та створюють додатковий тиск на курс гривні [6].

Джерелами нарощення зовнішньоборгових зобов'язань держави є різноманітні позики (табл. 1). Так, у 2010–2017 роках найбільшу питому вагу у загальному обсягу зовнішньої заборгованості займали позики, одержані від міжнародних фінансових організацій, однак їх частка у 2012 році скоротилася на 7,4% порівняно з 2010 роком. Максимальне значення цього показника спостерігалось у 2010 році – 45,7%, а мінімальне – у 2013 році (27,7%). Проте стрімко зростала питома вага зовнішньоборгових зобов'язань за випущеними

цінними паперами на зовнішньому ринку – з 31,1% у 2010 році до 62,3% у 2013 році, і лише у 2014–2017 роках вона поступово зменшується. Протягом восьми років скорочується частка заборгованості за позиками, одержаними від органів управління іноземних держав (на 3,8%), та заборгованості, не віднесеної до інших категорій (на 1,6 %).

Запозичення у міжнародних фінансових організацій залишається вигідним для держави з огляду на термін надання кредитів, вартість ресурсів, інституційний вплив. Загальний обсяг ресурсів, які Україна може отримувати від таких інституцій для впровадження пріоритетних проектів розвитку, становить понад 2,5 млрд. дол. США щорічно. Успішне співробітництво з міжнародними фінансовими інституціями є також важливим індикатором для іноземних приватних інвесторів. Так, позики МВФ створюють можливість доступу держави до міжнародних ринків позичкового капіталу. МВФ забезпечує умови виплати кредиту, що є максимально сфокусованими на розв'язанні економічних проблем та адекватні економічному та інституційному потенціалу країни.

З метою реструктуризації економіки, розвитку деяких її галузей, проведення ринкових реформ Україна отримала кредити від Світовою банком на термін до 17 років з процентною ставкою близько 7% річних. Ці кредити надавались їй на пільгових умовах, тобто тер-

**Питома вага зовнішньоторгових зобов'язань України
за видами позик у 2010–2017 роках (у відсотках)**

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Усього	100	100	100	100	100	100	100	100
Зовнішньоторгові зобов'язання за позиками, одержаними від міжнародних фінансових організацій	45,7	43	38,3	27,7	34,7	40,8	37,9	38
Зовнішньоторгові зобов'язання за позиками, одержаними від органів управління іноземних держав	6,1	5,5	4,4	3,2	3,4	4	4,7	4,5
Зовнішньоторгові зобов'язання за позиками, одержаними від іноземних комерційних банків, інших іноземних фінансових установ	8,8	8,2	–	–	0,1	–	–	–
Зовнішньоторгові зобов'язання за випущеними цінними паперами на зовнішньому ринку	31,1	35,6	50,1	62,3	56	50,3	52,8	53
Зовнішньоторгові зобов'язання, не віднесені до інших категорій	8,3	7,7	7,2	6,8	5,8	4,9	4,6	4,5

Джерело: складено за даними Національного Банку України

мін погашення кредиту довший, а відсоткова ставка менша порівняно з традиційними позиками, що запозичуються на міжнародних ринках капіталу. Загальна сума таких кредитів становила близько 7 млрд. дол. США, які було розподілено на 39 проектів і програм [5]. Однак залучення у значних обсягах кредитів міжнародних фінансових організацій та неконтрольоване надання гарантій може спровокувати кризу державної заборгованості. Як наслідок, суверенний дефолт не лише обмежить доступ до міжнародних кредитних ринків, але й приведе до зменшення обсягів зовнішньої торгівлі, припинення зовнішнього фінансування корпоративного сектору, сповільнення внутрішнього кредитного процесу та наростання негативних тенденцій на валютному ринку держави.

Таким чином, помірне збільшення обсягу зовнішніх боргових зобов'язань зазвичай супроводжується високою динамікою економічного зростання на інвестиційній основі та незначною інфляцією. Однак в Україні прискорена акумуляція зовнішніх боргових зобов'язань загрожує нарощенням інфляції, стрімким погіршенням сальдо поточного рахунку, що

підвищує премію за ризик та обмежує можливість нових запозичень.

Висновки з цього дослідження. Ґрунтуючись на результатах дослідження, пропонуємо такі заходи щодо вирішення проблем надмірного збільшення обсягу зовнішньоторгових зобов'язань держави для запобігання негативних макроекономічних тенденцій, як: надання переваг внутрішнім позикам над зовнішніми з метою зниження ризиків дестабілізації фінансової системи, відтоку валюти з країни, а також для забезпечення розвитку внутрішнього ринку позичкових капіталів; встановлення жорсткого контролю над часткою іноземних кредитів із плаваючою відсотковою ставкою; спрямування зовнішніх позичкових коштів на здійснення інвестицій для отримання доходів, що покриватимуть відсоткові ставки залучення коштів; зниження частки зовнішнього боргу з одночасною диверсифікацією валют запозичення; залучення нових зовнішніх запозичень в обсягах, що відповідають реальним можливостям країни, з огляду на мінімізацію їх вартості та утримання обсягу боргу в економічно безпечних межах.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Богдан Т. П. Боргова політика держави в умовах глобальної нестабільності. Економіка України. 2013. № 2 (615). С. 4–17.
2. Демченко М. Зовнішня заборгованість України: сучасна динаміка та перспективи. Науковий вісник Чернігівського державного інституту економіки і управління. 2012. № 2 (14). С. 171–176.
3. Козельницький П., Кравченко А. Проблеми зовнішнього державного боргу України, його обслуговування та регулювання. Економічний простір. 2013. № 71. С. 56–65.

4. Колосова В. Кредити міжнародних фінансових інституцій у системі бюджетного планування. Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. 2014. № 4. С. 106–118.
5. Круп'як І.Й. Особливості формування зовнішньоборгових зобов'язань держави в умовах економічної нестабільності. Другі наукові читання пам'яті С.І. Юрія: збірник наук. праць (Тернопіль, 28 листопада 2016 р.). Тернопіль: ТНЕУ, 2016. С. 63–67.
6. Круп'як Л.Б., Круп'як І. Й. Зовнішня заборгованість держави в умовах економічних перетворень. Економіка. Управління. Інновації: електрон. наук. фах. вид. Житомирського державного університету ім. Івана Франка. 2015. Випуск 1 (13), том1. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2015_1_20
7. Підлісна О.А., Кибал Р.В. Державний борг України: причини в иникнення, засоби регулювання та шляхи зменшення. Сучасні проблеми економіки і підприємництва. 2015. № 16. С. 59–62. URL: <http://fp.cibs.ck.ua/files/1302/13fivsz.pdf>
8. Статистичні матеріали Національного банку України. URL: www.bank.gov.ua

REFERENCES:

1. Bohdan T. P. (2013). Borhova polityka derzhavy v umovakh hlobalnoi nestabilnosti [Debt policy of the state in conditions of global instability]. *Economy of Ukraine*, no. 2 (615), pp. 4–17.
2. Demchenko M. (2012). Zovnishnia zaborhovanist Ukrainy: suchasna dynamika ta perspektyvy [Foreign debt of Ukraine: modern dynamics and prospects]. *Scientific herald of the Chernihiv State Institute of Economics and Management*, no. 2 (14), pp. 171–176.
3. Kozelnytskyi P., Kravchenko A. (2013). Problemy zovnishnoho derzhavnoho borhu Ukrainy, yoho obsluhovuvannya ta rehuliuвання [Problems of foreign state debt of Ukraine, its servicing and management]. *Economic space*, no. 71, pp. 56–65.
4. Kolosova V. (2014). Kredyty mizhnarodnykh finansovykh instytutsii u systemi biudzhethnoho planuvannya [Credits of international financial institutions in the system of the budget planning]. *Herald of the Kiev National Trade and Economic University*, no. 4, pp. 106–118.
5. Krupiyak I.Y. (2016). Osoblyvosti formuvannya zovnishnoborhovykh zobov'язan derzhavy v umovakh ekonomichnoi nestabilnosti [Features of formation of the foreign debt obligations of the state in the context of economic instability]. *The second scientific readings in honour of S. I. Yuriy: collection of research papers*(Ternopil, November 28th 2016), Ternopil: TNEU, pp. S. 63–67.
6. Krupiyak L.B., Krupiyak I. Y. (2015). Zovnishnia zaborhovanist derzhavy v umovakh ekonomichnykh peretvoren [Foreign debt of the state in the context of the modern economic transformation]. *Economy. Management. Innovations: Electronic Scientific Professional Journals of Zhytomyr Ivan Franko State University (electronic journal)*, vol. 1 (13), tom 1. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2015_1_20
7. Pidlisna O.A., Kybal R.V. (2015). Derzhavnyi borh Ukrainy: prychny v unyknnennia, zasoby rehuliuвання ta shliakhy zmenshennia [Government debt of Ukraine: causes of occurrence, method for control and ways of reducing]. *Modern problems of economics and entrepreneurship*(electronic journal), no. 16, pp. 59–62. Available at: <http://fp.cibs.ck.ua/files/1302/13fivsz.pdf>
8. Statystychni materialy Natsionalnoho banku Ukrainy [Statistical materials of the National Bank of Ukraine]. Available at: www.bank.gov.ua

Прозорість бюджету та залучення громадськості до бюджетного процесу на місцевому рівні

Ливдар М.В.

кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів
Національного університету «Львівська політехніка»

Ярошевич Н.Б.

кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів
Національного університету «Львівська політехніка»

Кондрат І.Ю.

кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів
Національного університету «Львівська політехніка»

Розглянуто міжнародні документи та стандарти щодо забезпечення бюджетної прозорості. Проаналізовано кращі практики місцевого самоврядування в сфері прозорості і залучення громадськості до бюджетного процесу, визначено їхні переваги та недоліки. Запропоновано напрями удосконалення залучення громадян до бюджетного процесу.

Ключові слова: прозорість бюджету, державний бюджет, місцевий бюджет, бюджетний процес, залучення громадськості.

Ливдар М.В., Ярошевич Н.Б., Кондрат І.Ю. ПРОЗРАЧНОСТЬ БЮДЖЕТА И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ОБЩЕСТВЕННОСТИ К БЮДЖЕТНОМУ ПРОЦЕССУ НА МЕСТНОМ УРОВНЕ

Рассмотрены международные документы и стандарты по обеспечению бюджетной прозрачности. Проанализированы лучшие практики местного самоуправления в сфере прозрачности и привлечения общественности к бюджетному процессу, определены их преимущества и недостатки. Предложены направления совершенствования привлечения граждан к бюджетному процессу.

Ключевые слова: прозрачность бюджета, государственный бюджет, местный бюджет, бюджетный процесс, привлечение общественности.

Lyvdar M.V., Yaroshevych N.B., Kondrat I.U. TRANSPARENCY OF THE BUDGET AND PUBLIC INVOLVEMENT IN THE BUDGET PROCESS AT THE LOCAL LEVEL

The international documents and standards for budget transparency are considered. The best practices of local self-government in the area of transparency and public involvement in the budget process are analyzed, their advantages and disadvantages are determined. Areas of improvement of attraction of citizens to the budget process are offered.

Keywords: transparency of the budget, state budget, local budget, budget process, public involvement.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Правові основи щодо забезпечення бюджетної прозорості відображені в таких документах, як Загальна декларація прав людини і Хартія Європейського союзу з прав людини. Згідно із статтею 21 цього документа, кожна людина має право брати участь в управлінні своєю країною безпосередньо або через вільно обраних представників. Право на свободу інформації підтверджується також ст. 19 Міжнародного пакту про громадянські та політичні права, ст. 10 Конвенції про захист прав людини й основоположних свобод та ст. 11 Хартії Європейського союзу з прав людини.

Основним із європейських актів, де зазначено право громадян на участь в управлінні державними справами як одного з демократичних принципів, які поділяються всіма державами – членами Ради Європи, є Європейська хартія місцевого самоврядування (1985 р., ратифікована Україною у 1997 р.).

У період формування ринкової системи господарювання особливої уваги потребує питання про створення ефективної бюджетної системи України.

Одним із перших кроків стало прийняття в 2001 році основного нормативного документа, в якому визначені засади бюджетної системи України, – Бюджетного кодексу [1].

Особливо важливо те, що Кодексом передбачено новий, більш прогресивний механізм міжбюджетних відносин. Крім того, Положення Бюджетного кодексу визначають важливі принципи, необхідні для ефективного процесу реформування бюджетної системи України. Серед них – розподіл видатків у розрізі програм, в яких чітко визначені цілі та завдання для органів управління; посилення відповідальності учасників бюджетного процесу за здійснення видатків; заміна сучасної практики формування поточного бюджету на один рік більш прогресивним підходом, тобто впровадження практики середньострокового планування доходів та видатків та формування державних послуг відповідно до потреб населення, а не згідно з нормами адміністративно-командної економіки.

Незважаючи на вищезгадані досягнення, реформи проходять повільно, і практична цінність законодавчих та політичних змін майже не відображається на щоденній бюджетній практиці. Сучасний бюджетний процес, на нашу думку, є недалекоглядним, тобто розрахунки доходів та видатків бюджету здійснюються на короткостроковий період і майже не виходять за межі річних прогнозів. Неузгодженість різних урядових стратегій та політичних напрямів приводить до значної неефективності діяльності бюджетної сфери.

Так, наприклад, органи місцевого самоврядування часто починають процес формування бюджету без розгляду стратегічних планів, планів капіталовкладень та інших документів, що в довгостроковій перспективі відображають потреби, цілі та завдання органів місцевої влади. Таким самим чином бюджетні установи та місцеві фінансові органи постійно планують та впроваджують проекти капіталовкладень, не вдаючись до ґрунтового аналізу фінансових можливостей регіону в довгостроковому періоді та впливу цих проектів на поточні бюджети регіону в довгостроковій перспективі. На нашу думку, такий підхід до формування бюджету породжує відмову від здійснення широкомасштабних інвестиційних проектів або ж надмірне навантаження на поточні бюджети майбутніх періодів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Залученню громадськості до бюджетного процесу на місцевому рівні присвячено багато праць як закордонних, так і вітчизняних науковців, таких як О.Д. Василик [2], І.О. Луценко [3], О.О. Сунцова [4], С.І. Юрій [5], В.Г. Дем'янишин [5] та ін., але ця проблематика потребує більш глибокого вивчення,

особливо в час реформи місцевих бюджетів в Україні.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У процесі управління фінансовими ресурсами територіальної громади найбільш поширеним приводом залучення громадян є їх участь в обговоренні та схваленні щорічного бюджету. Але є багато інших сфер, які отримали би позитивний внесок від участі громадян, наприклад, визначення принципів та правил щодо управління власністю територіальної громади, членство у комісіях з оцінки доцільності інвестування, підтримка громадськістю програм капітальних інвестицій або програм розвитку регіону.

Факт відсторонення громадян від участі у діяльності органів місцевого самоврядування не сприяє становленню демократичного суспільства, у якому думка громадськості має бути врахована та участь громадян має бути обов'язковою. Тому необхідною умовою є формування та використання найефективніших способів залучення громадськості.

Формування цілей статті (постановка завдання). Метою статті є обґрунтування доцільності залучення громадськості до бюджетного процесу формування та виконання місцевих бюджетів.

Виклад основного матеріалу. Незважаючи на глибокі історичні корені, фіскальну прозорість почали активно обговорювати в міжнародних політичних дискусіях тільки після азійської фінансової кризи 1997 року. Міжнародний валютний фонд опублікував Кодекс належної практики із забезпечення фіскальної прозорості у 1998 році. З 2006 року Міжнародне бюджетне партнерство почало публікувати Індекс відкритості бюджету, оцінюючи країни за показниками відкритості державних фінансів. Впродовж 2006–2015 років дедалі більше міжнародних і громадянських організацій почали впроваджувати ініціативи зі сприяння прозорості в управлінні державними фінансами.

Необхідно зауважити, що, незважаючи на наявність багатьох стандартів оцінки прозорості бюджету та велике розмаїття досліджень у різних країнах, міжнародні стандарти прозорості використовуються переважно для зведеного державного бюджету, який включає державний та місцеві бюджети. Загальноприйняті стандарти для оцінювання субнаціональних і місцевих бюджетів технічно складно розробити у зв'язку з різними системами взаємодії державних та місцевих органів влади, реалізованими у різних країнах. Оцінка про-

зорості місцевих бюджетів зазвичай проводиться у формі кейсів для окремих країн, які використовують методики міжнародних організацій та індексу відкритості бюджету.

Серед спеціалізованих ресурсів, які присвячені питанням оцінки відкритості бюджету та бюджетного процесу, варто відзначити ресурс «Прозорість бюджетів регіонів та їхніх регіональних центрів в Україні» (<http://budgets.icps.com.ua/>). Цей ресурс розроблений та реалізується Інститутом економічних і соціальних реформ в Словаччині (INEKO) в партнерстві з Міжнародним центром перспективних досліджень (МЦПД, Україна) за фінансової підтримки офіційної допомоги з метою розвитку Словацької Республіки – SlovakAid. [6]. Основною метою зазначеного проекту є сприяння покращенню фінансового здоров'я регіонів, міст і населених пунктів. Відповідно до оприлюдненої розробниками інформації, вони використовують гіпотезу, згідно з якою прозорість, фінансова стійкість і формування регіональних конкурентних переваг є базовими принципами для ефективного функціонування місцевих органів влади в довгостроковій перспективі. Проте варто зазначити, що є певні недоліки цього ресурсу, а саме:

- закритість – загальна методологія оцінки відсутня у відкритому доступі, відсутня інформація про сукупність методів, які використані для оцінки, перелік усіх показників та критеріїв оцінки також не оприлюднено;
- перервність – дані оцінки не оновлюються з 2015 р., що унеможлиблює використання цього ресурсу для проведення поточного аналізу;
- відсутність оприлюднених рекомендацій та аналізу їх виконання органами влади і впливу виконаних рекомендацій на показники оцінки.

Беручи за основу міжнародну практику в сфері прозорості місцевих бюджетів, сформовано основні методи залучення громадськості до бюджетного процесу та їх основну характеристику, які подано у таблиці 1.

Дуже важливим у прозорості фінансів є забезпечення прямого доступу громадян до бюджетної інформації. Доступ означає не просто фізичний доступ до документів, а їх доступність. Адже недостатньо просто розмістити десь технічні документи – громадяни повинні отримувати доступну інформацію, тобто зроблену на мові та у форматах, які зможуть зрозуміти люди без спеціальної фахової підготовки. Саме на досягнення цієї мети і спрямоване розроблення громадських

бюджетів як зрозумілої форми презентації бюджетних документів,

Залучення громадськості сприяє процесу прийняття управлінських рішень, поліпшує розуміння діяльності органів місцевого самоврядування, зменшує конфлікти, підтримує впровадження проектів та планів розвитку громад, а також підвищує відкритість органів місцевого самоврядування щодо проблем, турбот та питань громадян. Залучення громадськості є невід'ємним складником демократичного суспільства.

Переваги та недоліки залучення громадськості до процесу управління фінансовими ресурсами виділимо такі:

Переваги:

- рішення органів місцевого самоврядування підтримуються громадою;
- громада має можливість краще контролювати діяльність органів місцевого самоврядування;
- потреби(проблеми) громади стають більш відомими та краще задовольняються;
- прозорість сприяє взаєморозумінню та співпраці;

Серед недоліків можна виділити:

- пасивність громадян до залучення та прозорості до бюджетного процесу;
- необізнаність громадян та небажання знати державні (місцеві) проблеми (потреби);
- недовіра громади до органів місцевого самоврядування;
- посадові особи не досить добре проінформовані щодо основних проблем громади.

Висновки з цього дослідження. Активна участь громади є важливою умовою для розроблення ефективного та реального бюджету і планування напрямів розвитку адміністративно-територіальної одиниці. Всі громадяни повинні проявляти принаймні мінімальний інтерес до фінансової політики, оскільки йдеться про використання надходжень із податків, які вони сплатили, і, що важливіше, ці рішення вплинуть на їхнє повсякденне життя.

Завдяки методу формування бюджету за участю всіх зацікавлених сторін громадяни отримують можливість впливати на процес прийняття фінансових рішень на рівні міста. Співпраця між громадянами, недержавними організаціями, представниками бізнесу та міською владою сприяє підвищенню прозорості, справедливості та ефективності фінансової політики міста. Методологія формування бюджету за участю всіх зацікавлених сторін є важливою, оскільки вона підвищує активність громадян, посилює демократію та

Таблиця 1

Міжнародна практика у сфері прозорості місцевих бюджетів та залучення громадськості до бюджетного процесу в Україні

№ з/п	Назва	Основні характеристики
1.	Відведення окремого розділу, присвяченого всім питанням бюджету, на веб-сайті ОМС	<p>Мета: полегшення пошуку необхідної інформації про бюджет; підвищення ефективності роботи із бюджетною інформацією, збільшення довіри до влади.</p> <p>Де реалізується: Україна – Львів, Нетішин; Канада – Thunderbay, США – Портланд (фантастичний цілий сайт для теми «бюджет та фінанси» https://www.portlandoregon.gov/cbo/60863).</p> <p>Переваги: зручно для пошуку інформації.</p> <p>Недоліки: значні затрати часу.</p>
2.	Бюджет участі (громадський бюджет, партисипативний)	<p>Мета: інструмент прямої демократії, за допомогою якого мешканці міста залучаються до розподілу частини міського бюджету. Мешканці міста, депутати, представники органів місцевого самоврядування, члени громадських організацій обговорюють пріоритети розвитку громади. Після консультацій та обговорень у громади формується бачення, які ідеї слід реалізувати першочергово. У бюджеті громади щороку передбачаються гроші на реалізацію громадських проєктів – у відсотках від власних доходів; реалізовувати власні соціальні проєкти за бюджетні кошти.</p> <p>Де реалізується: першопрохідцями стали три міста – Черкаси, Полтава та Чернігів. Згодом долучилися Суми, Луцьк, Івано-Франківськ, Запоріжжя, Львів, Вінниця та Чернівці, Рівне, Тернопіль та інші.</p> <p>Переваги: значна залученість громадян, можливість реалізації задумів.</p> <p>Недоліки: фіктивні проєкти, непрозорий відбір переможців, складнощі в організації голосування.</p>
3.	Оприлюднення бюджетної інформації в машиночитному форматі (Budget Open Data)	<p>Мета: відкриті дані потрібні містам для реалізації цілої низки потреб, а саме:</p> <ul style="list-style-type: none"> – покращувати якість прийняття управлінських рішень; – давати можливість громадянам бути залученими до життя міста, до комунікації зі владою; – громада могла практично використовувати дані міст за допомогою спеціальних застосунків; – приваблювати інвесторів; – розвиток ІТ-бізнесу. <p>Де реалізується: лідерами серед міст є: Львів, Вінниця, Дніпро, Луцьк, Одеса, Харків, Полтава. Польща (Гданськ).</p> <p>Переваги: зручно машинам і аналітикам.</p> <p>Недоліки: потребує спеціального навчання.</p>
4.	Практики підвищення прозорості функціонування комунальних підприємств (наглядні ради, плани розвитку та звіти за ними)	<p>Мета: зменшення потенційних корупційних ризиків, підвищення якості роботи та ефективного використання бюджетних коштів.</p> <p>Де реалізується: Україна – Чернівці, Білоберізьська ОТГ.</p> <p>Переваги: можливість охопити фінансовим моніторингом витрати КП, через які йде великий % бюджетних коштів.</p> <p>Недоліки: консерватизм КП, влади, відсутність покарання за невиконання.</p>

Джерело: складено авторами на основі джерела: [7]

покращує рівень життя громади за допомогою впровадження ефективної політики. Цей метод можна втілювати за допомогою таких технологій участі громадськості, як громадські слухання, сільські сходи, дорадчі комітети, громадські збори та громадська журналістика.

Залучення громадськості до бюджетного процесу повинне перерости в обов'язковість для всіх бюджетів перед їх затвердженням. Доцільно проводити бюджетні слухання за такими основними показниками, як видатки бюджету на соціальну сферу та соціальний захист населення.

Є ціла низка методів покращення прозорості бюджету. Найголовнішими з них, ми вважаємо, є: засоби масової інформації – участь ЗМІ у всіх обговореннях та зустрічах із бюджетних питань, доступ до бюджетних документів (особливо схваленого бюджету), які не заборонені законом; підготовлена інформація – інформація про проекти або збірки «Коротко про бюджет», в яких наводяться основні позиції рішень про бюджет, підсумовуються доходи і видатки; громадські слухання – пряме залучення громадян до процесу прийняття рішень, що гарантує кращу поінформованість населення. Крім того, місцевий уряд може дізнатися думку своїх громадян про проекти місцевих бюджетів та взяти до уваги їх коментарі; зустрічі – акцент робиться на вирішенні конкретного питання (наприклад, план розвитку міста), дає можливість обговорити питання детально та одразу побачити ставлення громадян та отримати їхні коментарі з проблеми, а також критичні зауваження, факти і думки; список громадських думок виборців – збір інформації про народне ставлення до певної проблеми; дорадчі комітети – зустрічі з групою людей, які постійно представляють територіальну громадськість, або з робочою групою з вирішення конкретного питання.

Використовуючи модель участі громадкості у прийнятті рішень щодо бюджету, органи влади насамперед зможуть розбудувати базу політичної підтримки в суспільстві та розширити кругозір громадян і таким чином отримати громадську підтримку в їх реалізації.

Формування проектних показників бюджету в контексті залучення громадян чи громадських організацій до обґрунтування вибору та прийняття рішень на місцевому рівні повинно базуватися на попередньому вивченні та аналізі можливостей конкретних територій, їхнього природного, людського та виробничо-індустріального потенціалу та стратегії розвитку районів, територій, населених пунктів.

Важливою і необхідною умовою є залучення фахівців як з боку державних інституцій так і з боку громад, що забезпечить найбільш усебічне, об'єктивне і повноцінне формування та виконання місцевих бюджетів.

Вирішення проблематики непрозорості бюджетного процесу має орієнтуватися на усунення причин, які їх спричиняють, таких як відсутність демократичного мислення та дій у діяльності органів місцевої влади, внаслідок чого не відбувається достовірне та своєчасне інформування громадян; зловживання владою на місцях, а також корупційні схеми в діяльності місцевої влади.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 № 2456-VI (редакція від 14.05.2017) // Відомості Верховної Ради України. 2010. № 50-51. 572 ст. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>. – Загл. з екрану.
2. Василик О.Д. Бюджетна система України : підруч. / О.Д. Василик, К.В. Павлюк. К. : Центр навчальної літератури, 2004. 544 с.
3. Луценко І.О. Забезпечення прозорості формування місцевих бюджетів / І.О. Луценко // Чернігівський науковий часопис. Серія 1, Економіка і управління. 2015. № 1(6). С. 66–70.
4. Сунцова О.О. Місцеві фінанси : навч. посіб. / О.О. Сунцова. К. : Центр навчальної літератури, 2010. 488 с.
5. Юрій С.І. Розвиток бюджетного процесу в умовах економічних перетворень : монографія / С.І. Юрій, В.Г. Дем'янишин, О.П. Кириленко та ін. ; за ред. С.І. Юрія, В.Г. Дем'янишина. Тернопіль : Економічна думка, 2012. 376 с.
6. Концепція створення інтегрованої інформаційно-аналітичної системи «Прозорий бюджет». URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/92-2016-%D1%80#n8>. – Загл. з екрану.
7. Голинська О.В., Матвієнко А.О.: посіб. / О.В. Голинська, А.О. Матвієнко Методологія оцінки прозорості місцевих бюджетів. К.: 2017, 73 с.

REFERENCES:

1. The Budget Code of Ukraine dated 08.07.2010 #2456-VI. Information from the Verkhovna Rada of Ukraine (Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy), 50-51. Retrieved from <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2456-17> (in Ukrainian).
2. Vasylyk, O., & Pavluk, K. (2004). Budget system of Ukraine. Kyiv : Center for educational literature (in Ukrainian).

3. Lutsenko, I. (2015). Ensuring transparency in the formation of local budgets. Chernihiv scientific journal (Chernigivskiy naukovyi chasopys), 1(6), p. 66–70 (in Ukrainian).
4. Suntsova, O. (2010). Local finances. Kyiv : Tsentr navchalnoi literatuty (in Ukrainian).
5. Yurii, S., & Demianyshyn, V., & Kyrylenko, O. (2012). Development of the budget process in the conditions of economic transformation. Ternopil : Ekonomichna dumka (in Ukrainian).
6. The Concept of creation of the integrated information and analytical system “Transparent Budget”. Retrieved from <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/92-2016-%D1%80#n8> (in Ukrainian).
7. Gholynsjka O.V., Matvijenko A.O. (2017).Kyiv: (in Ukrainian). The methodology for assessing the transparency of local budgets

Методологічні підходи до оцінки фіскально-регуляторного потенціалу бюджетної політики України

Мискін Ю.І.

кандидат економічних наук, доцент,
докторант кафедри фінансів
Університету державної фіскальної служби України

Шевчук С.В.

кандидат економічних наук,
докторант кафедри економіки підприємства
Університету державної фіскальної служби України

Стаття присвячена формуванню методологічного підходу до оцінки фіскально-регуляторного потенціалу бюджетної політики як об'єкта управління. Запропоновано моніторинг фіскально-регуляторного потенціалу здійснювати на основі його форм прояву як ресурсів, умов, здатностей та можливостей. У розрізі кожної з чотирьох форм прояву визначено показники та інформаційні джерела щодо визначення їх значень.

Ключові слова: фіскально-регуляторний потенціал, бюджетна політика, методологічний підхід, умови, ресурси, здатність, можливості.

Мыскин Ю.И., Шевчук С.В. МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ФИСКАЛЬНО-РЕГУЛЯТОРНОГО ПОТЕНЦИАЛА БЮДЖЕТНОЙ ПОЛИТИКИ УКРАИНЫ

Статья посвящена формированию методологического подхода к оценке фискально-регуляторного потенциала бюджетной политики как объекта управления. Предложено мониторинг фискально-регуляторного потенциала осуществлять на основе его форм проявления как ресурсов, условий, способностей и возможностей. В разрезе каждой из четырех форм проявления определены показатели и информационные источники по определению их значений.

Ключевые слова: государственная налоговая политика, цель государственной налоговой политики; налоговая политика, национальные интересы Украины.

Myskin Y.I., Shevchuk S.V. METHODOLOGICAL APPROACHES TO ESTIMATION OF FISCAL-REGULATORY POTENTIAL OF BUDGET POLICY OF UKRAINE

The article is devoted to the formation of a methodological approach to assessing the fiscal and regulatory potential of fiscal policy as an object of management. The monitoring of the fiscal and regulatory potential is proposed based on its forms of manifestation as resources, conditions, capabilities and opportunities. In the context of each of the four forms of manifestation, indicators and information sources are defined to determine their meanings.

Keywords: fiscal-regulatory potential, budget policy, methodological approach, conditions, resources, ability, opportunities.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Бюджетна політика, як і будь-яка інша управлінська діяльність, потребує належної оцінки з позиції її ефективності. Розглядаючи бюджетну політику як сукупність функцій, вбачаємо за доцільне об'єктом моніторингу якості бюджетного менеджменту обрати фіскально-регуляторний потенціал бюджетної політики. Під останнім нами розуміється гносеологічно-функціональна характеристика бюджетної політики, яка проявляється через конгломерат: ресурсів бюджетного механізму; умов, в яких формується та реалізується

бюджетна політика; можливостей у контексті реальності досягнення поставленої мети через дію управлінського впливу; а також здатності суб'єктів формування та реалізації бюджетної політики до ефективної управлінської діяльності.

Після визначення основних компонентів фіскально-регуляторного потенціалу бюджетної політики актуальною є проблема методологічного обґрунтування інструментарію їх оцінки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми осмислення потенціалу у бюджетній сфері завжди знаходилися у колі наукових

інтересів провідних науковців-економістів. Серед останніх досліджень варто відзначити роботи Є.О. Балацького [1], С.В. Зенченко [2], Ю.В. Пасічника [3], Н.С. Педченко [4], В.Ю. Стрілець [4]. Їх наукові напрацювання є надзвичайно цінними, проте у своїй більшості вони спрямовані на визначення бюджетного потенціалу певної території або економічного зростання загалом. Питання ж осмислення потенціалу бюджетної політики залишаються недослідженими.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Після визначення сутності фіскально-регуляторного потенціалу бюджетної політики, яка детально охарактеризована нами у праці [5], актуальною та невирішеною залишилася проблема ідентифікації інструментарію моніторингу ефективності управління бюджетною політикою. Для цього насамперед необхідно обґрунтувати методологічний підхід до оцінки фіскально-регуляторного потенціалу бюджетної політики.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). У статті передбачається визначення методологічного підходу до оцінки фіскально-регуляторного потенціалу бюджетної політики України.

Виклад основного матеріалу дослідження. З метою оцінки фіскально-регуляторного потенціалу бюджетної політики пропонується методологічний підхід, який базується на трьох основних положеннях.

1) Для оцінки фіскально-регуляторного потенціалу бюджетної політики доцільно застосувати не інтегральний показник, а систему показників, що дасть змогу забезпечити дотримання принципів системності та комплексності.

2) В основу формування системи показників оцінки фіскально-регуляторного потенціалу бюджетної політики необхідно покласти конгломерат форм прояву останньої: «ресурси – умови – здатність – можливості».

3) Систему показників, визначених для оцінки фіскально-регуляторного потенціалу бюджетної політики, з метою забезпечення об'єктивності останньої доцільно: по-перше, формувати з офіційних статистичних даних (або, у разі потреби, включити окремо взяті показники до форм офіційної статистики), а по-друге, диверсифікувати у контексті внутрішньодержавних та міжнародних джерел отримання інформації.

Фіскально-регуляторний потенціал бюджетної політики як сукупності ресурсів доцільно розглядати з позиції поділу останніх на ресурси, що формують основу управління дер-

жавними доходами, та ресурси, що створюють базис управління державними витратами.

Розглядаючи фіскально-регуляторний потенціал бюджетної політики з позиції його прояву як ресурсів, основну увагу варто приділяти джерелам формування дохідної та витратної частин бюджету країни.

Основними джерелами для формування доходів бюджету є ресурси підприємств, домогосподарств та населення держави. Базисом для управління витратною частиною бюджету країни є ресурси держави, які акумулюються у вигляді доходів бюджету.

З метою оцінки фіскально-регуляторного потенціалу бюджетної політики з позиції його прояву як ресурсів пропонуються такі показники: активи підприємств, чистий прибуток підприємств, рентабельність діяльності підприємств, доходи домогосподарств, доходи домогосподарств у розрахунку на 1 домогосподарство, доходи населення, доходи населення у розрахунку на 1 особу, доходи бюджету (табл. 1).

Фактичні значення кожного з наведених показників щорічно розраховуються та оприлюднюються Державною службою статистики України.

Прояв фіскально-регуляторного потенціалу як умов формування та реалізації бюджетної політики пропонується оцінювати з позиції функціонального підходу.

Фіскально-регуляторний потенціал як умови формування та реалізації бюджетної політики, що характеризують фіскальну функцію, будуть відображати показники, які прямо чи опосередковано розкривають стан і перспективи формування доходів та витрат бюджету (доходи бюджету, бюджетний дефіцит, баланс державного бюджету (% від ВВП), державний борг (% від ВВП), рівень тіньової економіки).

Водночас фіскально-регуляторний потенціал як умови формування та реалізації бюджетної політики, що характеризують регулюючу функцію, доцільно оцінювати у розрізі триумвірату:

1) екологічних стандартів (викиди забруднюючих речовин в атмосферне повітря стаціонарними джерелами забруднення, викиди діоксиду вуглецю в атмосферне повітря стаціонарними джерелами забруднення, станції для очищення стічних вод (тис. м³ за добу), системи оборотного водопостачання (тис. м³ за добу), установки для уловлювання та знешкодження забруднюючих речовин з відхідних газів, тис. м³ газу за годину);

**Показники оцінки фіскально-регуляторного потенціалу
бюджетної політики з позиції його прояву як ресурсів**

Групи ресурсів	Види ресурсів	Назва показника	Одиниці виміру
Ресурси, що формують основу управління державними доходами	Ресурси підприємств	Активи підприємств	гривні
		Чистий прибуток	гривні
		Рентабельність діяльності підприємств	відсотки
	Ресурси домогосподарств	Доходи домогосподарств	гривні
		Доходи домогосподарств у розрахунку на 1 домогосподарство	гривні
	Ресурси населення	Доходи населення	гривні
Доходи населення у розрахунку на 1 особу		гривні	
Ресурси, що формують основу управління державними витратами	Ресурси держави	Доходи бюджету	гривні

2) соціальних стандартів (чисельність постійного населення, природний приріст (скорочення) населення, середньомісячна номінальна заробітна плата, кількість зайнятих, кількість безробітних (за методологією МОП), рівень безробіття (за методологією МОП), прийняття в експлуатацію загальної площі житла, відправлення (перевезення) пасажирів транспортом загального користування);

3) економічних стандартів (валовий внутрішній продукт (у фактичних цінах), валовий внутрішній продукт (у фактичних цінах) у розрахунку на одну особу, індекс споживчих цін, експорт товарів і послуг, імпорт товарів і послуг, фінансовий результат підприємств до оподаткування, капітальні інвестиції, доходи населення, роздрібний товарооборот (у фактичних цінах), індекс цін виробників промислової продукції, індекс цін реалізації продукції сільського господарства сільськогосподарськими підприємствами, продукція сільського господарства, перевезення вантажів усіма видами транспорту).

Усі показники, запропоновані для оцінки фіскально-регуляторного потенціалу як умов формування та реалізації бюджетної політики, офіційно оприлюднюються Державною службою статистики України.

Наступною формою прояву фіскально-регуляторного потенціалу бюджетної політики, у розрізі якої розглянемо методологічні підходи до її оцінки, є здатність суб'єктів бюджетної політики до формування та реалізації останньої. У цьому контексті фіскально-регуляторний потенціал бюджетної політики пропонується оцінювати у розрізі:

1) якості політикуму (індекс глобальної конкурентоспроможності, якість вищої освіти і професійної підготовки);

2) рівня корумпованості (індекс сприйняття корупції (CPI), кількість народних депутатів України, депутатів обласних, районних, міських, сільських та селищних рад, притягнутих до відповідальності та притягнутих до відповідальності за корупційні правопорушення);

3) ефективності діяльності Державної фіскальної служби України (загальний індекс ефективності оподаткування, податкове навантаження податків на оплату праці та відрахування з неї (% від прибутку), податкове навантаження податків на прибуток (% від прибутку), час, витрачений платником податків у рік на взаємодію з фіскальною службою, кількість платежів, які здійснює платник податків у рік з метою виконання своїх податкових зобов'язань).

Систематизація показників, запропонованих для оцінки фіскально-регуляторного потенціалу як здатності суб'єктів бюджетної політики до формування та реалізації останньої, здійснена в таблиці 2.

Інформаційною базою для зазначених в таблиці 2 показників є:

– офіційні данні рейтингу країн світу за індексом глобальної конкурентоспроможності (The Global Competitiveness Index), який щорічно обраховується організаторами Всесвітнього економічного форуму та оприлюднюється на його офіційному сайті (індекс глобальної конкурентоспроможності, якість вищої освіти і професійної підготовки);

– звіт про стан протидії корупції, який оприлюднюється на офіційному сайті Мініс-

Таблиця 2

**Показники, запропоновані для оцінки фіскально-регуляторного потенціалу
як здатності суб'єктів бюджетної політики до формування та реалізації останньої**

Назва груп показників		Назва показника	Одиниці виміру
У контексті формування бюджетної політики	Якість політикуму	Індекс глобальної конкурентоспроможності	місце серед інших країн
		Якість вищої освіти і професійної підготовки	місце серед інших країн
У контексті реалізації бюджетної політики	Рівень корумпованості	Кількість народних депутатів України, депутатів обласних, районних, міських, сільських та селищних рад, притягнутих до відповідальності за притягнутих до відповідальності за корупційні правопорушення	кількість осіб
		Індекс сприйняття корупції (CPI)	умовні одиниці
	Ефективність діяльності Державної фіскальної служби України	Кількість платежів, які здійснює платник податків у рік з метою виконання своїх податкових зобов'язань	кількість платежів у рік
		Час, витрачений платником податків у рік на взаємодію з фіскальною службою	годин у рік
		Податкове навантаження податків на прибуток (% від прибутку)	відсотки
		Податкове навантаження податків на оплату праці та відрахування з неї (% від прибутку)	відсотки
Загальний індекс ефективності оподаткування	умовні одиниці		

терства внутрішніх справ України (кількість народних депутатів України, депутатів обласних, районних, міських, сільських та селищних рад, притягнутих до відповідальності за притягнутих до відповідальності за корупційні правопорушення);

– офіційні данні світового щорічного рейтингу «Індекс сприйняття корупції» (Corruption Perceptions Index, CPI), який формується організацією «Transparency International» і оприлюднюється на її сайті (Індекс сприйняття корупції / CPI);

– офіційні дані міжнародного рейтингу «Doing Business», який проводиться Всесвітнім банком реконструкції та розвитку й оприлюднюється на його сайті (загальний індекс ефективності оподаткування, податкове навантаження податків на оплату праці та відрахування з неї (% від прибутку), податкове навантаження податків на прибуток (% від прибутку), час, витрачений платником податків у рік на взаємодію з фіскальною службою, кількість платежів, які здійснює платник податків у рік з метою виконання своїх податкових зобов'язань).

Останньою формою прояву фіскально-регуляторного потенціалу бюджетної політики, у розрізі якої розглянемо методологічні підходи до її оцінки, є можливість у контек-

сті реальності досягнення поставленої мети через дію управлінського впливу. Ця форма прояву особлива тим, що вона проявляється через динаміку змін статико-структурних характеристик фіскально-регуляторного потенціалу бюджетної політики як ресурсів, умов та здатності. Основними показниками, через які пропонується здійснювати оцінку фіскально-регуляторного потенціалу бюджетної політики як можливості у контексті реальності досягнення поставленої мети через дію управлінського впливу, є математичний опис (функція) регресії зміни кожного окремо взятого показника форм прояву (як ресурсів, умов та здатності) фіскально-регуляторного потенціалу бюджетної політики у часі.

Висновки з цього дослідження. Таким чином, запропонований методологічний підхід до оцінки фіскально-регуляторного потенціалу бюджетної політики базується на трьох положеннях (застосування системи показників; осмислення потенціалу як конгломерату «ресурси – умови – здатність – можливість»; диверсифікація і достовірність інформаційних джерел) та дає змогу комплексно моніторити стан статико-структурних та динамічних характеристик бюджетної політики забезпечення соціально-економічного розвитку України.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Балацький Є.О. Формування науково-методичних засад визначення бюджетного потенціалу міста. Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія «Економічні науки». 2011. № 29, ч. 1. С. 226–230.
2. Зенченко С. В. Бюджетний потенціал регіону і методичні підходи до його оцінки. Регіональні проблеми перетворення економіки. 2008. № 1. С. 186–198.
3. Пасічник Ю. В. Бюджетний потенціал економічного зростання в Україні: монографія. Донецьк : ТОВ «Юго-Восток, ЛТД». 2005. 642 с.
4. Педченко Н. С. Бюджетний потенціал регіону: оцінка та перспективи розвитку : монографія. Полтава : ПУЕТ, 2014. 220 с.
5. Мискін Ю.І. Сутність фіскально-регуляторного потенціалу бюджетної політики. Економіка та держава. 2018. № 4. С. 79–82.

REFERENCES:

1. Balacjkyj Je. O. (2011) Formuvannja naukovo-metodychnykh zasad vyznachennja bjudzhetnogho potencialu mista [Formation of scientific and methodological principles for determining the budget potential of the city]. Collection of scientific works of Cherkasy State Technological University. Series "Economic Sciences", vol. 1, no. 29, pp. 226–230.
2. Zenchenko S. V. (2008) Bjudzhetnyj potencial rehionu i metodychni pidkhody do jogho ocinky [The budget potential of the region and methodological approaches to its evaluation]. Regional problems of the transformation of the economy, no. 1, pp. 186–198.
3. Pasichnyk Ju. V. (2005) Bjudzhetnyj potencial ekonomichnogho zrostannja v Ukrajini [The budget potential of economic growth in Ukraine]. Donetsk: LLC "South-East, LTD". (in Ukrainian)
4. Pedchenko N. S. (2014) Bjudzhetnyj potencial rehionu: ocinka ta perspektyvy rozvytku [The budget potential of the region: assessment and development prospects]. Poltava: PUET. (in Ukrainian)
5. Myskin Ju.I. (2018) Sutnistj fiskaljno-reghuljatornogho potencialu bjudzhetnoji polityky [The essence of the fiscal and regulatory potential of fiscal policy]. Economy and the state, no. 4, pp. 79–82.

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2018-17-85>

УДК 336.71:339.76 (477)

Ефективність функціонування банків України на ринку банківських продуктів і послуг

Мудра Р.Р.

аспірант кафедри фінансово-економічної безпеки
та банківського бізнесу
Львівського торговельно-економічного університету

У статті висвітлено суть та значення доходів, витрат та прибутку банків. Здійснено їх оцінку в розрізі складників за останні три роки. Проаналізовано ефективність функціонування банків України на ринку банківських продуктів і послуг впродовж 2015–2017 рр. Окреслено напрями збільшення доходів і зменшення витрат банківських установ та підвищення ефективності їхньої діяльності.

Ключові слова: доходи банків, витрати банків, чистий прибуток (збиток) банків, ефективність функціонування банків.

Мудра Р.Р. ЭФФЕКТИВНОСТЬ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ БАНКОВ УКРАИНЫ НА РЫНКЕ БАНКОВСКИХ ПРОДУКТОВ И УСЛУГ

В статье освещены суть и значение доходов, расходов и прибыли банков. Осуществлена их оценка в разрезе составляющих за последние три года. Проанализирована эффективность функционирования банков Украины на рынке банковских продуктов и услуг на протяжении 2015–2017 гг. Определены направления увеличения доходов и уменьшения расходов банковских учреждений и повышения эффективности банковской деятельности.

Ключевые слова: доходы банков, расходы банков, чистая прибыль (убыток) банков, эффективность функционирования банков.

Mudra R.R. EFFICIENCY OF THE FUNCTIONING OF BANKS OF UKRAINE ON THE MARKET OF BANKING PRODUCTS AND SERVICES

The article highlights the essence and significance of income, expenses and profits of banks. Their evaluation has been carried out in the context of the components over the past three years. The efficiency of the functioning of Ukrainian banks in the market of banking products and services during 2015-2017 is analyzed. Areas for increasing revenues and reducing the costs of banking institutions and increasing the efficiency of banking activities have been identified.

Keywords: bank incomes, bank expenses, net profit (loss) of banks, efficiency of banks.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Стабільний фінансовий стан банків та їх надійність у сучасному світі є дуже важливими для економіки країни. Одним із основних завдань в діяльності банків є дослідження складників доходів та витрат, особливостей їх формування, оскільки прибутковість (збитковість) є ключовим елементом під час оцінки ефективності функціонування банків на ринку банківських продуктів і послуг. Ефективність функціонування комерційних банків впливає не тільки на стан ринку банківських продуктів і послуг, а й на економічний розвиток країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасні вчені та фінансові аналітики вивчають ефективність функціонування банківських установ на ринку банківських продуктів і послуг з урахуванням різних аспек-

тів їхньої діяльності, проте першочерговим залишається поглиблений аналіз та оцінка фінансового стану як показника результативності їхньої діяльності на цьому ринку. Дослідженням ефективності та прибутковості комерційних банків займаються сьогодні різні науковці, такі як Ю.В. Ващенко, О.Д. Вовчак О. Д., Герасимович А. М., Загородній А. А., Мороз М.М., Савлук М.І., Пуховкіна М.Ф., Шелудько В.М. та інші.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Визначити суть і значення доходів, витрат та прибутку банків та провести оцінку в розрізі їх складників за останні три роки. Дослідити ефективність функціонування банків України на ринку банківських продуктів і послуг та показники рентабельності використання активів і капіталів банків. Окреслити напрями збільшення доходів і

зменшення витрат банківських установ та підвищення ефективності їхньої діяльності.

Виклад основного матеріалу. Сучасні науковці під ефективністю розуміють показники якості та кількості діяльності банківських установ, результативності їхньої діяльності, яка досягається під час виконання поставлених завдань перед комерційними банками, впровадження певних заходів, котрі б забезпечували оптимальне співвідношення між витраченими ресурсами та отриманими результатами.

Основним під час оцінки ефективності функціонування ринку банківських продуктів і послуг України є дослідження діяльності комерційних банків на основі аналізу доходів і витрат, джерел їх збільшення чи зменшення, зміцнення фінансової стійкості та надійності банків, пошук резервів підвищення прибутковості і рентабельності, мінімізація банківських ризиків, забезпечення ліквідності банківських установ, дотримання економічних нормативів тощо.

Стратегічно важливим для банків залишається забезпечення підвищення ефективності функціонування банків України, підтримання конкурентоспроможності на національному банківському ринку, формування взаємовигідних стосунків банку з клієнтами на постійній основі, активне залучення нових клієнтів, підвищення якості та збільшення асортименту банківських послуг, збільшення обсягів діяльності банків, мінімізація негативних наслідків ризикованості діяльності банків, забез-

печення стійкості банку до змін зовнішнього середовища та ін.

Основою для дослідження ефективності банківської діяльності є законодавча база та звітність банків фінансова, облікова, довідкова, статистична та інші. Проте головною для фінансового аналізу залишається інформація, яка відображена в даних звіту про фінансові результати, де зазначено величину дохідних і витратних статей, що згруповані за своїм напрямом та характером.

Доходи і витрати визнаються за критеріями, встановленими НБУ, які застосовуються до кожної операції банківської установи. Банківські доходи і витрати оцінюються за кожним видом діяльності банку (операційна, фінансова та інвестиційна діяльність).

До доходів банківських установ України відносять процентні доходи, комісійні доходи, результат від торговельних операцій, інші операційні доходи, інші доходи, повернення списаних активів. До витрат комерційних банків належать: процентні витрати, комісійні витрати, інші операційні витрати, загальні адміністративні витрати, відрахування в резерви за рахунок активів, податок на прибуток банку (табл. 1).

Проблемними аспектами для банків, зокрема під час підвищення рівня доходів, залишається низка питань, таких як високі ризики банківської діяльності, а саме ризики кредитування реального сектору економіки, втрати ліквідності банків, формування ресурсної бази банківських установ у довго-

Таблиця 1

Динаміка складу доходів і витрат банків України за 2015–2017 рр.

Показники	2015	2016	2017
ДОХОДИ:	199 193	190 691	178 139
процентні	135 145	135 807	124 077
комісійні	28 414	31 362	37 127
результат від торговельних операцій	21 490	8 243	7 232
інші операційні	9 567	9 605	7 283
інші доходи	2 729	3 946	1 349
повернення списаних активів	1 848	1 728	1 070
ВИТРАТИ:	265 793	350 078	204 611
процентні	96 079	91 638	70 971
комісійні	5 846	7 182	9 650
інші операційні	12 991	10 920	11 719
загальні адміністративні	36 742	39 356	44 203
відрахування в резерви	114 541	198 310	49 274
податок на прибуток	-406	-418	3 679
ЧИСТИЙ ПРИБУТОК (ЗБИТОК)	-66 600	-159 388	-26 472

Джерело: складено на основі [1]

строковому періоді та інші, що відобразилося на зниженні доходів у 2017 році, які порівняно із 2015 роком зменшилися на 4,3%.

Процентні доходи залишилися майже без змін у 2015–2016 рр., але їхня частка у доходах банку продовжила падати і зменшилася ще на 1,6% у 2017 р., що свідчить про зменшення кредитування населення та підприємств і зберігається і до сьогодні. Ріст комісійних доходів відбувся у 2016–2017 рр. у зв'язку зі збільшенням вартості банківського обслуговування.

Доходи від торговельних операцій банківських установ в 2016 р. різко зменшилися на 61,6% порівняно з 2015 р., продовжився їх спад і у 2017 році, що пов'язано зі зниженням обсягів торговельної діяльності комерційних банків. Інші операційні доходи з 2015 р по 2017 р. знижувалися, хоча їх питома вага у структурі доходів, навпаки, зросла.

Обсяги інших доходів банків протягом досліджуваного періоду зростали, але їхня частка у сукупних доходах була дещо іншою. Так, із незначними коливаннями в напрямі збільшення були обсяги інших доходів до 2016 р., але у 2017 році почали помітно знижуватися до 0,8% у загальній структурі доходів банків.

Досліджуючи джерела збільшення доходів, що взаємопов'язано із ростом прибутку, відзначимо таку тенденцію. Основою прибутку для комерційного банку є процентний дохід, що свідчить про ефективність вкладень в активи, тому приріст прибутку відбувається завдяки результативному управлінню активами і пасивами банківської установи.

З даних табл. 1 видно, що витрати банків у зв'язку із погіршенням політично-економічної ситуації в країні збільшилися у 2016 р. на 24,1%, або на 84 285 млн. грн. порівняно із 2015 р., проте у 2017 р. значно зменшилися – на 145467 млн. грн. порівняно попереднім роком.

Зменшення питомої ваги процентних витрат від загальної суми відбувалося саме під час погіршення фінансової та політичної ситуації в країні в 2015–2017 рр. Комісійні витрати банків України мали подібну тенденцію до процентних витрат. Обсяги інших операційних витрат збільшувалися протягом досліджуваного періоду. Проте їхня питома вага зросла у 2017 р. порівняно з попереднім роком на 2,6%.

Загальні адміністративні витрати впродовж аналізованого періоду поступово зростали, однак їхня частка у структурі витрат спадала, що свідчить про скорочення витрат на утри-

мання персоналу, на сплату податків, окрім податку на прибуток, на утримання та експлуатацію нематеріальних активів і основних засобів та інші експлуатаційні витрати поміж усіх витрат банків.

Обсяг відрахувань у резерви мав зростаючий характер протягом 2015–2017 рр. Проте їхня питома вага серед усіх витрат відрізнялася і мала спадаючий характер – у 2017 р. до 24,1%. Частка цих витрат коливалася аналогічно до розміру їхніх сум.

Сьогодні комерційні банки працюють над тим, що збільшити свої доходи та зменшити витрати, а відповідно, покращити свій фінансовий стан на ринку банківських продуктів і послуг, який характеризується такими показниками: доходи, витрати, прибуток (збиток), де останній визначається як різниця між доходами і витратами, тобто чистий прибуток після оплати податку.

Збитків банківська система зазнала у 2015–2017 рр., проте рекордно великого значення вони досягли у 2016 р. і становили 159 388 млн. грн., що на більш ніж 100% більше одержаних збитків у 2015 р. Прибутковість комерційних банків залежить насамперед від оптимальної структури його балансу, отриманих та сплачених процентів за банківськими операціями, питомої ваги непроцентних доходів, поточних витрат та цілеспрямованої роботи банківського персоналу. Важливими умовами забезпечення прибутковості банку є оптимізація структури доходів і витрат, визначення мінімально допустимої процентної маржі, виявлення тенденцій дохідності кредитних операцій, планування мінімальної дохідної маржі для прогнозування орієнтованого рівня процентів за активними та пасивними операціями. Дохідність банківської діяльності залежить також від підтримки ліквідності, управління банківським ризиком та його мінімізації [2, 3 с. 23].

Чистий прибуток банку, який утворюється після сплати податку на прибуток, розподіляється за напрямками, затвердженими зборами акціонерів, наприклад, на виплату дивідендів акціонерам або на їх капіталізацію, на формування загальних резервів і резервних фондів тощо. Сума чистого прибутку, що залишається для розвитку банківської діяльності, називається нерозподіленим прибутком [4]. Одним із найважливіших завдань для комерційних банків сьогодні залишається здійснення прибуткової діяльності та підвищення рівня її ефективності на ринку банківських продуктів і послуг.

Проте не можна забувати про рентабельність банківської діяльності, яка відображає рівень ефективності використання ресурсів і капіталу банку. Основними показниками рентабельності банків є ROA (Return on Assets) – показник рентабельності використання активів банку, ROE (Return on Equity) – показник рентабельності використання власного капіталу банку (табл. 2).

З 2015 р. до 2017 р. ці показники набувають від'ємних значень. Різке зниження прибутковості діяльності супроводжується зменшенням ROE та ROA внаслідок виникнення значних сум збитків у банках України.

Така збиткова діяльність характеризувалася низькими фінансовими показниками діяльності банків України та зниженням якості банківських продуктів і послуг. До прикладу, багато комерційних банків спеціально затягували час виплати за депозитами. Комерційні банки просили своїх клієнтів продовжити термін дії їх депозитного рахунку чи пропонували забрати грошові кошти зі вкладу дещо пізніше тощо. А інші банківські установи повертали депозити клієнтам певними частинами, при цьому значно розтягуючи його на певні відрізки часу.

Визначення ефективності діяльності банків України (їх прибутковості), використовуючи формули Дюпона, дасть можливість оцінити значущість компонентів банківської діяльності та визначити параметри, що мають найбільший вплив на її ефективність. Так, для загальної оцінки рівня дохідності банків можна використати систему коефіцієнтів з урахуванням аналізу їх динаміки за кілька періодів та порівняння з оптимальними значеннями (табл. 3).

Дані табл. 3 свідчать про те, що рентабельність доходів (K_2) в оцінюваних роках (сума прибутку, отриманого з кожної 1 грн. доходу) була нижча від оптимального рівня. Дохідність 1 грн. активів банківських установ (K_3) лише у 2017 р. була у межах нормативного значення. Коефіцієнт K_4 характеризує ефективність та ризикованість вкладень у банки. Він коливався на оптимальному рівні, проте у 2017 році був дещо нижчим від нормативного значення. Ефективність роботи дохідних активів (K_5) в аналізованому періоді жодного

разу не була у нормативних межах 1–3%, а завжди перевищувала нормативне значення.

Коефіцієнт K_6 визначає ефективність управління спредом, де його значення знаходилося на рівні вище оптимального. Розрахунок покриття процентних витрат процентними доходами – K_7 протягом цього періоду не потрапив у межі оптимального значення. Коефіцієнт K_8 розраховується задля визначення ефективності використання внутрішньобанківських резервів, що формуються

Управління витратами банку (K_9) протягом аналізованого періоду було недостатньо якісним, адже цей коефіцієнт не опинився на встановленому рівні жодного разу. Коефіцієнти K_{10} та K_{11} за досліджуваний період значно коливалися, що відображається на дохідності основного капіталу та ефективності управління спредом. Результат коефіцієнта K_{12} протягом 2015–2017 рр. показує, що процентна політика банків України не була досить ефективною. Були можливості використання внутрішньобанківських резервів (K_{13}) у досліджуваному періоді.

Коефіцієнти K_{14} та K_{15} є взаємопов'язаними і показують частку дохідних активів серед усієї сукупності активів та їх суму на 1 грн. платних пасивів. Лише у 2015 р. показник K_{14} сягнув нормативного значення, що свідчить про низьку дохідність активів банків. Величина дохідних активів на 1 грн власного капіталу (K_{16}) в 2015 р. наблизилася до оптимальної. Коефіцієнт K_{17} відображає пріоритетність напрямів використання капіталу, проте у досліджуваному періоді не сягнув оптимального значення. Дохідність використання ресурсної бази (K_{18}) банків України теж не була високою. Співвідношення процентного і непроцентного чистого доходу (K_{19}) значно перевищило норму в 2015–2017 рр.

Коефіцієнт $K_d(A)$ показує величину отриманих доходів на 1 грн. активів банку, яка протягом 2015–2017 рр. знаходилася на одному рівні із незначними коливаннями. Різновидом цього коефіцієнта є коефіцієнт $K_d(A^A)$, що характеризує «віддачу» дохідних активів. Його рівень поступово зростав в аналізованому періоді та у 2016 році досяг найбільшого значення. Коефіцієнт операційної дохідності

Таблиця 2

Динаміка рентабельності банків України за 2015–2017 рр.

Показники	2015	2016	2017
Рентабельність капіталу банків України (ROE), %	-70,2	-1,7	-0,01
Рентабельність активів банків України (ROA) %,	-5,3	-0,15	-0,004

Джерело: складено на основі [1]

Таблиця 3

Динаміка показників дохідності банків України за 2015–2017 рр.

Коефіцієнт	Оптимальне значення	2015	2016	2017
K_2	8–20%	-53	-15	-0,4
K_3	14–22%	33,4	83,5	14,8
K_4	10–18%	10,8	10,8	9,55
K_5	1–3%	4,5	19,9	8,8
K_6	1–4%	3,1	3,5	4,1
K_7	110–125%	140,66	148,2	174,83
K_8	5–15%	29,9	25,8	25,3
K_9	10–25%	63,9	128,4	57,9
K_{10}	1,2–1,7	0,55	0,39	0,26
K_{11}	10–35%	15,85	12,82	10,97
K_{12}	6–8%	19,6	23,1	29,8
K_{13}	1–3%	4,8	3,9	3,5
K_{14}	0,75–0,85	0,7	0,18	0,46
K_{15}	> 1,0	0,9	0,8	0,55
K_{16}	8–18%	6,5	25,6	10,2
K_{17}	0,5–2,0	0,4	0,36	0,27
K_{18}	Визначає банк	0,4	0,49	0,11
K_{19}	48–67%	250	442,9	109,19
$K_D(A)$	—	0,16	0,15	0,14
$K_D(A^A)$	—	0,23	0,86	0,3
$K_{оп}(A^A)$	—	0,22	0,84	0,29
$K_{нуп}(A^A)$	—	0,005	0,026	0,004
K_D	0,95	1,33	1,83	1,15

Джерело: складено на основі [5, с. 368–369; 1]

$K_{оп}(A^A)$ за досліджуваний період знаходився на одному рівні, проте із деякими змінами. Коефіцієнт неопераційної дохідності $K_{нуп}(A^A)$ протягом 2015–2017 рр. був незначним, що свідчить про низький рівень цих доходів у дохідних активах.

Для забезпечення прибутковості комерційного банку його доходи мають бути більші за їх витрати, де оцінка динаміки витрат банку здійснюється за коефіцієнтами дієздатності банку та режиму економії, що характеризують стабільність банків (табл. 4). Коефіцієнт дієздатності банку показує, що у 2015–2017 рр. погіршився стан банківських установ, тобто вони стали збитковими.

Із даних табл. 4 видно, що темпи змін доходів банку перевищують темпи змін витрат у 2017 р. – на 34,96%, що відбувалось у період економічного піднесення країни та характеризувалося зростанням доходів комерційних банків. Темпи змін витрат випереджали темпи змін доходів банків протягом 2015–2016 рр.

Коефіцієнт режиму економії витрат визначається співвідношенням темпів змін витрат та темпів змін доходів. Якщо розмір менший за 1, то банківські установи дотримуються режиму економії, а саме у 2017 р. В інші роки банки цього режиму не дотрималися, і значення цього показника було більшим за 1 або дорівнювало 1.

Для оцінки витрат банку застосовується система коефіцієнтів (табл. 5), яка охоплює аналіз їх динаміки протягом певного відрізка часу та порівнюється з оптимальним значеннями.

Із наведених даних у табл. 5 видно, що коефіцієнт K_2 , який дає змогу оцінити стійкість банку, був у межах оптимального значення протягом досліджуваного періоду. Коефіцієнт K_3 свідчить про те, яка частка доходів припадає на покриття заборгованості комерційних банків, протягом 2015 р. та 2017 р. цей показник коливався на одному рівні, лише у 2016 р. становив 0,69. Про розміщення платних пасивів у дохідних активах свідчить коефіцієнт K_4 ,

Таблиця 4

Динаміка рівня витрат за 2015–2017 рр. (станом на 01.01)

Показник	2015	2016	2017
1. Темп змін доходів, %	94,8	95,73	93,4
2. Темп змін витрат, %	101	131,7	58,44
Коефіцієнт режиму економії, K_e (2 р. : 1 р.)	1,07	1,33	0,63

Джерело: складено на основі [5, с. 368–369; 6]

Таблиця 5

Динаміка коефіцієнтів рівня витрат банків України за 2015–2017 рр.

Коефіцієнт	Оптимальне значення	2015	2016	2017
K_2	< 0,95	0,78	0,31	0,39
K_3	Визначає банк	0,2	0,69	0,16
K_4	max 1,2	4,92	1,45	6,14
K_5	Визначає банк	0,2	0,28	0,16
K_6	Визначає банк	0,17	0,002	-
K_7	< 0,8	0,07	0,67	0,57
K_8	1–4 %	12,5	19,5	7,9
K_9	Визначає банк	0,28	0,06	-
K_{10}	> 0,5	0,38	0,2	0,44
K_{11}	> 1,0 (критичне значення < 0,8)	1,21	0,2	0,44

Джерело: складено на основі [5, с. 382-384; 6]

який протягом 2015–2017 рр. помітно відхилився від норми. Вартість 1 грн. банківських активів (K_5) найбільшого значення досягла у 2016 році.

Коефіцієнт K_6 показує співвідношення витрат та працюючих активів банку, найбільшого значення досягнув у 2015 р., а найнижчого – у 2016 р. Частка процентних витрат у процентних доходах банку (K_7) протягом 2015–2017 рр. ні разу не вийшла за межі допустимого значення. Розмір непроцентних витрат на 1 грн. активів комерційних банків (K_8) за досліджуваний період жодного разу не був у межах допустимого значення. Коефіцієнт K_9 , який характеризує частку витрат на забезпечення функціонування банківської установи, був на одному рівні.

Рівень покриття непроцентних витрат непроцентними доходами (коефіцієнт K_{10}) за досліджуваний період зменшився і вже цього рівня не сягнув. Коефіцієнт K_{11} за цей період опустився нижче критичного рівня лише у 2016 р., що свідчить про те, що у 2015–2017 рр. банки дотримувалися збалансованості активної і пасивної політики.

Сьогодні на ринку банківських продуктів і послуг одні комерційні банки призупиняють свою діяльність, а в інших вводиться тимчасова адміністрація, а також зменшуються обсяги залучених коштів на депозити, збіль-

шуються ставки за кредитами, що має негативний вплив на функціонування банків та цього ринку загалом.

Сьогодні потребують від банків підвищення ефективності діяльності, використання нових удосконалених підходів для забезпечення їхньої фінансової стійкості завдяки використанню більшого спектру банківських інструментів для ефективного управління діяльністю в ситуації нестабільного зовнішнього середовища. Тому банкам, щоби покращити свій фінансовий стан, потрібно максимізувати прибутки, що можливо за збільшення їх доходів та зменшення витрат.

Отримання прибутку банком є важливим показником як для акціонерів, так і для його клієнтів. Акціонерів хвилює розмір прибутку банку, оскільки він показує обсяг отриманого доходу на інвестований ними капітал. Клієнтам прибутковість банку говорить про можливість отримання відсотків за вкладами та повернення депозиту, що дає впевненість у майбутньому, адже формування більших резервів та власних фінансових ресурсів банку запевняє їх у його надійності.

Висновки з цього дослідження. Отже, сьогодні комерційним банкам потрібно вміти швидко адаптуватися до змін чинників, які впливають на їхню прибутковість, не виходити за межу їх допустимих значень та розробити

ефективний механізм управління всіма статтями доходів, витрат банку та правильного використання одержаного прибутку. Також банківським установам необхідно визначити свої основні напрями збільшення прибутковості, а саме ті напрями діяльності, які

б унеможливили підвищення загального ризику банку та погіршення його ліквідності, що дасть змогу поліпшити фінансовий стан комерційного банку, покращить його рентабельність та підвищить конкурентоспроможність банківських продуктів і послуг.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Офіційне інтернет-представництво Національний банк України URL: <http://www.bank.gov.ua/>.
2. Вовчак О.Д., Руцишин Н.М., Андрейків Т.Я. Кредит і банківська справа: підручник. Київ : Знання, 2008. 564с. URL: http://pidruchniki.ws/14350120/bankivska_sprava/kredit_i_bankivska_sprava_-_vovchak_od.
3. Банки України URL: <http://bank-ua.com>.
4. Ващенко Ю.В. Банківське право: навч. посібник. Київ: Центр навчальної літератури, 2006. 344 с.
5. Вовчак О.Д. Банківська інвестиційна діяльність в Україні : монографія. Львів : Вид-во ЛКА, 2005. 541 с.
6. Мороз А.М., Пуховкіна М.Ф., Савлук М.І. Центральний банк та грошово-кредитна політика: підручник / за ред. д-ра екон. наук, проф. А.М. Мороза. Київ: КНЕУ, 2005. 556 с. URL: <http://buklib.net/books/21896/>.

REFERENCES:

1. Ofitsiyne internet-predstavnytstvo Natsional'nyy bank Ukrayiny URL: <http://www.bank.gov.ua/>.
2. Vovchak O. D., Rushchyshyn N. M., Andreykiv T. YA. Kredyt i bankivs'ka sprava: pidruchnyk. Kyiv: Znannya, 2008. 564s. URL: http://pidruchniki.ws/14350120/bankivska_sprava/kredit_i_bankivska_sprava_-_vovchak_od.
3. Banky Ukrayiny URL: <http://bank-ua.com>.
4. Vashchenko YU. V. Bankivs'ke pravo: navch. posibnyk. Kyiv: Tsentr navchal'noyi literatury, 2006. 344 s.
5. Vovchak O. D. Bankivs'ka investytsiyna diyal'nist' v Ukrayini : monohrafiya. L'viv : Vyd-vo LKA, 2005. 541 s.
6. Moroz A. M., Pukhovkina M. F., Savluk M. I. Tsentral'nyy bank ta hroshovo-kredytna polityka: pidruchnyk / za red. d-ra ekon. nauk, prof. A. M. Moroza. Kyiv: KNEU, 2005. 556 s. URL: <http://buklib.net/books/21896/>.

Сучасні тенденції страхового захисту органічної продукції аграрних виробників

Павленко О.П.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів та банківської справи
Дніпровського державного аграрно-економічного університету

У статті розглянуто показники ціноутворення органічної продукції аграрного сектору України. Проаналізовано рівень рентабельності органічної і традиційної продукції рослинництва в середньому по Україні. Проведено аналіз показників страхового захисту за видами сільськогосподарських культур органічного виробництва.

Ключові слова: страховий захист, страхування, органічна продукція, аграрне виробництво, страхова сума, страхові виплати, андеррайтинг.

Павленко О.П. СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ СТРАХОВОЙ ЗАЩИТЫ ОРГАНИЧЕСКОЙ ПРОДУКЦИИ АГРАРНЫХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ

В статье рассмотрены показатели ценообразования органической продукции аграрного сектора Украины. Проанализирован уровень рентабельности органической и традиционной продукции растениеводства в среднем по Украине. Проведен анализ показателей страховой защиты по видам сельскохозяйственных культур органического производства.

Ключевые слова: страховая защита, страхование, органическая продукция, аграрное производство, страховая сумма, страховые выплаты, андеррайтинг.

Pavlenko O.P. MODERN TENDENCIES OF INSURANCE PROTECTION OF ORGANIC PRODUCTS OF AGRARIAN PRODUCERS

The article considers the indicators pricing of organic produce in the agrarian sector of Ukraine. The level profitability of organic and traditional crop production in the average in Ukraine has been analyzed. The author also carried out an analysis of indicators of insurance protection by types of organic crops.

Keywords: insurance protection, insurance, organic products, agrarian production, insurance sum, insurance payments, underwriting.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Останніми роками набуває все більших масштабів виробництво органічної продукції аграрними виробниками на сільськогосподарському ринку. Українські аграрні підприємства мають значний потенціал до виробництва органічної продукції. Сучасний ринок органічної продукції, виробленої аграріями України, перебуває в стані становлення, а тому потребує підтримки Аграрного фонду для подальшого розвитку і проведення дослідження у цьому напрямі. Перспективою у сфері виробництва органічних видів продукції виступає своєчасний страховий захист ризиків сільськогосподарських підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед авторів, публікації яких присвячено дослідженням у сфері органічного виробництва аграрними підприємствами, варто відзначити таких: Н.В. Беляєва, С.В. Журавель, П.С. Зоря, С.Я. Ковальчук, С.В. Мамалига, Б. Сидорук, Ю.В. Славгородська, О.М. Маслак,

О.В. Шубравська та ін. [4–7; 9; 10]. Але слід приділити більшу увагу перспективам страхового захисту ризиків аграрних виробників.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження сучасних тенденцій та перспектив розвитку страхового захисту органічної продукції аграрних товаровиробників України в мінливих умовах економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Виробництво органічної продукції в Україні за останні п'ять років перебуває у стадії динамічного розвитку. У Мінагрополітики називають цей напрям перспективним і відзначають, що виробництво органічних товарів може збільшитися в кілька разів. Для цього є всі передумови: в Європі, основному ринку збуту української продукції, обсяг споживання еко продукції щорічно збільшується на 10%. Приріст виробництва органічної продукції в Україні за останні п'ять років становив 90%, органічне виробництво розвивається швид-

кими темпами. Сьогодні виробники органічної продукції обробляють 400 тис. га, це близько 1% від загальної площі оброблюваних в Україні наділів. Нині в Україні отримали сертифікат відповідності органічним стандартам компанії, які виробляють зернові, кабачки, цибулю, ревінь, перець, лаванду, шавлію, троянду, розмарин, коріандр, гриби, горіхи, вершки й олії, м'ясо, яйця та ін. Зростання виробництва органічної продукції в Україні передусім пов'язане зі збільшенням її споживання в Європі. Обсяги органічної продукції, що експортується з України до країн Західної Європи, стабільно зростають. Приблизно 90–95% української органічної продукції експортується, а це сировина – зерно пшениці. Так, у минулому році значно збільшився експорт органічної продукції. За даними компанії «Органік Стандарт», з України в інші країни було поставлено 165 тис. т товару, що в 2,5 рази більше, ніж у 2015 р. У грошах це 40 млн. євро проти 21 млн. євро у попередньому році.

На міжнародному ринку 1 т органічної пшениці коштує 260–280 євро, тоді як на внутрішньому ринку – 150 євро, тому українських виробників приваблює ціна. У середньому органічна продукція коштує дорожче на 40%. Імпортери із Західної Європи надають перевагу роботі з великими господарствами України, оскільки це спрощує процедуру оформлення імпортованої продукції. За останні роки за допомогою проекту FiBL імпортери ознайомилися і встановили ділові зв'язки з багатьма новими експортерами з України [8].

За інформацією FiBL та IFOAM («Світ сільського господарства. Статистика та тренди 2018»), у 2016 р. в Україні налічувалося 294 господарства, що отримали статус органічного, а загальна площа сільськогосподарських земель, обробіток яких здійснювався з дотриманням принципів органічного виробництва, становила 381,2 тис. га (0,9% від загальної площі земель с/г призначення України), з яких 91,6 тис. га перебували у перехідному періоді. Також в Україні сертифіковано 550 тис. га дикоросів. Майже половина с/г угідь України, сертифікованих як органічні, зайняті під вирощуванням зернових (45,4%). Понад 18% таких угідь займали олійні, ще 5,3% – бобові, а також овочі – 1,6% та фрукти – 0,7% [11].

Найвища частка органічних продуктів у загальному ринку виробленої сільськогосподарської продукції належить трьом країнам: Данії – 9,7%; Люксембургу – 8,6%; Швейцарії – 8,4%.

У Швейцарії однією з вимог до органічних продуктів є зменшення викидів CO₂ під час їх виробництва і транспортування. Зазначимо, що Швейцарія посідає перше місце у світі зі споживання екопродукції на душу населення. У 2015 р. один швейцарець витратив на покупку такого товару 221 євро. Далі йдуть Люксембург – 164 євро і Данія – 162 євро, наводить дані IFOAM (Міжнародна федерація органічних сільськогосподарських рухів) [12].

У цілому обсяг світового ринку органічної продукції в 2015 р. становив 60 млрд. євро. З них 43% припадають на США, 13% – на Німеччину і 8% – на Францію. У 2015 р. було видано трохи більше 200 сертифікатів на виробництво екотоварів. Дані за 2016 р. ще підраховуються, але впевнені, що їх буде видано більше, ніж за попередній період. У Європі вартість сертифіката становить від 10 тис. до 340 тис. грн. залежно від обсягу виробництва і кількості найменувань продукції. Для його отримання фермеру необхідно пройти низку процедур. Протягом трьох років під час вирощування рослинної продукції не можна використовувати отрутохімікати та пестициди. Така земля знаходиться в перехідному періоді, і фермер не може продавати продукцію як органічну. Потрібно бути готовим до того, що прибуток у ці роки буде нижчим. Справа в тому, що врожайність знижується, а вирощена продукція продається за ринковою ціною, оскільки ще не є органічною. Така сама ситуація й під час вирощування тварин. У перехідні три роки не можна колоти гормони, антибіотики (якщо це не загрожує життю тварини) тощо. Корм також повинен бути органічним. Але прибутковість цього бізнесу трохи вища, ніж за вирощування «звичайної» продукції, – близько 20%. «Органічна Україна» прогнозує, що кількість сертифікованих земель під органічне виробництво в країні у 2017 р. може збільшитися на 10% – до 450 тис. га. У країнах Європейського Союзу споживають більше екотоварів, аніж виробляють, і кожен рік обсяги споживання зростають на 10%. Окрім того, країни Євросоюзу докладають зусиль, щоб скоротити обсяги поставок із Китаю і збільшити їх із прилеглих країн, у тому числі й з України [8].

Законом України «Про основні принципи та вимоги до органічного виробництва, обігу та маркування органічної продукції», прийнятого 10.07.2018, встановлено загальні засади правового регулювання у сфері органічного виробництва, обігу та маркування органічної продукції. Зазначеним Законом запрова-

джується чітка та прозора система реєстрації органів сертифікації, операторів ринку та органічного насіння, визначається механізм державного контролю (нагляду) над діяльністю суб'єктів ринку органічної продукції та встановлює їхню відповідальність за порушення законодавства у цій сфері. Разом із цим регламентуються процедури сертифікації органічного виробництва й обігу органічної продукції та встановлюються вимоги до органів сертифікації та їх функції.

Прийняття «органічного» законодавства надає подальшого поштовху до сталого розвитку органічного виробництва в Україні, сприятиме підвищенню конкурентоспроможності органічної продукції та розширенню зовнішніх ринків для її збуту [1; 2]. Окрім того, законодавство у сфері регулювання органічного виробництва є важливим для гармонізації національного законодавства з європейськими вимогами у сфері органічного виробництва.

Для визначення ефективності використання виробництва сільськогосподарської продукції нами проаналізовано цінову ситуацію на ринку продуктів органічного виробництва. Ситуація щодо співвідношення попиту та пропозиції на ринку органічної продукції може швидко змінюватися через частково нестабільні ціни, нині існує надлишок на ринку органічних зернових, унаслідок чого припинено імпорт (що також впливає на українських постачальників).

В Україні серед сільськогосподарських культур, які вирощуються органічними господарствами, найбільшу частку за площею сільськогосподарських угідь займають зернові (48,1%), олійні (16,2%) і бобові (4,6%). Усі інші культури займають близько 31% використовуваних земельних угідь.

Станом на 2016 р. в Україні площа сільськогосподарських угідь під виробництвом органічної продукції становила 411 200 га, що є 11-м показником у Європі, обсяг вітчизняного ринку органічної продукції становив більше 650 млн. грн. Незважаючи на переконання багатьох споживачів, що ціна на органічну продукцію є в два-три рази вищою, ніж ціна на традиційні сільськогосподарські продукти, реальне цінове співвідношення реалізованої органічної й традиційної продукції рослинництва, виробленої аграрними підприємствами України в 2016 р., має невелику різницю (табл. 2).

Цінова політика агровиробників має будуватися на принципах окупності, фінансування і беззбитковості та водночас покривати витрати на внесення органічних добрив. Використання даної методики розрахунку ціни дасть змогу виробникам органічної продукції не лише отримати прибуток від виробничо-збутової діяльності, а й створити умови для подальшого розвитку, збільшуючи обсяги виробництва і розширюючи асортимент продукції.

Занадто низький рівень рентабельності свідчить про високі затрати на виробництво сільськогосподарської продукції, а галузь тваринництва у сфері виробництва м'яса взагалі була від'ємною протягом останніх 20 років. Разом із тим висока динаміка зростання рентабельності за останні п'ять років прослідковується за такими культурами, як соняшник, зерно пшениці, цукровий буряк. Таким чином, не підлягає сумніву, що рівень рентабельності органічного сільськогосподарського виробництва в Україні й західних країнах достатньо високий. Окрім того, досвід низки органічних господарств показує, що суттєва економія на

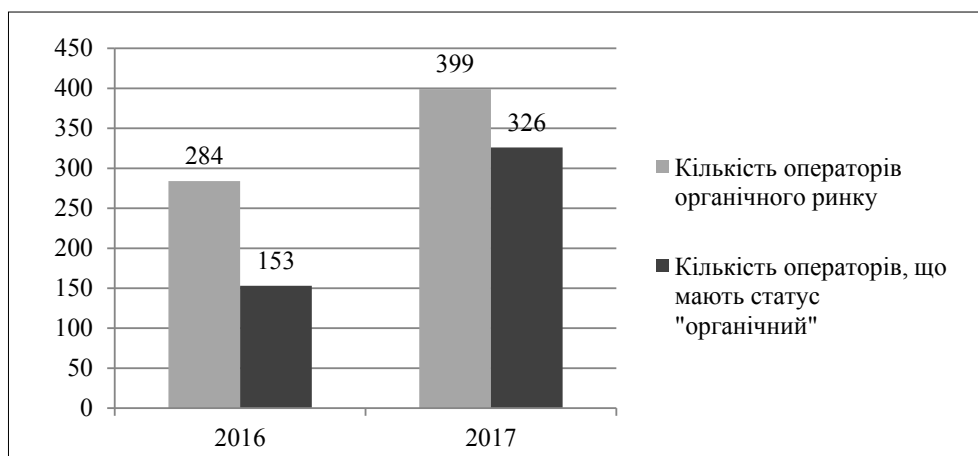


Рис. 1. Органічне виробництво в Україні

Джерело: за інформацією ТОВ «Органік Стандарт»

Таблиця 1

**Середні ціни реалізації продукції сільського господарства
сільськогосподарськими підприємствами України в 2013–2017 рр., грн./т***

Роки	Культури зернові та зернобобові	Насіння культур олійних	Буряк цукровий фабр.	картопля	Культури овочеві		Культури плод. та ягідні	С/г тварини (у живій масі)	Молоко	Яйця, грн. за тис. шт.
					усього	з них з закритого ґрунту				
2010	1122,2	2945,0	478,5	2131,5	2488,6	7604,5	2386,5	10768,7	2936,3	470,2
2011	1374,7	3313,9	516,0	2033,2	2090,0	8190,0	2975,1	11952,8	3036,6	520,9
2012	1545,8	3585,5	426,8	1138,5	1924,2	9502,3	2551,9	13412,2	2657,3	628,5
2013	1299,8	3087,5	397,8	1860,9	2354,0	9388,2	3010,8	12901,3	3364,0	656,7
2014	1801,4	4062,8	494,2	2173,6	2514,3	11312,6	2429,1	15736,9	3588,4	782,4
2015	2912,1	7531,5	788,6	2436,3	3903,4	15728,1	5894,5	21966,2	4347,3	1333,2
2016	3414,0	8656,1	848,6	2631,8	3924,2	16639,4	5863,8	22468,0	5461,8	1108,7
2017	3771,6	9132,0	825,3	3296,3	4136,1	21280,3	8766,6	31838,4	7234,0	1145,9

*без ПДВ, дотацій, транспортних, експедиційних та накладних витрат.

Джерело: за даними Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Таблиця 2

**Динаміка цін реалізації органічної й традиційної продукції рослинництва
аграрними підприємствами України**

Види продукції	Традиційна продукція, грн./ц			Органічна продукція, грн./ц			Співвідношення цін органічної і традиційної продукції, %		
	2014р.	2015р.	2016 р	2014р.	2015р.	2016 р	2014р.	2015р.	2016р.
Пшениця	176,6	261,9	340,0	259,2	269,4	348,5	146,8	102,9	102,5
Жито	129,8	160,0	355,5	244,6	258,1	384,4	188,4	161,3	108,1
Кукурудза	138,5	248,1	304,0	178,7	285,8	328,7	129,0	115,2	108,1
Ячмінь	134,4	230,0	325,0	227,7	349,2	395,0	169,4	151,8	121,5
Овес	157,0	151,6	189,7	278,3	267,5	240,1	177,3	176,5	126,6
Соняшник	406,3	753,2	900,0	505,7	853,0	1295,4	124,5	113,3	143,9
Соя	440,0	543,5	870,0	599,4	549,2	967,7	136,2	101,0	111,2
Овочі	251,4	390,3	456,2	392,2	633,4	781,0	156,0	162,3	171,2

Джерело: за даними офіційного веб-сайту Федерації органічного руху України.

URL: <http://www.organic.com.ua>

мінеральних добривах значно знижує собівартість вирощеної продукції, незважаючи на високу вартість органічних елементів живлення і захисту рослин [9].

Окрім економічних ефектів, страхування органічного виробництва сприятиме формуванню низки екологічних ефектів: очищення земельних угідь, поліпшення показників їхньої родючості, відновлення агроєкосистем, внесення органічних добрив під посіви, поліпшення якості сировини.

Багато землекористувачів сільськогосподарського призначення мають мету отримати якомога більше прибутків, нехтуючи при

цьому елементарними правилами сільськогосподарського землекористування: використовуються недозволені для обробки сільськогосподарських культур хімічні препарати, обробки шкідливими хімічними речовинами поблизу населених пунктів без попередження місцевих жителів тощо [7, с. 273].

Сучасні підходи до використання органічних методів аграрного виробництва повинні передбачати насамперед обробку посівів та внесення органічних добрив, що має відносно невисокі витрати та сприятиме підвищенню врожайності сільськогосподарських культур (табл. 3). Але з 90-х років минулого сторіччя

обсяги внесення органічних добрив скоротилися у 26 разів. Страхування органічного виробництва сільськогосподарських культур у 2017 андерайтинговому році свідчить, що було укладено 19 договорів страхування органічного виробництва с/г культур (або 2% від загальної кількості договорів страхування с/г культур) на загальній площі 7,4 тис. га (1,1% від загальної застрахованої площі). Страхова сума у 79,1 млн грн. становить 1,3% від загальної страхової суми, а страхова премія у 3,6 млн. грн. – 1,8% від загальної страхової премії, отриманої страховими компаніями від страхування сільськогосподарських культур. Середня ставка премії страхування органічного виробництва перевищує загальну середню ставку премії і становить 4,6% (табл. 4).

За результатами андерайтингової діяльності в 2017 р. на території України здійснювалося страхування 16-ти видів сільськогосподарських культур. Порівняно з 2016 р. кількість застрахованих культур залишилася сталою, але відбулися незначні зміни в структурі застрахованих культур: не було договорів страхування гарбузів та льону, але натомість було застраховано сорго та яре жито. Показники страхування у 2017 р. наведено в табл. 5.

Найбільша сума страхових премій з 1 га в 2017 р. припадала на цукровий буряк – 1 270 грн. Як видно з табл. 5, найбільше від усіх зібраних із ринку страхових премій було зібрано за договорами страхування озимої пшениці (111,9 млн. грн., або 54,7%), далі йдуть: кукурудза (61,3 млн. грн., або 30,0%),



Рис. 2. Динаміка рентабельності продукції сільського господарства

Джерело: за даними Державної служби статистики України.

URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Таблиця 3

Внесення органічних добрив аграрними товаровиробниками України

Показники	Одиниці виміру	1990	1996	2000	2013	2014	2015	2016	2017
Всього внесення органічних добрив	1000 т	260726,8	81264,2	28964,1	9652,9	9898,4	9662,7	9162,9	9273,9
Внесення органічних добрив на одиницю площі с/г угідь	кг / га	6207,8	1944,1	692,9	232,6	238,5	232,8	220,8	223,5
Площі, оброблені органічними добривами	млн.га	5,5	1,9	0,7	0,4	0,4	0,4	0,5	0,5
Частка площ з органічними добривами, до загал. площі с/г угідь	%	13,1	4,5	1,7	1,0	1,0	1,0	1,2	1,2

Джерело: за даними Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Таблиця 4

Зведені дані страхування с/г культур органічного виробництва, 2017 р.

Культура	К-ть договорів	Площа, га	Страхова сума, грн.	Сума премій, грн.	Середня ставка премії, %	Сума премій на гектар, грн./га
Озима пшениця	17	7 141	77 856 200	3 549 296	4,6%	497
Озиме жито	1	104	764 400	23 620	3,1%	227
Ярий ячмінь	1	136	505 400	32 952	6,5%	242
Всього	19	7 381	79 126 000	3 605 868	4,6%	489

Джерело: за даними офіційного веб-сайту «Форіншурер». URL: <https://forinsurer.com/files/file00624.pdf>

Таблиця 5

Показники страхового захисту сільськогосподарських культур у 2017 р.

Культура	К-ть договорів	Площа, га	Страхова сума, грн.	Сума премій, грн.	Середня ставка премії, %	Сума премій, грн./га
Озима пшениця	453	414 538	3 142 993 024	111 880 932	3,6	270
Озимий ріпак	241	95 401	396 643 931	12 051 882	3,0	126
Кукурудза	89	70 209	1 529 975 022	61 328 076	4,0	874
Соняшник	61	36 747	374 017 703	5 294 230	1,4	144
Озимий ячмінь	24	9 417	40 381 201	1 457 110	3,6	155
Соя	21	7 139	112 515 508	2 379 945	2,1	333
Озиме жито	20	5 866	32 701 209	1 091 361	3,3	186
Ярий ячмінь	13	3 661	54 851 220	851 847	1,6	233
Цукровий буряк	11	4 790	119 955 945	6 082 837	5,1	1 270
Горох	11	3 632	22 921 208	564 943	2,5	156
Яра пшениця	6	2 841	23 488 231	537 173	2,3	189
Сорго	2	1 107	6 304 428	131 762	2,1	119
Гречка	2	215	2 313 823	104 517	4,5	486
Квасоля	1	1 403	48 698 272	633 078	1,3	451
Яре жито	1	136	505 400	32 952	6,5%	242
Овочі, сад	1	43	5 100 000	24 225	0,5%	567
Загалом	957	657 144	5 913 366 125	204 446 870	3,5%	311

Джерело: за даними офіційного веб-сайту «Форіншурер». URL: <https://forinsurer.com/files/file00624.pdf>

озимий ріпак (12,1 млн. грн., або 5,9%), цукровий буряк (6,1 млн. грн., або 3,0%), соняшник (5,3 млн. грн., або 2,6%) та соя (2,4 млн. грн., або 1,2%).

Як видно з представлених даних на рис. 3, найбільше договорів було укладено на страхування озимої пшениці (453 договори, або 47,3%). На другому місці озимий ріпак (241 договір, або 25,2%), далі йдуть: кукурудза (89 договорів, або 9,3%), соняшник (61 договір, або 6,4%), озимий ячмінь (24 договори, або 2,5%), соя (21 договір, або 2,2%) та озиме жито (20 договорів, або 2,1%).

Дані, наведені на рис. 4, показали, що обсяг страхової відповідальності за сільськогосподарськими культурами розподілився так: першість посідають договори зі страхування озимої пшениці (3,143 млрд. грн., або 53,2%), далі йдуть: кукурудза (1,530 млрд. грн., або

25,9%), озимий ріпак (396,6 млн. грн., або 6,7%), соняшник (374,0 млн. грн., або 6,3%), цукровий буряк (119,9 млн. грн., або 2,0%) та соя (112,5 млн. грн., або 1,9%). У 2017 р. порівняно з 2016 р. зросла страхова сума за договорами страхування озимого жита, кукурудзи, озимого ріпаку та квасолі. Водночас скоротилася страхова сума за договорами страхування гречки, сої, ярої пшениці, цукрового буряку та соняшнику. У 2017 р. порівняно з 2016 р. зріс обсяг страхових премій, зібраних за договорами страхування кукурудзи, озимого жита, озимого ріпаку та квасолі. Водночас, скоротився обсяг страхових премій, зібраних за договорами страхування гречки, сої, ярої пшениці та соняшнику. У звітному 2017 р. значно зросла кількість договорів страхування озимого ріпаку (у 3,6 рази, з 67 до 241 договору) та дещо кукурудзи (з 54 до 89)

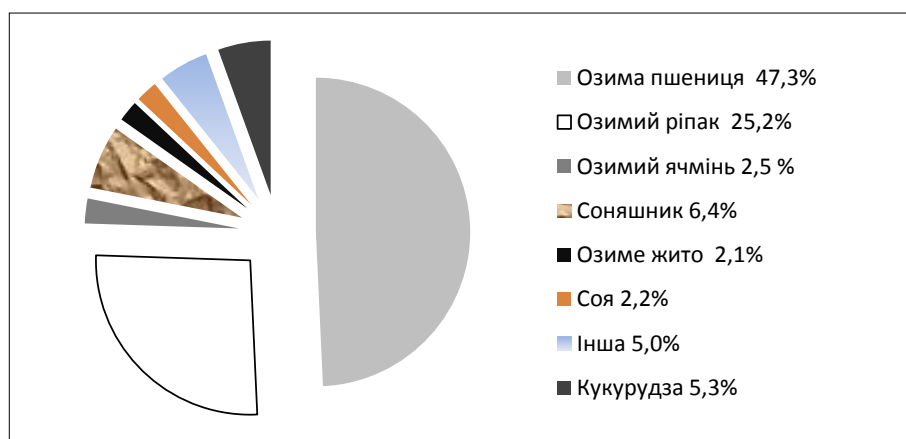


Рис. 3. Відсоток договорів страхового захисту сільськогосподарських культур у 2017 р.



Рис. 4. Відсоток страхової суми за видами культур органічного виробництва в 2017 р.

порівняно з 2016 р. Відбулося незначне зменшення договорів страхування озимої пшениці – з 453 до 471 та соняшнику – з 61 до 98 відповідно, що видно з табл. 6. Страхові виплати за видами сільськогосподарських культур у 2017 р. становили 7 628,542 тис. грн.

Озиме жито займає незначну частку у виплатах на органічному страховому ринку – 2,2%. Найбільшу частку у виплатах займав ріпак озимий – 58,7% питомої ваги в структурі чотирьох культур, друге місце за страховими виплатами посідає озима пшениця – 39,0% частки виплат по ринку.

У табл. 7 та 8 наведено інформацію щодо договорів страхування у 2017 андеррайтинговому році, що були пов'язані з програмами фінансування сільгоспвиробників. Як видно з таблиці 7, кількість договорів, укладених у рамках участі страхових компаній у цих програмах, зросла з 255 у 2016 р. до 309 у 2017 р. (або на 21%). Темп зростання кількості договорів за програмами фінансування сільгоспвиробників співпадає з темпом росту загальної

кількості договорів. Це підтверджує той факт, що їхня частка у загальній кількості договорів залишилася практично незмінною (32,3% у 2017 р. проти 32,9% у 2016р.). Натомість частка таких договорів у загальній застрахованій площі становила в 2017 р. 30%, що на 4,5 п. п. більше, ніж у попередньому році. Суттєво зросла також їхня частка у загальній страховій сумі (з 33,9% у 2016 р. до 52,9% у 2017 р., або на 19 п. п.) та в загальній сумі зібраних страхових премій (з 44,7% у 2016 р. до 66% у 2017 р., або на 21,3 п. п.). Водночас відсоток виплат, які були здійснені за договорами, пов'язаними з програмами фінансування с/г виробників, у загальних виплатах 2017 р. скоротився порівняно з 2016 р. на 34 п. п. (з 39% до 5%).

За даними 2017 р., було укладено 23 договори на страхування тварин (13 – ВРХ, 9 – страхування свиней та 1 – страхування свійської птиці). Загальна страхова сума становила 316 млн. грн., а сплачена страхова премія – 2,4 млн. грн. Кількість звернень

Таблиця 6

Страхові виплати в розрізі сільськогосподарських культур, 2017 р.

Культура	Сума виплат (зима), грн.	Сума виплат (весна-літо), грн.	Загальна сума виплат за рік, грн.	Частка у виплатах по ринку, %	Рівень виплат, %
Озимий ріпак	4 479 690	-	4 479 690	58,7	37,2
Озима пшениця	2 393 241	584 111	2 977 352	39,0	2,7
Озиме жито	171 500	-	171 500	2,2	15,7
Загалом	7 044 431	584 111	7 628 542	100,0	3,7

Джерело: за даними офіційного веб-сайту «Форіншурер». URL: <https://forinsurer.com/files/file00624.pdf>

Таблиця 7

Страховання, що пов'язане з програмами фінансування аграрних виробників у 2016 р.

Програма	Кількість договорів	Застрахована площа, га	Страхова сума, грн.	Страхові премії, грн.	Виплати, грн.
Аграрний фонд	223	166 594	2 866 277 592	126 093 764	381 500
ДПЗКУ	85	29 858	254 404 094	8 505 324	0
Інші	1	527	9 154 782	274 643	0
Загалом	309	196 979	3 129 836 468	134 873 731	381 500

Джерело: за даними офіційного веб-сайту «Форіншурер». URL: <https://forinsurer.com/files/file00624.pdf>

Таблиця 8

Страховання, що пов'язане з програмами фінансування аграрних виробників у 2017 р., %

Програма	Частка у загальній кількості договорів	Частка у застрахованій площі	Частка у страховій сумі	Частка у страховій премії	Частка у страхових виплатах
Аграрний фонд	23,3	25,4	48,5	61,7	5,0
ДПЗКУ	8,9	4,5	4,3	4,2	0
Інші	0,1	0,1	0,2	0,1	0
Загалом	32,3%	30,0%	52,9%	66,0%	5,0%

Джерело: за даними офіційного веб-сайту «Форіншурер». URL: <https://forinsurer.com/files/file00624.pdf>

Таблиця 9

Зведені дані зі страхування сільськогосподарських тварин, 2017 р.

Вид тварин	К-ть договорів	Страхова сума, грн.	Сума премій, грн.	Виплати, грн.	Середня ставка премії, %
Свині	9	190 436 212	1 867 156	0	1,0%
ВРХ	13	111 514 671	486 070	0	0,4%
Птиця свійська	1	14 049 785	73 059	0	0,5%
Загалом	23	316 000 668	2 426 285	0	0,8%

Джерело: за даними офіційного веб-сайту «Форіншурер». URL: <https://forinsurer.com/files/file00624.pdf>

за страховим відшкодуванням та, відповідно, страхових виплат, не зафіксовано. Середня ставка страхової премії за укладеними договорами – 0,8%. Низька ставка страхової премії за договорами страхування тварин указує на те, що ці договори не покривають основних ризиків виробництва тваринницької продукції. Ймовірно, за укладеними договорами тварини використовувалися як застава для отримання кредиту.

Страховання, пов'язане з програмами фінансування сільгоспвиробників, становить приблизно третину від усіх укладених на ринку договорів та всіх застрахованих площ. Умови страхування за цими договорами дещо відрізняються від тих, які в середньому застосовуються на ринку. Зокрема, середня ставка премії за цими договорами становить 4,3%. Відповідно, частка договорів, що укладаються через Аграрний фонд, який планує закупити

1 т зерна в 2018 р. за форвардною програмою, та ДПЗКУ у загальному обсязі зібраних страхових премій становить 66%.

Загальна інформація за типами страхових продуктів, які страхові компанії використовували у 2017-му андеррайтинговому році, наведена в табл. 10. Як свідчать дані, беззаперечне лідерство договорів страхування від повної загибелі на період перезимівлі в 2017 р. Дослідження проаналізованих показників засвідчує, що в загальнорічному розподілі договорів за типом страхового продукту на перше місце вийшли договори страхування майбутнього врожаю від багатьох ризиків (37,8%). Щодо страхування від повної загибелі на період перезимівлі, то воно, як і раніше, займає найбільшу частку. Договори страхування від повної загибелі та договори страхування від повної загибелі плюс весняні заморозки в сумі дають 42,6% від усіх договорів із сільськогосподарськими виробниками.

У звітному 2017 р. продовжилася тенденція зростання ринку агрострахування, яка була відновлена в 2016 р. Про це свідчить поведінка більшості показників ринку, а саме: у 2017-му андеррайтинговому році відбулося зростання обсягу зібраних страхових премій (на 30% – у гривні та на 28% – у доларовому еквіваленті). Проаналізувавши загальний обсяг страхових зобов'язань, можемо зробити висновок, що страхова сума дещо скоротилася, що можна пояснити дією двох причин: зростанням середньої ставки премії та збільшенням бази порівняння 2016 р. через уточнення повних річних даних за 2016 р.

Середня ставка премії у 2017 р. зросла, що можна пояснити змінами, які відбулися у 2017 р. щодо використання страхових продуктів, зокрема більшим використанням продуктів мультиризикового страхування. Рівень виплат за період перезимівлі 2016–2017 рр. становить 23,9% і порівняно з попереднім періодом перевищує показник на 8,5 п. п. У період перезимівлі 2016–2017 рр. найбільше постраждали озимий ріпак та озима пшениця. Зокрема, у період перезимівлі 2016–2017 рр. найбільшого розповсюдження набули договори страхування від повної загибелі в комбінації з весняними заморозками (72,3%), тоді як у минулі роки найпоширенішими були договори страхування від повної загибелі. Якщо проаналізувати період весни-літа 2017 р., то договори страхування від згаданих ризиків, які в попередні роки домінували на ринку, становили лише 26,4% від усіх договорів і поступилися місцем договорам страхування врожаю від багатьох ризиків (мультиризик), яких на ринку було укладено 68,2%.

Висновки з цього дослідження. В Україні прогнозується подальше зростання частки органічного ринку, але виникає проблема із сертифікованою сировиною, землею і, врешті-решт, самою виробленою органічною продукцією, яка повинна відповідати високим стандартам якості. Чинниками успішного розвитку ринку органічного виробництва в Україні є створення певної інфраструктури і надання впевненості аграрним виробникам. Закордонні країни, зокрема Швейцарія, вже

Таблиця 10

Використання страхових продуктів у 2017 р.

Програма	Частка договорів	Частка застрахованої площі	Частка страхової суми	Частка зібраних премій
Мультиризик (страхування майбутнього врожаю)	37,8%	33,1%	68,2%	77,4%
Повна загибель + весняні заморозки	32,2%	43,2%	10,1%	9,6%
Поіменовані ризики	14,8%	13,3%	16,2%	5,8%
Повна загибель	10,4%	6,5%	2,7%	3,6%
Часткова та повна загибель + весняні заморозки (для озимих культур)	2,0%	1,1%	0,1%	1,7%
Продукт МФК «Тотал»	1,9%	1,3%	0,7%	1,0%
Мультиризик (страхування посівів до збирання)	0,9%	1,5%	1,8%	0,9%
Багаторічні насадження (яблуні)	0,1%	0,0%	0,1%	0,01%
Загалом	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Джерело: за даними офіційного веб-сайту «Форіншурер». URL: <https://forinsurer.com/files/file00624.pdf>

використовують систему об'єднаних у збутовій і виробничій органічній сфері, зокрема: потужна об'єднуюча «парасолькова» організація «Біо Свісс» (Bio Suisse); дослідний інститут органічного сільського господарства (FiBL), що має високу репутацію у швейцарському суспільстві; мережі супермаркетів, які багато інвестують у просування органічних продуктів; велика частка гірських районів, що мають м'ясне і молочне виробництво, яке простіше перевести на органічне виробництво, ніж рослинництво чи овочівництво; система субсидій для підтримки фермерів за середнього розміру податку 40%, що включається у ціну виробленої продукції; високоякісні консультаційні послуги для органічних госпо-

дарств; мито-захист для тих секторів органічного виробництва, в яких Швейцарія має достатньо власної пропозиції. Наприклад, високе мито на імпорт органічних кормів, але нижче на зернові та зернобобові, які використовуються швейцарськими переробниками для виробництва кормів. За досліджений період відбулися суттєві зміни у страхуванні сільськогосподарської продукції. Страховий захист органічного виробництва сприятиме стрімкому зростанню ринку якісних органічних продуктів та забезпечує беззбиткову діяльність сільськогосподарським виробникам, а здійснення агростраховання дійсно дає змогу попередити шкідливу дію непередбачених чинників і обставин.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Закон України «Про виробництво та обіг органічної сільськогосподарської продукції та сировини» від 12.02.2015 № 191-VIII. Відомості Верховної Ради. 2015. № 21. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/425-18>.
2. Закон України «Про основні принципи та вимоги до органічного виробництва, обігу та маркування органічної продукції» від 10.07.2018 № 5448-д. Відомості Верховної Ради. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/425-18>.
3. Постанова КМУ «Про затвердження Детальних правил виробництва органічної продукції (сировини) рослинного походження» від 31 серпня 2016 р. № 587. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/587-2016-%D0%BF>.
4. Беляєва Н.В. Сучасний стан виробництва органічної продукції в Україні та світі. Інноваційна економіка. 2013. № 1. С. 151–155.
5. Зоря П.С. Виробництво екологічно чистої продукції: проблеми та виклики сьогодення. Економіка і управління. 2014. № 3. С. 45–50.
6. Ковальчук С.Я. Виробництво органічної продукції – аграрна спеціалізація України на міжнародному ринку. Збірник наукових праць ВНАУ. 2013. № 3 (80). С. 104–110.
7. Мамалига С.В. Розвиток ринку органічної продукції в Україні. Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету. 2012. № 2(28). Т. 1. С. 270–279.
8. Офіційний веб-сайт Федерації органічного руху України. URL: <http://www.organic.com.ua>.
9. Сидорук Б. Органічне сільськогосподарське виробництво: ефективність і перспективи розвитку. Агро-Еліта. 2018. URL: <http://agroprod.biz/2018/06/20/orhanichne-silskohospodarske-vyrobnytstvo-efektyvnist-i-perspektyvu-rozvytku/>.
10. Славгородська Ю.В. Виробництво органічної продукції: стан і перспективи. Вісник Полтавської державної аграрної академії. 2016. № 4. С. 49–54.
11. International Federation of Organic Agriculture Movements. URL: <https://www.ifoam.bio/>.
12. The World of Organic Agriculture. Statistics and Emerging Trends 2013 / H. Willer, J. Lernoud, L. Klicher. Bonn: Research Institute of Organic Agriculture (FiBL), Frick and IFOAM – Organic International, 2013. 340 p.

REFERENCES:

1. The Verkhovna Rada of Ukraine (2015), The Law of Ukraine “On the Production and Circulation of Organic Agricultural Products and Raw Materials”, available at: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/425-18> (Accessed 2 February 2015).
2. The Verkhovna Rada of Ukraine (2018), The Law of Ukraine “On Basic Principles and Requirements for Organic Production, Circulation and Marking of Organic Products”, available at: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/425-18> (Accessed 10 July 2018).
3. Cabinet of Ministers of Ukraine (2016), “Resolution on Approval of Detailed Rules for the Production of Organic Products (Raw Materials) of Plant Origin” available at: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/587-2016-%D0%BF> (Accessed 31 August 2016).

4. Belyaeva N. V. (2013) Suchasnyy stan vyrobnytstva orhanichnykh produktiv v Ukraini ta sviti [Current state of production of organic products in Ukraine and the world]. Innovative economics, no.1, pp. 151-155.
5. Zorya P. S. (2014) Vyrobnytstvo ekolohichno chystoyi produktsiyi: problemy ta vyklyky s'ohodennya [Production of environmentally friendly products: challenges and challenges of the present] Economics and Management, no. 3., pp. 45-50.
6. Kovalchuk S.Ya. (2013) Vyrobnytstvo orhanichnoyi produktsiyi – aharna spetsializatsiya Ukrainy na mizhnarodnomu rynku [Production of Organic Products – Agricultural Specialization of Ukraine in the International Market] Collection of scientific works of VNAU, no. 3 (80), pp. 104-110.
7. Mamaliga S.V. (2012) Rozvytok rynku orhanichnoyi produktsiyi v Ukraini [Development of Organic Products Market in Ukraine] Collection of scientific works of Tavria State Agrotechnological University. no. 2 (28), vol. 1, pp. 270-279.
8. Official website of the Federation of Organic Movement of Ukraine [Online], available at: <http://www.organic.com.ua>.
9. Sidoruk B. (2018) Orhanichne sil's'kohospodars'ke vyrobnytstvo: efektyvnist' i perspektyvy rozvytku [Organic agricultural production: efficiency and prospects of development] AgroElita (electronic journal). Available at: <http://agroprod.biz/2018/06/20/orhanichne-silskohospodarske-vyrobnytstvo-efektyvnist-i-perspektyvy-rozvytku/>.
10. Slavgorodskaya Yu.V. (2016) Vyrobnytstvo orhanichnoyi produktsiyi: stan i perspektyvy [Production of organic products: state and prospects] News of the Poltava State Agrarian Academy, no. 4, pp. 49-54.
11. International Federation of Organic Agriculture Movements [Online], available at: <https://www.ifoam.bio/>.
12. Willer H. The World of Organic Agriculture. Statistics and Emerging Trends 2013 / H. Willer, J. Lernoud, L. Klicher. – Bonn : Research Institute of Organic Agriculture (FiBL), Frick and IFOAM – Organic International, 2013. – 340 p.

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2018-17-87>

УДК 336.71:330.131.7:001.895

Науково-методичне забезпечення експрес-оцінки банківських інновацій на стадії проектування

Піддубна В.Г.

аспірант кафедри банківської справи
Одеського національного економічного університету

Статтю присвячено актуальним питанням формування науково-методичного забезпечення експрес-оцінки банківських інновацій в умовах фінансової нестабільності розвитку ринку банківських послуг. Проаналізовано та систематизовано інноваційні ризики, які пов'язані з реалізацією інноваційних проектів. Розроблено науково-методичний підхід до проведення експрес-оцінки ефективності банківських інновацій на стадії проектування. Визначено ключові чинники, які впливають на ефективність інноваційних проектів вітчизняних банків.

Ключові слова: інновації, інноваційний ризик, експрес-оцінка, банки, інноваційний проект, ефективність.

Поддубная В.Г. НАУЧНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЭКСПРЕСС-ОЦЕНКИ БАНКОВСКИХ ИННОВАЦИЙ НА СТАДИИ ПРОЕКТИРОВАНИЯ

Статья посвящена актуальным вопросам формирования научно-методического обеспечения экспресс-оценки банковских инноваций в условиях финансовой нестабильности развития рынка банковских услуг. Проанализированы и систематизированы инновационные риски, связанные с реализацией инновационных проектов. Разработан научно-методический подход к проведению экспресс-оценки эффективности банковских инноваций на стадии проектирования. Определены ключевые факторы, влияющие на эффективность инновационных проектов отечественных банков.

Ключевые слова: инновации, инновационный риск, экспресс-оценка, банки, инновационный проект, эффективность.

Piddubna V.G. SCIENTIFIC AND METHODOLOGICAL SUPPORT FOR EXPRESS EVALUATION OF BANK INNOVATIONS AT THE DEVELOPMENT STAGE

The paper is devoted to methodological support for rapid assessment of banking innovations in the conditions of financial instability on the banking market. This paper analyzes and organizes the implementation of projects that are associated with the risk of innovations. The paper develops scientific-methodical approach to the rapid assessment of the effectiveness of banking innovations at the development stage. It determines the key factors of influencing the efficiency of innovative projects.

Keywords: innovation, innovation risk, express assessment, banks, innovative project, efficiency.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В умовах динамічності змін діяльності будь-якого банку як повноцінного учасника фінансового ринку він змушений змінюватися сам та бути ініціатором внутрішньоорганізаційних інноваційних процесів. Етап упровадження банківських інновацій, на нашу думку, слід уважати найбільш важливим, оскільки багато в чому визначає майбутню прибутковість і, як наслідок, ефективність проекту.

Ключовим питанням на цьому етапі є вибір інноваційного проекту з декількох альтернативно можливих. Цей вибір повинен ураховувати завдання, які постають перед банком, відповідності їм характеристик, які властиві проектам, а також можливим змінам ситуації на ринку банківських послуг.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанню оцінки інноваційних проектів бан-

ків в умовах фінансової нестабільності розвитку ринку банківських послуг присвячено наукові праці вітчизняних науковців. Зокрема, розробленню інноваційної політики та визначення життєвого циклу проекту присвячено наукові праці Н. Данік, Р. Побережного, В. Ткачука [1–3]. Інші науковці розглядають процес оцінки інноваційних проектів із погляду інноваційних ризиків та інноваційних загроз, серед них: Р. Баглай, Л. Гриценко, І. Домінова, С. Єгоричева, О. Меренкова та багато інших. Проте залишаються актуальними питання проведення експрес-оцінки банківських інновацій в умовах фінансової нестабільності ринку банківських послуг.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є формування науково-методичного забезпечення експрес-оцінки банківських інновацій на основі систе-

матизації ризиків, пов'язаних з інноваційною діяльністю банків.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасний етап розвитку вітчизняної банківської системи характеризується високим ступенем насиченості різноманітними банківськими продуктами та послугами та, як наслідок, зростаючою конкуренцією між банками. За таких обставин конкурентні переваги отримують ті банки, які спроможні розробити та запровадити новітні технології, вдосконалити продуктовий ряд, розробляти альтернативні канали обслуговування клієнтів. У зв'язку із зазначеним доцільним є визначення чинників, що можуть спричинити негативний вплив на результат від запровадження інновацій, тобто чинники ризику банківських інновацій.

С. Єгоричева розглядає інноваційний ризик як породжену впливом зовнішнього і внутрішнього середовища банку ймовірність відхилення реального перебігу керованого процесу створення та впровадження банківських інновацій від сценарію, що передбачався, та, відповідно, дійсних результатів (мети) від

очікуваних. Отже, величина інноваційного ризику загалом, визначається мірою невизначеності зовнішнього середовища, складністю самої інновації та інноваційною спроможністю суб'єкта впровадження [7, с. 207].

На думку автора статті, ризик банківських інновацій доцільно розглядати в широкому та вузькому сенсах. У широкому сенсі це ймовірність виникнення збитку або недоотримання прибутку банком в умовах запровадження нових або вдосконалених банківських продуктів та послуг, технологій, бізнес-процесів, які у тій чи іншій формі забезпечують фінансову стабільність функціонування банку.

В узькому сенсі це ймовірність від'ємного відхилення очікуваного результату окремо взятої банківської інновації від запланованого результату за рахунок неточних вихідних даних або зміни поточної кон'юнктурної ситуації на ринку банківських послуг.

На основі проведеного аналізу наукових поглядів щодо ознак інноваційного ризику [4–8] автором запропоновано власну класифікацію ризиків банківських інновацій (рис. 1).

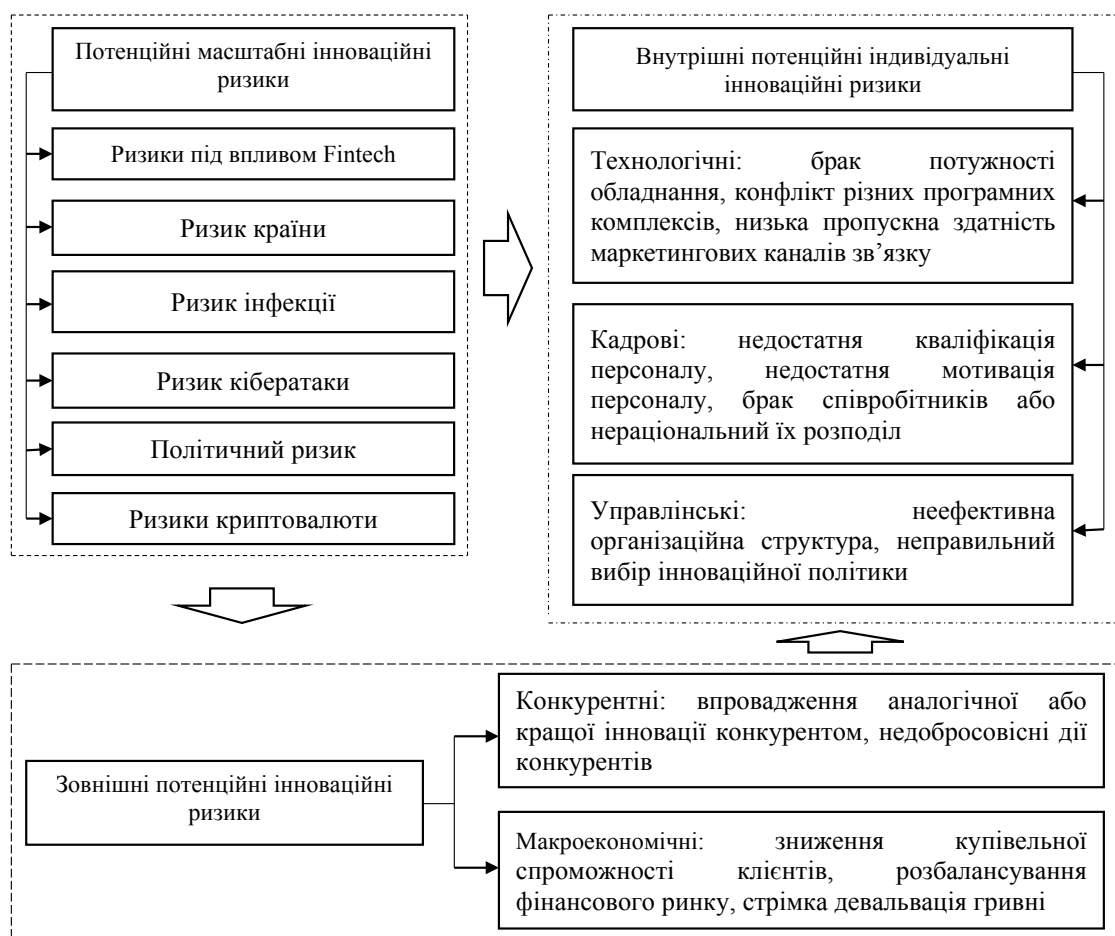


Рис. 1. Класифікація ризиків банківських інновацій

Джерело: розроблено автором

Виходячи із наведеної класифікації, вважаємо за доцільне дати більш детальну характеристику потенційним масштабним інноваційним ризикам.

Перша група – це ризики під впливом Fintech. Фінансові технології (від англ. – financial technology), або Фінтех (від англ. – fin tech), являють собою сегмент ринку, на якому існують компанії на перетині сектору надання традиційних фінансових послуг (банки) та сфери діяльності інноваційних компаній, які використовують новітні технології, що змінює природу фінансових посередницьких послуг, роблячи їх непотрібними після переходу на хмарні платформи. Fintech являє собою наступний етап розвитку фінансових послуг, що характеризується появою нових технологічних та інноваційних стартапів і учасників ринку, які запроваджують на новій основі в практику фінансової діяльності підприємств продукти та послуги, що надаються нині традиційними банками.

Fintech знайшов своє відображення у фінансовій сфері у таких формах:

– Кредитування P2P які альтернатива роздрібному кредитуванню. Національний банк України визначає P2P-кредитування «як спосіб позичання коштів між особами, які не пов'язані між собою, без залучення фінансового посередника (банку, кредитної спілки тощо)» [9]. При цьому важливо зазначити, що в моделі P2P-кредитування банк функціонує не як фінансовий посередник, а виконує суто технічні функції, які полягають у наданні послуги щодо пошуку потенційних кредиторів і позичальників, за що банк отримує певну суму комісійних. Разом із тим банк не несе відповідальності за повернення наданого кредиту і не гарантує одержання доходу [10, с. 77]. В Україні вперше послуги P2P-кредитування 2015 р. розпочав надавати ПАТ «КБ «ПриватБанк», пропонуючи вищу дохідність (у середньому +5% річних від базових ставок за вкладами) [9].

– Блокчейн-технологія, яка дає змогу зберігати значні обсяги даних та оперувати ресурсами самих учасників фінтеху, тобто реалізація транзакції без участі основного контрагента – банку або платіжної системи, а також створюючи криптовалюту за рахунок запису інформації про транзакції та осіб, що беруть участь у їх проведенні. Серед небанківських платіжних цифрових сервісів, які надають перевагу індивідуальним та клієнтоорієнтованим підходам, можна назвати англійські електронні платіжні системи Skrill та Transfer

Wise, а також американські компанії Venmo/ Braintree, яка увійшла до складу міжнародної платіжної системи PayPal, та WePay. З 2015 р. партнером системи Transfer Wise є ПАТ «КБ «ПриватБанк» [10, с. 76].

– Надання онлайн-кредитів за рахунок використання електронних платіжних систем. У Польщі 2012 р. з'явився Mbank – онлайн-структура з високотехнологічною IT-платформою, що має понад 200 функцій. Угорська група OTP Group створила аналогічний Touch Bank, який орієнтується на клієнтів сегмента affluent – «середній клас і вище». У Великобританії впродовж 2014–2016 рр. було зареєстровано шість необанків. Створення таких банків є достатньо дорогою інвестицією й потребує значних коштів на підтримку діяльності [11, с. 8; 12, с. 16]. В Україні перший необанк – Monobank створено 2017 р. Відкриття і використання рахунку у цьому банку безкоштовні, а клієнт підключається до платіжної системи MasterCard. Сьогодні Monobank працює у партнерстві з ПАТ «Універсал банк» та активно формує власну клієнтську базу [10, с. 77].

У табл. 1 наведено ризики, пов'язані з дією фінтеху.

Друга група – ризик країни. Ризик країни безпосередньо пов'язаний з інтернаціоналізацією роботи банків. З одеських банків ПАТ «Імексбанк» мав відділення в Південно-Африканській Республіці, ПАТ «Південний» – у Литві. Ризики, яким піддається банк, походять від негативного впливу на фінансовий результат і капітал банку у зв'язку з можливістю втрат із причин, пов'язаних із політичними, економічними чи соціальними умовами «країни перебування». Цей вид ризику також поширюється на всі типи українських банків за участю іноземного капіталу, яких стає все більше, у міру збільшення глобальних фінансових зв'язків [16, с. 60].

Третя група – ризик інфекції. Банки більш уразливі для фінансової контагіозності на світовому ринку. Негативні ринкові тенденції можуть швидко поширитися на інші частини банківського ринку. Банкам необхідно відстежувати і вимірювати їх потенційне зараження. Ризик інфекції є одним з основних чинників для системно значимих банків. У вересні 2008 р. банк Lehman Brothers, четвертий за величиною інвестиційний банк у США, оголосив про банкрутство, при цьому топ-менеджери банку отримали бонуси на загальну суму півтора мільярда доларів. Банкрутство Lehman Brothers дало поштовх розгортанню глобаль-

Ризики для банківського сектору, що виникають під дією фінтеху

Сфери впливу	Ризики	Можливості
Споживчий сектор	конфіденційність і безпека даних; відсутність безперервності в банківських процесах; неприпустимі маркетингові практики	надання більш спеціалізованих банківських послуг; зниження транзакційних витрат; прискорення банківських процесів
Банки та банківська система	стратегічні ризики і ризики рентабельності; збільшення взаємозв'язку між фінансовими сторонами; високий операційний ризик; ризики управління третіми особами; комплаєнс-ризик, що включатиме відмову захисту споживачів і регулювання захисту даних; ризик фінансування тероризму, відмивання грошей; ризик ліквідності і волатильності джерел фінансування банків	поліпшення і більш ефективного здійснення банківських процесів; інноваційне використання даних для цілей маркетингу й управління ризиками; потенційний позитивний вплив на фінансову стабільність у зв'язку з посиленням конкуренції; регтех

Джерело: систематизовано автором за [13–15]

ної фінансової кризи. Коли у вересні 2008 р. цей банк подав заяву про банкрутство, глобальні ринки відразу зазнали потрясіння, а інфекція розповсюдилася також і на українські банки, що призвело до різкого відтоку депозитів незалежно від типу банку. Фінансова та макроекономічна залежність робить економічні системи, корпорації і банки більш уразливими для фінансової інфекції. Негативні події можуть поширитися до інших частин ринку і змусити операційне середовище погіршитися швидко і значно. Це може статися всередині країни і через кордони на основі руху потоків міжнародного капіталу і глобалізації фінансів. Чим тісніше пов'язані ринки, тим швидше поширення інфекції [16, с. 61].

Четверта група – політичний ризик. Політичний ризик виникає через те, що політичні рішення, події або умови можуть значно порушити прибутковість бізнесу. До політичних ризиків можемо віднести громадські заворушення, тероризм, війни, корупцію, уповільнене або динамічне зменшення економічного зростання, зміни фіскальної або грошово-кредитної політики уряду. Політичні ризики знаходяться поза контролем банків і клієнтів, але можуть мати серйозний вплив на бізнес. Поки їм неможливо запобігти, але в деяких випадках вони можуть бути передбачені [16, с. 62].

П'ята група – ризик кібератаки. До нових видів загроз необхідно віднести ризик кібератаки. 27 червня 2017 р. в Україні, а потім і в інших країнах світу поширився вірус-вимагач Petya, який блокував доступ до даних і вимагав 300 доларів у біткоїнах за розблокування. Україна, де цей вірус був запущений, виявилася однією з найбільш постраждалих країн. Від нього постраждали державні відомства,

а також такі ключові елементи інфраструктури, як Національний банк України, комерційні банки, аеропорти і метрополітен. Сплата викупу була марною, оскільки вірус не припускав можливості розшифровки інформації на жорсткому диску, а знищував її безповоротно. Більшість банків США вже зробила захист від кібератак головним стратегічним пріоритетом, оскільки у цих нападів можуть бути руйнівні наслідки [17]. Цей ризик відбувається частково через залежність банків від програмного забезпечення, інформаційних технологій, але також і тому, що ініціатори цих нападів цікавляться не тільки діями банків, а й конфіденційними даними про клієнтів. Оскільки банки зберігають усе більше даних про своїх клієнтів, вплив кібератак, скоріше за все, буде зростати, враховуючи їх геополітичний контекст та ймовірну еволюцію, тому можна очікувати, що роль кібербезпеки тільки збільшиться і зажадає ще більшого виділення ресурсів [16, с. 62].

Шоста група – ризик криптовалюти. Кількість торгових компаній, які беруть біткоїни, вже перевищила 140 тис., а вартість біткоїну наблизилася до 500 дол. США. У мережі вже створено 500 бірж, найбільшими з яких стали BTC China (Китай), Bitstamp (Словенія), Mt Gox (Японія), BTC-e (Росія). Ці біржі обмінюють реальні гроші на криптовалюту, а біткоїни – на національну валюту [18]. Банки могли б почати використовувати біткоїни для грошових переказів, але, наприклад, центральні банки Китаю і Росії забороняють банкам роботу з біткоїнами, хоча приватним особам це офіційно не забороняється, а Національний банк України не зайняв однозначну позицію із цього питання. Причиною є те, що віртуальна валюта не має

статусу країни-емітента, відрізняється нерегульованістю, випускається нефінансовими приватними віртуальними компаніями, відсутні гарантії повернення коштів і достатній нагляд за операціями. Разом із тим для банків ризику від цієї проблеми не зникнуть.

Таким чином, нами розглянуто потенційні масштабні інноваційні ризики, вплив яких практично не залежить від визначеної інноваційної політики банків, але їх урахування є обов'язковим.

Експрес-оцінка банківських інновацій на стадії їх упровадження повинна містити складання стратегічного плану інноваційних заходів банку, аналіз певної ситуації за рахунок використання SWOT-методу, визначення показника ефективності банківських інновацій на етапі впровадження.

Перший етап – складання стратегічного плану інноваційних заходів банку. Він повинен містити такі розділи: формулювання стратегії, визначення головної цілі реалізації проекту та очікувані кінцеві результати, головні стратегічні напрями, тактичні особливості розвитку ринку банківських послуг та фінансового ринку в цілому, модифікація органів та структур управління.

Другий етап – аналіз певної ситуації за рахунок використання SWOT-методу. SWOT-аналіз є важливим інструментом стратегічного менеджменту для вибору оптимальної стратегії і прийняття оптимальних управлінських рішень, які б забезпечили б сильну та надійну позицію, конкурентну перевагу на ринку [19, с. 81].

На підставі аналізу ситуації на вітчизняному ринку банківських послуг складено матрицю SWOT-аналізу можливостей банків щодо їх інноваційного розвитку (табл. 2).

Автором на підставі експертних суджень фахівців банківської справи розроблена система критеріїв та методичний підхід до визначення показника оцінки ефективності інновацій на етапі впровадження. На підставі проведеної експертної оцінки найбільш значущих критеріїв, які впливають на кінцеву ефективність систем дистанційного банківського обслуговування, оцінена значимість кожного з них під час вибору інноваційного проекту для подальшого узагальнення і зведення в єдиний інтегральний показник.

Результати експертної оцінки критеріїв ефективності інноваційного проекту представлено в табл. 3.

Перша група. Критерії, які впливають на зростання додаткових витрат. Оцінювання

цих критеріїв достатньо однозначне, оскільки зростання додаткових витрат негативно позначиться на кінцевій ефективності проекту, тому даним критерієм присвоюється значення рівне 1, за наявності збільшення додаткових витрат – 0.

Друга група. Критерії, що характеризують конкурентне середовище, а саме: наявність аналогів з урахуванням географічної сегментації ринку; час від затвердження проекту до його реалізації. Тривалий терміни реалізації може призвести до втрати клієнтів через появу аналогічного банківського продукту у конкурентів дещо раніше.

Наявність більш ніж двох аналогів, навіть якщо вони знаходяться у різних регіонах однієї країни, підвищує ризик недоотримання доходів, що пов'язано з тим, що протягом періоду реалізації проекту за умови інтенсивного розвитку віртуального банкінгу висока ймовірність проникнення у регіон банків-конкурентів (он-лайн) і, як наслідок, утрата банківським продуктом статусу інноваційного. За наявності не більше двох аналогів бальна оцінка критерію дорівнює 0,15, оскільки за наявності несприятливих подій з урахуванням проведення адекватної маркетингової політики зберігається можливість закріплення на ринку і залучення частини потенційної клієнтської бази.

За умови повної відсутності аналогів оціночний бал становить 1.

Оцінка другого критерію повністю доведена ризиком появи аналогічного продукту у конкурентів у період реалізації проекту. В умовах ринкової невизначеності та з урахуванням сучасних тенденцій розвитку ринку дистанційного банківського обслуговування цілком очевидно, що чим вище термін реалізації проекту, тим вище цей ризик і, відповідно, нижче величина бальної оцінки.

Третя група. Критерії, що впливають на клієнтську базу. Зазначений перелік критеріїв, на нашу думку, є найважливішим, оскільки за високої ймовірності залучення значного обсягу нових клієнтів банк може приймати на себе ризики зростання додаткових витрат.

Необхідно відзначити, що незалежно від можливої ситуації критеріям даного ряду не можна присвоювати бальну оцінку рівну нулю, внаслідок того, що навіть за найнезначніших цілей проект або буде розширювати клієнтську базу, або допоможе банку закріпити свої позиції серед наявних клієнтів.

Реалізацію проекту, який може призвести до втрати клієнтів, буде одразу анульовано. Внаслідок цього проекти відповідають крите-

SWOT-аналіз інноваційних можливостей банків України

<i>Сильні позиції</i>	<i>Слабкі позиції</i>
<ol style="list-style-type: none"> 1. Велика база клієнтів із потенціалом перехресних продажів. 2. Значна кількість банкоматів/терміналів, які є легкодоступними. 3. Значні регуляторні та витратні бар'єри, які стримують новачків у ситуації ризиків банківської діяльності. 4. Значна чисельність клієнтів, які зацікавлені у використанні послуг Інтернет-банкінгу. 5. Ефективна корпоративна культура. 6. Впізнаність бренду. 7. Великі фінансові можливості за рахунок фінансових ресурсів власників та інвесторів. 8. Довгострокові відносини з ключовими клієнтами – юридичними особами. 9. Велика кількість регіональних відділень у різних областях України. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Традиційні банківські процеси включають наявність безлічі документів і обов'язкове відвідування філіалу банку, що незручно для клієнта. 2. ІТ-системи не є гнучкими, що ускладнює регулювання у режимі реального часу та швидкий запуск нових продуктів. 3. Жорстке регулювання ускладнює процес нестандартного мислення. 4. Низька ринкова вартість може перешкодити залученню інвестицій у надважливі технології. 5. Відсутність досвіду проведення ринкового опитування потенційних користувачів на підставі репрезентивної вибірки. 6. Недостатньо ефективна діюча маркетингова політика. 7. Висока порівняно з іншими банками вартість обслуговування. 8. Недостатня увага до роботи на ринку депозитів фізичних осіб. 9. Концентрація на короткострокових відносинах із клієнтами. 10. Відсутність стратегічного планування. 11. Слабке корпоративне навчання, відсутність тренінгів із продаж.
<i>Можливості</i>	<i>Загрози</i>
<ol style="list-style-type: none"> 1. Збереження орієнтації на клієнта шляхом запуску адаптованих мобільних додатків і ринкових відносин, упроваджуючи нові послуги на основі APL. 2. Упровадження цифрових технологій може значно скоротити витрати порівняно з фізичним закриттям фізичних філіалів. 3. Доступ до банківської бази даних клієнтських операцій може зробити їх цінними партнерами. 4. Відсутність значної конкуренції з боку дрібних банків, які знаходяться у тій же ринковій ніші. 5. Відсутність пропозиції послуг Інтернет-банкінгу в регіонах знаходження філіалів банку з боку місцевих банків. 6. Збільшення обсягів ресурсів за рахунок залучення коштів іноземних банків. 7. Підвищення лояльності до фізичних осіб. 8. Збільшення частки банку в сегменті депозитів фізичних осіб. 9. Залучення коштів інвесторів за рахунок додаткової емісії акцій. 10. Здійснення ефективних PR-акцій. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Впровадження прямого доступу до ринку та P2P-кредитування. 2. Маржинальні витрати в традиційних банківських продуктах. 3. Нові сервіси, такі як Apple Pay, можуть частково позбавити банки клієнтської комунікації. 4. Порушення кібербезпеки може завдати збитків і підірвати довіру до банків. 5. Скорочення фінансування з боку основних інвесторів та власників банку. 6. Скорочення фінансування з боку інших іноземних банків. 8. Можливі негативні зміни в макроекономічній ситуації. 9. Відсутність ринку спеціалістів у галузі Інтернет-банкінгу

Джерело: складено автором за [20, с. 560–561; 21, с. 51]

ріям, які сприяють прямому розширенню клієнтської бази та мають оцінку 1, а спрямовані на збереження позицій, а також на задоволення потреб наявних клієнтів – 0,5.

Інтегральний показник ефективності впровадження інноваційного проекту розраховується як сума середньозважених величин за кожною групою критеріїв:

$$I_e = \sum_{i=0}^n N_i \times K_i, \quad (1)$$

де

I_e – інтегральний показник ефективності впровадження інноваційного проекту;

N_i – значимість критеріїв групи;

K_i – середньозважена величина за трьома групами критеріїв.

Для розрахунку інтегрального показника визначимо максимальне та мінімальне середньозважені значення за кожною групою критеріїв (табл. 4).

Таким чином, можна зробити висновок, що найбільш значущими для реалізації інно-

Таблиця 3

Критерії, які впливають ефективність інноваційного проекту на стадії впровадження

Критерії	Можлива ситуація	Бальна оцінка
I. Критерії, які впливають на зростання додаткових витрат (18 %)		
Необхідність витрат на навчання персоналу і залучення додаткових співробітників (3 %)	за наявності даного критерію	1
Необхідність інтеграції електронної системи з інформаційної архітектурою банку (5 %)	за відсутності даного критерію	1
Оплата підтримки системи (у виробника) (2 %)		
Необхідність залучення позикових коштів для реалізації проекту (додатковими витратами є відсотки за кредит) (8 %)		
II. Критерії, які характеризують конкурентне середовище (24 %)		
Наявність аналогів (14 %)	відсутність аналогів	1
	відсутність аналогів у країні	0,5
	наявність одного аналогу	0,3
	наявність не більше двох аналогів	0,15
	наявність більше двох аналогів	0
Час від затвердження проекту до реалізації (10 %)	до 3-х місяців	1
	до 6-ти місяців	0,5
	до 12-ти місяців	0,25
	більше ніж 12 місяців	0
III. Критерії, що впливають на клієнтську базу (58 %)		
Розширення клієнтської бази в межах сегменту ринку (14 %)	продукт спрямований на задоволення потреб наявних клієнтів	0,5
	спрямований на залучення нових клієнтів	1
Співпраця з іншими компаніями (зв'язку, нафтовими, автомобільними) (8 %)	передбачається	0,5
	не передбачається	1
Обмеженість потенційного попиту (6 %)	попит не залежить ні від яких переваг: статі, професії.	1
	продукт призначений для вузького кола осіб	0,5
Наявність можливості виходу за межі географічного сегмента ринку (18 %)	наявність можливості	1
	відсутність можливості	0,5
Доцільність припинення, розширення філіальної мережі (12 %)	доцільна	1
	недоцільна	0,5

Джерело: складено автором

ваційного проекту є критерії третьої групи, найменш значимі – критерії першої групи. Зазначене зумовлене тим, що за достатнього рівня залучення клієнтів, сталої конкурентної позиції банку він може вкладати у фінансування інноваційного проекту значні фінансові ресурси.

Виходячи з того, що максимальне значення ефективності запровадження інноваційного проекту становить 100%, використовуючи показник розмаху варіації, за ступенем ризиковості та впливу на фінан-

сову стабільність банку їх поділено на чотири групи (табл. 5).

Висновки з цього дослідження. В умовах посилення конкуренції на ринку банківських послуг, збільшення вимогливості клієнтів, зниження прибутковості традиційних операцій зростає роль інноваційної діяльності вітчизняних банків і, як наслідок, визначення ступеня ефективності інноваційних проектів. Автором обґрунтовано, що ключовими чинниками, що впливають на ефективність інновацій для вітчизняних

Таблиця 4

Максимальне та мінімальне середньозважені значення за кожною групою критеріїв ефективності запровадження інноваційного проекту

Група критеріїв	max	min
Критерії, які впливають на зростання додаткових витрат	$(0,03 \times 1 + 0,05 \times 1 + 0,02 \times 1 + 0,08 \times 1) = 0,18 = 0,18 \times 100 \% = 18 \%$	$(0,03 \times 0 + 0,05 \times 0 + 0,02 \times 0 + 0,08 \times 0) = 0$
Критерії, що характеризують конкурентне середовище (24 %)	$(0,14 \times 1 + 0,10 \times 1) = 0,24 \times 100 \% = 24 \%$	$(0,14 \times 0 + 0,10 \times 0) = 0$
Критерії, що впливають на клієнтську базу (58 %)	$(0,14 \times 1 + 0,08 \times 1 + 0,06 \times 1 + 0,18 \times 1 + 0,12 \times 1) = 0,58 \times 100 \% = 58 \%$	$(0,14 \times 0,5 + 0,08 \times 0,5 + 0,06 \times 0,5 + 0,18 \times 0,5 + 0,12 \times 0,5) = 0,29 \times 100 \% = 29 \%$
Інтегральний показник ефективності впровадження інноваційного проекту	1,0 (100 %)	0,29 (29 %)

Джерело: розраховано автором

Таблиця 5

Розподіл інноваційних проектів банків за ступенем ризиковості та впливу на їхню фінансову стабільність

Градація інноваційних проектів	Ступінь впливу на фінансову стабільність
проект А 1 від 78% і більше	Незначний рівень інноваційного ризику, вплив на фінансову стабільність банку мінімальний. Вирішення проблем може бути прийнято на рівні відповідального працівника спільно з керівником відповідного підрозділу банку.
проект А 2 від 52% до 77%	Прийнятний рівень ризику, вплив на фінансову стабільність незначний. Вирішення проблем може бути прийнято на рівні узгодження з управлінням ризик-менеджменту.
проект А 3 від 26% до 51%	Значний рівень ризику та здійснює суттєвий вплив на діяльність банку. Вирішення проблем може бути прийнято на рівні тільки за узгодження з колегіальними органами управління банку. Якщо даний проект потрапив до даної категорії під час проведення поточного контролю, він потребує заходів мінімізації ризику.
Проект А 4 від 0% до 25%	Інноваційний проект має максимальний ризик і здійснює критичний вплив на фінансову стабільність банку та виключається з інноваційного портфеля.

Джерело: складено автором

банків, є їх кадровий потенціал, рівень технологічного розвитку та ступінь тиску з боку конкурентів.

Розуміння сутності ризику банківських інновацій, виявлення чинників, які спричиняють

його виникнення, а також оцінювання масштабів можливих збитків дадуть змогу керівництву банку побудувати процес управління цим видом ризику так, щоб звести до мінімуму його негативний вплив.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Данік Н., Тютенко Ю. Теоретичні засади реалізації концепції життєвих циклів у практиці фінансового управління банком. Молодий вчений. 2018. № 2(54). С. 386–388.
2. Побережний Р.О. Державне регулювання та підтримка інноваційної діяльності. Вісник НТУ «ХПІ». 2018. № 15 (1291). С. 105–109.
3. Ткачук В.О. Інноваційна політика банків на ринку банківських послуг. Економічний аналіз. 2013. Т. 14. № 2. С. 43–51.
4. Баглай Р.О. Загрози безпеки хмарних технологій для банків. Системи обробки інформації. 2018. Вип. 1 (152). С. 127–135.

5. Гриценко Л.Л. Науково-методичний підхід до оцінювання ризиків інноваційних проектів державно-приватного партнерства. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2015. № 1. С. 96–106.
6. Домінова І.В. Оцінка безпеки обслуговування клієнтів через систему електронного банкінгу «Інтернет-банкінг». *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету*. 2017. Вип. 8. С. 173–176.
7. Єгоричева С.Б. Інноваційний ризик у діяльності комерційних банків. *Вісник Університету банківської справи Національного банку України*. 2010. № 3(9). С. 206–211.
8. Меренкова О. Інтервальні оцінки ризиків в інноваційних банківських проектах. *Вісник Національного банку України*. 2008. № 1. С. 40–42.
9. Національний банк ініціює врегулювання питання P2P-кредитування. URL: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=30375585.
10. Міщенко В.І., Міщенко С.В. Маркетинг цифрових інновацій на ринку банківських послуг. *Фінансовий простір*. 2018. № 1(29). С. 75–79.
11. Науменкова С.В., Міщенко В.І. Сучасні проблеми капіталізації банківської системи України. *Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики*. 2013. № 2. С. 3–11.
12. Міщенко В. Капіталізація банківської системи України: сьогодення та перспективи. *Вісник Національного банку України*. 2013. № 7. С. 11–17.
13. Fintech – риски или возможности для финансовой организации? / Институт дополнительного профессионального образования. URL: <https://spb.hse.ru/dopbusiness/news/186375659.html>.
14. Базельський комітет увидел в финтехе риск для банков. URL: <http://www.rbc.ru/finances/04/09/2017>.
15. Опасный «финтех» – 6 ключевых рисков, которые создают финансовые стартапы. URL: <http://ktovkurse.com/a-vy-kurse/opasnyj-finteh-6-klyuchevyh-riskov-kotorye-sozdayut-finansovye-startapy>.
16. Система ризик-менеджменту в банках: теоретичні та методологічні аспекти: монографія / за ред. В.В. Коваленко. Одеса: ОНЕУ. 2017. 304 с.
17. Волосович С.В. Віртуальна валюта: глобалізаційні виклики і перспективи розвитку. *Економіка України*. 2016. № 4. С. 68–78.
18. Піддубна В. Стейкхолдери та їх вплив на формування конкурентних переваг банків України. *Актуальні проблеми державного управління*. 2017. Вип. 2(70). С. 80–84.
19. Вагнер І.М. SWOT-аналіз як інструмент стратегічного аналізу. *Вісник Криворізького економічного інституту КНЕУ*. 2009. № 4(20). С. 81–84.
20. Антоненко В.М., Катранжи Л.Л. Сутність та перспективи впровадження портфельного (матричного) стратегічного планування діяльності комерційних банків України. *Економіка і суспільство*. 2017. Вип. 8. С. 556–562.
21. Шкляр А.І. Класичний банкінг: напрями трансформації в умовах технологічної революції. *Український соціум*. 2018. № 1(64). С. 49–58.

REFERENCES:

1. Danik N., Tjutenko Ju. (2018) Teoretychni zasady realizacii' koncepcii' zhyttjevyh cykliv u praktyci finansovogo upravlinnja bankom [Theoretical principles of the implementation of the concept of life cycles in the practice of financial management by the bank]. *Young scientist*, no 2 (54), pp. 386-388.
2. Poberezhnyj R.O. (2018) Derzhavne reguljuvannja ta pidtrymka innovacijnoi' dijal'nosti [State regulation and support of innovation activity]. *Visnyk NTU "HPI"*, no 15(1291), pp. 105-109.
3. Tkachuk V.O. (2013) Innovacijna polityka bankiv na rynku bankivs'kyh poslug [Innovative policy of banks in the market of banking services]. *Economic analysis*, vol. 14, no 2, pp. 43-51.
4. Baglaj R.O. (2018) Zagrozy bezpeky hmarnyh tehnologij dlja bankiv [Cloud technology it security threats for banks. Information processing systems]. *Information processing systems*, vol. 1 (152), pp. 127-135.
5. Grycenko L.L. (2015) Naukovo-metodychnyj pidhid do ocinjvannja ryzykiv innovacijnyh proektiv derzhavno-pryvatnogo partnerstva [Scientific and methodical approach to the estimation of the risk level of public-private partnership projects]. *Marketing and innovation management*, no 1, pp. 96-106.
6. Dominova I.V. (2017) Ocinka bezpeky obslugovuvannja klijentiv cherez systemu elektronnoho bankingu "Internet-Banking" [Evaluation of customers service security through the electronic banking system – Internet-banking]. *Scientific Herald of the International Humanitarian University*, vol. 8, pp. 173-176.
7. Jegorychjeva S.B. (2010) Innovacijnyj ryzyk u dijal'nosti komercijnyh bankiv [Innovative risk in the business of commercial banks]. *Bulletin of the University of Banking of the National Bank of Ukraine*, no 3 (9), pp. 206-211.
8. Merenkova O. (2008) Interval'ni ocinky ryzykiv v innovacijnyh bankivs'kyh proektah [Interval risk assessments in innovative banking projects]. *Bulletin of the National Bank of Ukraine*, no1, pp. 40-42.

9. National Bank of Ukraine (2016) Nacional'nyj bank inicijuje vreguljuvannja pytannja P2P-kredytuvannja [National Bank initiates settlement of P2P-lending issue]. Available at: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=30375585(accessed 3 August 2018).
10. Mishhenko V. I., Mishhenko S.V. (2018) Marketyng cyfrovih innovacij na rynku bankivs'kyh poslug. [Marketing of digital innovations in the market of banking services]. *Financial space*, no 1 (29), pp. 75–79.
11. Naumenkova S. V., Mishhenko V.I. (2013) Suchasni problemy kapitalizacii' bankivs'koi' systemy Ukrai'ny [Modern problems of capitalization of the banking system of Ukraine]. *Financial and credit activity: problems of theory and practice*, no 2, pp. 3–11.
12. Mishhenko V. (2013) Kapitalizacija bankivs'koi' systemy Ukrai'ny: s'ogodennja ta perspektyvy [Capitalization of the Ukrainian banking system: present and future]. *Bulletin of the National Bank of Ukraine*, no 7, pp. 11–17.
13. Institute of additional vocational education (2016) Fintech – rysky yly vozmozhnomy dlja fynansovoj organizacyy? [Fintech – risks or opportunities for a financial institution?]. Available at: <https://spb.hse.ru/dopbusiness/news/186375659.html> (accessed 3 August 2018).
14. RBK (2017) Bazel'skyj komitet uvydel v fyntehe rysk dlja bankov [The Basel Committee saw in fintech the risk for banks]. Available at: <http://www.rbc.ru/finances/04/09/2017> (accessed 5 August 2018).
15. Institute of Social and Economic Development (2017) Opasnyj "finteh" – 6 ključevyh riskov, kotorye sozdajut finansovyje startapy [Dangerous "finteh" – 6 key risks that create financial startups]. Available at: <http://ktovkurse.com/a-vy-kurse/opasnyj-finteh-6-klyučevyh-riskov-kotorye-sozdayut-finansovyje-startapy> (accessed 5 August 2018).
16. Kovalenko V.V. (2017) Systema ryzyk-menedzhmentu v bankah: teoretyčni ta metodologični aspekty: monografija [System of risk management in banks: theoretical and methodological aspects] Odesa: ONEU. (in Ukrainian).
17. Volosovych S.V. (2016) Virtual'na valjuta: globalizacijni vyklyky i perspektyvy rozvytku [Virtual currency: globalization challenges and development prospects]. *Ukraine economy*, no 4, pp. 68-78.
18. Pidubna V. (2017) Stejkholdery ta i'h vplyv na formuvannja konkurentnyh perevag bankiv Ukrai'ny [Steakhouse owners and their influence on the formation of competitive advantages of Ukrainian banks]. *Actual problems of public administration*, vol. 2 (70), pp. 80-84.
19. Vagner I.M. (2009) SWOT-analiz jak instrument strategičnogo analizu [SWOT analysis as a tool for strategic analysis]. *Herald of the Kryvy Rih Institute of Economics*, KNEU, no 4 (20), pp. 81-84.
20. Antonenko V.M., Katranzhy L.L. (2017) Sutnist' ta perspektyvy vprovadzennja portfel'nogo (matrychnogo) strategičnogo planuvannja dijial'nosti komercijnyh bankiv Ukrai'ny [The essence and prospects of implementation of portfolio (matrix) strategic planning of commercial banks of Ukraine]. *Economics and Society*, vol. 8, pp. 556-562.
21. Shkljar A.I. Kласyčnyj banking: naprjamy transformacii' v umovah tehnologičnoi' revoljucii' [Classical banking: directions of transformation in a technological revolution]. *Ukrainian society*, no 1 (64), pp. 49-58.

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2018-17-88>

УДК 656:658.153

Управління дебіторською та кредиторською заборгованістю підприємства

Рудика В.І.кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів і кредиту
Харківського інституту фінансів

Київського національного торговельно-економічного університету

Чемчикаленко Р.А.кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів і кредиту
Харківського інституту фінансів

Київського національного торговельно-економічного університету

Крупко К.С.

студентка

Харківського інституту фінансів

Київського національного торговельно-економічного університету

У статті розглянуто механізми регулювання обсягів дебіторської та кредиторської заборгованості підприємства. Запропоновано власне бачення угруповання методів та інструментів управління дебіторською заборгованістю підприємства. Встановлено, що нині різноманіття методів і інструментів регулювання обсягів дебіторської заборгованості значно перевищує відповідний набір методів й інструментів регулювання обсягів кредиторської заборгованості підприємства. Зважаючи на оцінку проблеми управління як дебіторською, так і кредиторською заборгованістю підприємства як єдиного завдання, обґрунтовано необхідність подальшого вдосконалення інструментарію регулювання передусім кредиторської заборгованості підприємства.

Ключові слова: заборгованість, управління, підприємство, дебіторська заборгованість, кредиторська заборгованість.

Рудика В.И., Чемчикаленко Р.А., Крупко К.С. УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье рассмотрены механизмы регулирования объемов дебиторской и кредиторской задолженности предприятия. Предложено собственное видение группировки методов и инструментов управления дебиторской задолженностью предприятия. Определено, что в настоящее время многообразие методов и инструментов регулирования объемов дебиторской задолженности значительно превышает соответствующий набор методов и инструментов регулирования объемов кредиторской задолженности предприятия. Учитывая оценку проблемы управления как дебиторской, так и кредиторской задолженностью предприятия как единой задачи, обоснована необходимость дальнейшего совершенствования инструментария регулирования прежде всего кредиторской задолженности предприятия.

Ключевые слова: задолженность, управления, предприятие, дебиторская задолженность, кредиторская задолженность.

Rudyka V.I., Chemchikalenko R.A., Krupko K.S. MANAGEMENT OF RECEIVABLES AND PAYABLES OF THE ENTERPRISE

The article deals with the mechanisms of regulation of receivables and payables of the enterprise. The actual vision of the grouping of methods and instruments of management of accounts receivable of the enterprise is offered. It is established that at present the variety of methods and instruments for regulating receivables volume significantly exceeds the appropriate set of methods and tools for regulating the amount of accounts payable by the enterprise. Taking into account the assessment of the problem of management of both receivables and accounts payable of the enterprise as a single task, the necessity of further improvement of the instruments of regulation, primarily of company accounts payable, was substantiated.

Keywords: debt, management, enterprise, accounts receivable, accounts payable.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Управління заборгованістю підприємства (і не важливо, чи це буде дебіторська, чи кредиторська заборгованість) – це значне й трудомістке завдання для керівництва будь-якого підприємства, що працює в умовах, хоча б наближених до ринкових. Навіть за умови стабільного функціонування економічної системи будь-якої країни забезпечення підвищення ефективності управління дебіторською та кредиторською заборгованістю підприємства усуває значну частину проблем, пов'язаних із формуванням обсягу оборотного капіталу, необхідного для здійснення поточної діяльності підприємства, забезпечення його позитивного іміджу, достатньої плато- й кредитоспроможності та рентабельності. Відповідно, в умовах затяжної фінансової кризи, коли дорога кожна копійка, а кредитування в країні знаходиться практично на нульовому рівні, як це відбувається зараз, питання забезпечення ефективного управління заборгованістю підприємства набувають особливого статусу та актуальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремі аспекти управління дебіторською та кредиторською заборгованістю досліджували такі зарубіжні й вітчизняні вчені-економісти, як: Е. Вілсон, Р. Брейлі, Е. Киргесаар, Л. Бернстайн, Е. Брігхем, Е. Хелферт, Дж. К. Ван Хорн, М. Макмінн, І. Бланк, В. Ковальов, Л. Лігоненко, І. Вахович, Є. Кильницька, З. Герасимчук, Н. Новікова, Н. Новицька, Я. Лендел, О. Митрохіна, Л. Чеснакова, О. Нижник, В. Бєлозерцев, А. Мальцева, М. Кріпак, Є. Дубровська та багато інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Дослідження праць вищевказаних авторів та практика господарської діяльності свідчать про достатньо глибоке опрацювання даної тематики. Проте, не применшуючи значення напрацювань вітчизняних й зарубіжних фахівців, на наше глибоке переконання, сьгоднішні реалії функціонування вітчизняного бізнесу просто змушують нас по-новому поглянути на проблему методичного, інформаційного, організаційного інструментарію управління заборгованістю підприємства. Відповідно, вдосконалення потребує не тільки інструментарій щодо оцінки якості та ефективності управління, прогнозування розмірів заборгованостей відповідно до загальних цілей розвитку підприємств різних сфер діяльності, а й механізми їх використання та контролю.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є систематизація та оцінка достатності й відповідності сучасним умовам функціонування вітчизняного бізнесу наявного методичного інструментарію щодо управління дебіторською та кредиторською заборгованістю підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Проведений аналіз засвідчує, що у фаховій літературі питання управління дебіторською заборгованістю викладені, як правило, частково. У періодичних виданнях найчастіше розглядаються найбільш загальні проблеми врахування руху дебіторської заборгованості в бухгалтерському й податковому обліку і досить традиційні методи управління цим активом.

Також ми звернули увагу на той факт, що в переважній більшості робіт проблема управління дебіторською заборгованістю підприємства абстрагується від проблеми управління кредиторською заборгованістю. При цьому частота та періодичність звернення до проблеми управління дебіторською заборгованістю є значно вищими за аналогічні показники щодо вирішення проблем, пов'язаних з управлінням кредиторською заборгованістю, що, на нашу думку, є недоречним, оскільки як управління дебіторською, так і кредиторською заборгованістю підприємства – це два боки однієї спільної проблеми – проблеми забезпечення підприємства ресурсами та ринками збуту продукції (надання послуг). Так, працюючи в умовах конкурентного ринку й досить часто не маючи переваг у якості продукції (послуг), підприємства просто змушені створювати такі додаткові конкурентні переваги, як надання відстрочок в оплаті, що неодмінно призводить до утворення дебіторської заборгованості й нестачі коштів в обороті, що, своєю чергою, покривається за рахунок власних контрагентів (зокрема, постачальників) і знову ж таки спричиняє появу кредиторської заборгованості.

Тому проблематика управління заборгованістю є спільною як для дебіторської, так і кредиторської заборгованості, і, відповідно, ефективність використання певних методів скорочення обсягів заборгованості повинна оцінюватися менеджерами як із позиції одного, так й іншого виду заборгованості.

Зважаючи на вищевикладене, вважаємо за доцільне проаналізувати погляди вчених і практиків щодо формування комплексного механізму управління дебіторською та кредиторською заборгованістю підприємства.

Однак ще раз наголосимо на тому, що кількість праць, присвячених проблематиці управління дебіторською заборгованістю, у рази перевищує публікації з приводу управління кредиторською заборгованістю.

Так, наприклад, у роботі Н. Новицької виділяється одинадцять етапів, шість з яких, на нашу думку, беззаперечно можна віднести до методів управління заборгованістю, проте, скоріше за все, дебіторською. Зокрема, автором пропонується використовувати «виявлення можливостей надання дисконтів, знижок покупцям», визначення «критичного строку сплати боргу», «використання сучасних форм рефінансування заборгованості» (зокрема, форфейтингу, факторингу, обліку векселів та авалування), «використання правових механізмів для ефективного управління борговими зобов'язаннями» (як виконання зобов'язань, так і таких передбачених законодавством способами, як: відступне; зарахування; припинення зобов'язання за домовленістю сторін (новація); прощення боргу; припинення зобов'язання поєднанням боржника і кредитора в одній особі), «формування системи стягнення заборгованості з клієнтів та введення штрафних санкцій за прострочення виконання зобов'язань клієнтами» (зокрема телефонні переговори; виїзди до контрагентів; оформлення договорів цесії; розроблення схем погашення заборгованості векселями з їх подальшою реалізацією; розроблення ефективних бартерних схем; опрацювання можливостей звернення до арбітражу) [1, с. 142–143].

Своєю чергою, О.О. Нижник пропонує шість заходів щодо зниження ризику та підви-

щення ефективності управління дебіторською заборгованістю на підприємствах, зокрема, вантажного автомобільного транспорту:

1. застосування гнучких форм розрахунків;
2. використання системи взаєморозрахунків;
3. побудова ефективної системи менеджменту на підприємстві на основі «центрів відповідальності»; 4. розроблення методів та підходів щодо стягнення простроченої дебіторської заборгованості;
5. застосування сучасних форм рефінансування та реструктуризації;
6. використання методик захисту дебіторської заборгованості від знецінення [2].

Г. Мальцева у дисертаційній роботі зазначає, що у цілому процес управління дебіторською заборгованістю базується на стратегічних рішеннях кредитної, інкасаційної та дисконтної політики [3, с. 9].

Натомість Н. Новікова не тільки уточнила склад, а й здійснила спробу ранжувати методи управління дебіторською заборгованістю за ступенем їх поширеності (табл. 1). На її думку, найбільшого поширення набули традиційні методи управління дебіторською заборгованістю (розроблення системи штрафних санкцій, звернення до господарського суду, надання знижок). Не в достатній мірі застосовуються у практичній діяльності нові підходи та технології управління дебіторською заборгованістю.

Її дослідження продемонструвало зацікавленість у вдосконаленні інструментарію управління дебіторською заборгованістю, зокрема впровадження у практичну діяльність моніторингу результатів та якості управління дебіторською заборгованістю, спеціальної

Таблиця 1

Ранжування методів управління дебіторською заборгованістю торговельних підприємств за ступенем їх поширеності [4, с. 13–14]

Методи управління дебіторською заборгованістю	Значення, отримане в результаті опитування, %	Ранг
Моніторинг стану дебіторської заборгованості	71	1
Розроблення системи штрафних санкцій за прострочення виконання зобов'язань	71	1
Звернення до господарського суду на стягнення дебіторської заборгованості.	52	2
Розроблення системи знижок за своєчасну оплату	43	3
Оцінка якості та результатів управління дебіторською заборгованістю	33	4
Розроблення кредитної та авансової політики та моделювання їх наслідків	19	6
Рефінансування та реструктуризація дебіторської заборгованості	5	7
Передача на аутсорсинг дебіторської заборгованості	5	7

моделі обґрунтування розміру знижок, пропозицій щодо формування внутрішнього регламенту з повернення простроченої дебіторської заборгованості та визначення можливості та доцільності передачі на аутсорсинг роботи з повернення дебіторської заборгованості.

Таким чином, на основі вищенаведених матеріалів викристалізується досить чіткий поділ використовуваних методів за природою їх дії на три групи: штрафні, стимулюючі та ті, що засновані на використанні різноманітних методів рефінансування заборгованості.

Варто відзначити, що дієвість запровадження штрафних санкцій як способу «боротьби» з ростом обсягу дебіторської заборгованості підтримують також й такі автори, як О. Нижник [2], М. Білик, Є. Дубровська, Н. Вахрушина. Своєю чергою, А. Карбовник пішов далі й обґрунтував доцільність нарахування відсотків за користування комерційним кредитом, який для кредитора є дебіторською заборгованістю підприємства [5].

На нашу ж думку, дієвість даних методів є доволі перебільшеною. В умовах ринку покупця, а не ринку продавця, що однозначно характерно для нинішнього стану економіки України, використання виключно штрафних методів регулювання дебіторської заборгованості призведе до втрати покупців, оскільки завжди знайдуться контрагенти, що готові надавати знижки. До того ж унаслідок занадто високого рівня «тінізації» економіки досить часто стягнути заборгованість із підприємства-дебітора просто неможливо.

На противагу цим авторам ціла група дослідників впевнена, що більш дієвими є не «караючі», а «стимулюючі» заходи, одним з яких є надання знижок за дострокове повернення коштів. Зокрема, такої думки дотримуються Т. Момот, Г. Бреславська, Л. Носач, Н. Новікова, Л. Черненко [4; 5].

На нашу думку, стимулюючі методи – це також не панацея. Внаслідок надання знижок за дострокове повернення коштів можна частково компенсувати втрату коштів з обороту, проте підприємство втрачає частину виручки, з одного боку, а з іншого – внаслідок власного браку обігових коштів досить мало підприємств пристане на пропозицію знижки за дострокове повернення коштів, оскільки розміри знижок не перевищують 5–10%, а кредитування власної діяльності обходиться не менш як у 40–50% річних.

До складу третьої групи, на нашу думку, доцільно віднести роботи авторів, які пропонують різноманітні методи рефінансування

заборгованості. До складу цієї групи необхідно віднести роботи таких авторів, як: О. Агєєва, Т. Белялов, Д. Глінкіна, Д. Грабчак, В. Здренник, А. Карбовник, Н. Курта, Ю. Скакальський, О. Скорба [5].

Із приводу цих методів можна вказати на нерозвиненість та нерегульованість ринку цінних паперів, що, своєю чергою, стримує ефективність використання даних механізмів мінімізації обсягів дебіторської заборгованості підприємства.

Таким чином, ми умовно поділили всі методи на три групи. При цьому критерієм такого поділу виступив характер механізму впливу на обсяг заборгованості, по суті, методи «батога», «пряника» та проміжний метод – метод застосування новітніх фінансових механізмів.

По-іншому цю проблему розглядає Є. Дубровська, котра поділила все різноманіття методів управління заборгованістю на три групи: 1. психологічні – нагадування по телефону, факсу, пошті, використання ЗМІ чи поширення інформації серед суміжних постачальників, що загрожує боржнику втраченою іміджу; 2. економічні – фінансові санкції (штраф, пеня, неустойка), призупинення постачань; 3. юридичні – претензійна робота, досудове переписування.

Також у своєму дослідженні нею було виділено ще дві великі групи: 1. методи та інструменти стягнення дебіторської (а на нашу думку, це можна віднести й до кредиторської) заборгованості в досудовому порядку; 2. інструменти стягнення дебіторської заборгованості в судовому порядку [5].

Ще однією ознакою, про яку, на жаль, ми не знайшли безпосередніх згадувань у фаховій літературі, є час виникнення заборгованості. Повинні бути механізми не тільки реакції на вже досягнені обсяги заборгованості, тобто «реактивні методи», а й такі, що передують загрозовій ситуації, тобто, якщо можна так їх назвати, «преактивні методи».

При цьому останні, на нашу думку, є чи не більш затребуваними. Можна скільки завгодно створювати методи та інструменти, що стосуються поліпшення механізму інкасації заборгованості (передусім це стосується дебіторської заборгованості), інструменти рефінансування (як дебіторської, так і кредиторської заборгованості), використовувати різноманітні механізми судового стягнення (щодо дебіторської заборгованості) чи оскарження боргу (що, напевно, більш характерно для кредиторської заборгованості), проте

більш дієвим буде недопущення виникнення критичних обсягів заборгованості.

Своєю чергою, всі вищеперелічені методи – це «реактивні» методи, тоді як для попередження появи заборгованості потрібно впливати на рівень конкурентоздатності самої продукції, у тому числі на її унікальність, якість, новизну та ціну тощо.

Таким чином, умовно кажучи, переважну більшість наявних методів управління дебіторською заборгованістю підприємства можна звести до основних п'яти груп (рис. 1).

На відміну від управління дебіторською заборгованістю проблема оптимізації обсягів кредиторської заборгованості значно менше турбує фахівців, що знаходить своє відображення й у кількості та якості публікацій із цього приводу.

При цьому значну частину, якщо навіть не більшість авторів, що досліджують проблему управління кредиторською заборгованістю підприємства [6; 7], більше турбує питання

введення необхідного документообігу розрахунків із кредиторами, ніж конкретні інструменти мінімізації їх обсягів.

Деякі автори, наприклад О. Дячук та В. Новодворська, інструментами управління кредиторською заборгованістю підприємства вважають обґрунтування доцільності отримання відстрочки оплати рахунків поставальників та оптимального терміну такої відстрочки, а також попередження формування простроченої кредиторської заборгованості за необхідності пролонгації кредиторської заборгованості [7].

Висновки з цього дослідження. Таким чином, можна стверджувати, що різноманіття підходів і механізмів до регулювання обсягу дебіторської заборгованості значно перевищує кількість відповідних інструментів і механізмів управління кредиторською заборгованістю, що не відповідає простій істині: кредиторська заборгованість кожного підприємства – це та ж дебіторська заборгованість



Рис. 1. Класифікація методів та інструментів управління дебіторською заборгованістю підприємства

Джерело: розроблено авторами

їхніх контрагентів, без яких вони, до речі, не можуть успішно здійснювати свою діяльність.

Оцінюючи різні підходи, механізми й інструменти регулювання дебіторської заборгованості, можна виділити щонайменше п'ять груп відповідних методів, проте жоден із них не може претендувати на роль «ідеального», й тільки їх комплексне використання може дати певний позитивний результат. При цьому дебіторська заборгованість – це деякою мірою своєрідний аналог захворювань у живому організмі, а тому краще такі проблеми попереджувати, у тому числі й за рахунок підвищення рівня кредитоспроможності власного виробництва.

Даючи оцінку методам та інструментам управління кредиторською заборгованістю, необхідно відзначити значно меншу зацікавленість в їх популяризації і, як наслідок, використання переважно методів пролонгації чи обґрунтування доцільності отримання відстрочки оплати рахунків постачальників. На нашу ж думку, зважаючи на дуалізм проблеми управління заборгованістю підприємства, різноманіття використовуваних методів управління кредиторською заборгованістю має відповідати різноманіттю методів і інструментів управління дебіторською заборгованістю, що неодмінно має стати предметом подальших наших досліджень.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Новицька Н.В. Алгоритм управління розрахунками з дебіторами та кредиторами на підприємствах торгівлі України. Бізнес Інформ. 2012. № 4. С. 140–144.
2. Нижник О.О. Формування механізму управління дебіторською заборгованістю на підприємствах автомобільного транспорту. URL: <http://www.nbu.gov.ua/node/2116>.
3. Мальцева А.А. Управление дебиторской задолженностью на промышленных предприятиях: автореф. дис. ... канд. эконом. наук: спец. 08.00.10 «Финансы, денежное обращение и кредит». Орел, 2007. 24 с.
4. Новікова Н.М. Управління дебіторською заборгованістю торговельного підприємства: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами за видами економічної діяльності». К., 2008. 24 с.
5. Дубровська Є.В. Методичний інструментарій щодо управління дебіторською заборгованістю. URL: <http://www.nbu.gov.ua/node/2116>.
6. Зеленко С.В., Горбатюк О.О. Обліково-аналітичне забезпечення управління кредиторською заборгованістю за товари, роботи та послуги. Економічні науки. 2014. Вип. 11(41). Ч. 1. С. 65–71.
7. Дячук О.В., Новодворська В.В. Місце кредиторської заборгованості в системі управління підприємством. URL: <http://www.nbu.gov.ua/node/2116>.

REFERENCES:

1. Novytska N. V. (2012) Alhorytm upravlinnya rozrakhunkamy z debitoramy ta kredytoramy na pidpryyemstvakh torhivli Ukrayiny [Algorithm for the management of settlements with debtors and creditors at Ukrainian trade enterprises]. Business-Inform, no. 4, pp. 140-144.
2. Nyzhnyk O.O. (2012) Formuvannia mekhanizmu upravlinnia debitorskoiu zaborhovanistiu na pidpryyemstvakh avtomobilnoho transportu [Formation of the mechanism of management of accounts receivable at enterprises of motor transport]. Available at: <http://www.nbu.gov.ua/node/2116> (accessed 14 July 2018).
3. Maltseva A. A. (2007) Upravlenie debitorskoy zadolzhennost'yu na promyshlennykh predpriyatiyakh [Management of accounts receivable at industrial enterprises] (PhD Thesis), Orel: Oryol State Technical University.
4. Novikova N. M. (2008) Upravlinnia debitorskoiu zaborhovanistiu torhovelnogo pidpryyemstva [Trade receivables management] (PhD Thesis), Kyiv: Kyiv National Trade and Economics University.
5. Dubrovska Ye. V. (2009) Metodychnyi instrumentarii shchodo upravlinnia debitorskoiu zaborhovanistiu [Methodological tool for managing receivables]. Available at: <http://www.nbu.gov.ua/node/2116> (accessed 14 July 2018).
6. Zelenko S. V., Horbatiuk O. O. (2014) Oblikovo-analytychne zabezpechennia upravlinnia kredytskoiu zaborhovanistiu za tovary, roboty ta posluhy [Accounting and analytical provision of management of accounts payable for goods, works and services]. Economic sciences, no. 11(41), part 1, pp. 65-71.
7. Diachuk O.V., Novodvorska V.V. (2013) Mistse kredytskoi zaborhovanosti v systemi upravlinnia pidpryyemstvom [Place of accounts payable in the enterprise management system]. Available at: <http://www.nbu.gov.ua/node/2116> (accessed 14 July 2018).

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2018-17-89>

УДК 336.338

Управління фінансовими ресурсами розпорядниками бюджетних коштів у сфері вищої освіти: обґрунтованість цілей і завдань

Тимченко О.М.

доктор економічних наук,
професор кафедри фінансів
ДВНЗ «Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана»

У статті представлено результати аналізу змісту цілей та завдань управління фінансовими ресурсами розпорядниками бюджетних коштів у сфері вищої освіти. Встановлено критерії та вимоги, яким мають відповідати цілі та завдання, й аргументовано, що вони не дотримані під час визначення стратегічних цілей розвитку вищої освіти в Україні та формування бюджетних запитів.

Ключові слова: розпорядники бюджетних коштів, стратегічні цілі, вища освіта, управління фінансовими ресурсами.

Тимченко Е.Н. УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМИ РЕСУРСАМИ РАСПОРЯДИТЕЛЯМИ БЮДЖЕТНЫХ СРЕДСТВ В СФЕРЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ: ОБОСНОВАННОСТЬ ЦЕЛЕЙ И ЗАДАЧ

В статье представлены результаты исследования содержательной составляющей целей и задач управления финансовыми ресурсами распорядителями бюджетных средств в отрасли высшего образования. Установлены критерии, которым должны соответствовать цели и задачи, и аргументировано, что они не соблюдаются при определении стратегических целей развития высшего образования в Украине и формировании бюджетных запросов.

Ключевые слова: распорядители бюджетных средств, стратегические цели, высшее образование, управление финансовыми ресурсами.

Tymchenko O.M. FINANCIAL RESOURCES OPERATION BY THE MANAGERS OF THE BUDGETARY FUNDS: CONFORMITY OF GOALS AND TASKS

The article reveals the content of the aims and tasks of the financial resources management by the operators of the budgetary funds in the higher education field. The author researches the criteria that should be taken into consideration determining the aims and tasks in budgetary inquiries and proves that they have not been kept. It does not encourage effective budgetary funds management. The aims and tasks of higher education development should be determined more accurately.

Keywords: managers of budgetary funds, strategic aims, higher education, financial resources operation.

Постановка проблеми. В умовах об'єктивно притаманної фінансовим ресурсам обмеженості пошук шляхів удосконалення управління ними фактично ніколи не втрачає актуальності. Особливо це стосується фінансування освіти за рахунок бюджетних коштів. Згідно з Указом Президента «Про стратегію сталого розвитку «Україна – 2020»», реформа освіти не відноситься до складу пріоритетних [1]. Реформування галузі здійснюється в умовах зменшення частки видатків бюджету на освіту у їх загальному обсязі. Отже, обмеженість бюджетних ресурсів у сфері освіти загалом і вищої освіти зокрема проявляється найбільш гостро, що потребує виважених підходів, ґрунтовного обміркування кожного управлінського рішення.

Як відомо, управління починається з постановки цілей та завдань. Це відправна точка управлінської діяльності. Помилка на цьому етапі може мати негативні наслідки з погляду ефективності використання бюджетних коштів. Отже, питання обґрунтованості цілей та завдань управління фінансовими ресурсами розпорядниками бюджетних коштів у сфері освіти не може залишитися за межами кола інтересів науковців.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Увага науковців зосереджена на виявленні проблем та обґрунтуванні перспектив розвитку державного фінансового забезпечення вищої освіти. Зокрема, дослідники А. Вербицька [2], І. Каленюк [3],

Т. Настич [4], Л. Олейнікова [5], Я. Петраков [6], І. Савченко [7], А. Сало [8], А. Соколовська [6], Є. Стадний [9], Г. Терещенко [5], О. Ткачук [10] наголошують на зміні моделі фінансування із застосуванням найкращих європейських практик. Що ж стосується проблем управління фінансовими ресурсами розпорядниками бюджетних коштів, то юридичні аспекти діяльності останніх висвітлюють науковці Н. Попадюха [11], Є. Романенко [12]. З погляду процесного підходу до управління, зокрема питання казначейського обслуговування розпорядників бюджетних коштів, розглядає практик Н. Віщур [13]. Окремі аспекти управління бюджетними коштами у сфері вищої освіти, зокрема планування видатків бюджету на оплату праці у закладах вищої освіти, досліджуються О. Шашкевичем [14]. Однак наукових напрацювань, присвячених аналізу обґрунтованості цілей та завдань управління фінансовими ресурсами розпорядниками бюджетних коштів у сфері вищої освіти, ми не знайшли.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті – представити результати дослідження обґрунтованості цілей та завдань управління фінансовими ресурсами розпорядниками бюджетних коштів у сфері вищої освіти з погляду їх відповідності теоретичним засадам, вимогам нормативних документів та цілям розвитку вищої освіти в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Що є метою управління фінансовими ресурсами розпорядниками бюджетних коштів? В опрацьованих наукових працях та нормативних документах уряду ми не знайшли відповіді на це питання. Зважаючи на предмет нашого дослідження, визначаючи мету управління, слід пам'ятати, що фінанси – не самоціль, а інструмент досягнення певних цілей і виконання поставлених завдань. Це означає, що цілі й завдання мають бути визначені стосовно розвитку галузей освіти і науки, а ціллю управління фінансовими ресурсами розпорядниками бюджетних коштів має бути забезпечення досягнення цих цілей.

Як відомо з теорії управління, вихідними є цілі стратегічного характеру. Тобто спочатку визначається мета (у нашому разі бажана, умовно ідеальна модель, концепція розвитку вищої освіти), реалізація якої потребує часу, й у визначених часових межах ставляться завдання, які треба виконати, щоб досягти поставленої мети. Потім обґрунтовується обсяг фінансових ресурсів і здійснюється

оперативне управління ними, спрямоване на реалізацію стратегічних цілей і тактичних завдань. Нагадаємо, що згідно з теоретичними положеннями, мета або ціль означає стан в майбутньому, відмінний від теперішнього, якого варто, бажано або необхідно досягнути. Звідси, невід'ємними ознаками цілі є часовий період, у рамках якого вона має бути досягнута, та вимірність, тобто показник або сукупність показників, що характеризуватимуть стан у майбутньому. Крім того, слід взяти до уваги, що цілі діляться за пріоритетністю (основні та другорядні) та ієрархічністю (вищі, підпорядковані). Відносно цих теоретичних положень ми будемо оцінювати цілі розвитку вищої освіти України, для досягнення яких потрібен певний обсяг фінансових ресурсів.

Якими ж є стратегічні цілі розвитку вищої освіти в Україні? Пошук відповіді на це питання привів нас до низки документів та інформаційних повідомлень, на яких варто зупинитися в контексті встановлення взаємозв'язку між цілями та завданнями розвитку освіти й науки та необхідними обсягами фінансових ресурсів.

25 червня 2013 р. Указом Президента України було схвалено Національну стратегію розвитку освіти в Україні до 2021 р. [15]. Зважаючи на той факт, що на документі немає позначки про втрату чинності, його слід вважати таким, що має юридичну силу. Разом із цим на офіційному сайті Міністерства освіти і науки України розміщений проект концепції розвитку освіти на період 2015–2025 рр. [16]. Однак оскільки він не був затверджений урядом, то його не можна вважати чинним, отже, визначати обсяги фінансування, орієнтуючись на цілі і завдання, зазначені в проекті. На урядовому порталі та інших сайтах міститься чимало інформації про основні зміни, передбачені реформою освіти загалом і у сфері вищої освіти зокрема [17]. Ознайомлення з інформаційними джерелами дає підстави для висновку, що єдиного нормативного документу, який би визначав стратегію розвитку з чітко сформульованими цілями і завданнями, немає. Це ускладнює управління фінансовими ресурсами, особливо беручи до уваги той факт, що заходи з реформування відбуваються, і реалізація частини з них потребує додаткового ресурсу. Наведемо декілька прикладів.

15 квітня 2015 р. була прийнята Постанова Кабінету Міністрів України № 244 «Про утворення Національного агентства із забез-

печення якості вищої освіти» [18]. Згідно з п. 6 Статуту Національного агентства, його діяльність має здійснюватися на основі кошторису, затвердженого МОН України. Проте згадане Національне агентство не запрацювало. Отже, поставлене завдання не виконане. Причина нам достеменно не відома, але ми припускаємо, що, серед іншого, це й відсутність фінансового ресурсу. Цей приклад свідчить про те, що перш ніж визначати цілі і завдання, необхідно проводити попередню оцінку наявних обсягів фінансових ресурсів та резервів їх нарощування. Отже, з одного боку, фінансові ресурси – це засіб досягнення цілей, з іншого – постановка цілей і завдань залежить від реальних фінансових можливостей їх досягнення.

Інший приклад. Метою реформування є підвищення якості освітніх послуг. У зв'язку із цим запроваджуються якісні показники результативності діяльності ЗВО. Ці показники вводяться у формулу, за якою визначатиметься обсяг фінансування. Сама ідея ув'язати показники результативності з фінансовим забезпеченням не викликає заперечень, адже в такому взаємозв'язку чітко проявляється роль фінансів як інструменту стимулювання, заохочення працювати на результат. Але, по-перше, велике значення має правильне обґрунтування самих показників результативності, по-друге, чи можливі реалізація цієї ідеї та поліпшення якості освіти в межах наявних обсягів фінансових ресурсів і, по-третє, що необхідно змінити в оперативному управлінні фінансовими ресурсами розпорядниками бюджетних коштів, щоб отримати бажаний результат.

Зазначимо, що згідно із нормативними документами, на етапі планування головний розпорядник (у нашому разі Міністерство освіти і науки України) здійснює розподіл граничного обсягу та індикативних прогнозних показників за бюджетними програмами з урахуванням пріоритетів державної політики, визначених програмними (стратегічними) документами економічного і соціального розвитку, та планів своєї діяльності на плановий та наступні за плановим два бюджетні періоди. Для цього у п. 2 форми 1 бюджетного запиту зазначається мета діяльності (місія) головного розпорядника, яка визначає основне його призначення і роль у реалізації державної політики у відповідній галузі (сфері діяльності), а в п. 3 наводиться перелік стратегічних цілей головного розпорядника та зазначаються фактичні за попередній бюджетний період й очікувані в

поточному, плановому та наступних за плановим двох бюджетних періодах показники результату діяльності головного розпорядника. До визначення мети та завдань нормативними документами висуваються певні вимоги. Зокрема, мета має формуватися з урахуванням таких критеріїв:

- чітке формулювання та лаконічне викладення;
- спрямованість на досягнення певного результату;
- охоплення всіх галузей (сфер діяльності) діяльності головного розпорядника.

Стратегічні цілі мають відповідати таким критеріям:

- мати зв'язок з метою діяльності (місією) головного розпорядника;
- кількісно вимірюватися за допомогою показників результату діяльності головного розпорядника, при цьому показники результату мають бути ідентифіковані до кожної цілі окремо.

Інструкцією обмежується кількість стратегічних цілей. Для кожної галузі (сфери діяльності) головного розпорядника, як правило, вона не повинна перевищувати трьох.

Показники результату – це кількісні та якісні показники, за допомогою яких можна оцінити рівень досягнення головним розпорядником стратегічних цілей, Показники результату мають:

- характеризувати прогрес у досягненні стратегічних цілей у середньостроковому періоді;
- забезпечувати можливість відстеження досягнення стратегічних цілей у динаміці та порівняності показників результату за роками;
- перевірятися та підтверджуватися офіційною державною статистичною, фінансовою та іншою звітністю, даними бухгалтерського, статистичного та внутрішньогосподарського (управлінського) обліку.

Під час визначення показників результату головними розпорядниками може використовуватися практичний досвід інших країн щодо визначення показників, які характеризують результати реалізації державної політики у відповідних галузях (сферах діяльності), що забезпечить можливість їх порівняння з показниками міжнародних рейтингів. Кількість показників результату за кожною стратегічною ціллю, як правило, не повинна перевищувати трьох [19]. Зауважимо, що вимоги до формулювання цілей і показників їх виміру, передбачені нормативними документами, загалом відповідають теоретичним засадам.

Дослідимо, як реалізовані зазначені положення у розподілі коштів між бюджетними програмами та формуванні бюджетного запиту МОН України. Почнемо з вимоги урахування пріоритетів. Якщо виходити з динаміки показників по кожній бюджетній програмі, передбачених на середньострокову перспективу (до 2020 р. включно), то навряд чи можна стверджувати, що тій чи іншій програмі надано пріоритет. Тобто за обсягами фінансування відчутної переваги немає жодна з програм. Проте зауважимо, що досить помітне збільшення бюджетних асигнувань спостерігається за програмами «Надання освіти в загальноосвітніх школах соціальної реабілітації, загальноосвітніх ліцеях-інтернатах, гімназіях-інтернатах із посиленою військово-фізичною підготовкою та інших загальноосвітніх навчальних закладах державної форми власності» та «Виконання зобов'язань у рамковій програмі Європейського Союзу з наукових інновацій «Горизонт – 2020». Остання відповідає стратегічній цілі – євроінтеграції. Щодо інших стратегічних цілей, визначених МОН, то навряд чи їх за змістом можна віднести до стратегічних. Наведемо весь перелік:

- реалізація права кожного громадянина України на одержання документів про освіту;
- інтелектуальний розвиток учнівської молоді, виявлення та підтримання найбільш обдарованої молоді України в різних галузях знань та реалізація в подальшому її творчого потенціалу;
- підтримка творчої учнівської молоді на міжнародній арені для визнання досягнень нашої країни, зміцнення її авторитету, розширення міжнародних зв'язків;
- реалізація державної політики у сфері освіти шляхом здійснення державного нагляду (контролю) над діяльністю навчальних закладів незалежно від їх підпорядкування і форм власності;
- безоплатне забезпечення підручниками учнів ЗОШ;
- реалізація державної політики у сфері освіти;
- реалізація права кожного громадянина на отримання вищої освіти;
- інтеграція в європейський і світовий науковий простір відповідно до стратегії розвитку держави;
- соціальний захист студентів та учнівської молоді.

Критично оцінюючи зміст наведених цілей, зазначимо, що до стратегічних можна віднести безоплатне надання підручників у загаль-

ноосвітніх школах, якщо виходити з того, що сьогодні безкоштовне забезпечення підручниками реалізоване лише частково. Отже, відносно стану на теперішній час стовідсоткове забезпечення у майбутньому буде означати досягнення поставленої мети. Решта ж цілей або фактично вже досягнуті (наприклад, реалізація прав громадян на отримання вищої освіти, документів про освіту, реалізація державної політики у сфері освіти), або являють собою завдання поточного характеру, які мають виконуватися завжди (як то розвиток, підтримка, соціальний захист студентів та учнівської молоді).

Більш детально проаналізуємо зміст мети та завдань за програмою «Підготовка кадрів вищими навчальними закладами III і IV рівнів акредитації та забезпечення діяльності їх баз практики» (КПКВК – 2201160). Мета і завдання бюджетної програми визначено так (табл. 1).

Оцінюючи мету та завдання на відповідність вимогам, зазначимо, що: 1) кількість цілей значно перевищує три; 2) за змістом зазначені цілі не мають стратегічного характеру; 3) усі п'ять пунктів завдань повторюють відповідні пункти мети програми; 4) незрозумілими є перші три тези, що розкривають мету бюджетної програми. На думку фахівців Центру економічної стратегії, які проводили аналіз бюджетного запиту МОН у рамках проекту «Державні видатки в Україні: як досягти більшого, витрачаючи менше?» за підтримки проекту «Підтримка реформи управління державними фінансами», що реалізується федеральною компанією Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH за дорученням урядів Німеччини та Великої Британії, «мета та завдання сформульовані таким чином, що вони містять орієнтацію на процес та забезпечення його безперервності, а не досягнення суспільно корисного результату», отже, вони мають бути сформульовані в інший спосіб [21]. Цій вимозі краще відповідають сформульовані цілі і завдання, які містяться в іншому документі «Інформаційна довідка щодо фінансування Міністерства освіти і науки України в 2016–2020 рр.» [22]:

Мета програми:

Підготовка кадрів вищими навчальними закладами III і IV рівнів акредитації та забезпечення діяльності їх баз.

Завдання програми:

1. Організація та забезпечення підготовки фахівців із вищою освітою за напрямками і спеціальностями освітньо-кваліфікаційних рівнів «бакалавр», «спеціаліст», «магістр».

Таблиця 1

Мета та завдання бюджетної програми «Підготовка кадрів вищими навчальними закладами III і IV рівнів акредитації та забезпечення діяльності їх баз практики»

Мета	Завдання
Відповідно до Конституції України, громадяни мають право безоплатно здобувати вищу освіту в державних навчальних закладах на конкурсній основі.	
Прийом до вищих навчальних закладів визначається згідно з державним замовленням.	
Завдання державного бюджету	
– забезпечення виконання державного замовлення з підготовки фахівців, аспірантів та докторантів;	– забезпечення виконання державного замовлення з підготовки фахівців, аспірантів та докторантів;
– забезпечення організації навчального процесу ВНЗ III і IV рівнів акредитації в умовах жорсткої фінансової політики та загального скорочення ресурсів;	– забезпечення організації навчального процесу ВНЗ III і IV рівнів акредитації в умовах жорсткої фінансової політики та загального скорочення ресурсів;
– утримання ВНЗ III–IV р. а.;	– утримання ВНЗ III–IV р. а.;
– забезпечення гарантованого державного соціального захисту учасників навчального процесу;	– забезпечення гарантованого державного соціального захисту учасників навчального процесу;
– забезпечення ефективності системи управління освітньою діяльністю.	– забезпечення ефективності системи управління освітньою діяльністю.

Джерело: побудовано автором за [21]

2. Організація та забезпечення підготовки науково-педагогічних кадрів.

Відзначимо, що й у такому варіанті завдання програми орієнтовані на забезпечення процесу підготовки. Враховуючи, що фінанси є засобом досягнення цілей, такий підхід до формулювання завдань є прийнятним. У згаданому документі зазначається, що Програма передбачає:

- утримання 189,3 тис. штатних одиниць;
- надання одноразової грошової допомоги під час працевлаштування випускників із числа дітей-сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування;
- надання щорічної допомоги для придбання навчальної літератури особам із числа дітей-сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування;
- надання адресної допомоги із числа випускників, які навчалися за педагогічними та медичними спеціальностями.

Указані позиції відображають конкретні напрями використання ресурсів, і вони ув'язані з поставленою метою. Утримання штатних одиниць означає оплату праці професорсько-викладацького та допоміжного складу, які й здійснюють підготовку фахівців. Решта три позиції спрямовані на забезпечення гарантованого державного соціального захисту учасників навчального процесу, як це передбачено метою та завданнями, наведеними в табл. 1.

Декілька критичних зауважень також висловимо стосовно показників результативності. Як було зазначено вище, згідно з Інструкцією, що регламентує складання бюджетного запиту, кожна ціль повинна мати по три показники результативності. Однак, згідно з розміщеною на сайті МОН інформацією, показники результативності класифіковані не за цілями, а в інший спосіб, а саме показники: 1) затрат (19); 2) продукту (9); 3) ефективності (4) та 4) якості (4). Питання виникають до показників ефективності, особливо в контексті вимоги, що вони мають характеризувати прогрес у досягненні стратегічних цілей у середньостроковому періоді. Зокрема, до показників ефективності відноситься показник середніх витрат на одного аспіранта/докторанта/студента. Показники випуску аспірантів, докторантів та середніх витрат на їх підготовку представлено в табл. 2.

Спочатку зупинимося на сутнісних характеристиках самого показника, чи дійсно він придатний для оцінювання ефективності. Виходячи з класичного трактування ефективності як співвідношення результату до витрат, логічним є твердження, що зростання даного показника має відображати зростання ефективності. Наведені дані свідчать, що показник середніх витрат зростає. Чи можемо ми робити висновок про зростання ефективності? На нашу думку, ні. Зростання показника можливе

Випуск аспірантів, докторантів та витрати на їх підготовку

№ п/п	Показники	2016 факт	2017 затверджено	2018 план	2019 план	2020 план
1	Випуск аспірантів, які навчаються з відривом від виробництва, ос.	2812,0	2393,0	2687,0	1422,0	1566,0
2	Випуск докторантів, ос.	305,0	308,0	355,0	342,0	319,0
3	Середні витрати на 1 аспіранта, тис. грн	40,1	36,7	42,4	46,5	49,5
4	Середні витрати на 1 докторанта, тис. грн	97,1	92,5	139,9	156,4	166,0

Джерело: побудовано автором за [22]

або за рахунок збільшення чисельника, тобто результату, або за рахунок зменшення витрат. Наведені дані свідчать, що за зменшення результату показник середніх витрат збільшується. Отже, витрати ростуть швидше. Однак це зовсім не означає, що ефективність знижується. Ця менша кількість аспірантів та докторантів може бути значно якісніше підготовлена. Звідси виникає питання: чи резонно показники розвитку оцінювати за динамікою випуску студентів, аспірантів, докторантів? Адже навіть у разі зростаючої динаміки вона не може бути безмежною, оскільки потреба в кадрах обмежується низкою чинників. Окрім того, випустити більше не означає забезпечити якісний продукт. У цьому зв'язку слід дослідити показники якості. Згідно з інформацією МОН, показниками якості є питома вага працевлаштованих випускників денної форми навчання у загальному обсязі випускників денної форми навчання та питома вага аспірантів та докторантів, які успішно завершили навчання та захистили дисертації, у загальному обсязі випуску. Щодо першого показника зауважень немає, тим більше що за планом на 2018 р. він передбачений у розмірі 100%. Другий із зазначених показників запланований на рівні 38% за рахунок загального фонду і 21% – за рахунок спеціального фонду. Виходить, що

зі ста осіб, на яких держава витратила кошти, лише за 38 захищених буде досягтися якість. Можливо, це дійсно характеризує якість, але точно не ефективність. На нашу думку, слід розробити ідею принаймні часткового відшкодування коштів особами, що не захистили дисертації і перейшли працювати в іншу ніж освітня чи наукова галузь діяльності.

Висновки з цього дослідження. Цілі розвитку галузі, визначені Міністерством освіти і науки загалом та за кожною бюджетною програмою, здебільшого не мають стратегічного змісту. Вони відображають поточні завдання, виконання яких спрямоване на підтримку діяльності галузі. Це підтверджується обсягами фінансування, передбаченими бюджетними програмами на 2018–2020 рр. Визначені цілі за своїми ознаками не відповідають теоретичним засадам та вимогам інструкції з формування бюджетних запитів розпорядниками бюджетних коштів. Для більшості з них не передбачені показники виміру, за якими буде оцінюватися досягнення цілей. Правильне визначення стратегічних цілей розвитку вищої освіти та тактичних заходів, спрямованих на їх досягнення, є першочерговим завданням. Тільки тоді можна обґрунтувати потребу у фінансових ресурсах і визначити шляхи її задоволення.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Про стратегію сталого розвитку «Україна – 2020»: Указ Президента України від 12 січня 2015 р. № 5/2015. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/5/2015> (дата звернення: 11.05.2018).
2. Вербицька А.В. Фінансування вищої освіти країн Євросоюзу: стратегічні пріоритети державної політики. Держава та регіони. Серія «Державне управління». 2016. № 2(54). С. 45–50.
3. Каленюк І. Напрями трансформації механізмів фінансування освіти в сучасному світі. Демографія та соціальна економіка. 2017. № 1(29). С. 24–36. URL: <https://doi.org/10.15407/dse2017.01.024> (дата звернення: 15.05.2018).
4. Настич Т.П. Сучасні тенденції вищої освіти в Німеччині, Польщі та Україні (порівняльний аналіз). Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності: збірник наукових праць: у 2-х вип.; ПДТУ. Маріуполь, 2015. Вип. 2. Т. 3. С. 156–165.

5. Терещенко Г., Олейнікова Л. Державне фінансування вищої освіти як чинник розвитку економіки знань. Схід. 2017. № 4 (150). С. 25–31.
6. Соколовська А.М., Петраков Я. Зарубіжні моделі фінансування науки. Фінанси України. 2018. № 2. С. 48–71.
7. Савченко І.Г., Чумак О.В. Модернізація державного механізму реформування вищої освіти в умовах її реформування. Теорія та практика державного управління. 2017. № 3 (58). С. 1–6.
8. Сало А.В. Пріоритетні напрями вдосконалення фінансового забезпечення вищої освіти. Економіка та держава. 2017. № 3. С. 80–84.
9. Стадний Є. Концептуальна модель державного фінансування ВНЗ за результатами діяльності. 8 березня 2016. URL: <https://cedos.org.ua/uk/osvita/kontseptualna-model-derzhavnoho-finansuvannia-vnz-zarezultatamy-diialnosti> (дата звернення: 28.04.2018).
10. Ткачук О.В. Фінансове забезпечення вищої освіти в Україні: проблеми та перспективи Економіка і суспільство. 2017. № 12. С. 636–641. URL: http://economyandsociety.in.ua/journal/12_ukr/105.pdf (дата звернення: 28.05.2018).
11. Попадюха Н. Функції, права та обов'язки розпорядників бюджетних коштів як учасників бюджетних правовідносин. Міжнародний збірник наукових праць. 2009. Вип. 3(15). С. 213–223.
12. Романенко Є.О. Види розпорядників бюджетних коштів та їх діяльність. Часопис Київського університету права. 2014. № 3. С. 109–112.
13. Віщур Н. Дорожня карта обслуговування розпорядників та одержувачів бюджетних коштів в органах казначейства. Казна. 2018. № 1. С. 20–26.
14. Шашкевич О. Вдосконалення планування видатків на оплату праці у закладах вищої освіти державної форми власності. Світ фінансів. 2008. № 1 (914). С. 124–118.
15. Про національну стратегію розвитку освіти в Україні на період до 2021 року: Указ Президента України від 25.06.2013 № 344/2013. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/344/2013> (дата звернення: 21.03.2018).
16. Концепція розвитку освіти України на період 2015–2025 років: проект. URL: http://tnpu.edu.ua/EKTS/proekt_konserc.pdf (дата звернення: 11.04.2018).
17. Реформа освіти та науки. URL: <https://www.kmu.gov.ua/ua/diyalnist/reformi/reforma-osviti> (дата звернення: 05.04.2018).
18. Про створення Національного агентства із забезпечення якості вищої освіти: Постанова Кабінету Міністрів України. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/244-2015-%D0%BF> (дата звернення: 08.04.2018).
19. Інструкція з підготовки бюджетних запитів: Наказ Міністерства фінансів від 06.06.2012 № 687. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z1057-12> (дата звернення: 08.04.2018).
20. Інформація про мету, завдання та результативні показники бюджетних програм на 2018 р. URL: <https://mon.gov.ua/storage/app/media/budzhet/metazavdannuyaplan2018.pdf> (дата звернення: 07.04.2018).
21. Аналіз бюджетних запитів Міністерства науки та освіти. URL: <http://ces.org.ua/analiz-byudzhetnoho-zaryutu-mon/> (дата звернення: 07.04.2018).
22. Інформаційна довідка щодо фінансування Міністерства освіти і науки України. Financial and economic analysis office in the VRU. URL: https://feao.org.ua/wp-content/uploads/2017/11/31_10_2017_%D0%9Cin_osv_publication-4.pdf (дата звернення: 07.04.2018).

REFERENCES:

1. Pro strategiju stalogho rozvytku "Ukrajina – 2020" Ukaz Prezydenta Ukrajiny vid 12 sichnja 2015 roku № 5/2015. Baza danykh Zakonodavstvo Ukrajiny / VR Ukrajiny. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>
2. Verbycjka A. V. (2016) Finansuvannja vyshhoji osvity krajijn Jevrosojuzu: strategichni priorytety derzhavnoj polityky [Funding of higher education in European Union countries: strategic priorities and public policies] Derzhava ta rehiony. Serija: Derzhavne upravlinnja, № 2 (54), pp. 45-50.
3. Kalenjuk.I. (2017) Naprjamy transformaciji mekhanizmiv finansuvannja osvity v suchasnomu sviti [Directions of ransformation mechanism funding education in the modern world] Demoghrafija ta socialjna ekonomika, № 1 (29), pp. 24-36. URL: <https://doi.org/10.15407/dse2017.01.024>
4. Nastych T. P. (2015) Suchasni tendenciji vyshhoji osvity v Nimechchyni, Polshhi ta Ukrajini (porivnjalnyj analiz) [Current trends higher education in Germany, Poland and Ukraine (comparative analysis)] Teoretychni i praktychni aspekty ekonomiky ta intelektualnoji vlasnosti, issue. 2. vol. 3. pp. 156–165.
5. Tereshhenko Gh., Olejnikova L. (2017) Derzhavne finansuvannja vyshhoji osvity jak chynnyk rozvytku ekonomiky znanj [State financing if higher education as a factor of development of economic knowledge]. Skhid, № 4 (150), pp. 25–31.

6. Sokolovska A. M., Petrakov Ja. (2018) Zarubizhni modeli finansuvannja nauky [Foreign models of science financing]. *Finansy Ukrainy*, № 2, pp. 48–71.
7. Savchenko I. Gh. Chumak O. V. (2017) Modernizacija derzhavnogho mekhanizmu reformuvannja vyshhoji osvity v umovakh jiji reformuvannja [Modernization of state mechanism for higher education funding under reform] *Teorija ta praktyka derzhavnogho upravlinnja*, № 3 (58), pp. 1-6.
8. Salo A. V. (2017) Priorytetni naprjamy vdoskonalennja finansovogho zabezpechennja vyshhoji osvity [Priority directions of improvement of financial provision of higher education in Ukraine]. *Ekonomika ta derzhava*, № 3, pp. 80–84.
9. Stadnyj Je. (2016) Konceptualjna modelj derzhavnogho finansuvannja VNZ za rezuljtatamy dijalnosti. 8 bereznja 2016. URL: <https://cedos.org.ua/uk/osvita/kontseptualna-model-derzhavnogo-finansuvannia-vnz-za-rezuljtatamy-diiialnosti>.
10. Tkachuk O. V. (2017) Finansove zabezpechennja vyshhoji osvity v Ukraini: problemy ta perspektyvy [Financial security of the higher education in Ukraine: problems and prospects]. *Ekonomika i suspiljstvo*, № 12, pp. 636–641. URL: http://economyandsociety.in.ua/journal/12_ukr/105.pdf
11. Popadjukha N. (2009) Funkciji, prava ta obov'jazky rozporjadnykiv bjudzhetnykh koshtiv jak uchasnykiv bjudzhetnykh pravovidnosyn [Functions, rights and duties of the budgetary fund menegers]. *Mizhnarodnyj zbirnyk naukovykh pracj*, issue 3(15), pp. 213–223.
12. Romanenko Je.O. (2014) Vydy rozporjadnykiv bjudzhetnykh koshtiv ta jikh dijalnistj [Types managers of budgetary funds and their activities]. *Chasopys Kyjivskogho universytetu prava*, № 3, pp. 109–112.
13. Vishhur N. (2018) Dorozhnja karta obslughovuvannja rozporjadnykiv ta oderzhuvachiv bjudzhetnykh koshtiv v orghanakh kaznachejstva [A Road Map for Servicing Managers and Recipients of Treasury Bodies]. *Kazna*, № 1, pp. 20–26.
14. Shashkevych O. (2008) Vdoskonalennja planuvannja vydatkiv na oplatu praci u zakladakh vyshhoji osvity derzhavnoj formy vlasnosti [Improvement of the planning of expenditures for labor remuneration in state-owned higher education institutions]. *Svit finansiv*, № 1(914), pp. 124 -118.
15. Pro nacionaljnu strategiju rozvytku osvity v Ukraini na period do 2021 roku. Ukaz prezydenta Ukrainy vid 25.06.2013 № 344/2013. Baza danykh Zakonodavstvo Ukrainy / VR Ukrainy. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/344/2013>
16. Konceptija rozvytku osvity Ukrainy na period 2015-2025 rokiv. Proekt. URL: http://tnpu.edu.ua/EKTS/proekt_koncepc.pdf
17. Reforma osvity ta nauky. URL: <https://www.kmu.gov.ua/ua/diyalnist/reformi/reforma-osviti>
18. Pro stvorennja Nacionaljnogho aghentstva iz zabezpechennja jakosti vyshhoji osvity. Postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy. Baza danykh Zakonodavstvo Ukrainy / VR Ukrainy. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/244-2015-%D0%BF>
19. Instrukcija z pidgotovky bjudzhetnykh zapytiv. Nakaz Ministerstva finansiv vid 06.06.2012 № 687. Baza danykh Zakonodavstvo Ukrainy / VR Ukrainy. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z1057-12>
20. Informacija pro metu, zavdannja ta rezuljtatyvni pokaznyky bjudzhetnykh prohram na 2018 rik. URL: <https://mon.gov.ua/storage/app/media/budzhzet/metazavdannjaplan2018.pdf>
21. Analiz bjudzhetnykh zapytiv Ministerstva nauky ta osvity. URL: <http://ces.org.ua/analiz-byudzhetnoho-zapytu-mon/>
22. Informacijna dovidka shhodo finansuvannja Ministerstva osvity i nauky Ukrainy. Financial and economic analysis office in the VRU. URL: https://feao.org.ua/wp-content/uploads/2017/11/31_10_2017_%D0%9Cin_osv_publication-4.pdf

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2018-17-90>

УДК 336.5.02

Сучасний стан державного фінансування фізичної та медичної реабілітації в Україні

Ткачук І.Я.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів і кредиту
Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича

Ібрагімова Л.С.

старший викладач кафедри внутрішньої медицини,
фізичної реабілітації та спортивної медицини
Буковинського державного медичного університету

Ібрагімов Е.Ю.

викладач кафедри внутрішньої медицини,
фізичної реабілітації та спортивної медицини
Буковинського державного медичного університету

У статті обґрунтовано необхідність здійснення фінансування з державного бюджету України заходів медико-фізичної реабілітації. Висвітлено особливе ставлення до фізичної та реабілітаційної медицини в Європі. Розглянуто основні цілі створення у 1989 р. Білої книги з фізичної та реабілітаційної медицини. Проаналізовано окремі статті фінансування з державного бюджету реабілітації в Україні. Наголошено на відсутності системності у відповідному фінансуванні.

Ключові слова: державний бюджет, реабілітація, фізична реабілітація, Біла книга з фізичної та реабілітаційної медицини.

Ткачук И.Я., Ибрагимова Л.С., Ибрагимов Э.Ю. СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ ФИЗИЧЕСКОЙ И МЕДИЦИНСКОЙ РЕАБИЛИТАЦИИ В УКРАИНЕ

В статье обоснована необходимость осуществления финансирования из государственного бюджета Украины мероприятий медико-физической реабилитации. Освещено особое отношение к физической и реабилитационной медицине в Европе. Рассмотрены основные цели создания в 1989 г. Белой книги по физической и реабилитационной медицине. Проанализированы отдельные статьи финансирования из государственного бюджета реабилитации в Украине. Отмечено отсутствие системности в соответствующем финансировании.

Ключевые слова: государственный бюджет, реабилитация, физическая реабилитация, Белая книга по физической и реабилитационной медицине.

Tkachuk I.Ya., Ibragimova L.S., Ibragimov E.Yu. THE CURRENT STATE OF FINANCING OF PHYSICAL AND MEDICAL REHABILITATION IN UKRAINE

The article substantiates the necessity of financing of the medical and physical rehabilitation from the State Budget of Ukraine; the special attitude towards physical and rehabilitation medicine in Europe is highlighted; the main goals of the creation of the White Paper on Physical and Rehabilitation Medicine (1989) were considered; separate funding items of Rehabilitation from the State Budget in Ukraine were analyzed; it was stressed that it is nonsystematical.

Keywords: State budget, rehabilitation, physical rehabilitation, White book on physical and rehabilitation medicine.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сьогодні здоров'я населення України є не тільки проблемою соціально-економічного та медичного характеру, а й чинником, що впливає на стійкість економіки до внутрішніх та зовнішніх загроз, визначає сталість її розвитку. Тому, зважаючи на погіршення його загального стану, а також на військовий конфлікт на Сході України, який суттєво впливає на стан здоров'я

та якості життя в країні, важливо досліджувати фізичну та медичну реабілітацію як інструмент підвищення рівня здоров'я людини та її повернення до належного рівня життя. Чільне місце у цьому процесі займає фінансування заходів, пов'язаних із фізичною та медичною реабілітацією, передусім державного.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. До досліджень проблем реабілітації,

у тому числі фізичної та медичної, та шляхів їх вирішення зверталось чимало вітчизняних науковців, серед яких особливу вагу мають праці таких учених, як А. Магльований, Г. Магльована, В. Мухін, Т. Одинець, М. Лозюк, С. Волкова, П. Новікова та ін. Водночас існує чимало досліджень, присвячених проблемам розподілу та використання бюджетних коштів. Так, їх аналіз знаходимо у працях В. Базилевича, С. Боринця, О. Василика, В. Геєця, В. Кравченка, М. Крупки, В. Малиновського, С. Москвіна, С. Обушного, В. Опаріна, К. Павлюк, Ю. Пасічника, О. Позняк, В. Примуша, І. Чугунова, А. Чухна та ін. Проте зазвичай узакані дослідження не знаходять «точки перетину» і здійснюються у різних площинах. Така ситуація відображається на перебігу фізичної реабілітації осіб, що її потребують, що, своєю чергою, впливає на подальший фізичний стан цих осіб, їхню здатність жити повноцінно. Тому спроба авторів висвітлити окремі аспекти державного фінансування фізичної реабілітації в Україні є дуже актуальною і може слугувати основою для подальших наукових пошуків.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті – висвітлити сучасний стан державного фінансування фізичної та медичної реабілітації в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналіз фінансових аспектів будь-якого явища передбачає чітке розуміння його сутності. Проте в науковій літературі досі немає єдиного підходу до визначення як поняття «реабілітація» загалом, так і поняття «фізична реабілітація». Наприклад, В.Г. Берко зазначає, що «фізична реабілітація є одним із видів реабілітації, що об'єднує у своєму арсеналі різноманітні фізичні методи впливу на організм» [2], визначаючи місце фізичної реабілітації в загальній системі реабілітації, а Г.П. Магльована визначає фізичну реабілітацію як «застосування з лікувальною і профілактичною метою фізичних вправ і природніх факторів у комплексному процесі відновлення здоров'я, фізичного стану та працездатності хворих і інвалідів» [4, с. 29], тим самим виділяючи особливості фізичної реабілітації порівняно з іншими видами реабілітації. Водночас ст. 1 Закону України «Про фізичну культуру та спорт» визначено, що фізкультурно-спортивна реабілітація (адже визначення фізичної реабілітації в Законі не подано) – система заходів, розроблених із застосуванням фізичних вправ для відновлення здоров'я особи та спрямованих на відновлення і компенсацію за допомогою занять

фізичною культурою і спортом функціональних можливостей її організму для поліпшення фізичного і психологічного стану [5, ст. 1].

Відповідно до цього ж Закону, центральні органи виконавчої влади, що забезпечують формування та реалізують державну політику у сфері соціального захисту населення, сприяють розвитку фізичної культури і спорту в підпорядкованих йому навчальних закладах та стаціонарних установах соціального обслуговування, створюють умови для занять фізичною культурою і спортом, у тому числі для інвалідів, та їхній фізкультурно-спортивної реабілітації відповідно до законодавства [5, ст. 6].

Така практика є нормальною та загальноприйнятною для європейських держав, представники органів виконавчої влади яких «відчувають» відповідальність за належний стан фізичної та медичної реабілітації власних громадян. Так, ще в 1989 р. у Європі була створена так звана Біла книга з фізичної та реабілітаційної медицини (The White Book of Physical and Rehabilitation Medicine) [1], яка розроблялася чотирма авторитетними в питаннях фізичної та реабілітаційної медицини організаціями, а саме Європейською академією з реабілітаційної медицини (European Academy of Rehabilitation Medicine), Європейським Союзом медичних фахівців (Секція фізичної та реабілітаційної медицини, European Union of Medical Specialists – PRM Section), Європейським товариством фізичної та реабілітаційної медицини (European Society of PRM – ESPRM), Європейським коледжем фізичної та реабілітаційної медицини, що працює в Європейському союзі медичних спеціалістів (European College of PRM-ECPRM) [1].

Створення Білої книги переслідувало кілька основних цілей, а саме: створити єдину систему інформування осіб, що приймають ключові рішення на європейському та національному рівнях; запропонувати навчальний матеріал для лікарів, фахівців фізичної та реабілітаційної медицини та учасників її процесу, громадськості тощо [1]. Відзначимо, що з часу створення Біла книга змінюється відповідно до вимог часу і сьогодні вже діє її третя редакція.

Біла книга є своєрідним документом, що визначає необхідність реалізації фізичної та медичної реабілітації й у тому числі доводить її важливість до державних органів влади. Відповідно, в європейських країнах щороку виділяється значна сума коштів із бюджетів різних рівнів на її фінансування.

Таблиця 1

Видатки ДБУ на реабілітацію в Україні в 2015–2018 рр.

Стаття	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2016-2018, тис. грн.	2016- 2018, %
1	2	3	4	5	6
Медичне лікування, реабілітація та санаторне забезпечення особового складу ЗСУ, ветеранів військової служби та членів їхніх сімей, ветеранів війни	1 416 726,0	1 732 075,2	2 163 680,7	746 954,7	52,72
Надання освіти у загальноосвітніх школах соціальної реабілітації, загальноосвітніх ліцеях-інтернатах, гімназіях-інтернатах із посиленою військово-фізичною підготовкою та інших загальноосвітніх навчальних закладах державної форми власності	103 569,4	137 438,3	178 622,9	75053,5	72,47
Підготовка робітничих кадрів у професійно-технічних навчальних закладах соціальної реабілітації та адаптації, методичне забезпечення закладів професійно-технічної освіти	129 497,1	187 577,1	204 883,8	75 386,70	58,21
Заходи з реабілітації хворих на дитячий церебральний параліч	11 154,0	16 154,0	14 154,0	3000,0	26,9
Спеціалізована протезно-ортопедична та медично-реабілітаційна допомога інвалідам у клініці Науково-дослідного інституту протезування, протезобудування та відновлення працездатності	14 049,9	19 700,8	23 384,3	9334,4	66,44
Заходи з психологічної реабілітації, соціальної та професійної адаптації, забезпечення санаторно-курортним лікуванням із застосуванням сучасних технологій постраждалих учасників Революції гідності та учасників антитерористичної операції	105 798,6		109 021,8	3223,2	3,05
Заходи з психологічної реабілітації, соціальної та професійної адаптації учасників антитерористичної операції та забезпечення постраждалих учасників антитерористичної операції санаторно-курортним лікуванням		107 623,8		-	-
Заходи із соціальної, трудової та професійної реабілітації інвалідів	1 041 979,1	1 149 944,1	1 333 361,3	291 382,20	27,96
у тому числі на фінансування створення об'єктів Західного реабілітаційно-спортивного центру та створення Всеукраїнського реабілітаційно-відновлювального спортивного центру НКСІУ*	15 000,0	30 000,0	30 000,0	15 000,0	200,0

Закінчення табл. 1

1	2	3	4	5	6
Розвиток спорту серед осіб з інвалідністю та їхня фізкультурно-спортивна реабілітація	213 237,2	319 556,1	441 622,3	228 385,10	107,10
Будівництво лікувально-реабілітаційного корпусу ДУ «Національний інститут серцево-судинної хірургії ім. Амосова НАМНУ»		7 009,0	26 000,0	26 000,00	-
Національний науково-практичний центр нейротравми і нейро-реабілітації у складі державної установи «Інститут нейрохірургії ім. акад. А.П. Ромоданова НАМН України»			6 568,0	6 568,00	-
Реабілітація дітей-інвалідів	675,0	675,0	675,0	0	0
Всього:	3 036 011,3	3 677 078,4	4 501 299,1	1 465 287,8	48,26

*Фінансування створення Всеукраїнського реабілітаційно-відновлювального спортивного центру НКІУ почалося тільки з 2017 р.

Джерело: створено авторами за матеріалами [6–8]

В Україні фінансування реабілітації з державного бюджету здійснюється також. Інформація про видатки ДБУ на різного роду реабілітаційні заходи відображено в табл. 1.

З табл. 1 видно, що номінально обсяги фінансування, що спрямовувалися на заходи з реабілітації, зросли на 1 465 287,8 тис. грн., або на 48,26%. Проте не спостерігалось однакового зростання за всіма статтями видатків. Так, суттєво зросли такі статті видатків ДБУ, як: «Медичне лікування, реабілітація та санаторне забезпечення особового складу ЗСУ, ветеранів військової служби та членів їх сім'ї, ветеранів війни» (52,72%); «Надання освіти у загальноосвітніх школах соціальної реабілітації, загальноосвітніх ліцеях-інтернатах, гімназіях-інтернатах із посиленою військово-фізичною підготовкою та інших загальноосвітніх навчальних закладах державної форми власності» (72,47%); «Підготовка робітничих кадрів у професійно-технічних навчальних закладах соціальної реабілітації та адаптації, методичне забезпечення закладів професійно-технічної освіти» (58,21%); «Спеціалізована протезно-ортопедична та медично-реабілітаційна допомога інвалідам у клініці Науково-дослідного інституту протезування, протезобудування та відновлення працездатності» (66,44%); «Фінансування створення об'єктів Західного реабілітаційно-спортивного центру та створення Всеукраїнського реабілітаційно-відновлювального спортивного центру НКІУ» (200%); «Розвиток спорту серед осіб з інвалідністю та їх фізкультурно-спортивна

реабілітація» (107,10%). Водночас зростання видатків на такі статті, як «Заходи з реабілітації хворих на дитячий церебральний параліч» (26,9%); «Заходи з психологічної реабілітації, соціальної та професійної адаптації, забезпечення санаторно-курортним лікуванням із застосуванням сучасних технологій постраждалих учасників Революції гідності та учасників антитерористичної операції» (3,05%); «Заходи із соціальної, трудової та професійної реабілітації інвалідів» (27,96%) були незначними.

Відзначимо, що впродовж досліджуваного періоду окремі видатки характеризувалися несистемністю. Так, «Заходи з психологічної реабілітації, соціальної та професійної адаптації, забезпечення санаторно-курортним лікуванням із застосуванням сучасних технологій постраждалих учасників Революції гідності та учасників антитерористичної операції» фінансувалися у 2016 р. та 2018 р., тоді як у 2017 р. зі статті видатків було вилучено спрямованість цих коштів на реабілітацію постраждалих учасників Революції гідності та учасників антитерористичної операції.

Позитивним моментом є виділення коштів ДБУ на будівництво лікувально-реабілітаційного корпусу ДУ «Національний інститут серцево-судинної хірургії ім. Амосова НАМНУ», що розпочалося у 2017 р. (за період 2017–2018 рр. повинно бути виділено дещо більше 33 млн. грн.), а також на підтримку Національного науково-практичного центру нейротравми і нейро-реабілітації у складі

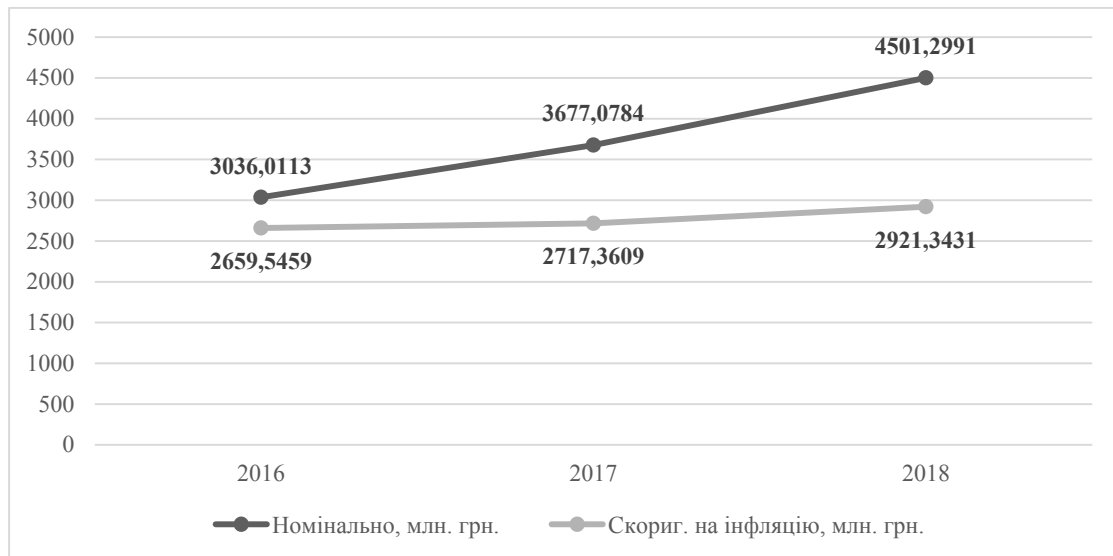


Рис. 1. Загальна сума коштів, що виділяється з ДБУ на заходи з реабілітації в Україні у період 2016–2018 рр., млн. грн.

Джерело: побудовано авторами за [6–8; 3]

державної установи «Інститут нейрохірургії ім. акад. А.П. Ромоданова НАМН України» (у 2018 р. – 6,57 млн. грн.).

Зважаючи на все сказане вище, проаналізуємо загальні видатки, що здійснюються з ДБУ на реабілітацію в Україні в період 2016–2018 рр. (рис. 1).

Як бачимо з рис. 1, загальна сума коштів, що виділяється з ДБУ на реабілітацію в Україні (у тому числі спрямованих на підтримку наукових та реабілітаційних закладів та комплексів), є доволі значною. При цьому слід відзначити, що тренд до зростання такого роду фінансування зберігається навіть за коригування на інфляцію.

Висновки з цього дослідження. Фінансування заходів із фізичної та медичної реабілітації є важливим елементом підтримки осіб, що потребують допомоги в післяопераційний період у зв'язку з травмами різного роду тощо, адже від її якості залежить їх повернення до повноцінного життя.

В Україні відповідальність за формування та реалізацію державної політики у сфері

соціального захисту населення несуть центральні органи виконавчої влади. Вони ж сприяють розвитку фізичної культури і спорту в підпорядкованих йому навчальних закладах та стаціонарних установах соціального обслуговування, створюють умови для занять фізичною культурою і спортом, у тому числі для інвалідів, та їх фізкультурно-спортивної реабілітації, що відповідає практиці європейських держав.

В Україні на фінансування заходів із реабілітації різного роду спрямовується значна сума коштів, і у зв'язку з підвищенням потреби в ній ця сума в період 2016–2018 рр. зростає майже вдвічі. Проте зміна видатків на реабілітацію у цьому періоді не є однорідною в розрізі різних статей, що, з одного боку, є результатом здійснення бюджетної політики в умовах обмеженості ресурсів, а з іншого – свідченням відсутності її системності. Отже, важливо розробити чітку політику підтримки реабілітації в Україні, адже від ефективності її реалізації значно залежить повернення людини до нормального життя.

ЛІТЕРАТУРА:

1. White Book on Physical and Rehabilitation Medicine in Europe Introductions, Executive Summary, and Methodology. European Journal of Physical and Rehabilitation Medicine 2018 April;54(2):125-55. DOI: 10.23736/S1973-9087.18.05143-2.
2. Берко В.Г. Становлення і розвиток реабілітації загалом і фізичної реабілітації зокрема. URL: http://www.vmurol.com.ua/upload/Naukovo_doslidna%20roboita/Elektronni_vidannya/Act_problemi/2007/7.pdf.
3. Індекс інфляції. URL: <https://index.minfin.com.ua/economy/index/inflation/>.

4. Магльована Г.П. Основи фізичної реабілітації. Львів: Ліга-Прес, 2006. 148 с.
5. Про фізичну культуру і спорт: Закон України від 27.09.2017 № 3808-12. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3808-12/conv>.
6. Про Державний бюджет України на 2018 рік: Закон України від 07.12.2017 № 2246-VIII. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2246-19>.
7. Про Державний бюджет України на 2017 рік: Закон України від 21.12.2016 № 1801-VIII. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1801-19/page2>.
8. Про Державний бюджет України на 2016 рік: Закон України від 25.12.2015 № 928-VIII. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/928-19/page2>.

REFERENCES:

1. White Book on Physical and Rehabilitation Medicine in Europe Introductions, Executive Summary, and Methodology. European Journal of Physical and Rehabilitation Medicine 2018 April; 54(2):125-55. DOI: 10.23736/S1973-9087.18.05143-2.
2. Berko, V. G. (2007) Stanovlennia i rozvytok reabilitatsii zahalom i fizychnoi reabilitatsii zokrema [Formation and development of rehabilitation in general and physical rehabilitation in particular]. Available at: http://www.vmurol.com.ua/upload/Naukovo_doslidna%20robota/Elektronni_vidannya/Act_problemi/2007/7.pdf.
3. MinFin (2018) Index of inflation. Available at: <https://index.minfin.com.ua/economy/index/inflation/>
4. Magliovana, G. P. (2006) Osnovy fizychnoi reabilitacii [Fundamentals of physical rehabilitation] Lviv: Liga-Pres (in Ukrainian).
5. Verkhovna Rada of Ukraine (2017). "About physical culture and sports": The law of Ukraine. Retrieved from: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3808-12/conv>.
6. Verkhovna Rada of Ukraine (2015). "About the state budget of Ukraine on the 2016": The law of Ukraine. Retrieved from: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2246-19>.
7. Verkhovna Rada of Ukraine (2016). "About the state budget of Ukraine on the 2017": The law of Ukraine. Retrieved from: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1801-19/page2>.
8. Verkhovna Rada of Ukraine (2017). "About the state budget of Ukraine on the 2018": The law of Ukraine. Retrieved from: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/928-19/page2>.

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2018-17-91>

УДК 336.13:336.64

Світовий досвід реалізації фінансових проектів державно-приватного партнерства в економічній інфраструктурі

Шулюк Б.С.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів імені С.І. Юрія
Тернопільського національного економічного університету

Петрушка О.В.

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри фінансів імені С.І. Юрія
Тернопільського національного економічного університету

Статтю присвячено актуальним питанням розвитку фінансового партнерства держави і бізнесу. З'ясовано, що у світовій практиці державно-приватне партнерство є перспективною формою організації інвестиційного процесу і забезпечення соціально-економічного розвитку суспільства. Проаналізовано особливості реалізації фінансових проектів в економічній інфраструктурі за участі державних органів влади і підприємницького сектору на прикладі чотирьох країн: Великобританії, Сполучених Штатів Америки, Франції, Німеччини. Обґрунтовано доцільність поглиблення такої співпраці задля розвитку економіки країни і підвищення якості життя населення.

Ключові слова: державно-приватне партнерство, фінансові проекти, економічна інфраструктура, фінансові ресурси, економічно розвинуті країни.

Шулюк Б.С., Петрушка О.В. МИРОВОЙ ОПЫТ РЕАЛИЗАЦИИ ФИНАНСОВЫХ ПРОЕКТОВ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНФРАСТРУКТУРЕ

Статья посвящена актуальным вопросам развития финансового партнерства государства и бизнеса. Установлено, что в мировой практике государственно-частное партнерство является перспективной формой организации инвестиционного процесса и обеспечения социально-экономического развития общества. Проанализированы особенности реализации финансовых проектов в экономической инфраструктуре с участием государственных органов власти и предпринимательского сектора на примере четырех стран: Великобритании, Соединенных Штатов Америки, Франции, Германии. Обоснована целесообразность углубления такого сотрудничества для развития экономики страны и повышения качества жизни населения.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, финансовые проекты, экономическая инфраструктура, финансовые ресурсы, экономически развитые страны.

Shuliuk B.S., Petrushka O.V. WORLD EXPERIENCE OF REALIZATION OF FINANCIAL PROJECTS OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP IN ECONOMIC INFRASTRUCTURE

The article is devoted to actual issues of development of financial partnership of the state and business. It is revealed that in the world practice public-private partnership is a promising form of organization of the investment process and ensuring socio-economic development of society. The peculiarities of realization of financial projects in the economic infrastructure with participation of state authorities and business sector are analyzed in the example of four countries – Great Britain, the United States of America, France, Germany. The expediency of deepening such cooperation for the development of the country's economy and improving the quality of life of the population has been substantiated.

Keywords: public-private partnership, financial projects, economic infrastructure, financial resources, economically developed countries.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Невід'ємною умовою ефективного функціонування конкурентної ринкової економіки є конструктивна фінансова взаємодія державної влади та бізнес-структур. Характер цієї взаємодії, методи і конкретні форми можуть

суттєво відрізнятися залежно від національних особливостей різних країн. При цьому всі держави повинні забезпечувати виконання соціальних функцій, пов'язаних із національними інтересами, а бізнес залишається джерелом і чинником збільшення суспільного багатства.

Ефективна взаємодія держави і бізнесу здійснюється передусім в економічній інфраструктурі, де історично склалися потреби й можливості такої співпраці для реалізації великомасштабних соціально-економічних проектів. Тому необхідно досліджувати найкращий світовий досвід стосовно розвитку державно-приватного партнерства, формування ефективних процедур реалізації фінансових проектів, що дасть змогу належно розробляти і реалізовувати перспективні стратегії економічного зростання у малодосвідчених країнах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у розвиток теорії і практики партнерської взаємодії держави і бізнесу зробили такі вітчизняні та зарубіжні вчені, як: Г. Гафурова [5], Ю. Іванова [3], Г. Калікова [1], Т. Коніщева [4], Н. Ліба [6], А. Рахмідінова [1] та ін. Згадані науковці здійснювали дослідження стосовно термінології, виявлення суттєвих ознак і законодавчого визначення поняття «державно-приватне партнерство», пошуку ефективних моделей, форм та механізмів продуктивної співпраці державних управлінських структур та бізнесу.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак, незважаючи на численні дослідження, недостатньо висвітленими залишаються питання передового зарубіжного досвіду реалізації фінансових проектів державно-приватного партнерства. Зокрема, необхідними є систематизація і узагальнення сучасних підходів до організації фінансових відносин держави й бізнесу урядами різних країн, що сприятиме розвитку світової економічної інфраструктури.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті – дослідити зарубіжний досвід формування і розвитку партнерських відносин держави і приватного сектору, визначити проблеми і перспективи реалізації їхніх спільних фінансових проектів в економічній інфраструктурі.

Виклад основного матеріалу дослідження. У світовій практиці механізми державного та приватного партнерства використовуються для залучення приватних компаній із метою довгострокового фінансування та управління об'єктами інфраструктури та галузями економіки. Вибір напряму реалізації проектів залежить від рівня соціально-економічного розвитку та пріоритетності завдань певної країни або регіону.

Фінансова співпраця держави і бізнесу поширена у більше ніж 50 країнах світу. Кра-

їни, які використовують державно-приватне партнерство, можна розділити на три групи:

– до першої групи входять країни, що створили політичне і правове середовище, необхідне для реалізації проектів, але поки що не мають стійкої та впорядкованої практики ведення проектів (наприклад, Китай, Росія, Угорщина та ін.);

– другу групу об'єднують країни, які створили, крім сприятливого політичного і правового середовища, систему головного управління проектами державно-приватного партнерства, мають досвід у розробленні, затвердженні та впровадженні проектів (до них належать Японія, Німеччина, Іспанія, Італія, Португалія, Франція та ін.);

– третя група складається з країн, що мають успішний результат від здійснюваних проектів, широкий доступ до фінансування проектів і висококваліфікованих фахівців у сфері державно-приватного партнерства (наприклад, Великобританія, Австралія) [1].

Основною причиною партнерських відносин держави і бізнесу є вирішення проблем у соціальній та економічній сферах, зумовлених нестачею бюджетних коштів. Так, відомості про кількість проектів державно-приватного партнерства та обсяг здійснених у них інвестицій за даними Світового банку відображено на рис. 1.

У зарубіжних країнах фінансові проекти державно-приватного партнерства реалізуються в різноманітних сферах. У високорозвинених країнах найбільшу питому вагу займають соціально орієнтовані проекти. А в країнах із низьким рівнем соціального захисту, нерозвинутою інфраструктурою особлива увага приділяється проектам у сфері дорожнього господарства, електроенергетики тощо.

Водночас упродовж останніх років навіть у розвинутих країнах домінують інфраструктурні проекти. Основними сферами, в яких найбільше впроваджуються проекти, є:

– транспортна інфраструктура, включаючи будівництво, обслуговування та експлуатацію автодоріг, аеропортів, залізниць;

– сфера житлово-комунального господарства (водовідведення, вивіз сміття, організація комунального обслуговування і ремонту житлового фонду);

– екологічні об'єкти (водоочисні споруди, видобуток і переробка корисних копалин);

– будівництво й обслуговування об'єктів нерухомості, у тому числі житлового фонду, об'єктів соціальної інфраструктури;

– організація суспільних послуг у частині охорони громадського порядку;

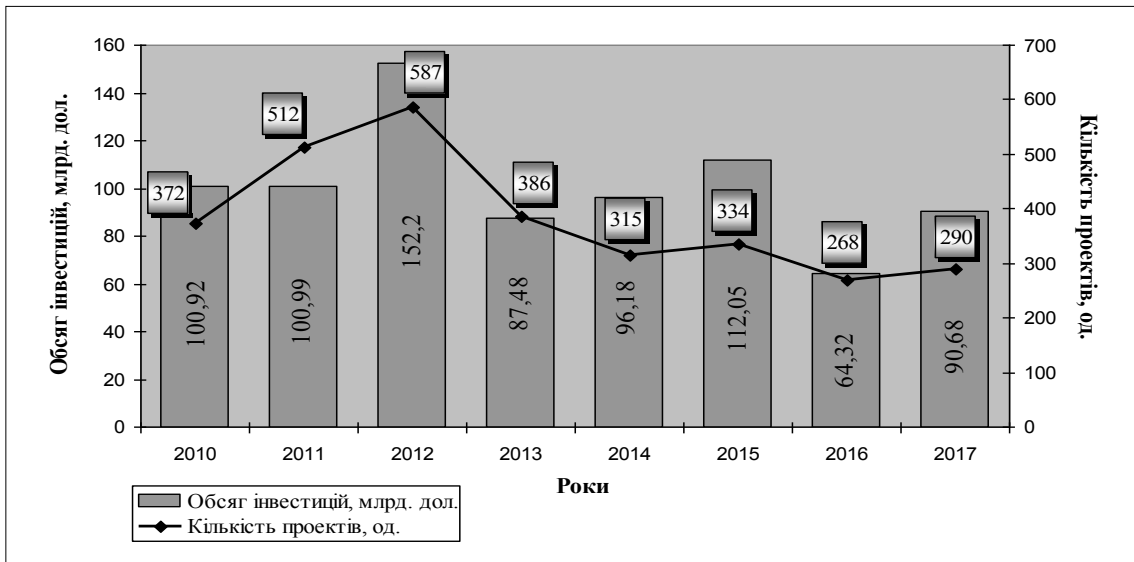


Рис. 1. Динаміка обсягу інвестицій та кількості проектів державно-приватного партнерства у світі

Джерело: побудовано авторами на основі [2]

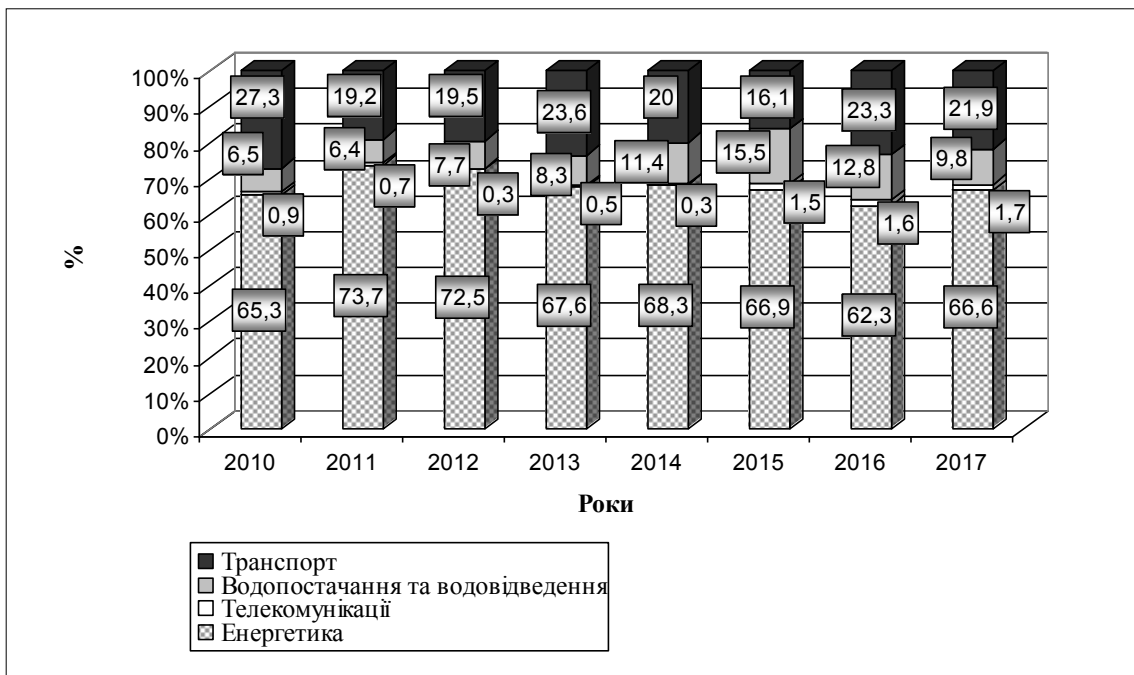


Рис. 2. Частка реалізованих фінансових проектів державно-приватного партнерства у секторах економіки зарубіжних країн

Джерело: побудовано авторами на основі [2]

- зв’язок, включаючи створення телекомунікаційної інфраструктури і надання послуг споживачам;
- освіта, зокрема будівництво та обслуговування шкіл, облаштування необхідними комунікаціями;
- охорона здоров’я – участь у реалізації заходів у сфері охорони здоров’я, впрова-

дження нових технологій у цій галузі, розроблення медичної продукції.
Загалом світова практика свідчить про чотири основні напрями реалізації фінансових проектів державно-приватного партнерства: енергетика, телекомунікації, транспорт, водопостачання та водовідведення, частка реалізації яких наведена на рис. 2.

У світовій практиці фінансове партнерство держави і підприємницьких структур є перспективним та продуктивним напрямом реалізації державних функцій. Поряд із тим його ефективність залежить від поставлених цілей учасниками партнерства, точності прогнозування соціально-економічних результатів, створення законодавчих, інституціональних, фінансових передумов такої співпраці.

Світовими лідерами у сфері державно-приватного партнерства визнані Великобританія, Сполучені Штати Америки, Франція і Німеччина.

У Великобританії концепція державно-приватного партнерства реалізується на практиці переважно у формі «Приватної фінансової ініціативи» (далі – ПФІ). Вона виникла в результаті багатолітнього пошуку британським урядом шляхів поліпшення якості надання державних послуг за зниження бюджетних видатків країни на ці цілі. Частково фінансова ініціатива була запроваджена урядом Великобританії в 1992 р. Суть такого партнерства полягала в залученні приватних інвестицій для будівництва великих державних об'єктів, тобто коли фактично приватний бізнес самостійно здійснював будівництво державних об'єктів за рахунок власних коштів. Державні органи проводили розрахунки з підприємницькими структурами тільки після завершення будівництва об'єктів інфраструктури і повного їх оснащення. Дохід підрядників становив 10–14% від витраченої суми. У їхні обов'язки входило також підтримання побудованих споруд у робочому стані протягом усього часу їх експлуатації (близько 25 років) [3, с. 198]. Таким чином, держава мала змогу забезпечувати будівництво великої кількості об'єктів (лікарні, школи, тюрми та ін.), не збільшуючи податки.

В умовах кризи Великобританія змінила вимоги до проектів, запроваджених у межах даної програми. Практика засвідчила, що деякі особливості ПФІ призводять до неефективних рішень, пов'язаних із повільним і довгим процесом фінансування, недостатньою гнучкістю вкладених контрактів, а також отриманням додаткових прибутків приватними партнерами через недостатню прозорість розрахунків під час формування проектів. Окрім того, спостерігалася тенденція до збільшення середньої ціни контракту. Як наслідок, безліч проектів заморожено, а держава змушена була виділити бюджетні кошти на підтримку компаній, які беруть участь у фінансуванні проектів державно-приватного партнерства.

Після дослідження перспектив і проблем реалізації проектів, довготривалих та суттєвих доопрацювань на законодавчому рівні урядом Великобританії модернізовано програму ПФІ, зокрема формалізовано процедури укладення й оцінки контрактів. Особлива увага сьогодні приділяється питанням економічної доцільності проекту, вигодам і ризикам від його реалізації. Так, упродовж 2010–2016 рр. Великобританія уклала 34 фінансові проекти на суму 195 млрд. євро, що становить 36% від загального обсягу проектів державно-приватного партнерства в Європі [4, с. 50].

Таким чином, досвід Великобританії щодо реалізації фінансових проектів за участі держави і бізнесу свідчить про успішні приклади такої діяльності, зокрема створено інтегровану систему перероблення відходів на острові Уайт, збудовано дім для літніх людей у графстві Суррей. Проте впродовж останніх років критика програми підтримки приватної ініціативи пов'язана з високою вартістю таких проектів для держави.

У Сполучених Штатах Америки фінансове партнерство органів влади і підприємницького сектору діє близько 200 років. На території країни успішно діють тисячі прикладів такої співпраці між федеральними, муніципальними органами влади та діловим співтовариством. Національна рада з питань державно-приватного партнерства виконує функції розроблення загальної стратегії та координації у цій сфері [3, с. 198]. Найбільш поширеними сферами застосування фінансової співпраці є модернізація інфраструктури, розвиток транспортної системи, економічне використання водних ресурсів, утилізація побутових відходів тощо. Таке партнерство дає змогу місцевій владі економити від 20% до 50% бюджетних коштів.

Одним із лідерів стосовно реалізації фінансових проектів державно-приватного партнерства є Франція, яка має значний досвід залучення коштів приватних інвесторів у регіональну і муніципальну інфраструктуру. Особливість французької моделі розвитку державно-приватного партнерства полягає у тому, що держава створює так звані спільноти змішаної економіки – спільні підприємства (SEM). Умовою функціонування таких підприємств є частка держави чи органів місцевого самоврядування у статутному капіталі на рівні від 50% до 85%.

Разом із тим Франція активно використовує в практиці державно-приватного партнерства концесії, які суттєво відрізняються

від англо-американської моделі. Зокрема, французьким законодавством заборонена приватизація концесіонером переданої йому в концесію муніципальної чи державної власності, а також передбачається комплексний характер концесії, коли концесіонеру одночасно доручаються й розроблення концесії, й реалізація заходів, необхідних для створення чи модернізації інфраструктурних об'єктів та їх експлуатації [5, с. 67].

У цій країні використовуються декілька типів контрактів:

- партнерські контракти;
- довгостроковий договір оренди з адміністрацією чи лікарями;
- дозвіл на тимчасове використання державної власності;
- дозвіл на тимчасове використання державної власності з правом викупу до закінчення терміну контракту.

Основними завданнями укладення контрактів між державою і бізнесом є розвиток приватної ініціативи та системи позабюджетного фінансування, отримання доступу до нового обладнання або надання послуг для сприяння державним службам у виконанні їхніх функцій. Найбільше фінансових проектів реалізовано у сфері охорони здоров'я.

Наймасштабніший свій проект Франція реалізувала разом із Великобританією у процесі будівництва еротунелю під Ла-Маншем. Проте питання ефективності цього проекту обговорювалися протягом довгого періоду часу, адже затрати на фінансування проекту перевищили прогнози показники на 140%, тоді як доходи становили менше половини очікуваних. Унаслідок цього декілька організацій збанкрутувало. Причина такого перевищення витрат була пов'язана з переглядом міждержавною комісією вимог стосовно посилення безпеки [5, с. 68].

Французька практика співпраці держави і бізнесу свідчить про високу ефективність упровадження фінансових проектів державно-приватного партнерства, оскільки увага учасників акцентується на здійсненні детальної оцінки проекту, організації контролю з боку держави, наданні пріоритетності бюджетному фінансуванню.

У Німеччині основними сферами реалізації фінансових проектів державно-приватного партнерства є інформаційно-комунікаційні технології (далі – ІКТ), комунальне господарство та соціальна сфера. Велику увагу країна приділяє розвитку галузі ІКТ. Функції учасників партнерства розподіляються так: уряд

створює умови для розвитку ІКТ шляхом прийняття базового законодавства і проведення стимулюючої економічної політики, а приватний сектор забезпечує впровадження цієї технології в економіку, у тому числі у зовнішньоторговельних операціях, інвестування наукових досліджень у сфері ІКТ.

Слід відзначити різноманіття форм співпраці муніципальних органів управління з приватним бізнесом у німецькій практиці. Органи муніципального самоврядування доручають приватним компаніям виконання в повному обсязі або на рівні делегування окремих функцій: виконання завдань із соціального забезпечення населення комунальними послугами, будівництва об'єктів інфраструктури тощо. При цьому відбувається не тільки перерозподіл повноважень та прибутку від реалізації конкретних проектів, а й розподіл ризиків і відповідальності під гарантії прийняття більшої частини відповідальності органами муніципальної влади.

Узагальнення міжнародного досвіду реалізації спільних фінансових проектів держави і бізнесу підтверджує те, що причинами посилення партнерської взаємодії стали: необхідність скорочення бюджетних витрат, низька якість державної інфраструктури та наданих послуг, передача повноважень із федерального і національного рівнів на місцевий, розширення конкуренції на рівні муніципальних послуг, а також допуск іноземних компаній на національні ринки суспільних послуг. У багатьох країнах уже накопичений чималий досвід такої співпраці, що дає змогу вирішувати значні соціальні та економічні проблеми шляхом об'єднання ресурсів державного та приватного секторів [6, с. 126].

Висновки з цього дослідження. Державно-приватне партнерство широко використовується у світовій практиці, зокрема лідерами розроблення і впровадження фінансових проектів є Великобританія, Сполучені Штати Америки, Франція і Німеччина. Конструктивна фінансова взаємодія органів державної влади і приватного сектору забезпечує умови для реалізації підприємницьких ініціатив, зберігаючи контрольні функції держави в соціально значущих секторах економіки. Більше того, такі партнерські відносини дають змогу вирішити проблеми наявних заборгованостей і здійснити інвестиції для подальшої реалізації програм довгострокового планування. Отже, партнерство держави та бізнесу є важливим інструментом розвитку економіки країни й підвищення якості життя населення.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Каликова Г., Рахмидинова А. Государственно-частное партнерство: новые возможности для Кыргызстана. URL: <http://www.k-a.kg/ru/gosudarstvenno-chastnoe-partnerstvo-novye-vozmozhnosti-dlya-kyrgyzstana-0>.
2. Інформація Світового банку стосовно реалізації фінансових проєктів державно-приватного партнерства в економічній інфраструктурі. URL: <http://ppi.worldbank.org/visualization/ppi.html#sector=&status=&ppi=&investment=®ion=&ida=&income=&ppp=PPP&mdb=&year=&excel=false&map=&header=true>.
3. Иванова Ю.В. Державно-приватне партнерство: досвід зарубіжних країн та перспективи для республіки Білорусь. Держава та регіони. Серія «Економіка та підприємництво». 2013. № 1(70). С. 197–202.
4. Конищева Т.И. Тренд Развития государственно-частного партнерства: опыт Евросоюза и США. Вопросы экономики и права. 2017. № 3. С. 49–54.
5. Гафурова Г.Т. Зарубежный опыт развития механизмов государственно-частного партнерства. Финансы и кредит. 2013. № 48(576). С. 62–72.
6. Ліба Н.С. Реалізація державно-приватного партнерства у системі регіональної промислової політики. Науковий вісник Мукачівського державного університету. Серія «Економіка». 2017. Вип. 2(8). С. 126–132.

REFERENCES:

1. Kalikova G., Rahmidinova A. Gosudarstvenno-chastnoe partnerstvo: novye vozmojnosti dlya Kyrgyzstana [Public-private partnership: new opportunities for Kyrgyzstan]. URL: <http://www.k-a.kg/ru/gosudarstvenno-chastnoe-partnerstvo-novye-vozmozhnosti-dlya-kyrgyzstana-0>.
2. Informatsiia Svitovoho banku stosovno realizatsii finansovykh proektiv derzhavno-pryvatnoho partnerstva v ekonomichnii infrastrukturi [World Bank information on the implementation of public procurement financing projects in the economic infrastructure]. URL: <http://ppi.worldbank.org/visualization/ppi.html#sector=&status=&ppi=&investment=®ion=&ida=&income=&ppp=PPP&mdb=&year=&excel=false&map=&header=true>.
3. Ivanova Yu.V. Derzhavno-pryvatne partnerstvo: dosvid zarubizhnykh krain ta perspektyvy dlia respubliky Bilorus [Public-private partnership: experience of foreign countries and prospects for the republic of Belarus]. Derzhava ta rehiony. Serii: Ekonomika ta pidpriemnytstvo. 2013. № 1 (70). pp. 197-202.
4. Konischeva T.I. Trend Razvitiya gosudarstvenno-chastnogo partnerstva: opyt Evrosoyuza i SSHA [The development of public-private partnership: the experience of the European Union and the United States]. Voprosyi ekonomiki i prava. 2017. № 3. pp. 49-54.
5. Gafurova G.T. Zarubejnyiy opyt razvitiya mehanizmov gosudarstvenno-chastnogo partnerstva [Foreign experience in the development of public-private partnership mechanisms]. Finansyi i kredit. 2013. № 48 (576). pp. 62-72.
6. Liba N.S. Realizatsiia derzhavno-pryvatnoho partnerstva u systemi rehionalnoi promyslovoi polityky [Realization of public-private partnership in the system of regional industrial policy]. Naukovyi visnyk Mukachivskoho derzhavnoho universytetu. Serii Ekonomika. 2017. Vyp. 2 (8). pp. 126-132.

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2018-17-92>

УДК 336.02

Механізм забезпечення фінансової безпеки страхової компанії

Юдіна С.В.

доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри фінансів та обліку
Дніпровського державного технічного університету

Григор'єва Н.М.

магістр
Дніпровського державного технічного університету

Чуприна О.Г.

магістр
Дніпровського державного технічного університету

У статті визначено основні сутнісні характеристики фінансової безпеки страхових організацій. Показано логіку формування необхідності в забезпеченні фінансової безпеки страхової компанії. Проаналізовано сучасний стан розвитку страхової системи. Визначено склад механізму забезпечення фінансової безпеки страхової компанії.

Ключові слова: фінансова безпека страхових організацій, механізм забезпечення фінансової безпеки, ринок страхових послуг, активи, сформовані страхові резерви.

Юдина С.В., Григор'єва Н.М., Чуприна О.Г. МЕХАНИЗМ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ

В статье определены основные существенные характеристики финансовой безопасности страховых организаций. Показана логика формирования необходимости в обеспечении финансовой безопасности страховой компании. Проанализировано современное состояние развития страховой системы. Определен состав механизма обеспечения финансовой безопасности страховой компании.

Ключевые слова: финансовая безопасность страховых организаций, механизм обеспечения финансовой безопасности, рынок страховых услуг, активы, сформированные страховые резервы.

Yudina S.V., Grigorieva N.N., Chuprina A.G. MECHANISM OF SECURING THE INSURANCE COMPANY'S FINANCIAL SECURITY

The article defines the main essential characteristics of the financial security of insurance organizations. The logic of the formation of the need to ensure the financial security of the insurance company is shown. The modern state of development of the insurance system is analyzed. The composition of the mechanism for ensuring the financial security of the insurance company is defined.

Keywords: financial security of insurance organizations, the mechanism for ensuring financial security, the market of insurance services, assets, formed insurance reserves.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сучасний стан вітчизняного ринку страхових послуг вимагає від керівників та менеджерів страхових компаній прийняття управлінських рішень в умовах невизначеності, коли діяльність організацій перебуває під впливом загроз внутрішнього та зовнішнього характеру, результатом яких може стати неплатоспроможність або банкрутство. Наявність жорсткої конкурентної боротьби на страховому ринку України загострює ці проблеми, тому актуальним сьогодні стає забезпечення фінансової безпеки

страхових організацій як запоруки нормального їх функціонування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Основні аспекти визначення сутності поняття фінансової безпеки, відповідних загроз, індикаторів, а також системи критеріїв і параметрів фінансової безпеки досліджено в наукових працях вітчизняних та зарубіжних учених: О.В. Ареф'євої, О.І. Барановського, І.О. Бланка, З.С. Варналія, Н.П. Ващекина, Н.П. Гончарової, К.С. Горячевої, Ф.І. Євдокимова, М.М. Єрмошенка, Я.А. Жаліла, В. Забродського, В.Б. Зубік, С.М. Ілляшенка, Л. Коженювські та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Разом із тим варто відзначити недостатність розроблення проблеми забезпечення фінансової безпеки страхових організацій. Окремі питання стосовно даного поняття досліджувалися О.І. Барановським, Н.М. Внуковою, О.О. Гаманковою, Р. Глейзером, Ю.В. Панковим, В.О. Суховим.

Але недостатність розроблення механізму фінансової безпеки страхових організацій зумовлює необхідність та актуальність дослідження.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є подальший розвиток теоретичних основ та основ практичного застосування механізму забезпечення фінансової безпеки страхових компаній.

Виклад основного матеріалу дослідження. Згідно з чинним законодавством, 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].

Страхування є не тільки методом захисту суб'єктів підприємницької діяльності від непередбачуваних подій, а й засобом захисту від змін економічної кон'юнктури. Акумуляовані у страхових компаніях фінансові ресурси через систему інвестування сприяють розширенню виробництва, що є вигідним страховикам, страхувальникам та іншим підприємницьким

структурам [2]. Таким чином, як бачимо, страхування сприяє оптимізації ресурсів, спрямованих на організацію економічної, а отже, й фінансової безпеки як держави, так і її суб'єктів.

Варто погодитися з точкою зору О.І. Барановського, що важливість дотримання фінансової безпеки ринку страхових послуг зумовлена, по-перше, його вагомістю як джерела довгострокових інвестицій в економіку держави, по-друге, необхідністю подальшого розвитку ринку страхування [3].

Отже, фінансову безпеку страховика можна розглядати як такий його фінансовий стан, що характеризується збалансованістю системи фінансових показників, стійкістю до внутрішніх і зовнішніх загроз, дає змогу своєчасно та в повному обсязі виконувати взяті на себе зобов'язання, а також забезпечує ефективний розвиток страхової організації в поточному та наступних періодах.

Категорійний апарат, який характеризує фінансову безпеку страхової компанії, дуже широкий. Основні сутнісні характеристики фінансової безпеки страховика показано на рис. 1.

Як видно з наведеного рисунку, фінансова безпека страхової організації виступає складником економічної безпеки; це також система, спрямована на забезпечення ефективного розвитку страховика в поточному та наступному періодах. Отже, фінансовий складник економічної безпеки є фундаментальною основою економічно ефективною страхової компанії, тобто такої, котра відстоює інтереси як власників організації, так і страхувальників і забезпечує свою фінансову безпеку як у поточному періоді, так і на пер-



Рис. 1. Основні сутнісні характеристики фінансової безпеки страхових організацій

спективу за умов необмеженої конкуренції на страховому ринку.

Разом із цим фінансова безпека страхової компанії – це стан захищеності головного та пріоритетних фінансових інтересів від внутрішніх та зовнішніх загроз. Для страхової організації у зв'язку з необхідністю забезпечення страхового захисту головним фінансовим інтересом є максимізація ринкової вартості страховика, але за умови, що множення капіталу власників страхової компанії має відбуватися з одночасним задоволенням потреб страхувальників.

Як відомо, пріоритетними фінансовими інтересами страхової компанії виступають: збільшення обсягів збору страхових премій; примноження обсягів прибутку від страхової та інвестиційної діяльності; досягнення ефективності перестраховальних операцій; чітке планування обсягів страхових резервів, достатності капіталу та ліквідності активів; досягнення рівноваги між доходністю і ризикованістю інвестування страхових резервів тощо.

Вплив різного роду загроз на фінансові інтереси страхової організації, показує логічний ланцюжок «потреба – фінансовий інтерес – мотив – дія – кінцеві результати», який являє собою теоретичний процес формування кінцевих результатів діяльності страхових компаній. Первинною у цьому процесі виступає потреба в досягненні поставлених цілей страхової компанії та отриманні позитивних кінцевих фінансових результатів. Фінансові відносини страховика знаходять своє відображення, насамперед, у відповідних фінансових інтересах, які являють собою спонукальні мотиви дій страховика щодо забезпечення необхідних умов реалізації цілей його діяльності.

Із фінансовим інтересом тісно пов'язане поняття мотиву як спонукального чинника дій та вчинків фінансового менеджменту страховика. За мотивом логічно відбувається певна дія, яка породжує конкретний результат у вигляді задоволення потреби.

У реальній ситуації на страховому ринку існує безліч загроз, які впливають на фінансові інтереси страхової компанії, ігнорування котрих може в майбутньому негативно відобразитися на її фінансовій стійкості, платоспроможності та загальному фінансовому стані. Саме за таких умов виникає потреба в забезпеченні безпечного функціонування страхової організації, а в нашому разі – у в забезпеченні її фінансової безпеки.

Найбільшої турботи для страховика потребують загрози саме фінансовій безпеці,

оскільки всі втрати (організаційного, інформаційного, матеріального характеру, стану надійності компанії) у кінцевому підсумку виражаються саме у фінансових утратах, тобто втратах фінансових ресурсів.

Під час визначення категорії «фінансова безпека страхової організації» потребують уточнення поняття «загроза фінансовій безпеці страховика» та «фінансова небезпека».

На нашу думку, загальним у характеристиці загрози й небезпеки є їхня можливість заподіяти збитки об'єктові безпеки, тобто системі пріоритетних фінансових інтересів страхової компанії.

Загроза фінансовим інтересам страховика – це реальна або потенційна можливість нанесення збитків, яка характеризується конкретним джерелом походження та об'єктом впливу.

Таким чином, можна розглядати фінансову небезпеку та загрози фінансовим інтересам страховика як комплексне поняття, тобто «загроза фінансовій безпеці страхової організації».

Отже, загроза фінансовій безпеці страховика – це потенційна чи реальна ймовірність негативного впливу процесів, явищ, чинників або умов на його загальний фінансовий стан, а також на рівень фінансової стійкості та платоспроможності.

Серед основних причин виникнення загроз, які з'являються із зовнішнього середовища, варто виділити такі [4]: стрімкий розвиток процесу глобалізації фінансово-економічних зв'язків, інтернаціоналізації світового ринку страхових послуг; високий ступінь концентрації фінансових ресурсів на міжнародних страхових ринках, високий ступінь інтеграції у сфері перестраховування; високий ступінь мобільності і взаємозв'язку страхових фінансових ринків на базі новітніх інформаційних технологій; взаємопроникнення внутрішньої й зовнішньої політики держав, що все більше залежать від світових страхових фінансів; посилення конкуренції та конфліктів між державами у сфері страхування, використання стратегій завоювання світового економічного простору (експансії) з використанням страхування; надмірна залежність національних страхових галузей (особливо в розрізі перестраховування) від іноземного капіталу, що робить фінансову безпеку страхової діяльності надзвичайно вразливою; глобальне наростання нестійкості страхового складника світової фінансової системи, виникнення загрозливих кризових тенденцій, нездатність

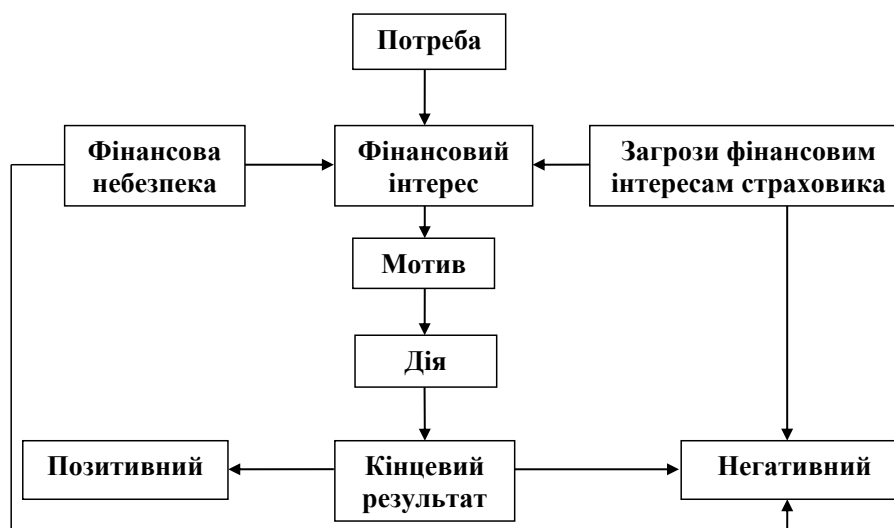


Рис. 2. Логіка формування необхідності в забезпеченні фінансової безпеки страхової компанії

сучасних фінансових інститутів (у тому числі міжнародних) ефективно їх контролювати.

Внутрішні загрози породжуються переважно: непродуманою фінансово-економічною політикою компанії; прорахунками органів її управління у визначенні пріоритетів фінансового менеджменту; помилками, зловживаннями й іншими відхиленнями (безгосподарністю, економічними злочинами і т. п.) в управлінні тарифною, інвестиційною, перестраховальною, а також кадровою і комунікаційною політикою страхової компанії, незбалансованістю страхового портфеля тощо.

Фінансова безпека відзначається також системою якісних (ґрунтуються на параметрах визначення конкурентної позиції) та кількісних параметрів (базуються на показниках фінансової стійкості, платоспроможності, а також ефективності діяльності страхової компанії) безпечного стану страховиків.

Об'єктом забезпечення фінансової безпеки страховика є сформована система пріоритетних фінансових інтересів страхової компанії, безпеку якої необхідно забезпечити.

Суб'єктами фінансової безпеки виступають власники, керівництво та персонал компанії.

Основна мета забезпечення фінансової безпеки страховика виходить із її сутності, а саме вона полягає в дотриманні такого фінансового стану страхової організації, який характеризується збалансованістю системи фінансових показників та інструментів, стійкістю до внутрішніх і зовнішніх загроз, дає їй змогу своєчасно та в повному обсязі виконувати взяті на себе зобов'язання, а також забезпе-

чує ефективний розвиток страхової компанії в поточному та наступних періодах.

Предмет фінансової безпеки – це діяльність її суб'єктів, яка спрямована на об'єкти фінансової безпеки страховика за рахунок реалізації функцій, принципів та стратегічних заходів із забезпечення безпечного рівня функціонування страхової компанії.

Держава здійснює нагляд за діяльністю страхових компаній через свої інститути, а саме Національну комісію, що здійснює державне регулювання у сфері фінансових послуг. Так, відповідно до Закону України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» [5], серед основних завдань Національної комісії з фінансових послуг є здійснення нагляду за наданням фінансових послуг та додержанням законодавства у сфері страхування. Відповідно до ст. 30 зазначеного Закону, вповноважений орган має право проводити в межах своїх повноважень перевірку (інспекцію) діяльності учасників ринків фінансових послуг (окрім споживачів фінансових послуг), їх афілійованих та споріднених осіб.

Законом України «Про основні засади державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності» [6] передбачено проведення планових та позапланових заходів державного нагляду (контролю), які здійснюються шляхом проведення перевірок, ревізій, оглядів, обстежень та інших дій.

У 2017 р. Національна комісія фінансових послуг планових перевірок не проводила у зв'язку з дією мораторію на проведення планових заходів державного нагляду (контр-

олу). Водночас протягом 2017 р. Національною комісією фінансових послуг здійснено 94 позапланові перевірки (що на 59,3% більше, ніж у 2016 р.), із них: за рішенням суду – дев'ять; за погодженням із Державною регуляторною службою України – 84; за клопотанням заявника – 1.

Водночас Національною комісією з фінансових послуг на постійній основі забезпечується щоквартальний аналіз звітних даних страхових компаній на предмет загального фінансового стану фінансової установи, дотримання ними вимог до платоспроможності та інших обов'язкових фінансових нормативів.

При цьому в 2017 р. пріоритетними напрямками здійснення пруденційного нагляду за діяльністю страховиків було визначено контроль над дотриманням вимог до розкриття інформації, управління ризиками, резервування та підвищення відповідальності фінансових установ за порушення зазначених вимог.

За результатами здійснення пруденційного нагляду індикативні показники кількості складених актів про правопорушення до кількості фінансових установ за їх видами в 2016–2017 рр. становили відповідно 0,96 та 0,78. Така оцінка дає змогу скласти об'єктивну картину щодо стану страхових компаній.

Варто зазначити, що ринок страхових послуг є другим за рівнем капіталізації серед інших небанківських фінансових ринків. Загальна кількість страхових компаній станом на 31.12.2017 становила 294, у тому числі СК life – 33 компанії, СК non-life – 271 компанія (станом на 31.12.2016 – 310 компаній, у тому числі СК life – 39 компаній, СК non-life – 271 компанія). Як бачимо, кількість страхових компаній (СК) має тенденцію до зменшення: за 2017 р. порівняно з 2016 р. кількість компаній зменшилася на 16 од., порівняно з 2015 р. – на 67 од.

За 2017 р. частка валових страхових премій у відношенні до ВВП залишилися на рівні 2016 р. та становила 1,5%; частка чистих страхових премій у відношенні до ВВП за 2017 р. становила 1,0%, що на 0,1 в. п. менше порівняно з відповідним показником 2016 р.

Порівняно з 2016 р. на 8 261,5 млн. грн. (23,5%) збільшився обсяг надходжень валових страхових премій, обсяг чистих страхових премій збільшився на 2 030,6 млн. грн. (7,7%). Збільшення валових страхових премій відбулося майже за всіма видами страхування [7].

Важливими показниками, що характеризують стан фінансової безпеки страхових ком-

паній, є динаміка активів та сформованих страхових резервів.

Варто зазначити, що станом на 31.12.2016 обсяг загальних активів страховиків становив 57 381,0 млн. грн., що на 2,3% більше порівняно з відповідним показником минулого року. Але така ситуація в умовах інфляції не може вважатися позитивною.

Структура активів страхових компаній, визначених відповідно до ст. 31 Закону України «Про страхування» [1], для представлення страхових резервів станом на 31.12.2017 порівняно з інформацією станом на 31.12.2016 мала такі зміни:

- на 709,6 млн. грн. (або на 6,2%) збільшився обсяг активів, дозволених для представлення банківськими вкладками (депозитами), і становив 12 238,2 млн. грн. (або 33,9% від загального обсягу активів). При цьому обсяг активів, дозволених для представлення банківськими вкладками (депозитами) на поточних рахунках в іноземній валюті, зменшився на 293,7 млн. грн. (або на 14,1%) і становив 1 793,3 млн. грн. проти 2 087,0 млн. грн. станом на 31.12.2016;

- на 1 315,0 млн. грн. (або на 16,5%) зменшився обсяг активів, дозволених для представлення акціями, і становив 6 653,6 млн. грн. (або 18,4% від загального обсягу активів);

- на 1 031,9 млн. грн. (або на 18,6%) збільшився обсяг активів, дозволених для представлення цінними паперами, що імітуються державою, і становив 6 572,1 млн. грн. (або 18,2% від загального обсягу активів);

- на 582,6 млн. грн. (або на 16,8%) збільшився обсяг активів, дозволених для представлення правами вимог до перестраховиків, і становив 4 054,5 млн. грн. (або 11,2% від загального обсягу активів);

- на 168,0 млн. грн. (або на 5,7%) зменшився обсяг активів, дозволених для представлення грошовими коштами на поточних рахунках, і становив 2 757,4 млн. грн. (або 7,6% від загального обсягу активів).

Розміщення страхових резервів здійснюється згідно зі ст. 31 Закону України «Про страхування» [1], де визначено перелік активів за відповідними категоріями.

Станом на 31.12.2017 обсяг активів, дозволених для представлення коштів страхових резервів, становив 36 084,6 млн. грн. (на 1 012,7 млн. грн. більше, ніж на відповідну дату 2016 р.), які в розмірі 22 450,7 млн. грн. використано з метою представлення коштів страхових резервів.

Отже, сучасна страхова справа включає обов'язок інститутів влади створювати меха-

нізми захисту національних фінансово-економічних інтересів і протистояти впливу внутрішніх і зовнішніх загроз розвитку фінансового інституту страхування, закріплених законодавчо. Саме за допомогою забезпечення фінансової безпеки страхової діяльності законними шляхами можуть бути реалізовані фінансові інтереси юридичних та фізичних осіб України та її громадян на міжнародному і національному рівнях.

Висновки з цього дослідження. У сучасних умовах головною засадою ефективного функціонування страхового ринку є надійність його основних учасників – страховиків. Фінансова безпека виступає запорукою виживання страхової компанії в умовах жорсткої конкурентної боротьби, сприяє реалізації фінансових інтересів організації, забезпечує її розвиток. Спираючись на аналіз сутності категорії «фінансова безпека страхової організації», наведений у науковій літературі, запропоновано під нею вважати такий її фінансовий стан, який характеризується збалансованістю системи фінансових показників, стійкістю до внутрішніх і зовнішніх загроз, дає змогу своєчасно та в повному обсязі виконувати взяті на себе зобов'язання, а також забезпечує ефективний розвиток страхової організації в поточному та наступних періодах.

Для страхової організації у зв'язку з необхідністю забезпечення страхового захисту головним фінансовим інтересом виступає максимізація ринкової вартості страховика за умови, що примноження капіталу власників страхової компанії має відбуватися з одночасним задоволенням потреб страхувальників.

До категоріального апарату фінансової безпеки страхових організацій слід віднести: об'єкт, суб'єкт фінансової безпеки та її сутнісні характеристики; головний та пріоритетні фінансові інтереси; загрози фінансовій безпеці; мету забезпечення фінансової безпеки; предмет фінансової безпеки; інформаційно-аналітичне забезпечення; механізм забезпечення; критерії оцінки та ефективності управління фінансовою безпекою; оцінку рівня фінансової безпеки страхової компанії; якісні і кількісні параметри безпечного стану страховиків; інтегральний показник оцінки рівня фінансової безпеки; методика оцінки і забезпечення належного рівня фінансової безпеки; рівень фінансової безпеки; методи й інструменти забезпечення фінансової безпеки; технологію управління фінансовою безпекою; інформаційну підсистему забезпечення фінансової безпеки; моніторинг фінансової

безпеки страховика; прогнозування рівня фінансової безпеки.

До основних сутнісних характеристик фінансової безпеки запропоновано включати, такі, що водночас є: складником економічної безпеки страховика; системою, спрямованою на забезпечення ефективного розвитку страхової компанії в поточному та наступних періодах; станом захищеності головного та пріоритетних інтересів страховика від внутрішніх та зовнішніх загроз; фінансовим станом, що дає змогу своєчасно та в повному обсязі виконувати взяті на себе зобов'язання; сукупністю якісних та кількісних характеристик безпечного стану страхових компаній; об'єктом управління, що характеризується збалансованістю системи фінансових показників.

Особливості страхової компанії зумовлюються характерними рисами об'єктів управління фінансовою безпекою, а саме: страхового тарифу, страхових резервів, власних коштів, страхового портфеля, перестраховування, інвестиційної діяльності, кінцевого фінансового результату.

До складу механізму забезпечення фінансової безпеки страхової компанії слід включити такі елементи: суб'єкт і об'єкт управління; сукупність фінансових інтересів страховика; функції, принципи і методи управління; інструментарій управління фінансовою безпекою; критерії оцінки рівня фінансової безпеки; техніку і технологію управління.

До основних етапів функціонування механізму забезпечення фінансової безпеки страхової компанії можна віднести: вчасне виявлення та аналіз зовнішніх та внутрішніх загроз фінансовій безпеці страховика; оцінку поточного стану фінансової безпеки та запровадження заходів моніторингу із цього приводу; вчасну реалізацію запланованих заходів, спрямованих на забезпечення фінансової безпеки страхової компанії; здійснення відповідних заходів контролю забезпечення фінансової безпеки страхової компанії; коригування вищеназваних етапів для підтримання належного рівня фінансової безпеки, а також забезпечення ефективного розвитку страхової компанії.

Таким чином, забезпечення фінансової безпеки виступає одним із головних чинників реалізації фінансової інтересів страховиків, дає змогу передбачити виникнення або нейтралізувати дію загроз внутрішнього й зовнішнього характеру, а також є невід'ємною умовою ефективного функціонування страхових компаній на ринку страхових послуг.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Закон України «Про страхування». URL: [http:// zakon.rada.gov.ua/laws/show/85/96-вр](http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/85/96-вр).
2. Страхування: теорія та практика: навчально-методичний посібник / Н.М. Внукова, В.І. Успенко, Л.В. Временко та ін.; за заг. ред. проф. Н.М. Внукової. Харків: Бурун Книга, 2004. 376 с.
3. Барановський О.І. Фінансова безпека в Україні (методологія оцінки та механізми забезпечення): монографія. К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2004.
4. Панков Ю.В. Финансовая безопасность страховика как атрибут страховой культуры. URL: [http:// zhurnal.lib.ru/p/ pankow_j_w/](http://zhurnal.lib.ru/p/pankow_j_w/).
5. Закон України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг». URL: [http:// zakon.rada.gov.ua/go/2664-14](http://zakon.rada.gov.ua/go/2664-14).
6. Закон України «Про основні засади державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності». URL: [http:// zakon.rada.gov.ua/laws/show/877-16](http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/877-16).
7. Підсумки діяльності страхових компаній за 2017 рік. URL: <https://forinsurer.com/files/file00634.pdf>.

REFERENCES:

1. Zakon Ukrainy "Pro strakhuvannia". [Elektronnyj resurs]. – Rezhym dostupu: [http:// zakon.rada.gov.ua/laws/ show/85/96-вр](http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/85/96-вр)
2. Vnukova N.M. Strakhuvannia: teoriia ta praktyka. (2004) [Tekst]: Navchal'no-metodychnyj posibnyk / N.M. Vnukova, V.I. Uspalenko, L.V. Vremenko, ta in.; za zahal'noi redaktsiiei prof., Vnukovoi N.M., – Kharkiv: Burun Knyha, – 376 p.
3. Baranovs'kyj O.I. Finansova bezpeka v Ukraini (metodolohiia otsinky ta mekhanizmy zabezpechennia). (2004): Monohrafiia. – K.: Kyiv. nats. torh. – ekon. un-t.
4. Pankov Ju.V. Finansovaja bezopasnost' strahovika kak atribut strahovoj kul'tury. [Elektronnyj resurs]. – Rezhim dostupu: [http://zhurnal.lib.ru/p/ pankow_j_w/](http://zhurnal.lib.ru/p/pankow_j_w/).
5. Zakon Ukrainy "Pro finansovi posluhy ta derzhavne rehuliuвання rynkiv finansovykh posluh". [Elektronnyj resurs]. – Rezhym dostupu: [http:// zakon.rada.gov.ua/go/2664-14](http://zakon.rada.gov.ua/go/2664-14).
6. Zakon Ukrainy "Pro osnovni zasady derzhavnoho nahliadu (kontroliu) u sferi hospodars'koi diial'nosti". [Elektronnyj resurs]. – Rezhym dostupu: [http:// zakon.rada.gov.ua/laws/show/877-16](http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/877-16).
7. Pidsumky diial'nosti strakhovykh kompanij za 2017 rik. [Elektronnyj resurs]. – Rezhym dostupu: <https://forinsurer.com/files/file00634.pdf>.

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2018-17-93>

УДК 330.522.4:657 (477)

Стандартизація та гармонізація бухгалтерського обліку запасів: порівняльний аспект

Винятинська Л.В.

кандидат економічних наук,
асистент кафедри обліку і оподаткування
Чернівецького національного університету імені Ю. Федьковича

Нижник Т.М.

магістр
Чернівецького національного університету імені Ю. Федьковича

У статті розглянуто сутність стандартизації та гармонізації бухгалтерського обліку запасів суб'єкта господарювання згідно з національними та міжнародними стандартами бухгалтерського обліку. Здійснено порівняльний аналіз сутності нормативних документів у розрізі використання понятійного апарату, визнання, оцінки запасів, визначення та встановлено спільні та відмінні риси.

Ключові слова: стандартизація, гармонізація, бухгалтерський облік, запаси, національні стандарти, міжнародні стандарти.

Винятинская Л.В., Нижник Т.М. СТАНДАРТИЗАЦИЯ И ГАРМОНИЗАЦИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ЗАПАСОВ: СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АСПЕКТ

В статье рассмотрена сущность стандартизации и гармонизации бухгалтерского учета запасов предприятия согласно национальным и международным стандартам бухгалтерского учета. Осуществлен сравнительный анализ сущности нормативных документов в разрезе использования понятийного аппарата, признания, оценки запасов, определения и установлены общие и отличительные особенности.

Ключевые слова: стандартизация, гармонизация, бухгалтерский учет, запасы, национальные стандарты, международные стандарты.

Vyniatynska L.V., Nyzhnyk T.M. STANDARDIZATION AND HARMONIZATION OF ACCOUNTING STANDARDS: COMPARISON ASPECTS

The article the essence of standardization and harmonization of accounting of inventories of an entity in accordance with national and international accounting standards. A comparative analysis of the essence of normative documents in the context of the use of the conceptual apparatus, recognition, evaluation of stocks, determination and establishment of common and distinctive features is carried out.

Keywords: standardization, harmonization, accounting, stocks, national standards, international standards.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Стандартизація бухгалтерського обліку на вітчизняних підприємствах, відповідно до міжнародної практики і досвіду, є необхідною умовою подальшого розвитку підприємств і організацій на шляху інтеграції у світову спільноту. Це дасть змогу значно спростити сам процес відображення господарських операцій, зменшити, головним чином, документальне навантаження, а також розширити масштаби діяльності.

Функціонування української економіки зазнає постійних та безповоротних змін, особливо у веденні фінансово-господарської

діяльності суб'єктами господарювання, які призводять до змін у веденні бухгалтерського обліку, що пов'язано з необхідністю наближення обліку до міжнародних стандартів.

Актуальним залишається завдання привести наявну в країні систему бухгалтерського обліку запасів у відповідність із вимогами ринкової економіки та міжнародних стандартів, що сприятиме усуненню економічних і торговельних бар'єрів, активізації надходження іноземних інвестицій, виходу на міжнародні ринки капіталу, створенню конкурентоспроможного ринкового середовища.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблему стандартизації та гармонізації бухгалтерського обліку запасів у своїх працях досліджувала значна кількість вітчизняних учених, зокрема: Ю. Боярський, Ф. Бутинець, П. Гарасим, С. Андрос, С. Голов, Л. Горецька, В. Жуков, Г. Голубнича, Г. Журавель, В. Завгородній, В. Кузнєцов, М. Литвиненко, М. Пушкар, В. Сопко, Б. Усач та інші фахівці. Проте проблематика обліку запасів у світлі застосування міжнародних стандартів обліку запасів уможливує подальші більш глибокі дослідження щодо їх стандартизації та гармонізації.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є визначення основних напрямів гармонізації та стандартизації бухгалтерського обліку запасів у сучасних умовах ринкової економіки за допомогою порівняння національних та міжнародних стандартів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розвиток міжнародної торгівлі, глобалізація ринку, інтеграція українських підприємств у міжнародну спільноту вимагають взаємоузгодженості у багатьох сферах, зокрема у бухгалтерському обліку запасів. Для забезпечення усунення розбіжностей в Україні відбувається процес адаптації нормативно-правової бази суб'єктів господарювання у світлі євроінтеграційних процесів, що дасть змогу визначити напрями зміни їх облі-

кової системи відповідно до стратегії модернізації системи бухгалтерського обліку з урахуванням національних особливостей.

Актуальності питання стандартизації та гармонізації бухгалтерського обліку в цілому та запасів зокрема додають прийняті зміни до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність». Згідно з прийнятими змінами, з 01.01.2012 суб'єкти господарювання самостійно визначають доцільність застосування міжнародних стандартів (окрім випадків, коли обов'язковість застосування міжнародних стандартів визначена законодавством). Проте поняття «стандартизація» та «гармонізація» бухгалтерського обліку сьогодні не є легально визначеними, хоча це необхідно зробити на загальнодержавному рівні (зокрема внести зміни та доповнення до ЗУ «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність»).

Під час розгляду процесів щодо зменшення розбіжностей між вітчизняними та міжнародними стандартами бухгалтерського обліку широко використовуються терміни «стандартизація» та «гармонізація» бухгалтерського обліку (табл. 1). Відповідно до положень Загальнодержавної програми адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу, затвердженої Законом України від 18 березня 2004 р., адаптація полягає у приведенні законів України та інших нормативно-правових актів відповідно до *acquis communautaire*.

Таблиця 1

Сутність термінів «стандартизація» та «гармонізація» бухгалтерського обліку

Джерело інформації	«Стандартизація бухгалтерського обліку» – це ...	«Гармонізація бухгалтерського обліку» – це ...
С. Голов	«...директиви, закони та інші нормативні акти; стандарти обліку можуть бути обов'язковими і рекомендаційними»	«...різноманітність і уніфікація, що може бути досягнута шляхом видання стандартів, директив, законів»
О.М. Петрук	«...правове регулювання бухгалтерського обліку повинно відбуватися у формі нормативних актів, що мають переважно імперативний характер за активної участі держави» [9, с. 43–44]	«...процес уніфікації методів і принципів бухгалтерського обліку у формі стандартів, а стандартизація дає змогу глобалізувати облікову політику, принципи і систему бухгалтерського обліку та звітності» [9, с. 43–44]
О.І. Гадзевич, А.Т. Сафарова	«...встановлення єдиних показників, за якими можна було б зіставити дані бухгалтерського обліку різних країн» [4, с. 68]	«...узгодження вимог до ведення бухгалтерського обліку в країнах світу» [4, с. 68]
Л. Нищенко	«...практичний інструментарій стосовно гармонізації практики ведення бухгалтерського обліку»	«...процес конструктивного зближення світових облікових систем шляхом узгодження й доповнення чинних вітчизняних стандартів бухгалтерського обліку, фінансової звітності, податкового законодавства з метою виходу на світові ринки капітал»

Нині головне завдання гармонізації та стандартизації полягає у тому, щоб вони суттєво не відрізнялися від аналогічних стандартів в інших країнах – членах співтовариства, тобто знаходилися у гармонії один з одним, не були взаємозаперечуваними та некоректними один до одного тощо. Слід зазначити, що процес гармонізації бухгалтерського обліку в країні тісно взаємопов'язаний із глобалізацією соціально-економічних явищ (процесів) у світовому масштабі.

Професори С.С. Герасименко та А.О. Єпіфанова у своїй праці зазначають, що «сьогодні в Україні однією з проблем суспільства є завдання привести існуючу в країні систему бухгалтерського обліку і звітності у відповідність з вимогами ринкової економіки та міжнародних стандартів. Важливим є вивчення накопиченого досвіду в країнах із розвинутими ринковими системами господарювання, адже у сучасному вигляді національні стандарти обліку західних держав, які відповідають міжнародним стандартам, приведені у відповідність із загальними концептуальними основами і принципами» [3, с. 5].

Проте слушною є думка групи науковців Ю.І. Боярського [2], В.І. Поповича [11], О.П. Щеглова [12], які відзначають необхідність трансформації вітчизняної системи бухгалтерського обліку відповідно до вимог міжнародних стандартів. Невідповідність

організації та методології бухгалтерського обліку сучасним реаліям ринку викликана інертністю вітчизняного законодавства у сфері бухгалтерського обліку, яке зорієнтовано виключно на індустріальний характер економіки та має ознаки законодавства країни з економікою закритого типу.

Методологічні засади формування інформації про запаси та її розкриття визначаються Національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку (далі – П(С)БО 9 «Запаси») і Міжнародними стандартами бухгалтерського обліку (далі – МСБО 2 «Запаси»). Хоча основою національних положень стандартів бухгалтерського обліку є міжнародні стандарти, проте вони не тотожні, тому для досягнення гармонізації між ними потрібно їх порівняти, виявити спільні та відмінні риси (незважаючи на те що національні стандарти бухгалтерського обліку, зокрема П(С)БО 9 «Запаси» розроблялися на основі МСБО 2 «Запаси»). Представимо на рис. 1 спільні та відмінні риси національних та міжнародних стандартів, зокрема П(С)БО 9 «Запаси» та МСБО 2 «Запаси».

Таким чином, бухгалтерський облік запасів у вітчизняній та міжнародній практиці має певні особливості, проте дещо відрізняється від обліку в Україні (головними чинниками є особливості нормативно-правової бази та українського бухгалтерського обліку тощо). Інформація про наявність запасів відобра-



Рис. 1. Спільні та відмінні риси П(С)БО 9 «Запаси» та МСБО 2 «Запаси»

жається у фінансовій звітності, зокрема у формі 1 «Баланс (Звіт про фінансовий стан)» та формі 5 «Примітки до річної фінансової звітності».

Загалом, порівнюючи П(С)БО 9 «Запаси» та МСБО 2 «Запаси», можна дійти висновку, що вони у цілому з усіх ключових питань є ідентичними. Однак є й певні відмінності, а точніше нюанси застосування стандартів. Варто зазначити, що головними відмінностями між національними та міжнародними стандартами є склад запасів, склад витрат, що входять до собівартості отриманих запасів, а також їх уцінка. МСБО 2 «Запаси» приділяє значно більшу увагу визначенню чистої реалізаційної вартості запасів, аніж вітчизняний П(С)БО 9 «Запаси». Однак у цілому ці вимоги також співпадають. МСБО 2 «Запаси» акцентує увагу на тому, що в кожному наступному періоді здійснюється нова оцінка чистої вартості реалізації. Хоча П(С)БО 9 «Запаси» не заперечує цього, однак прямо про це й не зазначає (табл. 2).

Порівняння методів оцінки запасів за міжнародною та вітчизняною практикою не виявило істотних відмінностей. МСБО носять рекомендаційний характер, хоча на їх підставі розробляють національні стандарти з детальною регламентацією обліку певних об'єктів.

Національні стандарти (положення) бухгалтерського обліку запасів складаються на основі міжнародних стандартів, проте існують розбіжності обліку в Україні та зарубіжних країнах (зокрема, країнах Європейського Союзу), пов'язані зі специфікою національної системи ведення бухгалтерського обліку. Передусім необхідно:

- відмовитися від жорсткої регламентації бухгалтерського обліку;
- вдосконалювати національні стандарти та гармонізувати їх із міжнародними стандартами;

– забезпечити належне професійне навчання практикуючих бухгалтерів з урахуванням специфіки та розроблення загальнодержавних рекомендацій щодо ведення бухгалтерського обліку запасів тощо.

Враховуючи вищезазначене, питання гармонізації та стандартизації бухгалтерського обліку запасів були та залишаються актуальними. У рамках даного питання доцільними є: перегляд форм первинної облікової інформації згідно з вимогами ринкової економіки та міжнародних стандартів; перегляд вимог до регламентації форм фінансової звітності як у цілому, так і в частині обліку запасів; розроблення конкретних методик із визначення чистої вартості реалізації та оцінки незавершеного виробництва.

Висновки з цього дослідження. Вступ України до Світової організації торгівлі, а також її євроінтеграція сприяють гармонізації облікових стандартів згідно з МСФЗ, що полегшить співпрацю з іноземними інвесторами та партнерами. Під час узгодження стандартів потрібно пам'ятати про особливості бухгалтерського обліку в Україні та її нормативно-правової бази, які не притаманні зарубіжним країнам.

Для того щоб бухгалтерський облік став ефективним засобом ведення міжнародного бізнесу та формування належної економічної політики, потрібно вирішувати питання суперечностей та відмінностей між національними та міжнародними стандартами з обліку запасів. Наявні розбіжності в бухгалтерському обліку запасів в Україні та зарубіжних країнах є, навіть незважаючи на те, що національні стандарти побудовані на підставі міжнародних. Необхідно намагатися гармонізувати П(С)БО з МСФЗ, забезпечувати якісне та належне навчання бухгалтерів з урахуванням особливостей ведення фінансово-господарської діяльності підприємства.

Таблиця 2

Порівняльна характеристика відмінностей положень національних та міжнародних стандартів бухгалтерського обліку методів оцінки запасів

Характеристика	П(С)БО 9 «Запаси»	МСБО 2 «Запаси»
Методи визначення собівартості	1. Ідентифікованої собівартості відповідної одиниці запасів 2. Середньозваженої собівартості 3. Собівартості перших за часом надходження запасів (ФІФО) 4. Нормативних затрат 5. Ціни продажу	1. Метод конкретної ідентифікації 2. Середньозваженої собівартості 3. Метод за формулою «перше надходження – перший видаток» (ФІФО) 4. Метод стандартних (нормативних) витрат 5. Метод роздрібних цін
Оцінка вартості на дату балансу	За найменшою з двох: первісною вартістю чи чистою вартістю реалізації	За найменшою з двох: первісною вартістю чи чистою вартістю реалізації

ЛІТЕРАТУРА:

1. Андрос С.В. Реформування обліку та фінансової звітності відповідно до міжнародних стандартів. URL: <http://economy.kpi.ua/ru/node/271>.
2. Боярський Ю.І. Нормативно-правове регулювання бухгалтерського обліку незавершеного виробництва: стан та перспективи розвитку. Вісник ЖДТУ. 2015. № 2(56). С. 31–36.
3. Бухгалтерський облік: актуальні проблеми та рішення: монографія / за ред. С.С. Герасименка, А.О. Єпіфанова. Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2016. 162 с.
4. Гадзевич О.І., Сафарова А.Т. Впровадження міжнародних стандартів обліку і звітності в Україні. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». 2007. № 577. С. 67–70.
5. Голубнича Г.П. Удосконалення обліку виробничих запасів на основі їхньої гармонізації та стандартизації. URL: http://www.rusnauka.com/1_NIO_2012/Economics/7_98869.doc.htm.
6. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 2 «Запаси». URL: http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/929_021.
7. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 16 «Основні засоби». URL: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/MU12027.html.
8. Петрук О.М. Гармонізація національних систем бухгалтерського обліку: монографія. Житомир: ЖДТУ, 2005. 420 с.
9. Петрук О.М. Розвиток національної системи бухгалтерського обліку в Україні: стратегія, гармонізація, регламентація: дис. ... д-ра екон. наук: спец. 08.06.04. Житомир, 2006. 358 с.
10. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси», затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 20.10.99 № 246, зі змінами та доповненнями. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0751-99>.
11. Попович В.І. Облік запасів за національними та міжнародними стандартами бухгалтерського обліку. URL: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/znptdau/2012_2_2/18-2-39.pdf.
12. Щеглов О.П. Національні та міжнародні стандарти з обліку запасів: відмінності, недоліки, шляхи гармонізації. URL: http://www.rusnauka.com/23_NTP_2010/Economics/70466.doc.htm.

REFERENCES:

1. Andros S. V. Reformuvannya obliku ta finansovoi zvitnosti vidpovidno do mizhnarodnykh standartiv. Available at: <http://economy.kpi.ua/ru/node/271>.
2. Boiarskyi Yu. I. (2015) Normatyvno-pravove rehuliuвання bukhgalterskoho obliku nezavershenoho vyrobnytstva: stan ta perspektyvy rozvytku. Visnyk ZhDTU. vol. 2 (56). pp. 31-36.
3. Bukhgalterskyi oblik: aktualni problemy ta rishennia : monohrafiia / za red. S. S. Herasymenka, A. O. Yepifanova; [S. S. Herasymenko, A. O. Yepifanov, M. D. Korinko ta in.]. Sumy : DVNZ "UABS NBU", 2016. 162 pp.
4. Hadzevych O. I., Safarova A. T. (2007) Vprovadzhennia mizhnarodnykh standartiv obliku i zvitnosti v Ukraini. Visnyk natsionalnogo universytetu "Lvivska politekhnik". vol 577. pp. 67-70.
5. Holubnycha H. P. (2012) Udoskonalennia obliku vyrobnychyykh zapasiv na osnovi yikhnoi harmonizatsii ta standartyzatsii. Available at: http://www.rusnauka.com/1_NIO_2012/Economics/7_98869.doc.htm.
6. Mizhnarodnyi standart bukhgalterskoho obliku 2 "Zapasy". Available at: http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/929_021.
7. Mizhnarodnyi standart bukhgalterskoho obliku 16 "Osnovni zasoby". Available at: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/MU12027.html.
8. Petruk O. M. (2005) Harmonizatsiia natsionalnykh system bukhgalterskoho obliku : monohrafiia. Zhytomyr : ZhDTU. 420 pp.
9. Petruk O. M. (2006) Rozvytok natsionalnoi systemy bukhgalterskoho obliku v Ukraini: stratehiia, harmonizatsiia, rehlementatsiia: dys. ... d-ra ekon. nauk: spets. 08.06.04. Zhytomyr. 358 pp.
10. Polozhennia (standart) bukhgalterskoho obliku 9 "Zapasy", zatverdzhene nakazom Ministerstva finansiv Ukrainy vid 20.10.99 r. № 246 zi zminamy ta dopovnenniamy. Available at: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0751-99>.
11. Popovych V. I. (2012) Oblik zapasiv za natsionalnymy ta mizhnarodnymy standartamy bukhgalterskoho obliku. Available at: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/znptdau/2012_2_2/18-2-39.pdf.
12. Shcheglov O. P. (2010) Natsionalni ta mizhnarodni standarty z obliku zapasiv: vidminnosti, nedoliky, shliakhy harmonizatsii. Available at: http://www.rusnauka.com/23_NTP_2010/Economics/70466.doc.htm.

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2018-17-94>

УДК 338.57

Основні методи калькулювання собівартості продукції та різновиди систем обліку витрат

Гайдаржинська О.М.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів, обліку і аудиту
Національного авіаційного університету

Коверга Д.О.

магістр
Національного авіаційного університету

У статті розглянуто поняття собівартості продукції, об'єкти й основні методи калькулювання собівартості продукції в державі. Об'єкти калькуляції собівартості продукції багато в чому визначаються видом виробництва, а методика обчислення – застосовуваними методами калькуляції. Застосування конкретних прийомів і способів, що становлять той чи інший метод обліку витрат, визначаються обліковою політикою організації, формування якої безпосередньо залежить від особливостей господарської діяльності. У зв'язку з тим, що об'єкти обліку та об'єкти калькуляції у виробництві часто не збігаються, застосовуються різні методи калькуляції собівартості продукції.

Ключові слова: собівартість, калькуляція, витрати, метод, директ-костінг, стандарт-кост.

Гайдаржинская О.М., Коверга Д.О. ОСНОВНЫЕ МЕТОДЫ КАЛЬКУЛИРОВАНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ И РАЗНОВИДНОСТИ СИСТЕМ УЧЕТА ЗАТРАТ

В статье рассмотрены понятие себестоимости продукции, объекты и основные методы калькулирования себестоимости продукции в стране. Объекты калькуляции себестоимости продукции во многом определяются видом производства, а методика вычисления – применяемыми методами калькуляции. Применение конкретных приемов и способов, составляющих тот или иной метод учета затрат, определяются учетной политикой организации, формирование которой напрямую зависит от особенностей хозяйственной деятельности. В связи с тем, что объекты учета и объекты калькуляции в производстве часто не совпадают, применяются различные методы калькуляции себестоимости продукции.

Ключевые слова: себестоимость, калькуляция, расходы, метод, директ-костинг, стандарт-кост.

Gaydarzhinska O.M., Koverga D.O. BASIC METHODS OF CALCULATING THE COST OF PRODUCTION AND A VARIETY OF COST ACCOUNTING SYSTEMS

This article deals with the concept of cost of production, objects and basic methods of calculating the cost of production in the state. Objects costing the cost of production are largely determined by the type of production, and the method of calculation – the applicable methods of costing. The use of specific techniques and methods that make up one or another method of accounting for costs, are determined by the accounting policy of the organization, the formation of which directly depends on the characteristics of economic activity. Due to the fact that objects of accounting and objects of costing in production often do not coincide, different methods of cost estimation of production are used.

Keywords: prime cost, costing, costs, method, Direct Costing, Standard-Costa.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Нині в умовах жорстокої конкуренції на ринках виробництва та продажу продукції ускладнюється виробничий процес, у зв'язку з чим необхідно пристосовуватися до постійно мінливого ринку. Великого значення набуває вибір того чи іншого методу обліку витрат і калькулювання собівартості продукції.

Застосування конкретних прийомів і способів, що становлять той чи інший метод обліку витрат, визначаються обліковою політикою

організації, формування якої безпосередньо залежить від особливостей господарської діяльності. У зв'язку з тим, що об'єкти обліку та об'єкти калькуляції в виробництві часто не збігаються, застосовуються різні методи калькуляції собівартості продукції, тому виникає проблема в доцільності використання тих чи інших методів собівартості продукції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сутність та класифікація методів калькулювання вивчалася такими вченими, як

М. Білуха, А. Бородкін, С. Безрукіх, Ф. Бутинець, С. Голов, В. Івашкевич, Т. Карпова, Л. Нападовська, М. Огийчук, В. Палій, М. Пушкар, В. Сопко, Н. Чумаченко та ін. Однак теоретичні розробки і нормативно-законодавча база України в частині методів калькулювання собівартості продукції не відображають галузевих особливостей, що потребує подальшого вивчення цього питання.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є аналіз основних методів калькулювання собівартості продукції, визначення найбільш застосовуваних методів обліку витрат, обґрунтування вибору тих чи інших методів обліку витрат та калькулювання собівартості продукції.

Виклад основного матеріалу дослідження. Простий спосіб обліку витрат застосовують насамперед у простих виробництвах, відмінні риси яких такі: об'єкт обліку витрат збігається з об'єктом калькуляції, тобто коли отримують тільки один вид продукції і відсутнє незавершене виробництво, проміжного продукту (напівфабрикату), невелика однорідна номенклатура продукції, одержуваної в результаті кратного одноразового технологічного процесу. При цьому методи витрати на виробництво ділять на вихід продукції.

Якщо від одного виробництва отримали кілька видів основної продукції (пов'язану продукцію), то розподіл витрат по об'єктах калькуляції виробляють, використовуючи метод реалізаційних цін або метод коефіцієнтів.

У сільському господарстві цей спосіб цілком можна застосувати в допоміжних виробництвах (водо-, електро-, тепlopостачання та ін.)

Під час калькулювання собівартості методом реалізаційних цін уся сполучена продукція оцінюється за цінами реалізації, а витрати на виробництво розподіляються по окремих об'єктах калькуляції пропорційно вартості продукції за цінами реалізації. Після встановлення розміру витрат за кожним об'єктом їх ділять на кількість одержуваної продукції. Цей метод калькуляції собівартості використовується під час обчислення собівартості з урахуванням якості [1].

Під час обчислення собівартості сполученої продукції з використанням установлених коефіцієнтів усі види продукції переводяться в умовну відповідно до встановлених коефіцієнтів.

У процесі виробництва сільськогосподарської продукції нерідко поряд з основною продукцією отримують побічну, яка викорис-

товується в господарстві. Під час калькуляції основної продукції із загальної суми витрат віднімають насамперед вартість побічної продукції із загальноприйнятною оцінкою.

Позамовний метод обліку витрат застосовують у виробництвах, де продукція носить характер замовлень. Цей метод калькулювання зазвичай використовується під час виготовлення одиничних виробів або в дрібносерійних виробництвах. Він також характерний для організацій, що займаються наданням послуг або виконанням різних робіт. У виробничих організаціях позамовне калькулювання може мати місце, якщо виділити виробництво окремого виробу або невеликої партії виробів і отримати інформацію не про середню, а про індивідуальну собівартість [2].

В окремих випадках замовлення можуть складатися з великої кількості виробів. Але основною умовою заказного калькулювання є заздалегідь визначену кількість продукції заданого виду.

Як об'єкт калькулювання за замовного методу виступає виробниче замовлення. На замовлення локалізують і групують прямі витрати на виробництво, вони ж виступають ознаками аналітичних рахунків з обліку витрат, між якими періодично розподіляються непрямі витрати. На аналітичних рахунках послідовно збирають усі витрати за даним замовленням. До завершення замовлення витрати на нього являють собою незавершене виробництво, а після його завершення незалежно від тривалості виконання – собівартість готового продукту.

Попроцесний метод використовується в організаціях серійного або масового виробництва, як правило, з безперервним виробничим циклом. При цьому вироби одного виду проходять у заданій послідовності певні процеси, поки не будуть повністю завершені [3]. Попроцесний метод обліку витрат характерний для таких галузей промисловості, як текстильна, нафтопереробна, паперова, хімічна, машинобудівна, лакофарбова та ін.

На відміну від позамовного методу в невиробничій сфері попроцесне калькулювання зазвичай не застосовується.

В одній організації можуть одночасно застосовуватися як позамовний, так і попроцесний методи калькулювання.

Основною особливістю попроцесного калькулювання є те, що всі прямі і непрямі витрати на виробництво враховуються за статтями калькуляції на весь випуск продукції, а не на індивідуальні вироби.

За цього методу собівартість одиниці виробу розраховується діленням загальної суми витрат на кількість одиниць продукції.

У попроцесному калькулюванні центрами витрат виступають виробничі підрозділи або окремі виробничі процеси.

Попередільний метод використовується у галузях промисловості із серійним і поточним виробництвом, коли однакові вироби проходять у певній послідовності через усі етапи виробництва (галузі нафтопереробної, бавовняної, хімічної, цементної, целюлозно-паперової, металургійної промисловості). Об'єктом калькулювання є продукт кожного закінченого переділу.

Сутність – прямі витрати відбивають у поточному обліку не за видами продукції, а по переділах (стадіях) виробництва. Переділ – частина технологічного процесу, що закінчується отриманням готового напівфабрикату, який може бути відправлений у наступний переділ або реалізований на сторону. У результаті на виході з останнього переділу маємо НЕ напівфабрикат, а готовий продукт.

Особливостями попередільного методу обліку, що відрізняють його від позамовного методу, є:

а) узагальнення витрат по переділах безвідносно до окремих замовленнях, що дає змогу калькулювати собівартість продукції кожного переділу;

б) списання витрат за календарний період, а не за час виготовлення замовлення;

в) організація аналітичного обліку до синтетичного рахунку 20 «Основне виробництво» для кожного переділу;

г) простота і дешевизна: немає карток обліку замовлень, відсутня необхідність розподіляти непрямі витрати між окремими замовленнями [4].

За комбінованого методу обчислення собівартості із загальної суми витрат віднімається побічна продукція. Решта витрат розподіляється між окремими видами спряженої продукції або за методом коефіцієнтів, або реалізаційних цін, або іншим методом.

Більша частина вітчизняних організацій віддає перевагу фактичному методу обліку витрат і калькулювання собівартості продукції. Сутність цього методу полягає у послідовному накопиченні всіх фактично вироблених витрат та їх віднесенні на об'єкти калькулювання господарських операцій. Порівняно з іншими цей метод найбільш простий і найменш трудомісткий.

Головні принципи фактичного методу:

– повне і документальне відображення витрат;

– реєстрація витрат у момент їх виникнення;

– локалізація витрат за певною ознакою;

– віднесення фактичних витрат на об'єкти їх обліку;

– порівняння фактичних витрат із плановими.

Разом із перевагами фактичний метод має низку недоліків:

– накопичується інформація тільки про фактичну собівартість;

– відсутні оперативні дані про витрати;

– немає норм.

Усе це ускладнює проведення аналізу і не дає змоги швидко виявляти втрати.

Таким чином, виключається можливість оперативного контролю над використанням ресурсів, і складно виявити недоліки в організації виробництва, що робить цей метод неефективним для управління.

Метод калькулювання собівартості продукції включає у себе такі прийоми і способи:

– пряме віднесення витрат за видами продукції;

– виключення загальної суми витрат;

– застосування встановлених коефіцієнтів;

– розподіл витрат пропорційно вартості сполучених видів продукції;

– розподіл витрат відповідно до встановлених баз;

– підсумовування витрат;

– комбіноване обчислення собівартості продукції [5].

В єдиній системі бухгалтерського обліку виробничий облік є найважливішою частиною єдиної інтегрованої інформаційної системи, покликаної, з одного боку, забезпечити ефективне управління витратами і результатами в досягненні основної мети діяльності організації – отримання необхідного прибутку, а з іншого – задоволення інформацією про виробничу діяльність індивідуальних і суспільних потреб усіх учасників економічних відносин.

Своєю чергою, процес виробничого обліку ділиться на дві складові частини: облік витрат на виробництво і калькуляційний облік.

Основна мета обліку витрат – виявити і відобразити всі фактичні витрати на виробництво за численними об'єктами обліку й ознаками, необхідними для управління. Дійсно, облік витрат на виробництво можна вести в будь-якій деталізації, що цікавить управління. А калькуляційний облік обмежений цільовими

установками калькулювання. Тому виробничий облік ширше системи калькулювання. Калькуляційний облік являє собою тільки частину виробничого обліку. Виробничий облік включає у себе і облік витрат на виробництво в різних аналітичних угрупованнях, і калькулювання як сукупність обліку витрат за калькуляційними об'єктами, і розрахункові процедури обчислення собівартості продукту певної споживної вартості.

Водночас функція виробничого обліку, яка полягає у контролі витрат у процесі виробництва, може бути виконана без калькуляції. Отже, вони цілком можуть функціонувати самостійно.

Поряд зі східними методами обліку витрат існують і західні: облік витрат за методом ABC, облік витрат за системою «директ-костинг», облік витрат за системою «стандарт-кост», облік витрат за системою JIT. Найбільш відомі з них – системи «директ-костинг» та «стандарт-кост».

Поняття «директ-костинг» (Direct-Costing-System) було вперше введено в 1936 р. американським економістом Д. Харрісоном як облік прямих витрат.

Система «директ-костинг» – це система управлінського обліку, заснована на класифікації витрат на постійні і змінні, що включає у себе облік і аналіз витрат за їх видами, місцями виникнення та носіями, а також облік фінансових результатів діяльності та прийняття оперативних управлінських рішень.

Сутність системи полягає у віднесенні змінних витрат безпосередньо на продукцію, постійних – на рахунку фінансових результатів, тобто під час розрахунку собівартості продукції враховуються тільки змінні витрати, а постійні витрати вважаються витратами періоду і списуються на рахунки продажів у повному обсязі. Тому виробнича собівартість відрізняється від собівартості реалізованої продукції на суму постійних витрат, що впливає на розмір прибутку.

Одним із ключових показників системи «директ-костинг» є маржинальний дохід – різниця між виручкою від реалізації і змінними витратами.

Головною особливістю системи «директ-костинг» є те, що собівартість продукції (робіт, послуг) ураховується і планується тільки в частині змінних витрат. При цьому постійні витрати збирають на окремому рахунку (або рахунках) і із заданою періодичністю списують безпосередньо на рахунок фінансових результатів.

Система «директ-костинг» дає змогу:

- 1) визначати форми залежності затрат від обсягів виробництва;
- 2) отримувати інформацію про прибутковість або збитковість господарської діяльності залежно від обсягу виробництва і продажів;
- 3) оптимізувати товарний асортимент;
- 4) розраховувати критичну точку обсягу продажів;
- 5) проводити ефективну цінову політику;
- 6) прогнозувати поведінку витрат залежно від різних чинників;
- 7) вирішувати тактичні завдання управління організацією.

Разом із тим ця система має деякі недоліки.

За цієї системи собівартість запасів незавершеного виробництва виявляється заниженою. Так, вона не може бути використана для калькулювання фактичної виробничої собівартості продукції за звітний рік.

Особливістю сучасної системи «директ-костинг» є використання стандартів (норм) не тільки по змінних витратах, а й за постійними, зокрема за змінної частини постійних накладних витрат. Стандартний «директ-костинг» – засіб досягнення кінцевої мети підприємства – отримання чистого прибутку [5].

Висновки з цього дослідження. Провівши дослідження, виявлено недоліки простого методу калькулювання собівартості продукції та внесено такі пропозиції:

– однопроцесний (однопередільний) нормативний метод калькулювання собівартості продукції є основним і дає змогу контролювати формування собівартості продукції за всім технологічним процесом, застосовувати ефективні заходи щодо попередження витрат і втрат;

– розроблена методика складання нормативної (планової) калькуляції собівартості продукції на планований період, викладені прийоми обліку витрат за кожною статтею калькуляції як прямих, так і непрямих витрат, включення їх до собівартості кожного виду продукції дають змогу контролювати утворення собівартості продукції по виробках для зниження витрат і здешевлення їхньої вартості.

На їх основі складаються планові нормативні калькуляції, фактичні витрати відображаються з підрозділом їх на витрати за нормами і відхиленнями від них.

Система «стандарт-кост» як продовження нормативного методу обліку витрат. Назва «стандарт-кост» (Standard Costs) у широкому сенсі має на увазі собівартість, установлену заздалегідь (на протигагу собівартості,

дані про яку збираються). Сенс цієї системи полягає у тому, що в облік вноситься те, що повинно статися, а не те, що сталося, враховується не суще, а належне, і відокремлено відображаються виниклі відхилення. Основне завдання – облік витрат і відхилень у прибутку підприємства.

В основі системи «стандарт-кост» лежить попереднє нормування витрат за елементами та статтями, складання нормативних калькуляцій на основі діючих норм на окремі види виробів і їхні складові частини, уточнення цих калькуляцій у міру зміни діючих норм, роздільний облік фактичних витрат за діючими нормами, щодо змін норм і за відхиленнями від норм, можливість обчислення фактичної собівартості продукції шляхом алгебраїчного підсумовування нормативної собівартості і врахованих змін за місяць норм.

Для ефективності калькуляції собівартості послуг в управлінському обліку можна використовувати калькуляцію за нормативними

затратами в поєднанні з позамовною калькуляцією. Калькуляція нормативних витрат є тим інструментом, який може доповнити позамовну калькуляцію. Встановлення нормативних витрат може бути корисним за попереднього виробництва розрахунків за прямими матеріальними витратами, нормативними накладними видатками, необхідними для виконання кожного замовлення. Це поєднання дає змогу реально оцінити ступінь ризику під час виробництва, спростити роботу менеджера та бухгалтера, скоротити витрати часу в процесі аналізу кінцевих результатів діяльності організації на певному відрізку часу.

Проте позамовний метод обліку витрат і калькулювання собівартості – це єдиний метод, за допомогою якого можливо здійснити підвищення оперативності контролю над прямими витратами під час упровадження основних елементів нормативного методу обліку витрат за всіма операціями і роботами, що здійснюються під час виконання замовлень.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Зав'ялова Е.С. Облік витрат за центрами відповідальності. Проблеми сучасної економіки. 2014. № 18. С. 174–177.
2. Зав'ялова Е.С. Формування внутрішнього контролю в системі управління підприємствами АПК. Актуальні питання сучасної науки. 2014. № 2. С. 50–53.
3. Зав'ялова Е.С. Управління витратами в системі контролінгу на підприємствах АПК. Наука і світ. 2015. Т. 1. № 10 (14). С. 153–154.
4. Керімов В.Е. Облік витрат, калькулювання та бюджетування в окремих галузях виробничої сфери: навч. посіб для вузів; 6-е вид. М., 2013.
5. Кузьміна М.С. Облік витрат, калькулювання та бюджетування в окремих галузях виробничої сфери: навч. посіб. М.: КНОРУС, 2017.

REFERENCES:

1. Zavalova E.S. Cost accounting for the centers of responsibility // Problems of the modern economy 2014. No. 18. p. 174-177.
2. Zavyalova E.S. Formation of internal control in the management system of agricultural enterprises // Current issues of modern science. 2014. No. 2. P. 50-53.
3. Zavalova E.S. Cost Management in the Controlling System at Agroindustrial Enterprises // Science and World. 2015. t. 1. No. 10 (14). with. 153-154.
4. Kerimov V.E. Cost accounting, costing and budgeting in selected branches of the manufacturing sector: training. for high schools. -6th ed. -2013.
5. Kuzmin MS Cost accounting, costing and budgeting in selected branches of the manufacturing sector: training. sat down -M.: KNORUS, 2017.

Аналіз структури заробітної плати робітників сталеплавильного виробництва

Король Г.О.

кандидат економічних наук,
професор кафедри обліку і аудиту
Національної металургійної академії України

Распопова Ю.О.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку і аудиту
Національної металургійної академії України

Безгодкова А.О.

старший викладач кафедри обліку і аудиту
Національної металургійної академії України

Стаття присвячена актуальним питанням аналізу структури заробітної плати робітників та застосування під час її формування індивідуальних показників, що мотивуватимуть персонал на випуск продукції заданого обсягу та якості. Для поліпшення структури заробітної плати робітників сталеплавильних цехів запропоновано застосовувати відрядно-преміальну систему оплати праці з визначенням відрядного заробітку робітників окремого підрозділу за результатами конкретного циклу виготовлення сталі з урахуванням рівня якості виготовленої продукції та можливості її реалізації. Виконано порівняльний аналіз складових елементів заробітної плати робітників сталеплавильного виробництва до та після зміни умов їх мотивації до випуску продукції зазначеного обсягу та рівня якості.

Ключові слова: структура заробітної плати, робітники, сталеплавильне виробництво, обсяг і якість продукції, аналіз.

Король Г.А., Распопова Ю.А., Безгодкова А.А. АНАЛИЗ СТРУКТУРЫ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ РАБОЧИХ СТАЛЕПЛАВИЛЬНОГО ПРОИЗВОДСТВА

Статья посвящена актуальным вопросам анализа структуры заработной платы работников и использования при ее формировании отдельных показателей, которые мотивируют персонал к выпуску продукции заданного объема и качества. Для улучшения структуры заработной платы рабочих сталеплавильного цеха предложено использовать сдельно-премиальную систему оплаты труда с использованием сдельного заработка рабочих конкретного подразделения по результатам конкретного цикла производства стали, учитывая уровень качества выпускаемой продукции и возможности ее реализации. Проведено сравнительный анализ составных элементов заработной платы работников сталеплавильного производства до и после изменения условий их мотивации к выпуску продукции заданного объема и качества.

Ключевые слова: структура заработной платы, рабочие, сталеплавильное производство, объем и качество продукции, анализ.

Korol' H.O., Raspopova Yu.O., Bezgodkova A.O. ANALYSIS OF THE WAGE STRUCTURE OF STEELPLANT EMPLOYEES

The article is devoted to the actual issues of analysis of the wage structure of employees and the applications of individual ratios while its development that will motivate employees to achieve specific volume and quality of output. To improve the wage structure of steel-plant employees, it had been proposed to apply a piece-plus-bonus wage system where the piece-work basis of separate units' employees depends on the each separate steelmaking cycle's results, taking into account the quality of output and the possibilities for its realisation. It had been done a comparative analysis of the wage structure elements of steel-plant employees before and after changes in motivation conditions to achieve specific volume and quality of output.

Keywords: wage structure, employees, steel-plant, volume and quality of output, analysis.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Нині умови ринку диктують підприємствам правила поведінки, змушують удо-

сконалюватися, працювати над зменшенням витрат, підвищувати якість продукції. Значну роль у формуванні якості продукції в таких

галузях, як металургія, відіграє персонал підприємства, зокрема робітники, що приймають безпосередню участь у виробництві металопродукції, яка здебільшого визначається якістю сталі. Менеджмент персоналу базується на його мотивації, найважливішою предметною областю якої є випуск продукції заданого обсягу та якості, значну роль у чому відіграє внесок виробничих робітників. З цього випливає актуальність аналізу та перегляду структури заробітної плати виробничих робітників сталеплавильних цехів металургійних підприємств у напрямі забезпечення необхідних обсягу та якості продукції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз структури заробітної плати персоналу виробничих підприємств, наведений у наукових працях [1, с. 38; 2, с. 114; 3, с. 148; 4, с. 223], показав, що в системах мотивації не завжди використовуються оціночні показники якості виготовленої продукції, а ті, що використовуються, є узагальненими показниками, які оцінюють якість продукції як результат роботи персоналу всього цеху або підприємства загалом. Серед таких показників є загальні (питома вага сертифікованої, експортної, продукції вищої категорії якості, середній коефіцієнт сортності та ін.), а також непрямі (втрати від браку, випуск продукції суворо за замовленнями та ін.). Такі показники не враховують внеску окремих виробничих підрозділів цеху (ділянок, відділень) у формування якості продукції. При цьому ступінь дотримання встановленого рівня індивідуальних показників (параметрів) якості сталі (вміст вуглецю, сірки; значення ударної в'язкості, межі текучості; наявність неметалевих включень та ін. [5, с. 93]) в системі мотивації персоналу сталеплавильних цехів, зокрема робітників, практично не застосовується.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Зазначений стан питання викликав необхідність в аналізі структури заробітної плати робітників сталеплавильних цехів та її удосконаленні за рахунок використання індивідуальних показників (параметрів) якості сталі і врахування внеску робітників кожного окремого підрозділу цеху в досягнення заданих значень цих параметрів.

Формулювання цілей статті. Метою статті є покращення структури заробітної плати робітників сталеплавильного виробництва на основі її аналізу та втілення заходів з їх мотивації до випуску продукції зазначеного обсягу та рівня якості.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналіз форм оплати праці та структури заробітної плати показав, що для оплати праці робітників застосовується як почасова, так і відрядна форми. У сучасних умовах господарювання перевага, як правило, віддається почасовій формі оплати праці, тому що розвиток науково-технічного прогресу зумовлює підвищення рівня автоматизації виробництва, в результаті чого розширюються функції робітників зі спостереження та контролю за апаратними процесами. У повній мірі це положення стосується сталеплавильних цехів металургійних підприємств, у яких робітники основних професій працюють найчастіше за почасовою формою оплати праці. Для підвищення зацікавленості робітників у виконанні виробничої програми щодо певного обсягу та рівня якості продукції й збереження ресурсів на металургійних підприємствах застосовується почасово-преміальна система оплати праці, яка враховує не тільки оплату за тарифом, але й додаткову заробітну плату з використанням системи показників преміювання.

Структура середньомісячної заробітної плати робітників сталеплавильних цехів деяких металургійних підприємств Дніпровського регіону наведена в табл. 1.

Як видно з табл. 1, премії робітників, що пов'язані з виконанням виробничих завдань, являють собою сукупність премій за результатами роботи підприємства та за результатами роботи цеху, мають значну питому вагу у загальній сумі середньомісячної заробітної плати робітників і становлять в умовах підприємств X та Z відповідно 12,5% і 15,5% (рис. 1).

Як правило, премія за результатами роботи цеху значно більша, ніж за результатами роботи підприємства. Так, наприклад, у структурі заробітної плати робітників сталеплавильного цеху підприємства X питома вага премії за результатами роботи цеху становить у середньому 11,7%, тоді як премія за результатами роботи заводу – 0,8%. В умовах підприємства Z ці показники становлять відповідно 14,3% та 1,2%.

Аналіз засад преміювання на підприємствах X та Z виявив, що розмір премії для підрозділів підприємства або цеху за результатами роботи підприємства кожний календарний період визначається за рішенням керівництва відповідно до загального рівня прибутку, фінансового стану та внеску цеху у результати роботи підприємства. Такий вид преміювання мотивує робітників до досягнення кінцевих результатів роботи

підприємства. Розподіл цієї премії між працівниками внутрішньоцехових підрозділів найчастіше виконується за рішенням керівництва цеху, і для кожного робітника її розмір визначається індивідуально як відсоток від його заробітної плати за тарифом відповідно до кваліфікації та фактично відпрацьованого часу. Часто таке преміювання має ситуативний характер і не має достатнього економічного обґрунтування.

Премія за результатами роботи цехів, зокрема сталеплавильних, яка у загальній сумі преміювання має переважну питому вагу, призначається головним чином за рівень виконання та за перевиконання заданого обсягу виробництва у натуральному виразі. Крім того, здійснюється преміювання за економію матеріальних та енергетичних ресурсів. У разі їх перевитрати та невиконання плану з обсягу виробництва і недотримання встановленого

рівня якості продукції премія коригується у бік зниження відповідно до умов преміювання. При цьому може застосовуватися прогресивна шкала преміювання за економію встановленого обсягу ресурсів або частина суми економії (від 40% до 50%) розподілятися між робітниками підрозділів.

Слід зазначити, що фактори преміювання за результатами роботи цеху, які здебільшого застосовуються в практиці сталеплавильних цехів, мають як переваги, так і недоліки (табл. 2).

Так, під час аналізу структури заробітної плати виявлено, що застосування показників виконання та перевиконання заданого обсягу виробництва у натуральному виразі мотивує робітників підрозділу до підвищення обсягу виробництва, що сприяє підвищенню ефективності використання основних засобів та виробничих потужностей підприємства. Крім

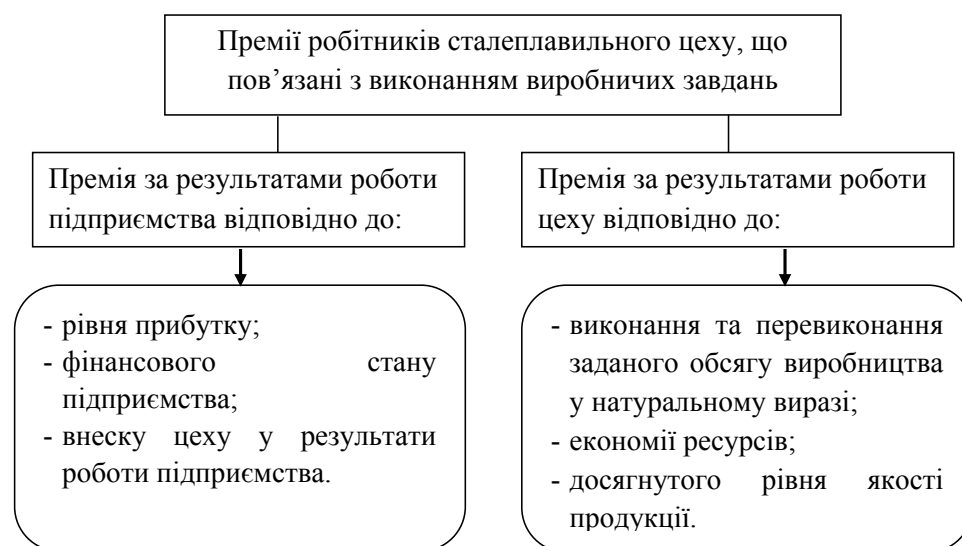


Рис. 1. Складники премії робітників, що пов'язані з виконанням виробничих завдань в умовах сталеплавильного цеху металургійного підприємства

Таблиця 1

Структура середньомісячної заробітної плати робітників сталеплавильних цехів металургійних підприємств України

Складові елементи середньомісячної заробітної плати робітників	Питома вага по підприємствах, %	
	підприємство X	підприємство Z
1 Основна заробітна плата	41,3	43,4
2 Додаткова заробітна плата, в тому числі:	58,5	56,3
– премія за результатами роботи цеху;	11,7	14,3
– премія за результатами роботи підприємства;	0,8	1,2
– інші виплати з додаткової заробітної плати	46,0	40,8
3 Інші заохочувальні та компенсаційні виплати	0,2	0,3
Всього	100,0	100,0

Таблиця 2

Аналіз основних факторів преміювання робітників виробничих підрозділів

Фактори преміювання	Переваги показників	Недоліки показників
Виконання та перевиконання заданого обсягу виробництва у натуральному виразі	Мотивує робітників підрозділу до підвищення обсягу виробництва у натуральному виразі, що сприяє підвищенню ефективності використання основних засобів та виробничих потужностей підприємства. Зумовлює зниження собівартості одиниці продукції за рахунок постійних витрат.	Не сприяє дотриманню: – заданого рівня якості і підвищення цього рівня взагалі; – ритмічності виробництва продукції; – заданого сортаменту продукції; – встановлених портфелем замовлень обсягів.
Економія матеріальних та енергетичних ресурсів	Мотивує робітників до зниження собівартості продукції, що зумовлює підвищення ефективності виробництва.	Не сприяє підвищенню якості продукції або випуску продукції відповідної якості. Є ризик порушення технології виробництва під час перевищення припустимої межі економії, що може привести до браку продукції або зміни її сортаменту.
Виконання замовлень	Мотивує робітників до дотримання ними умов договірних зобов'язань з випуску продукції заданого обсягу та якості.	Показник у системі мотивації однаково оцінює роботу персоналу різних виробничих підрозділів, не враховуючи їх внеску у формування індивідуальних показників якості продукції (найважливіших параметрів властивостей).

того, мотивація робітників до збільшення обсягу виробництва зумовлює зниження собівартості одиниці продукції за рахунок постійних витрат. Але під час заохочення робітників до збільшення обсягів виробництва є ризики недотримання ними: заданого рівня якості і підвищення цього рівня взагалі; ритмічності виробництва продукції; заданого сортаменту продукції; встановлених портфелем замовлень обсягів.

Застосування під час формування структури заробітної плати показників економії матеріальних та енергетичних ресурсів сприяє зниженню собівартості продукції, що зумовлює підвищення ефективності виробництва. Але ці показники не заохочують робітників до випуску продукції відповідної якості або підвищення її рівня. При цьому є ризик порушення технології виробництва за перевищення припустимої межі економії, що може привести до браку продукції або зміни її сортаменту.

Показник виконання замовлень сьогодні під час формування структури заробітної плати робітників сталеплавильного цеху найчастіше використовується для їх заохочення до випуску якісної продукції та характеризує рівень виконання договірних зобов'язань щодо випуску сталі заданого обсягу та якості. Невиконання договірних зобов'язань

може мати місце навіть тоді, коли план з обсягу виробництва сталі перевиконаний, але при цьому спостерігаються зрушення в структурі сортаменту цеху внаслідок виготовлення бракованої сталі або виготовлення її з незначними порушеннями щодо якості. Також показник виконання замовлень є узагальнюючим та непрямим і в недостатньому ступені стимулює робітників до дотримання ними вимог щодо хімічного складу та металографічних властивостей, тобто саме того, що і відображає насправді якість сталі. Крім того, цей показник у системі мотивації однаково оцінює результати колективної роботи робітників виробничих підрозділів цеху, не враховуючи їхнього індивідуального внеску у формування якості сталі в процесі її виготовлення.

Отже, аналіз структури заробітної плати виробничих робітників сталеплавильних цехів показав, що мотиваційний механізм почасово-преміальної системи оплати праці завдяки преміюванню деякою мірою спонукає робітників до використання резервів підвищення обсягу виробництва, зниження собівартості виробленої сталі за економії матеріальних та енергетичних ресурсів, виконання договірних зобов'язань щодо сортаменту та якості продукції. Однак використання такої системи оплати праці в цих умовах не дає змоги повною мірою справедливо оці-

нити внесок робітників кожного конкретного підрозділу цеху. Водночас сталеплавильне виробництво належить до таких, у яких кожний цикл виробництва сталі відокремлений у часі і просторі та являє собою виготовлення партії сталених злитків або заготовок у результаті відповідної плавки, тому є не тільки необхідність, але й можливість використання відрядно-преміальної системи оплати праці для робітників кожного окремого підрозділу сталеплавильного цеху за результатами конкретного циклу виробництва сталі.

Під час застосування відрядно-преміальної системи оплати праці для робітників підрозділів важливим є обґрунтування показників, які мотивуватимуть робітників до випуску сталі заданого обсягу, якості, сортаменту, а також раціональне використання матеріальних та енергетичних ресурсів. При цьому необхідно врахувати, що одночасне використання великої кількості показників і умов преміювання приводить до втрати наочності зв'язку системи преміювання з основними завданнями виробництва, результатами діяльності колективу та ймовірності їх невиконання, тому для мотивації робітників доцільно використовувати до 4 показників [1, с. 35].

Слід зазначити, що під час застосування відрядно-преміальної системи оплати праці немає сенсу у формуванні структури заробітної плати робітників використовувати показники преміювання за перевиконання обсягу виробництва, оскільки в прямому відрядному заробітку робітників уже враховується факт перевиконання, а мотивувати робітників до випереджаючого (прогресивного) зростання обсягу виробництва в умовах дії договорів поставок недоцільно. Тим більше що перевиконання не може бути надвеликим, оскільки обсяги виробництва сталі визначаються виробничою потужністю сталеплавильних агрегатів.

В умовах сталеплавильного виробництва важливу роль відіграє якість виробленої продукції, що впливає на кінцевий результат роботи підприємства. Під час заохочення робітників діючих сталеплавильних цехів, як указувалося, здебільшого використовують узагальнюючий показник якості (див. табл. 1), який відображає фактичний рівень виконання договірних зобов'язань. Тобто у разі виконання замовлень розмір заробітку не змінюється, а у разі невиконання розмір заробітку коригується на рівень виконання замовлень у напрямі зменшення.

На практиці покарання за невиконання встановленого рівня замовлень робітники

всіх виробничих підрозділів цеху несуть однаковою мірою, і, таким чином, під час розподілу премії за результатами роботи сталеплавильного цеху робота підрозділів оцінюється без урахування їх внеску у формування найважливіших параметрів якості продукції. Тому пропонується для справедливого врахування внеску підрозділів у досягнення заданого рівня параметрів властивостей сталі, виготовленої в окремому циклі, застосовувати коефіцієнт забезпечення якості та коефіцієнт можливості використання виплавленої сталі відповідно до результатів окремого циклу її виготовлення. Механізм визначення вказаних коефіцієнтів наведений у дослідженні [6, с. 20]. Фактично застосування коефіцієнтів забезпечення якості та можливості використання виплавленої сталі в структурі заробітної плати робітників набудатиме вигляду знижки за порушення якості сталі з урахуванням можливості її використання або реалізації.

Для посилення мотивації робітників до виконання плану та економії матеріальних і енергетичних ресурсів доцільно, використовуючи запропоновані показники, структуру заробітної плати доповнити преміюванням за результатами роботи цеху щодо виконання плану з обсягу виробництва сталі та економії матеріальних і енергетичних ресурсів. Оскільки в системі мотивації необхідно враховувати загальний результат з обсягу виплавленої сталі, а визначення економії ресурсів за результатами окремого циклу виготовлення сталі за сучасного рівня інформаційного забезпечення в умовах металургійного підприємства досить проблематичне, а остаточне підведення результатів щодо собівартості сталі виконується після завершення звітної періоду, пропонується премії за виконання плану з обсягу виробництва сталі та економію ресурсів визначати за результатами роботи сталеплавильного цеху за календарний період, як це і здійснюється сьогодні у практиці роботи металургійних підприємств.

Порівняння структури заробітної плати робітників сталеплавильного цеху до та після удосконалення системи їх мотивації наведено на рис. 2.

Висновки з цього дослідження. Аналіз структури заробітної плати робітників сталеплавильних цехів діючих підприємств виявив, що вона складається з оплати за фактично відпрацьований час (застосовується почасово-преміальна система оплати праці), доплат за умови праці, сум премій і надбавок (знижок) за різні досягнення щодо вико-

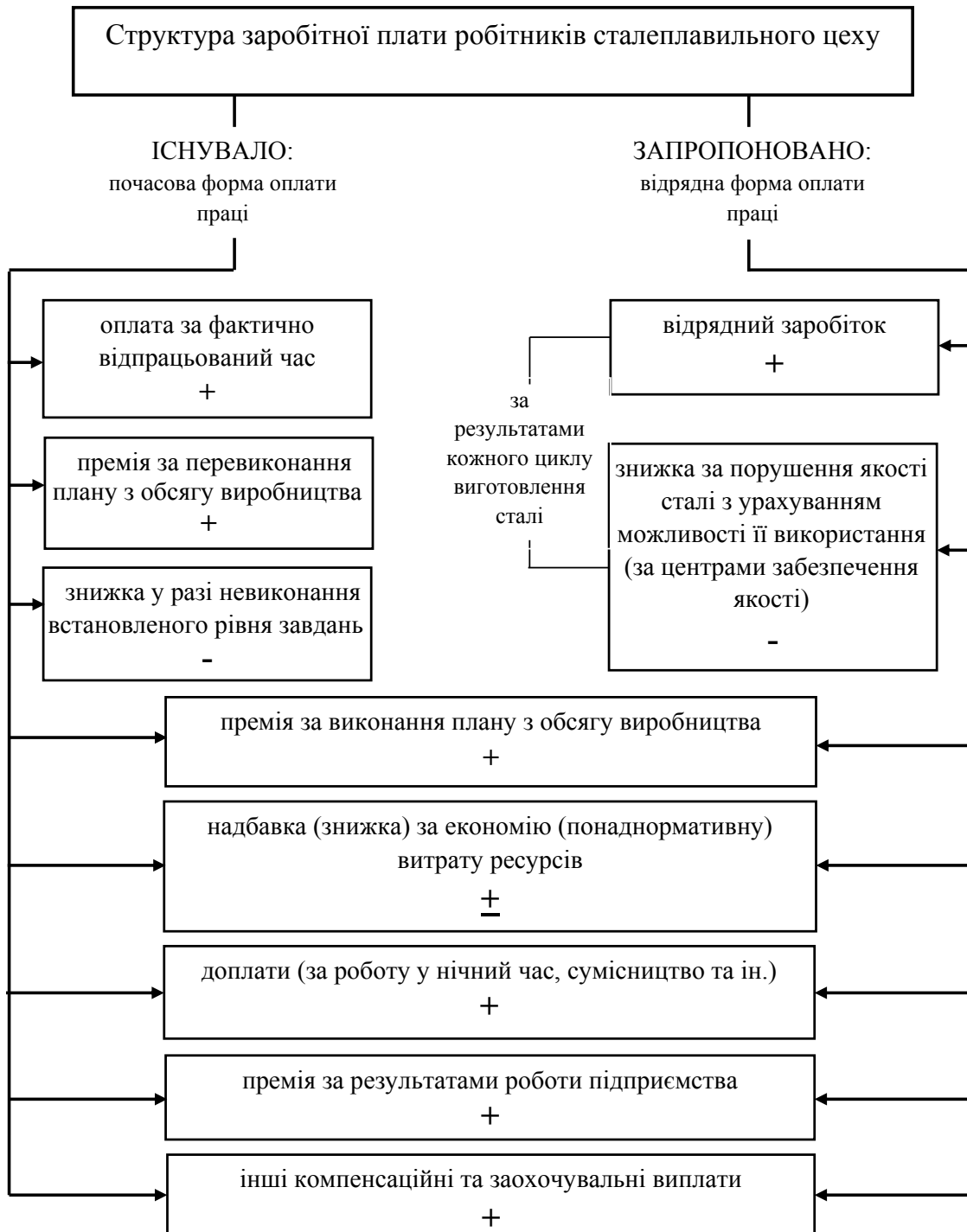


Рис. 2. Порівняння складових елементів заробітної плати робітників сталеплавильного цеху за результатами удосконалення їх мотивації до випуску якісної продукції

нання виробничої програми тощо. Водночас у наявних умовах для заохочення робітників до виконання рівня договірних зобов'язань щодо випуску сталі заданого обсягу та якості застосовується показник виконання замовлень. Такий показник є узагальнюючим та непрямим і в недостатньому ступені стимулює робітників до дотримання ними вимог щодо хімічного

складу та металографічних властивостей, тобто саме того, що і відображає насправді якість сталі. Крім того, цей показник у системі мотивації однаково оцінює результати колективної роботи робітників виробничих підрозділів цеху, не враховуючи їх індивідуального внеску у формування якості сталі в процесі її виготовлення.

Для поліпшення структури заробітної плати робітників сталеплавильних цехів запропоновано використання відрядно-преміальної системи оплати праці замість почасово-преміальної з визначенням відрядного заробітку робітників окремого підрозділу за результатами конкретного циклу виготовлення сталі. Замість непрямого показника якості (відсотка невиконання встановленого рівня замовлень за звітний період) під час формування оновленої структури заробітної плати запропоновано застосування коефіцієнта забезпечення якості разом із коефіцієнтом можливості використання виплавленої сталі відповідно до результатів окремого циклу її виготовлення, що дасть змогу спра-

ведливо визначати результати праці робітників кожного підрозділу цеху з дотримання встановленого рівня якості сталі. Під час формування оновленої структури заробітної плати показник преміювання за перевищення обсягів виробництва був виключений, оскільки мотивувати випереджаюче зростання обсягу виробництва в сучасних ринкових умовах немає сенсу.

Перспективою подальших досліджень у цьому напрямі є розроблення методичного підходу до врахування у структурі заробітної плати персоналу керівного складу сталеплавильного цеху показників рівня якості виготовленої продукції та можливості її подальшого використання.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Вороная Н., Білова Н., Чернишова Н. Преміювання працівників. Податки та бухгалтерський облік. 2016. № 50. С. 34–40.
2. Гордієнко О.В. Матеріальне стимулювання підвищення ефективності праці робочих металургійних підприємств. Академічний огляд. 2007. № 2. С. 112–115.
3. Фаїзова С.О. Обґрунтування моделі мотивації персоналу на основі збалансованої системи показників. Академічний огляд. 2012. № 1. С. 147–154.
4. Шкода Т.Н. Матеріальне стимулювання персоналу. Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. 2011. № 4 (49). С. 221–225.
5. Обліково-аналітичне забезпечення мотивації персоналу виробничих підприємств до випуску якісної продукції / [Король Г.О., Распопова Ю.О., Чуванов О.П. та ін.]. Дніпропетровськ : Наука і освіта, 2011. 352 с.
6. Король Г.О., Распопова Ю.О. Удосконалення системи мотивації робітників сталеплавильного цеху та її інформаційного забезпечення. Вісник Криворізького економічного інституту КНЕУ. 2011. № 1. С. 17–22.

REFERENCES:

1. Voronaia N., Bilova N., Chernyshova N. (2016) Premiiuvannia pratsivnykiv [Employees rewards]. Podatky ta bukhgalterskyi oblik, no. 50, pp. 34–40.
2. Hordiienko O.V. (2007) Materialne stymuliuvannia pidvyshchennia efektyvnosti pratsi robochykh metalurhiinykh pidpriemstv [Material encouragement of raising workers labour productivity at metallurgical enterprises]. Akademichnyi ohliad, no. 2, pp. 112–115.
3. Faizova S.O. (2012) Obgruntuvannia modeli motyvatsii personalu na osnovi zbalansovanoi systemy pokaznykiv [Substantiation of personnel motivation model on the basis of balanced system of indices]. Akademichnyi ohliad, no. 1, pp. 147–154.
4. Shkoda T.N. (2011). Materialne stymuliuvannia personalu [Monetary incentive for employees]. Naukovyi visnyk Poltavskoho universytetu ekonomiky i torhivli, vol. 49, no. 4, pp. 221–225.
5. Korol' H.O., Raspopova Yu.O., Chuvanov O.P. ta in. (2011) Oblikovo-analitychne zabezpechennia motyvatsii personalu vyrobnychykh pidpriemstv do vypusku iakisnoi produktsii [Accounting and analytical support of motivation of manufacturing companies to quality output]. Dnipropetrovsk: Nauka i osvita. (in Ukraine).
6. Korol' H.O., Raspopova Yu.O. (2011) Udoskonalennia systemy motyvatsii robitnykiv staleplavlynoho tsekhу ta yii informatsiinoho zabezpechennia [The improvement of motivation system of the metallurgical enterprise personnel and of its informative providing]. Visnyk Kryvorizkoho ekonomichnoho instytutu KNEU, no. 1, pp. 17–22.

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2018-17-96>

УДК 657

Бухгалтерський облік в умовах конфлікту інтересів

Мельник Н.Г.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку в державному секторі економіки
та сфері послуг
Тернопільського національного економічного університету

Питель С.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку у виробничій сфері
Тернопільського національного економічного університету

У статті розглянуто конфлікт інтересів, який є об'єктивним явищем у професійній діяльності бухгалтера, а його наявність підвищує ризик вчинення корупційних діянь та може заподіяти шкоду правам і законним інтересам громадян, іншим суб'єктам господарської діяльності, а також державі. Обґрунтовано, що врегулювання конфлікту інтересів та вжиття заходів для його уникнення є обов'язковим складником діяльності будь-якої компанії, яка зацікавлена у збереженні власного майна та ділової репутації.

Ключові слова: конфлікт інтересів, бухгалтерський облік, професійна етика, професійні стандарти та принципи.

Мельник Н.Г., Питель С.В. БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ В УСЛОВИЯХ КОНФЛИКТА ИНТЕРЕСОВ

В статье рассмотрен конфликт интересов, который является объективным явлением в профессиональной деятельности бухгалтера, а его наличие повышает риск совершения коррупционных деяний и может причинить вред правам и законным интересам граждан, другим субъектам хозяйственной деятельности, а также государству. Обосновано, что урегулирование конфликта интересов и принятие мер для его предотвращения является обязательной составляющей деятельности любой компании, которая заинтересована в сохранении собственного имущества и деловой репутации.

Ключевые слова: конфликт интересов, бухгалтерский учет, профессиональная этика, профессиональные стандарты и принципы.

Melnyk N.H., Pytel S.V. ACCOUNTING IN A CONFLICT OF INTEREST

The article deals with the conflict of interests, which is an objective phenomenon in the professional activity of an accountant, and its presence increases the risk of corruption and may cause damage to the rights and legitimate interests of citizens, other economic entities, as well as the government. Substantiated that the settlement of a conflict of interest and taking measures to avoid it is an indispensable part of any company that is interested in preserving its own property and business reputation.

Keywords: conflict of interest, accounting, professional ethics, professional standards and principles.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Проблеми, які виникають через наявність або загрозу конфлікту інтересів, є актуальними як на макро- так і на мікроекономічному рівнях. Наприклад, керівники підприємств, установ та організацій, особливо державного сектору, повинні постійно контролювати виникнення обмежень і заборон, пов'язаних із конфліктом інтересів. Особиста зацікавленість (пряма або непряма) особи, яка займає відповідну посаду, передбачає обов'язковість заходів щодо запобігання та врегулювання конфлікту інтересів, наявність яких впливає або може вплинути на належне, об'єктивне і неупереджене виконання поса-

дових (службових) обов'язків або здійснення повноважень. Така ситуація може заподіяти шкоду правам і законним інтересам громадян, іншим суб'єктам господарської діяльності, а також державі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Поняття конфлікту інтересів досліджується у декількох площинах: у юридичній – для нормативно-правового визначення цього поняття, у практичній – для пошуку шляхів уникнення конфлікту та його врегулювання. При цьому, на думку О. Мороза, конфлікт інтересів в юридичному аспекті є проявом корупції [1]. У міжнародному праві головним документом є Конвенція ООН проти корупції,

прийнята резолюцією Генеральної Асамблеї у 2003 році (набрала чинності в Україні у 2010 році). На національному рівні – Закон України «Про запобігання корупції», Методичні рекомендації щодо запобігання та врегулювання конфлікту інтересів (затверджено рішенням Національного агентства з питань запобігання корупції (НАЗК) у 2017 році), а також низка інших документів.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Наявність конфлікту інтересів у професійній діяльності аудитора підкреслюється багатьма науковцями. Зокрема, К.О. Назарова наголошує, що загроза конфлікту інтересів у своїй діяльності є важливим складником професійного виконання аудитором своїх обов'язків [2]. Н.С. Шалімова зауважує, що проблема конфлікту інтересів має комплексний, міжгалузевий характер, оскільки торкається точок взаємодії в галузі цивільного, господарського адміністративного, конституційного права, судового процесу, і тому повинна бути врахована під час дослідження аудиту [3]. Водночас дослідження конфлікту інтересів у професійній діяльності бухгалтера в наукових публікаціях практично не висвітлено або згадується лише фрагментарно.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Головною метою цього дослідження є виявлення загроз, які можуть створювати конфлікт інтересів у професійній діяльності бухгалтера, та визначення застережних заходів для їх уникнення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Визначення змісту поняття «конфлікт інтересів» має значення для правильного вживання заходів щодо його врегулювання у різних сферах діяльності, зокрема, в бухгалтерському обліку.

Законом України «Про запобігання корупції» конфлікт інтересів поділяється на реальний та потенційний. При цьому потенційний конфлікт інтересів – наявність у особи приватного інтересу у сфері, в якій вона виконує свої службові чи представницькі повноваження, що може вплинути на об'єктивність чи неупередженість прийняття нею рішень або на вчинення чи невчинення дій під час виконання зазначених повноважень; реальний конфлікт інтересів – суперечність між приватним інтересом особи та її службовими чи представницькими повноваженнями, що впливає на об'єктивність або неупередженість прийняття рішень або на вчинення чи невчинення дій під час виконання зазначених повноважень [4].

Тобто складниками конфлікту інтересів є приватний інтерес (майновий чи немайновий), службові чи представницькі повноваження (безпосередні та загальнослужбові), співвідношення яких спричиняє виникнення реального або ж потенційного конфлікту інтересів [5].

У більшості нормативних документів та роз'ясненнях, які стосуються практичного застосування Закону України «Про запобігання корупції», зазначається, що наявність конфлікту інтересів не обов'язково приводить до фактів корупції, однак істотно підвищує ризик вчинення корупційних діянь та є, по суті, їх передумовою.

У практичній площині розглядається безпосередньо конфлікт інтересів як суперечність між особистими інтересами особи та її службовими повноваженнями, а також негативний вплив такого конфлікту на прийняття (неприйняття) рішень і на вчинення (не вчинення) дій під час виконання службових повноважень.

У дослідженнях зарубіжних науковців конфлікт інтересів здебільшого трактується з практичної позиції. Розглянемо декілька підходів щодо цього поняття.

Конфлікт інтересів – це конфлікт між професійною відповідальністю щодо захисту інтересів клієнтів, компанії та громадськості, а також власних інтересів. Він компрометує професійні судження, впливає на об'єктивність та є наслідком матеріальних, економічних інтересів, особистих стосунків [6].

Конфлікт інтересів виникає в ситуації, коли на рішення посадової особи впливає її особистий інтерес. Такий конфлікт може вплинути на неупередженість та об'єктивність людини через можливість зіткнення особистого інтересу з професійним та суспільним [7].

Відповідно до Кодексу професійної поведінки Американського інституту сертифікованих публічних бухгалтерів (AICPA Code of Professional Conduct), конфлікт інтересів створює несприятливі умови та загрозу власного інтересу, які суперечать Правилам доброчесності та об'єктивності (Integrity and Objectivity Rule) [8].

У професійній діяльності бухгалтера конфлікт інтересів може мати безпосередній вплив на його об'єктивність або неупередженість, а також непрямий вплив у разі прийняття рішень під тиском посадової особи, яка діє в умовах конфлікту інтересів.

Як зазначають В.П. Бралатан, Л.В. Гуцаленко, Н.Г. Здирко, внаслідок дотримання своїх обов'язків бухгалтер може опинитися

під тиском щодо дій або поведінки, які можуть безпосередньо або опосередковано ставити під загрозу дотримання ним фундаментальних принципів. Такий тиск може бути явним або прихованим, його може здійснювати безпосередній керівник, менеджер, директор або інша особа організації-роботодавця [9].

У цьому разі бухгалтер може опинитися під тиском, спрямованим на: порушення ним законодавчих або нормативних актів; порушення ним технічних або професійних стандартів; підтримку стратегії керівництва на отримання неетичних або незаконних доходів; подання неправдивої або навмисно оманливої інформації (включно зі введенням в оману внаслідок мовчання) іншим особам (аудиторам організації-роботодавця або регуляторним органам); подання або асоціювання з фінансовою чи нефінансовою звітністю, яка суттєво викривляє факти, включаючи звітність, яка стосується фінансових звітів; дотримання податкових вимог; дотримання законодавства; звітів, обов'язкових для надання органам, що регулюють обіг цінних паперів [9, с. 111].

Професійна етика формує певні вимоги до поведінки бухгалтера у конфліктній ситуації, проте іноді вплив конфлікту інтересів та його наслідки можуть мати непередбачуваний характер.

І хоча здебільшого професійні якості та переконання дають внутрішню впевненість, що облікові працівники мають залишатися об'єктивними і захищатися від впливу конфліктів інтересів, у практичній діяльності є досить прикладів, які доводять наявність об'єктивних обмежень, коли професійні бухгалтери стикаються з конфліктами.

У більшості ситуацій за наявності реального або потенційного конфлікту інтересів виникають умови для отримання бухгалтером будь-якої форми фінансової вигоди від транзакцій на власну користь або користь третіх осіб.

Водночас дослідження науковців зі США показали, що бухгалтери можуть знаходитися під впливом фінансових відносин із клієнтами через їх рішення, що впливають на те, як інформація сприймається та обробляється [6].

Як правило, спосіб пошуку та використання інформації впливає на цілі та попередні погляди. Несвідомо бухгалтер може «не бачити» дані, на які повинен звернути увагу. Людина частіше некритично сприймає інформацію, яка відповідає її особистому погляду,

і, швидше за все, відкидає інформацію, яка суперечить її поглядам, або, принаймні, буде набагато критичніша до неї.

Несвідомі та ненавмисні упередження називаються ментальними забрудненнями (mental contaminations), вони не мають фізичних ознак, тому їх виявити та попередити надзвичайно важко. Такі ментальні забруднення є процесом, за якого людина має небажану реакцію через несвідому або неконтрольовану обробку інформації, набуття небажаних суджень, емоцій чи поведінки. Виникнення ментальних забруднень також є складником конфлікту інтересів у професії бухгалтера.

Згідно з Кодексом професійної етики бухгалтерів, розробленим Міжнародною федерацією бухгалтерів (в редакції 2015 року), бухгалтер може зіткнутися з конфліктом інтересів, коли займається професійною діяльністю. Конфлікт інтересів створює загрозу об'єктивності та впливає на інші фундаментальні професійні принципи. Подібні загрози можуть виникати у таких ситуаціях:

- бухгалтер здійснює професійну діяльність, пов'язану з певним питанням, для двох або більше сторін, інтереси яких суперечать один одному; або

- інтереси бухгалтера щодо конкретного питання та інтересів сторони, для якої він здійснює свою професійну діяльність, пов'язану з цим питанням, є конфліктними.

Беручи до уваги різні обставини виникнення, окремі частини вищезгаданого Кодексу стосуються конфлікту інтересів професійних бухгалтерів у публічній практиці та професійних бухгалтерів у бізнесі.

Конфлікти інтересів виникають у всіх професіях, тому неправильно вважати, що навіть найкраще розроблені стандарти, кодекси, норми, правила дозволять уникнути таких конфліктів. Будь-яка компанія, її власники, учасники бізнесових процесів, реальні та потенційні партнери компанії чи користувачі інформації повинні бути готові до конфлікту інтересів та вміти вчасно попередити чи реагувати на його вплив для створення умов, сприятливих для ведення бізнесу [10].

На думку Р. Мооси, незважаючи на те, що національні та професійні бухгалтерські організації надають вказівки і рекомендації щодо того, як можна виявляти та управляти потенційними конфліктами, спосіб, яким вони остаточно вирішуються, підлягає професійному супроводу. Більшість компаній застосовують власні професійні стандарти, які оцінюють

потенційні конфлікти, і визначають, чи слід призначити або відхилити завдання. Проте, незалежно від детермінації, зробленої бухгалтером самостійно, важливо зрозуміти, як компанія виявляє конфлікти і визначає, чи можна ними управляти [11].

Згідно з Кодексом професійної етики бухгалтерів Австралії та Нової Зеландії, які фактично базуються на Кодексі, розробленому Міжнародною федерацією бухгалтерів, найкращий спосіб управління конфліктами інтересів можна звести до шести «золотих правил» [12]:

1. Ідентифікувати потенційний та фактичний конфлікт інтересів.

2. Виявити конфлікт та запропонувати запобіжні заходи.

3. Запропонувати можливість отримати незалежну консультацію.

4. Отримати згоду діяти.

5. Задokumentувати: розкриття конфлікту; запропоновані заходи; можливість самостійної консультації і, що важливо, отриману згоду клієнта продовжувати діяти.

6. Переоцінка змін у характері зобов'язань.

Кодекс професійної поведінки AICPA пропонує застосовувати правило "ACE" щодо конфлікту інтересів, яке охоплює такі складники, як [8]:

– обізнаність (Awareness) – потрібно усвідомлювати, що конфлікт інтересів може виникнути у будь-якій ситуації, тому прогнозування ризику та оцінка конфлікту є важливими складниками управління ним;

– комунікація (Communication) – є важливою гарантією, яка допомагає управлінню конфліктом інтересів та поєднує у собі принцип трьох D: розкриття інформації (Disclosure), рішення (Decisions) та документування (Documentation).

– вихід (Exit) – здебільшого професійні компанії мають досить важелів та механізмів для вирішення ситуації з конфліктом інтересів, а також запроваджують превентивні заходи та гарантії, щоби зменшити загрозу цілісності та об'єктивності до прийнятного рівня.

У будь-якому разі компанії повинні вживати заходів для запобігання конфлікту інтересів, застосувати їх для усунення загроз або зменшення цих загроз до прийнятного рівня. До числа таких застережних заходів, на думку В.П. Бралатан, Л.В. Гуцаленко, Н.Г. Здирко, можуть відноситися [9, с. 117]:

– політика та процедури визначення рівня та форми винагороди старшого управлінського персоналу комітетом, що є незалежним від управлінського персоналу;

– розкриття всіх відповідних інтересів та будь-яких планів продажу відповідних акцій найвищому управлінському персоналу організації-роботодавця відповідно до внутрішньої політики;

– отримання консультацій керівництва організації-роботодавця в разі доречності;

– отримання консультацій у найвищого управлінського персоналу організації-роботодавця або відповідних професійних організацій;

– процедури внутрішнього та зовнішнього аудиту;

– ознайомлення із сучасним станом етичних вимог, законодавчих обмежень та інших нормативних актів щодо потенційних конфіденційних операцій.

Крім названих вище заходів, на нашу думку, надзвичайно важливим є дотримання принципу конфіденційності інформації, адже у будь-якому разі бухгалтер не повинен маніпулювати інформацією та використовувати її задля особистої вигоди.

Висновки із цього дослідження. У професійній діяльності бухгалтера об'єктивно виникає загроза реального та потенційного конфлікту інтересів, який може мати як прямий, так і непрямий вплив. Компонентами конфлікту інтересів є приватний інтерес (майновий чи немайновий), службові чи представницькі повноваження (безпосередні та загальнослужбові), протиріччя між ними, що впливають на об'єктивність або неупередженість прийняття рішення. За наявності конфлікту інтересів виникають умови для отримання бухгалтером у будь-якій формі фінансової вигоди від транзакцій на власну користь або користь третіх осіб, хоча деколи на прийняття рішень можуть впливати і ментальні забруднення, які виникають через несвідому або неконтрольовану обробку інформації. Складниками застережних заходів для попередження конфлікту інтересів є дотримання професійної етики, яка не лише базується на професійних якостях та переконаннях, але й формулюється у Міжнародних кодексах, а також стандартах, нормах і правилах, які повинні розроблятися компаніями для уникнення таких конфліктів, реагування на їхній вплив чи управління ними.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Мороз О., Конфлікт інтересів: коли він виникає і що з ним робити? / О. Мороз. URL: <https://i.factor.ua/ukr/journals/ms/2017/august/issue-8/article-29800.html>
2. Назарова К.О. Конфлікти інтересів та проблеми в царині національного аудиту / К. О. Назарова // Тези IV Міжнародної науково-практичної конференції «Формування ефективної моделі розвитку підприємства в умовах ринкової економіки»; ЖДТУ. URL: <https://conf.ztu.edu.ua/wp-content/uploads/2017/01/137.pdf>
3. Шалімова Н.С. Причини виникнення та фундаментальні принципи аудиту з позицій моделі людини та проблеми конфлікту інтересів / Н.С. Шалімова // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. 2012. Вип. 21. С. 272–281. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npkntu_e_2012_21_40.
4. Закон України «Про запобігання корупції» від 14.10.2014 № 1700-VII. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1700-18>
5. Рішення Національного агентства з питань запобігання корупції «Про затвердження Методичних рекомендацій щодо запобігання та врегулювання конфлікту інтересів» від 29.09.2017 № 839.
6. Tsahuridu E. What accountants should do where there's a conflict of interest / Eva Tsahuridu. URL: <https://www.intheblack.com/articles/2015/11/05/what-accountants-should-do-where-theres-a-conflict-of-interest>
7. Goolsarran A. An accountant's view of conflict of interest / Anand Goolsarran. URL: <https://www.stabroeknews.com/2013/features/09/16/an-accountants-view-of-conflict-of-interest/>
8. Rood D. Managing conflicts of interest / Deborah K. Rood // Journal of Accountancy. URL: <https://www.journalofaccountancy.com/issues/2017/nov/how-to-manage-conflicts-of-interest.html>
9. Бралатан В.П. Професійна етика: Навч. посіб. / В.П. Бралатан, Л.В. Гуцаленко, Н.Г. Здирко. К.: Центр учбової літератури, 2011. 252 с.
10. Мельник Н. Транспарентність обліку як складова сприятливості ведення бізнесу в Україні / Н. Мельник // Бухгалтерський облік і аудит 2015. № 4. С. 10–17.
11. Moosa R. Accountants and Conflicts of Interest / Rehana Moosa. URL: <https://mdd.com/accountants-and-conflicts-of-interest/>
12. Stickney R. Conflicts of interest and accountants – Getting it right / Rebecca Stickney. URL: <https://www.acuitymag.com/finance/conflicts-of-interest-and-accountants-getting-it-right>

REFERENCES:

1. Moroz O. (2017) Konflikt interesiv: koly vin vynykaje i shho z nym robyty? [Conflict of interest: when it arises and what to do with it?] Available at: <https://i.factor.ua/ukr/journals/ms/2017/august/issue-8/article-29800.html>
2. Nazarova K.O. (2017) Konflikty interesiv ta problemy v caryni nacionaljnogho audytu. [Conflicts of interest and problems in the field of national audit]. Proceedings of the IV Mizhnarodnoji naukovo-praktychnoji konferenciji "Formuvannja efektyvnoji modeli rozvytku pidprijemstva v umovakh rynkovoji ekonomiky". ZhDTU. Available at: <https://conf.ztu.edu.ua/wp-content/uploads/2017/01/137.pdf>
3. Shalimova N. S. (2012) Prychyny vynyknennja ta fundamentaljni pryncypy audytu z pozycij modeli ljudyny ta problemy konfliktu interesiv [Causes and basic audit principles from the standpoint of a human model and conflicts of interest]. Naukovi praci Kirovogradskogho nacionaljnogho tekhnichnogho universytetu. Ekonomichni nauky, vol. 21, pp. 272–281. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npkntu_e_2012_21_40.
4. Zakon Ukrajiny "Pro zapobighannja korupciji" vid 14.10.2014 # 1700-VII. Available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1700-18>
5. Rishennja Nacionaljnogho aghentstva z pytanj zapobighannja korupciji "Pro zatverdzhennja Metodychnykh rekomendacij shhodo zapobighannja ta vrehuljuvannja konfliktu interesiv" vid 29.09.2017 # 839.
6. Tsahuridu E. (2015) What accountants should do where there's a conflict of interest. INPRACTICE. Available at: <https://www.intheblack.com/articles/2015/11/05/what-accountants-should-do-where-theres-a-conflict-of-interest>.
7. Goolsarran A. (2013) An accountant's view of conflict of interest. Daily Features. Available at: <https://www.stabroeknews.com/2013/features/09/16/an-accountants-view-of-conflict-of-interest/>
8. Rood D. (2017) Managing conflicts of interest. Journal of Accountancy. Available at: <https://www.journalofaccountancy.com/issues/2017/nov/how-to-manage-conflicts-of-interest.html>
9. Bralatan V.P., Ghucalenko L.V., Zdyrko N. Gh. (2011) Profesijna etyka [Professional ethics]. Kyjiv. Centr uchbovoji literatury. (in Ukrainian)
10. Melnyk N. (2015) Transparentnistj obliku jak skladova spryjatlyvosti vedennja biznesu v Ukraini [Transparency of accounting as a component of the conductivity of business in Ukraine]. Bukhghaltersjkyj oblik i audyt. vol. 5, pp. 10–17.
11. Moosa R. (2015) Accountants and Conflicts of Interest. Advocates' Journal. Available at: <https://mdd.com/accountants-and-conflicts-of-interest/>
12. Stickney R. (2015) Conflicts of interest and accountants – Getting it right. Acuity magazine. Available at: <https://www.acuitymag.com/finance/conflicts-of-interest-and-accountants-getting-it-right>

Удосконалення організаційно-методичного забезпечення аналізу витрат на оплату праці в контексті реалізації мотивації

Попова В.Д.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку і оподаткування
Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича

Добродійчук О.Ю., Якименко В.М.

магістри
Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича

Набув подальшого розвитку поділ зобов'язань з оплати праці на передбачувані та непередбачувані. Не-передбачувані зобов'язання з оплати мають включати можливі збільшення витрат на оплату праці у зв'язку зі зростанням продуктивності праці. Розглянуто виокремлення витрат на оплату праці в структурі витрат за економічними елементами як інструмент реалізації системою бухгалтерського обліку науково-пізнавальної, контрольної, інформаційної, прогностичної, соціальної функцій. Запропоновано планування етапів аналітичної роботи щодо витрат на оплату праці, складання Програми робіт із проведення економічного аналізу оплати праці та аналітичного звіту «Розрахунок показників використання трудових ресурсів за півріччя».

Ключові слова: витрати на оплату праці, витрати за економічними елементами, продуктивність праці, функції бухгалтерського обліку, аналітична робота.

Попова В.Д., Добродійчук О.Ю., Якименко В.М. УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ АНАЛИЗА РАСХОДОВ НА ОПЛАТУ ТРУДА В КОНТЕКСТЕ РЕАЛИЗАЦИИ МОТИВАЦИИ

Приобрело дальнейшее развитие разделение обязательств по оплате труда на предсказуемые и непредсказуемые. Непредсказуемые обязательства по оплате должны включать возможные увеличения расходов на оплату труда в связи с ростом производительности труда. Предложено планирование этапов аналитической работы относительно расходов на оплату труда, составление Программы работ по проведению экономического анализа оплаты труда и аналитического отчета «Расчет показателей использования трудовых ресурсов за полугодие».

Ключевые слова: расходы на оплату труда, расходы по экономическим элементам, производительность труда, функции бухгалтерского учета, аналитическая работа.

Popova V.D., Dobrodiyчук O.Y., Yakimenko V.M. IMPROVEMENT OF THE ORGANIZATIONAL AND METHODOLOGICAL SUPPORT FOR THE ANALYSIS OF LABOR COST IN THE CONTEXT OF THE IMPLEMENTATION OF MOTIVATION

Has further developed the division of wage commitments into predictable and unpredictable. Unpredictable payment obligations should include possible increases in labor costs due to increased productivity. Consideration of the separation of labor costs in the structure of costs by economic elements as an instrument for implementing the accounting system of such functions as scientific, cognitive, control, information, predictive, social. The planning of stages of analytical work on labor costs, preparation of the Program of work on the economic analysis of wages and analytical report "Calculation of indicators of labor resources use in the six months" is proposed.

Keywords: charges on the remuneration of labour, expense after economic ingredients, labour productivity, function of accounting, analytical work.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сьогодні оплата праці українців є однією з найменших, що спричиняє відтік трудових ресурсів за кордон у пошуках більшого заробітку. Менша не тільки від європейського рівня, а й російського. Так, середньомісячна номінальна зарплата в РФ становить

35,75 тис. рублів, або 565 доларів, мінімальна – 7,5 тис. рублів (118 евро). У США мінімальна зарплата – 7,25 доларів за годину, що за середнього восьмигодинного і 21 робочого дня передбачає 1 218 доларів гарантованого мінімуму. Середня оплата становить 25 доларів за годину, або 4 200 доларів на місяць. Для

Європи середня зарплата становить близько 2 100 євро на місяць, або 2 300 доларів на місяць. При цьому мінімальна – приблизно 8,5 євро за годину, або 1 428 євро на місяць (1 570 доларів на місяць) [1].

Однак, як показує практика, здебільшого одержання більшої заробітної плати українців у таких країнах, як Польща, Чехія, Іспанія, часто зумовлене високою продуктивністю праці, врахування та стимулювання якої й в Україні дає можливість збільшити заробітки та припинити відтік робочої сили за кордон. Проте з низки об'єктивних та суб'єктивних причин під час оплати праці на вітчизняних підприємствах аналізу продуктивності праці належна увага не приділяється, а витрати на оплату праці встановлюють на рівні мінімуму, за який найманий працівник готовий працювати. І в цьому полягає проблема стратегічного розвитку України, вирішення якої частково вбачаємо в удосконаленні організаційно-методичного забезпечення аналізу витрат на оплату праці на кожному виробничому підприємстві для реалізації мотивації та соціальної орієнтації бізнесу.

За прийняття ефективних управлінських рішень вагому роль відіграє достовірна та оперативна інформація про розрахунки з оплати праці на підприємстві. Належну увагу необхідно приділяти стану розрахунків з оплати праці та структурним змінам таких витрат на підприємстві, оскільки їхня частка є значною у собівартості виготовленої продукції, наданих послуг тощо. Ефективне управління розрахунків з оплати праці є особливо актуальним зараз, тому що більшість підприємств постійно скорочує свої витрати. Систему інформаційних потоків щодо розрахунків з оплати праці на підприємстві формують на підставі даних бухгалтерського обліку, які для планування, аналізу за оперативними рішеннями формуються фахівцями з обліку та подаються вищому керівництву.

Також витрати з оплати праці є важливим складником класифікації витрат за економічними елементами. Кожна галузь економіки має власні особливості в структурі витрат у розрізі елементів. Так, у видобувних галузях найбільшу питому вагу становлять витрати на оплату праці, у машино-, приладобудуванні матеріальні витрати майже дорівнюють витратам на оплату праці. Питома вага матеріальних витрат у харчовій промисловості зазвичай перевищує 90%. Для підприємств, які працюють на давальницькій сиро-

вині, витрати на оплату праці займають також основну частку всіх витрат.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У результаті проведеного дослідження публікацій вчених, присвячених проблемам аналізу оплати праці та мотиваційних систем на підприємстві, з'ясовано, що автори, пропонуючи різні методичні підходи до обліку та аналізу витрат на оплату праці, погоджуються в тому, що облік, аналіз та контроль витрат на оплату праці має бути присутнім на всіх рівнях управління підприємством, оскільки саме праця є найважливішим чинником виробництва.

Теоретико-методичні питання обліку, аналізу витрат на оплату праці знайшли своє відображення у працях А. Сміта, Д. Рікардо, К. Маркса, Дж.С. Мілля, К.Р. Макконнелла, С.Л. Брю, Ф.Ф. Бутиця, А.С. Гальчинського, М.Б. Ільченко, А.А. Каліни, А.М. Колота, В.В. Кулішова, В.Д. Лагутіна, І.Ф. Ломанова, В.М. Новикова, В.І. Науменко, В.М. Штогрин та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Не применшуючи досягнень та результатів досліджень українських та зарубіжних учених, слід відзначити, що окремі питання вдосконалення організаційно-методичного забезпечення аналізу витрат на оплату праці в контексті соціальної орієнтації бізнесу є недостатньо розробленими, тому зумовлюють детальніше дослідження.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є обґрунтування організаційно-методичних положень, а також розроблення практичних рекомендацій з удосконалення аналізу витрат на оплату праці в контексті соціальної орієнтації бізнесу для підвищення продуктивності праці на підприємстві.

Виклад основного матеріалу дослідження. Витрати на виробництво можна представити у вигляді суми витрат за встановленими елементами. Наприклад, витрати на дослідження і розробки складаються з усіх елементів витрат (матеріальних витрат, витрат на оплату праці людей, зайнятих розробленням нових видів продукції, відрахувань на соціальні заходи від сум оплати праці цих працівників, суми нарахованої амортизації на обладнання, яке використовується під час розроблення).

Витрати на оплату праці є на всіх без винятку підприємствах, оскільки лише людський чинник може активізувати та організувати виробничий процес. А заробітна плата є винагородою за використані людські ресурси.

Для того щоб більш аналітично підійти до питання вдосконалення організації економічного аналізу витрат з оплати праці, розвинемо думку І.В. Орлова [2] щодо класифікації даних зобов'язань на передбачувані та непередбачувані (рис. 1). Наша думка відрізняється від позиції І.В. Орлова тим, що він називав їх умовними передбачуваними та умовними непередбачуваними.

Непередбачувані зобов'язання з оплати праці в контексті ідеї даної статті мають включати можливі збільшення витрат на оплату праці у зв'язку зі зростанням продуктивності праці.

Класифікація витрат за економічними елементами сприяє реалізації функцій бухгалтерського обліку. Класифікація витрат за економічними елементами також сама по собі служить інструментом реалізації функцій системою бухгалтерського обліку (рис. 2).

Завдяки класифікації витрат за економічними елементами групуються дані господарських операцій понесених витрат за однорідними групами, які далі знаходять своє відображення у необхідних аналітичних розрізах. Тому інформація, зафіксована на рахунках елементів витрат, дає змогу пізнати (реалізація науково-пізнавальної функції) глибину економічної діяльності підприємства і через групування та відображення сприяє контролю над витратами, задоволенню інформаційних запитів різних рівнів управління, а також аналізу господарських процесів у розрізі структурних підрозділів, центрів відповідальності тощо. Чим детальнішою є інформація у розрізі запитів користувачів, тим об'єктивніше можна проаналізувати фінансовий стан підприємства та прийняти ефективні управлінські рішення.



Рис. 1. Поділ зобов'язань з оплати праці на передбачувані та непередбачувані



Примітки:
 → – прямий зв'язок; - -> – зв'язок опосередкований

Рис. 2. Роль класифікації витрат за економічними елементами у виконанні функцій бухгалтерського обліку

Узагальнення даних про витрати підприємства за економічними елементами створило підґрунтя для посилення контрольної функції щодо витрат на оплату праці, що розширює інформаційні можливості управління господарською діяльністю.

Також через здійснення класифікації витрат за економічними елементами та виділення витрат на оплату праці у процесі виконання системою бухгалтерського обліку пізнавальної, контрольної та інформаційної функцій змістовна наповненість інформації про них у сучасних умовах господарювання є основою обліково-аналітичного забезпечення системи управління підприємством. При цьому аналітичні та оперативні записи на рахунках слугують засобом прогнозування (фактичні дані, відображені на рахунках, є початковим етапом у процесі формування прогнозів показників господарської діяльності) та реалізації соціальної політики (можна контролювати динаміку зростання витрат на оплату праці) на підприємстві, що сприяє раціоналізації організації та ведення бухгалтерського обліку як для цілей власника, так і для соціального захисту працівників.

Тому, на нашу думку, виділення в класифікації витрат за елементами витрат на оплату праці насамперед важливо з позиції контрольної та соціальної функцій. Однак для цього на підприємстві має бути організована аналітична робота, у результаті функціонування якої доцільно сформувані залежність зміни оплати праці від її продуктивності.

Побудова ефективної системи мотивації працюючих є одним з основних завдань служб управління персоналом. Мотивація співробітників здійснюється відповідно до пріоритетів суб'єкта господарювання, працівників, урахувавши вплив зовнішнього середовища. Відповідно, необхідно збалансувати зміст вимог, що висувуються зовнішнім середовищем, у якому діє підприємство, з його потребами (корпоративні й організаційні плани розвитку, складники корпоративної культури, управління людськими ресурсами) та індивідуальними потребами працюючих (одні прагнуть безпеки, інші – визнання і престижу, треті хвилює рівень особистої зарплати, четверті прагнуть самореалізації).

Економічний аналіз використовується у двох ситуаціях:

1) під час формування (побудови) мотиваційної системи – для забезпечення економічної обґрунтованості її складників;

2) під час дослідження діючої мотиваційної системи – для оцінки ефективності її використання й коригування окремих елементів із метою забезпечення оптимальності системи.

Стимулювання працівників для гарантування високої результативності – функція управління продуктивністю праці. Виміряти дію мотиваційних процесів на зростання продуктивності праці складно. Для цього потрібні експериментальні дослідження. Якщо не можна виявити зміни продуктивності праці (як і соціальної ефективності) залежно від дії мотивації, то реально спробувати виміряти силу мотивації на базі теорії «очікування – валентність».

Якщо оцінити значущість кожної мети (V) і вірогідність її досягнення (P), то формулу оцінки сили мотивації (M) можна зобразити так:

$$M = V \times P \quad (1)$$

Цілі можуть досягатися за різних стратегій. Оптимальна з них відповідає максимальному значенню M [3].

Враховуючи особливості діяльності будь-якого підприємства та відсутність налагодженої організації аналізу витрат на оплату праці та мотивації працівників, уважаємо за доцільне запропонувати змістове наповнення основних етапів аналітичної роботи мотивації працівників та витрат на оплату праці (рис. 3).

Попередньо доречно скласти загальний план проведення аналітичної роботи на півріччя. У плані аналітичної роботи слід висвітлювати: тему аналізу та напрями використання його результатів; програму та календарний графік проведення; розподіл окремих ділянок роботи між виконавцями, а також строк здійснення аналізу. Графік виконання аналітичних робіт має передбачати: найкоротші терміни, оскільки чим оперативніший аналіз, тим ефективніше використовують його результати в управлінні виробництвом; перелік інформаційних джерел аналізу та способи отримання інформації, якої не вистачає; розроблення макетів аналітичних таблиць і вказівок щодо їх заповнення, а також пропозиції щодо графічного оформлення матеріалів та результатів аналізу, загальне методологічне забезпечення.

У комплексному плані аналітичної роботи доречно використати терміни і виконавців окремих аналітичних робіт за підрозділами та службами підприємства для фіксування того, хто, коли й куди спрямовує вихідну інформацію, що відображає результати проведеного аналізу.

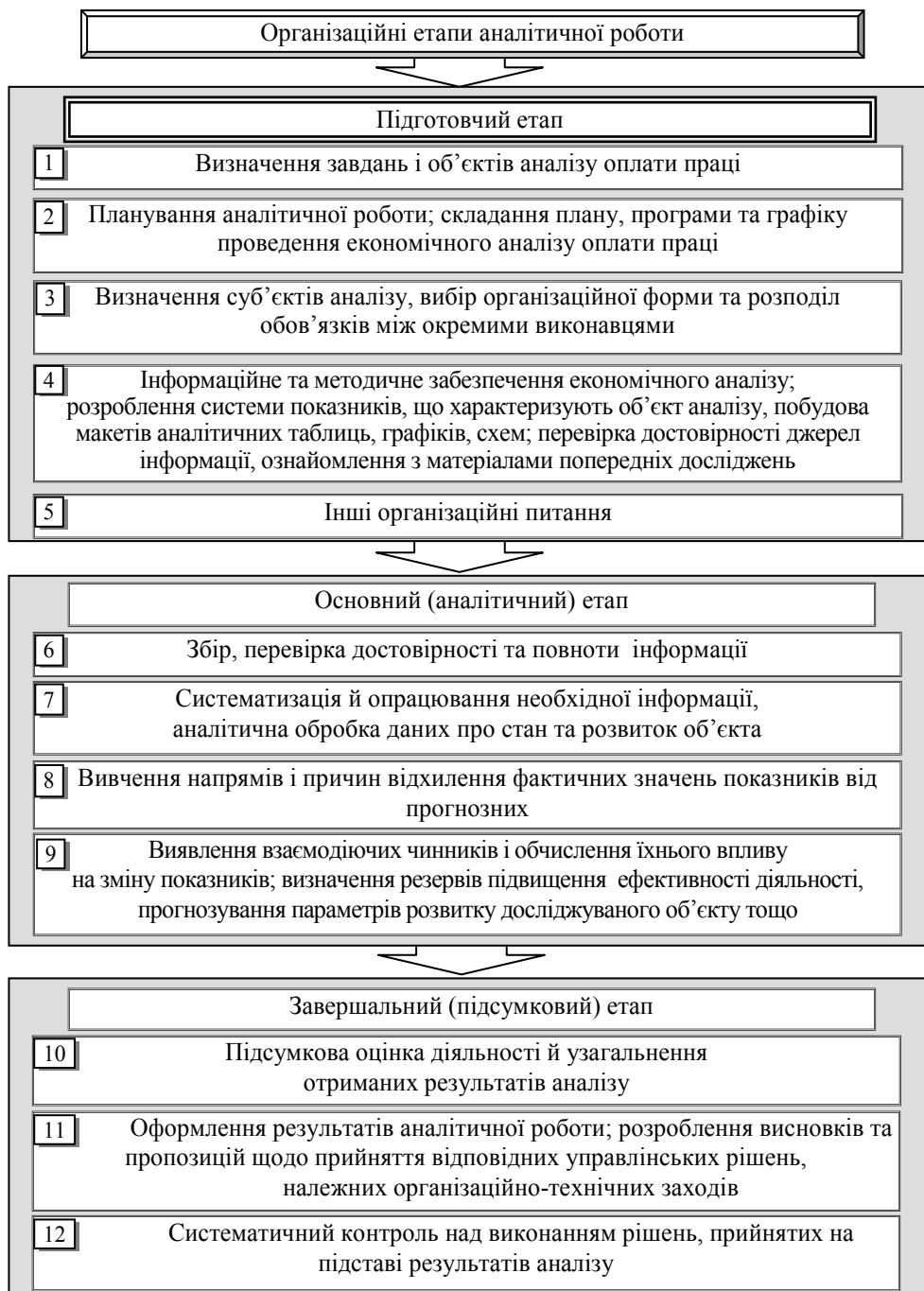


Рис. 3. Організаційні етапи аналітичної роботи щодо оплати праці

У плані організації та проведення аналізу в цілому по підприємству повинні бути передбачені заходи, пов'язані з методичним управлінням аналітичною роботою (інструктивні наради для виконавців, забезпечення їх методичними вказівками та інструктивними матеріалами), а також із контролем її ефективності [4].

У програмі проведення аналізу витрат на оплату праці слід відображати: мету, об'єкт, джерела інформації, терміни, ступінь деталізації та глибину вивчення окремих аспектів

діяльності, виконавців та розподіл обов'язків між ними, методику аналізу (типову або з урахуванням специфіки об'єкта, що вивчається), розроблення макетів аналітичних таблиць, алгоритмів їх заповнення.

Програма проведення економічного аналізу оплати праці може бути розроблена за такою схемою (табл. 1).

Чисельність і кваліфікація виконавців залежать від програми аналізу та від строку його проведення. Розподіл обов'язків між виконавцями потребує диференційного підходу.

Таблиця 1

Програма робіт із проведення економічного аналізу оплати праці

№ з/п	Зміст роботи	Періодичність	Строк виконання	Виконавець	Форма оформлення результатів	Використання результатів аналізу
1	Аналіз продуктивності праці та трудомісткості	Раз в півріччя	До 10 числа місяця, наступного за звітним півріччям	ПІП	Аналітичні таблиці, графіки	Прийняття рішень при преміюванні, збільшенні заробітної плати
2	Аналіз витрат на оплату праці					
3	Аналіз рентабельності одного працівника					
	...					

Таблиця 2

Розрахунок показників використання трудових ресурсів за II півріччя 2018 р.

№ з/п	Показники	Одиниця виміру	Перше Півріччя	Друге півріччя	Відхилення	
					+/-	%
1	Чистий дохід	грн.				
2	Чисельність робітників	чол.				
3	Фонд оплати праці	грн.				
4	Продуктивність праці	грн. / чол.				
5	Продукція на 1 грн. оплати праці	грн.				
6	Співвідношення приросту чисельності виробничого персоналу в розрахунку на 1% приросту продукції	чол. / грн.	x	x	x	

Значна частина аналітичних робіт має технічний характер (збір, систематизація, обробка даних), тому її можна виконати за допомогою обчислювальної техніки та вручну без участі кваліфікованих працівників. Інша частина робіт – безпосередньо аналітична обробка згрупованих даних, інтерпретація отриманих результатів, розроблення висновків і пропозицій – потребують участі фахівців, добре підготовлених теоретично та практично.

Для реалізації формування мотиваційної системи працівників необхідно насамперед кожні півроку аналізувати відповідність темпів зростання середньої заробітної плати та продуктивності праці. Це пов'язано з тим, що для розширеного відтворення, отримання необхідного прибутку та рентабельності необхідно, щоб темпи зростання продуктивності праці випереджали темпи зростання оплати. Якщо цей принцип не дотримується, то відбуваються перевитрати фонду оплати праці, підвищення собівартості продукції та, відповідно, зменшення суми прибутку.

Для оцінки слід розраховувати коефіцієнт випередження темпів зростання продуктивності праці над темпами зростання середньої заробітної плати, приріст середньої заробітної плати на 1% приросту продуктивності праці чи приріст продуктивності праці на 1% приросту середньої заробітної плати. Коефіцієнт випередження є співвідношенням індексів продуктивності праці та середньої заробітної плати. Також слід не применшувати роль законодавчого регулювання оплати праці, що описує у своїй праці Л.А. Майстер [5].

Для оцінки показників використання трудових ресурсів на кожному середньому та великому підприємстві пропонуємо раз у півріччя формувати аналітичну таблицю (табл. 2).

Якщо за наведеними в табл. 2 даними темпи зростання продуктивності праці є більшими порівняно з темпами зростання оплати праці, слід розглядати питання про збільшення фонду оплати праці. В іншому разі економія фонду оплати праці є свідченням інтенсифікації використання трудових ресурсів. Відносна економія (перевитрати)

ресурсів характеризує величину необхідних ресурсів за досягнутого обсягу виробництва на базовому рівні ефективності їх використання.

Висновки з цього дослідження. Виокремлення витрат на оплату праці в структурі витрат за економічними елементами само по собі служить інструментом реалізації функцій системою бухгалтерського обліку: науково-пізнавальної; контрольної; інформаційної; прогностичної; соціальної.

Для поліпшення організації аналізу витрат на оплату праці та мотиваційних систем доцільним є планування етапів аналітичної роботи щодо витрат на оплату праці, розроблення Програми робіт із проведення економічного аналізу оплати праці, складання аналітичного звіту «Розрахунок показників використання трудових ресурсів за півріччя». Результати проведеного аналізу пропонується враховувати під час преміювання працівників та прийняття рішень про збільшення заробітної плати.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Єжель О. Мінімально на мінімальній. В Україні найменша зарплата в Європі. URL: <https://news.finance.ua/ua/news/-/395314/minimalno-na-minimalnij-v-ukrayini-najmensha-zarplata-v-yevropi> (дата звернення: 24.07.2018).
2. Орлов І.В. Бухгалтерський облік і контроль зобов'язань суб'єктів господарювання: теорія і методологія: монографія; Міністерство освіти і науки України, Житомирський державний технологічний університет. 2010. 399 с.
3. Слинков В.Н. Мотивация, стимулирование и оплата труда: Практические рекомендации. К.: Дакор КНТ, 2010. 336 с.
4. Мошенський С.З., Олійник О.В. Економічний аналіз: підручник для студентів економічних спеціальностей вищих навчальних закладів; за ред. д.е.н., проф. Ф.Ф. Бутинця; 2-е вид., доп. і перероб. Житомир: Рута, 2007. 704 с.
5. Майстер Л.А. Особливості та проблемні аспекти законодавчого регулювання обліку оплати праці персоналу підприємств. Бізнес Інформ. 2016. № 4. С. 197–201.

REFERENCES:

1. Ejel O. Minimum on minimum. In Ukraine the least salary is in Europe. URL: <https://news.finance.ua/ua/news/-/395314/minimalno-na-minimalnij-v-ukrayini-najmensha-zarplata-v-yevropi> (date of appeal of 24.07.2018.).
2. Orlov I. V. Accounting and control of obligations of subjects of menage : theory and methodology : monograph. Department of education and science of Ukraine, Zhytomyr state technological university. 2010. 399 p.
3. Slinkov V.N. Motivation, stimulation and remuneration of labour : K. Dakor, KNT, 2010. 336 p.
4. Moshenskiy S.Z., Oliynyk O.V. Economic analysis: Textbook for the students of economic specialities of higher educational establishments. Zhytomyr: "Ruth", 2007. 704 p.
5. Master L. A. Features and problem aspects of the legislative adjusting of account of remuneration of labour of personnel of enterprises. Business of Inform. 2016. № 4. p. 197-201.

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2018-17-98>

УДК 631.164.23:330.142.211

Інвестиційна діяльність сучасних сільськогосподарських підприємств: стан, проблеми та напрями поліпшення

Харченко Г.А.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту ім. проф. Й.С. Завадського
Національного університету біоресурсів і природокористування України

Миргородська Д.О.

студентка
Національного університету біоресурсів і природокористування України

Обґрунтовано важливість вкладення та основні джерела надходжень інвестицій у сільське господарство. Проаналізовано сучасний стан інвестиційної діяльності у вітчизняному сільському господарстві. Визначено основні чинники, які впливають на вкладення інвестицій у галузь сільського господарства. Запропоновано пріоритетні напрями інвестиційних вкладень і активізації інвестиційної діяльності в сільськогосподарській галузі.

Ключові слова: інвестиції, сільськогосподарське підприємство, іноземні інвестиції, капітальні інвестиції, розвиток.

Харченко Г.А., Миргородская Д.С. ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ СОВРЕМЕННЫХ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ: СОСТОЯНИЕ, ПРОБЛЕМЫ И НАПРАВЛЕНИЯ УЛУЧШЕНИЯ

Обоснованы важность вложения и основные источники поступлений инвестиций в сельское хозяйство. Проанализировано современное состояние инвестиционной деятельности в отечественном сельском хозяйстве. Определены основные факторы, которые влияют на вложение инвестиций в отрасль сельского хозяйства. Предложены приоритетные направления инвестиционных вложений и активизации инвестиционной деятельности в сельскохозяйственной отрасли.

Ключевые слова: инвестиции, сельскохозяйственное предприятие, иностранные инвестиции, капитальные инвестиции, развитие.

Kharchenko H.A., Mirgorodska D.O. INVESTMENT ACTIVITY OF MODERN AGRICULTURAL ENTERPRISES: STATE, PROBLEMS AND DIRECTIONS OF IMPROVEMENT

The importance of investing and the main sources of investment income in agriculture is substantiated. The present state of investment activity in domestic agriculture is analyzed. The main factors influencing investment of investments in the branch of agriculture are determined. The priority directions of investment investments and activation of investment activity in the agricultural branch are offered.

Keywords: investments, agricultural enterprise, foreign investments, capital investments, development.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Нині важливою умовою забезпечення ефективного розвитку сільськогосподарських підприємств є зміцнення їхнього інвестиційного потенціалу, що сприятиме виробництву якісної та конкурентоспроможної продукції, технічному та технологічному переозброєнню галузі, підвищенню ефективності управління інноваціями та інвестиціями в аграрній сфері та забезпеченню продовольчої безпеки країни.

Інвестиційний інтерес до України в контексті глобальних тенденцій невпинно зростає, водночас уже сьогодні вітчизняним аграрним товаровиробникам потрібно застосовувати ефективно управління, щоб досягти більшої

інвестиційної привабливості та залучити інші шляхи фінансування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження питань щодо інвестиційно-інноваційного забезпечення розвитку аграрного підприємництва зробили такі вчені, як: І.О. Бланк, В.М. Геєць, О.Д. Гудзинський, О.Ю. Єрмаков, С.М. Кваша, М.І. Кісіль, М.Ф. Кропивко, Б.Й. Пасхавер, І.І. Червен та ін. Разом із тим, незважаючи на наявність значної кількості наукових праць, присвячених питанням інноваційно-інвестиційного розвитку сільськогосподарського виробництва, слід зазначити, що все ще залишається низка невіршених питань щодо особливостей та

напрямів поліпшення інноваційно-інвестиційного розвитку сільськогосподарських підприємств у сучасних умовах господарювання.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є аналіз основних проблем інвестиційного розвитку сільськогосподарських підприємств та розроблення практичних рекомендацій щодо активізації вкладення інвестицій у вітчизняні аграрні формування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сільське господарство займає провідне місце у вітчизняній економіці. Його частка в обсязі ВВП у 2016 р. становила 11,7%. Незважаючи на кризу в країні, сільське господарство активно розвивається та потребує вкладення інвестицій. Однак, незважаючи на підвищення показників галузі сільського господарства, у багатьох аграрних формуваннях усе ще прослідковується руйнування виробничого потенціалу, зниження технічної оснащеності сільськогосподарського виробництва, погіршення соціального становища сільського населення. Все це вимагає вкладення інвестицій у розвиток вітчизняних аграрних формувань.

За останні роки спостерігається обмеженість надходжень іноземних інвестицій у галузь вітчизняного сільського господарства. Це пов'язано з нестабільною політичною ситуацією в країні, високим рівнем корупції, слабо розвиненою економікою та військовими діями на Сході України. Всі наведені чинники ляка-

ють інвесторів та відбивають у них бажання вкладати свої кошти.

Відповідно до оцінки, що була опублікована Світовим банком [2], який провів глобальне дослідження під назвою Doing Business-2018 та супроводжуваним його рейтингом щодо створених у 190 країнах світу умов для ведення бізнесу, Україна займає 76-е місце, поліпшивши свій результат на чотири позиції порівняно з минулим роком (рис. 1).

Причому суттєве поліпшення позицій можна відзначити лише у двох із них: «отримання дозволу на будівництво», за яким Україна посіла 35-е місце проти 140-го в рейтингу 2017 р. та за показником «оподаткування» (43-є місце проти 84-го) [2]. Відповідно до цього, слід відзначити, що Україна має високі можливості щодо залучення інвестицій в економіку загалом та для підтримки розвитку аграрної сфери зокрема.

У сільському господарстві головним засобом є земля, без якої виробничий процес неможливий. Вітчизняні сільськогосподарські підприємства мають потенційні можливості для збільшення виробництва сільськогосподарської продукції та нарощування зовнішньоекономічного потенціалу, що вимагає постійного залучення інвестицій [7]. Капіталовкладення у землю є головним елементом господарської діяльності сільськогосподарських підприємств, а залучення зовнішніх інвестицій у землю призведе в подальшому до збільшення показників виробництва сільськогос-

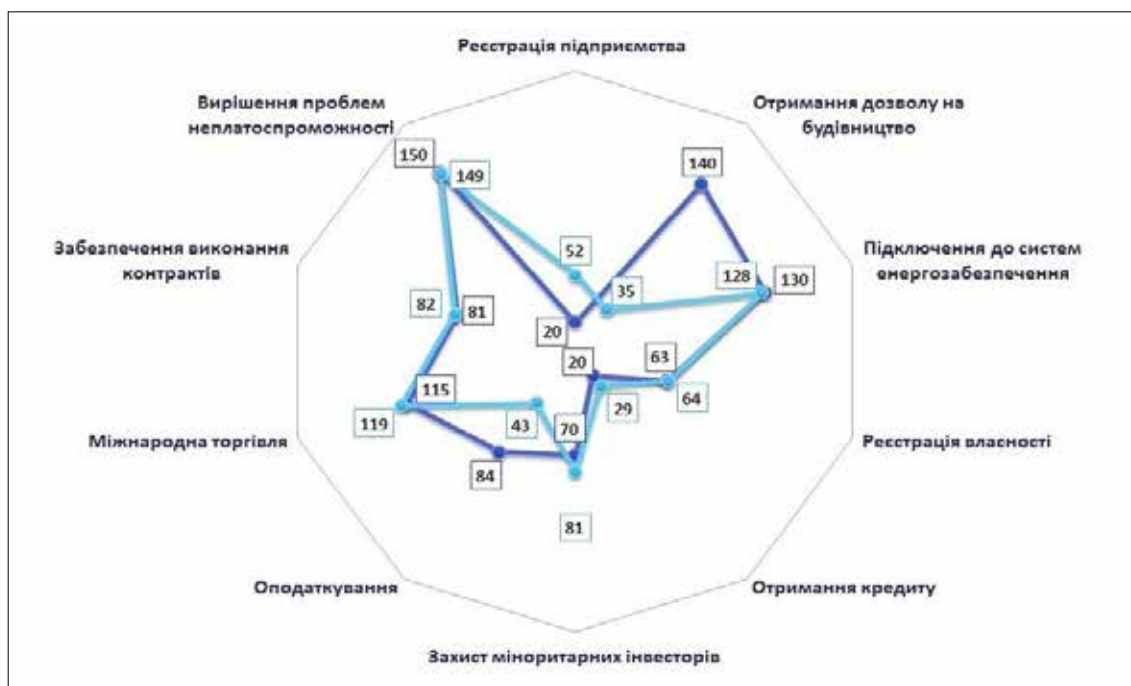


Рис. 1. Зміна позицій України за основними компонентами рейтингу [1]

подарської продукції, поліпшення родючості ґрунтів та підвищення конкурентоспроможності підприємств сільського господарства на національному та іноземних ринках [6].

Разом із цим слід відзначити, що за останні роки спостерігається нестійке надходження інвестицій у галузь вітчизняного сільського господарства, про що свідчать дані табл. 1.

До основних країн-інвесторів належать Кіпр – 9 691,6 млн. дол. США, Нідерланди – 5 753,9 млн. дол. США, Російська Федерація – 4 349,8 млн. дол. США, Велика Британія – 2 046,3 млн. дол. США, Віргінські Острови (Брит.) – 1 766,5 млн. дол. США, Німеччина – 1 606,6 млн. дол. США і Швейцарія – 1 467,3 млн. дол. США. Зрозуміло, що такого обсягу інвестицій недостатньо для здійснення ефективного сільськогосподарського виробництва та достатнього рівня ресурсного потенціалу [7; 8]. Причинами скорочення інвестицій у сільське господарство є низька інвестиційна привабливість галузі з огляду на низьку рентабельність сільськогосподарського виробництва і високих ризиків, зумовлених галузевими, регіональними, економічними та політичними умовами, військово-політична нестабільність, недосконалість фінансово-кредитної податкової системи, низький рівень розвитку ринкової інфраструктури, відсутність системи оцінки інвестиційного клімату країни, її окремих регіонів та галузей, відсутність дієвої системи страхування в країні, ненадійність банківської системи тощо. Разом із тим Україна має вигідне географічне розташування, унікальні природно-кліматичні умови, традиції аграрного виробництва, зна-

чні трудові ресурси, сприятливе для розвитку сільського господарства екологічне середовище, які визначають інвестиційні переваги, що дають змогу нашій країні бути привабливою для розвитку сільського господарства.

Серед чинників, що впливають на інвестиційну привабливість сільського господарства, можна виділити такі [2]:

– економічні: внутрішня фінансова політика підприємства, ємність і платоспроможність внутрішнього ринку, державна підтримка сільськогосподарських товаровиробників, податкова політика, яка стимулює розвиток вітчизняного сільського господарства, інвестиційний клімат у країні, регіонах і в конкретній сільській місцевості;

– організаційно-правові: соціальна і політична стабільність, правове забезпечення, державна політика щодо зовнішніх зв'язків;

– природно-біологічні: кліматичні умови, якість земель сільськогосподарського призначення, породний склад сільськогосподарських тварин, сортовий склад сільськогосподарських культур;

– ресурсні: оптимальний склад основних фондів, трудових ресурсів;

– науково-технологічні: науковий потенціал країни і регіону, інноваційно-технологічна доступність.

Зауважимо, що нині для сільського господарства нашої країни велике значення має підвищення його конкурентоспроможності та на цій основі збільшення обсягів інвестицій [6; 7].

У 2017 р. у сільському, лісовому та рибному господарстві освоєно 57,8 млрд. грн. капітальних інвестицій, що на 30,7% більше,

Таблиця 1

Прямі іноземні інвестиції в економіку України станом на початок року, млн. дол.

Показники	Рік							2017 р до 2005 р
	2005	2010	2012	2014	2015	2016	2017	
Всього в Україну	9047	39824,5	49494,4	53704	40725,4	36154,5	37655,5	у 4 рази
Сільське господарство	224	680	736	776,9	617	502,2	500,1	у 2,2 рази
Питома вага сільського господарства, %	2,5	7,5	8,1	8,6	6,8	5,6	5,5	х
Виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів	1128	1924,3	2221,9	3228	2706,4	2419	2550,9	у 2,3 рази
Питома вага харчової промисловості, %	12,5	21,3	24,6	35,7	29,9	26,7	28,2	х

Джерело: сформовано за даними Державної служби статистики України

ніж у 2016 р. Загалом частка капітальних інвестицій у сільське господарство становила 14% від загального обсягу.

Варто відзначити, що інвестування аграрних формувань відбувається через зовнішні та внутрішні джерела. Під зовнішніми джерелами розуміють банківські кредити, бюджетне фінансування, кошти кредитних установ та організацій, страхових компаній, недержавних пенсійних фондів, інших інституційних інвесторів, інвестиційний лізинг, внески зарубіжних інвесторів до статутного фонду, продаж цінних паперів, емісія акцій компаній. До внутрішніх джерел належать: інвестиції власників підприємства, нерозподілений прибуток, статутний і резервний капітал, амортизаційні відрахування, страхові суми відшкодування збитків, орендна плата тощо. Зауважимо, основним джерелом фінансування капітальних інвестицій у сільському господарстві залишаються власні кошти підприємств. Але, на жаль, у сучасних умовах господарювання вони суттєво обмежені [7].

Отже, враховуючи складну економічну та політичну ситуацію в країні, а також умови функціонування вітчизняних аграрних формувань, вважаємо, що основними напрямками залучення інвестицій у сільське господарство є [5; 7]: формування розвиненої інфраструктури аграрного ринку, вдосконалення нормативно-правової бази щодо інвестиційних процесів, раціональне використання амортизаційних коштів, створення умов для формування сприятливого інвестиційного клімату, сприяння співпраці бізнесу з науковими та

науково-дослідними установами; посилення рівня захисту прав інвесторів; забезпечення безпечності інвестиційних проектів з урахуванням економічного, екологічного та соціального складників; державна підтримка розвитку інвестиційної діяльності сільськогосподарських підприємств; активізація діяльності приватних інвесторів (інвестиційних фондів, комерційних банків тощо); створення кредитних кооперативів; активізація іпотечного кредитування.

Висновки з цього дослідження. Забезпечення динамічного розвитку сільського господарства неможливе без залучення інвестицій. Завдяки активізації інвестиційної діяльності збільшується обсяг аграрного виробництва, відбувається розвиток галузей і регіонів. Це сприяє підвищенню економічної ефективності сільськогосподарських підприємств, рівня та якості життя населення.

Важливість стимулювання інвестиційної активності зумовлена тим, що ця галузь має міжгалузевий зв'язок із переробним комплексом, у результаті чого інвестиції в їх розвиток створюють найбільший синергетичний ефект, стимулюючи попит на продукцію суміжних галузей і формуючи у них власний інвестиційний потенціал.

Основними чинниками, що стимулюють упровадження інвестицій у розвиток сільськогосподарських підприємств, є: наявність науково-технічних розробок, стабільна прибутковість інвестицій в основний капітал; підвищений попит на продукцію; відповідна матеріально-технічна база.

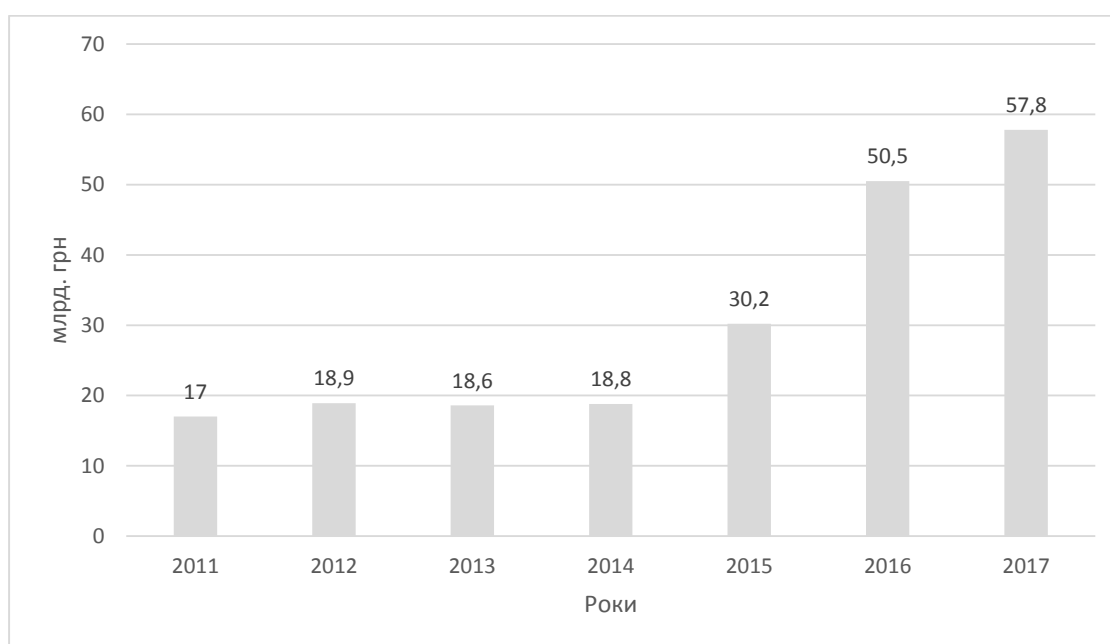


Рис. 2. Сума капітальних інвестицій, млрд. грн. [3]

ЛІТЕРАТУРА:

1. Орликовський М.О. Оцінка інвестиційної привабливості аграрного виробництва регіону. Економіка АПК. 2007. № 1. С. 94–98.
2. Doing business-2018. Україна в рейтингу світового банку легкості ведення бізнесу. URL: <http://edclub.com.ua/analytika/doing-business-2018-ukrayina-v-reytingu-svitovogo-banku-legkosti-vedennya-biznesu>.
3. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
4. Інвестиції в сільське господарство зростають прискореними темпами. URL: <http://propozitsiya.com/ua/investiciyi-v-silске-gospodarstvo-zrostayut-priskorenimi-tempami>.
5. Стратегічні напрями розвитку сільського господарства України на період до 2020 року / за ред. Ю.О. Лупенка, В.Я. Месель-Веселяка. К.: ННЦ ІАЕ, 2012. С. 78.
6. Кириленко І.Г. Трансформація соціально-економічних перетворень у сільському господарстві України: проблеми, перспективи. К.: ННЦІАЕ, 2005. 452 с.
7. Харченко В.В., Харченко Г.А. Інноваційно-інвестиційне забезпечення формування ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств: монографія. К.: Компринт, 2015. 268 с.
8. Харченко В.В., Харченко Г.А. Інноваційно-інвестиційне забезпечення ефективної діяльності сільськогосподарських підприємств. Ефективна економіка. 2016. № 4. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4888>.

REFERENCES:

1. Orlykovskiy M.O., (2007) Otsinka investytsiinoi pryvablyvosti ahrarnoho vyrobnytstva rehionu. [Estimation of investment attractiveness of agricultural production in the region]. Kiev:(in Ukrainian)
2. Doing Business-2018 Ukraina v reitynhu svitovoho banku lehkosti vedennia biznesu [Ukraine in the rating of the world bank for easy management business] EKONOMICHNYI DYKUSIINYI KLUB (electronic journal). Available at: <http://edclub.com.ua/analytika/doing-business-2018-ukrayina-v-reytingu-svitovogo-banku-legkosti-vedennya-biznesu> (accessed 20 April 2018)
3. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2017) Finansovi rezultaty diialnosti velykykh ta serednikh pidpriemstv [Financial results of activity of large and medium enterprises], Kyiv: Informatsiino-analytychne ahentstvo.
4. Raundap Investytsii v silske gospodarstvo zrostaiut pryskorenymy tempamy [Investments in agriculture are growing at an accelerated pace] Propozytsiia – Holovnyi zhurnal z pytan ahrobiznesu (electronic journal). Available at: <http://propozitsiya.com/ua/investiciyi-v-silске-gospodarstvo-zrostayut-priskorenimi-tempami> (accessed 31 March 2018)
5. Lupenka Yu.O., Mesel-Veseliaka V.Ia.(ed) (2012) Stratehichni napriamy rozvytku silskoho gospodarstva Ukrainy na period do 2020 roku. [Strategic directions of development of agriculture of Ukraine for the period till 2020]. Kyiv: NNTs IAE. (in Ukrainiane)
6. Kyrylenko I.H., (2005) Transformatsiia sotsialno-ekonomichnykh peretvoren u silskomu gospodarstvi Ukrainy: problemy, perspektyvy [Transformation of socio-economic transformations in agriculture in Ukraine: problems, perspectives]. Kyiv: NNTs IAE. (in Ukrainiane)
7. Kharchenko V.V., Kharchenko H.A. (2015) Innovatsiino-investytsiine zabezpechennia formuvannia resursnoho potentsialu silskohospodarskykh pidpriemstv [Innovative and investment support for the formation of resource potential of agricultural enterprises]. Kyiv: TsP "Komprynt". (in Ukrainiane)
8. Kharchenko V.V., Kharchenko H.A. (2015) Innovatsiino-investytsiine zabezpechennia efektyvnoi diialnosti silskohospodarskykh pidpriemstv [Innovative and investment support of efficient activity of agricultural enterprises]. Elektronne naukove fakhove vydannia "Efektyvna ekonomika" [Electronic scientific special edition "Effective economy"] (electronic journal), no. 4. Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4888>

Внутрішньогосподарський контроль розрахунків з оплати праці

Ходаківська Л.О.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри організації обліку та аудиту
Полтавської державної аграрної академії

Статтю присвячено особливостям внутрішньогосподарського контролю розрахунків з оплати праці. Наведено послідовність перевірки розрахунків з оплати праці на підприємстві. Систематизовано типові порушення і помилки, які виникають у процесі розрахунків з оплати праці.

Ключові слова: внутрішньогосподарський контроль, контроль розрахунків, розрахунки з оплати праці, контрольні процедури, вибіркові перевірки.

Ходаковская Л.А. ВНУТРИХОЗЯЙСТВЕННЫЙ КОНТРОЛЬ РАСЧЕТОВ ПО ОПЛАТЕ ТРУДА

Статья посвящена особенностям внутрихозяйственного контроля расчетов по оплате труда. Приведена последовательность проверки расчетов по оплате труда на предприятии. Систематизированы типичные нарушения и ошибки, возникающие в процессе расчетов по оплате труда.

Ключевые слова: внутрихозяйственный контроль, контроль расчетов, расчеты по оплате труда, контрольные процедуры, выборочные проверки.

Khodakivska L.O. INTERNAL CONTROL OF THE PAYROLL CALCULATIONS

The article is devoted to the internal controls of the payroll calculations. The sequence of the control procedures of the payroll payments in the enterprise is given. Analyzed typical violations and errors that can arise in the process of payroll calculations.

Keywords: internal control, control of payments, payroll calculations, control procedures, random checks.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Контроль є однією з основних функцій управління підприємством. Сьогодні виникає необхідність у змінах організації та стимулювання праці, а також перегляду потребує система контролю операцій з оплати праці. Оплата праці є одним із найважливіших соціально-економічних явищ. Заробітна плата – це ефективний засіб підвищення зацікавленості працюючих у результатах своєї праці, її продуктивності, збільшенні обсягів виробленої продукції, поліпшенні її якості та асортименту.

Основною метою внутрішньогосподарського контролю є передбачення та запобігання можливим помилкам, порушенням, зловживанням, безгосподарності та іншим негативним явищам. Внутрішньогосподарський контроль розрахунків забезпечує дотримання підприємством чинного законодавства з оплати праці та правильність відображення господарських операцій у бухгалтерському обліку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз досліджень з оплати праці показує, що

цією тематикою займаються багато вчених. Теоретичними та практичними питаннями внутрішньогосподарського контролю над розрахунками з оплати праці приділено увагу багатьох вітчизняних науковців: Л.В. Гуцаленко, Г.В. Арапа, І.Г. Пахомової, Р.Е. Островерхої, К. Крищенко, І.В. Сауха та ін.

Як зазначає Л.В. Гуцаленко, внутрішньогосподарський контроль праці та виплат працівникам має на меті встановлення достовірності облікових і звітних даних стосовно нормування, документування, нарахування, утримання та розрахунків з оплати праці [1, с. 238].

Г.В. Арап та І.Г. Пахомова підкреслюють, що налагоджена система контролю виплат працівникам на підприємстві забезпечить оперативне формування інформації для впровадження заходів з економії витрат на оплату праці через створення ефективних механізмів стимулювання, активізації трудових ресурсів, можливості доведення рівня оплати праці до реальної вартості робочої сили в напрямі загальної соціальної політики держави [2, с. 149].

На думку Р.Е. Островерхої, заробітна плата повинна мати функцію не лише винагороди, а й стимулу досягнення бажаного рівня продуктивності. Організація оплати праці на підприємстві – це сукупність дій, метою яких є визначення величини заробітної плати, принципів її нарахування, строків виплати, диференціації, співвідношення з іншими показниками діяльності підприємства [3, с. 174].

К. Крищенко вказує на те, що внутрішньогосподарський контроль обліку праці та заробітної плати спрямований на підвищення продуктивності праці, організацію повного використання робочого часу та кваліфікаційного потенціалу робітників, а також на правильне обчислення чисельності працівників для обліку заробітної плати з метою оподаткування. Для досягнення зазначеної мети на підприємстві мають бути чітко розподілені функції контролю та обліку між відділами [4, с. 11].

Як зазначає І.В. Саух, у ході перевірки слід звернути особливу увагу на правильність оформлення і нарахування різних виплат працівникам. До них належать виплати стимулюючого характеру (премії, винагороди за підсумками роботи за рік), виплати компенсаційного характеру [5, с. 432].

На нашу думку, до кінця не вирішеними залишаються питання щодо виявлення типових порушень і помилок, які виникають у процесі розрахунків з оплати праці, а також послідовність їх перевірки.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета дослідження – висвітлити особливості внутрішньогосподарського контролю розрахунків з оплати праці, розглянути мету контролю, послідовність перевірки розрахунків з оплати праці та навести типові порушення і помилки, які виникають у процесі розрахунків з оплати праці.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасних умовах господарювання посилюється необхідність у більш жорсткому та ретельному контролі діяльності суб'єктів

господарювання щодо дотримання трудового законодавства, у тому числі в питаннях розрахунків з оплати праці. У Законі України «Про оплату праці» визначено, що заробітна плата – це винагорода, зазвичай обчислена у грошових одиницях, яку за трудовим договором роботодавець виплачує працівникові за виконану ним роботу [6].

Кодекс законів про працю визначає, що право громадян України на працю, тобто на отримання роботи з оплатою праці не нижче встановленого державою мінімального розміру, включаючи право на вільний вибір професії, роду занять і роботи, забезпечується державою. Держава створює умови для ефективної зайнятості населення, сприяє працевлаштуванню, підготовці й підвищенню трудової кваліфікації, а за необхідності забезпечує перепідготовку осіб, вивільнюваних у результаті переходу на ринкову економіку [7].

Організація внутрішньогосподарського контролю розрахунків з оплати праці є дуже відповідальною ділянкою, оскільки правильність його оцінок і прийняті на їх основі управлінські рішення впливають на результативність праці робітників, витрати підприємства та на формування й визначення обсягів доходу. Основною метою контролера під час перевірки розрахунків з оплати праці є визначення сильних сторін контролю, щоб переконатися у відсутності суттєвих помилок. Мету контролю розрахунків з оплати праці наведено на рис. 1.

Для здійснення контролю розрахунків з оплати праці контролер використовує такі джерела фактографічної інформації:

- генеральні та галузеві угоди;
- колективні договори;
- правила внутрішнього трудового розпорядку;
- трудові книжки;
- накази (розпорядження) про прийняття, звільнення, переведення на іншу роботу, про надання відпустки;



Рис. 1. Мета контролю розрахунків з оплати праці

- особові картки;
- штатний розпис;
- посадові оклади;
- тарифні сітки;
- розцінки;
- нормативи виробітку;
- таблиць обліку використання робочого часу;
- відомості виробітку продукції;
- наряди на виконання робіт;
- відомості виходу продукції;
- листок обліку простоїв;
- розрахунково-платіжні відомості;
- довідки та розрахунки для нарахування виплат працівникам;
- реєстр депонованої заробітної плати;
- накопичувальні картки виробітку і заробітної плати;
- реєстри синтетичного та аналітичного обліку за рахунком 66 «Розрахунки за виплатами працівникам» (Журнал-ордер № 5 та № 5А);

- Головна книга;
- фінансова та статистична звітність підприємства (Баланс (Звіт про фінансовий стан) (ф. № 1), Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) (ф. № 2), статистична звітність із праці (Звіт із праці) (ф. № 1-ПВ) та розрахунків із цільовими фондами).

Перевіряючи використання робочого часу за допомогою вибіркової перевірки на місцях, контролери переконуються у правильності ведення обліку відпрацьованого часу у звітному місяці. Вибіркова звірка чисельності працівників за розрахунково-платіжною відомістю з даними таблицю обліку відпрацьованого часу, особових карток і даними фактично відпущеної продукції або виконаної роботи дає змогу викрити можливі випадки спотворення інформації щодо відпрацьованого часу й, відповідно, незаконного нарахування оплати праці.

Одним з ефективних прийомів контролю є вибіркове зіставлення сум нарахованої заробітної плати з сум виплати працівникам.

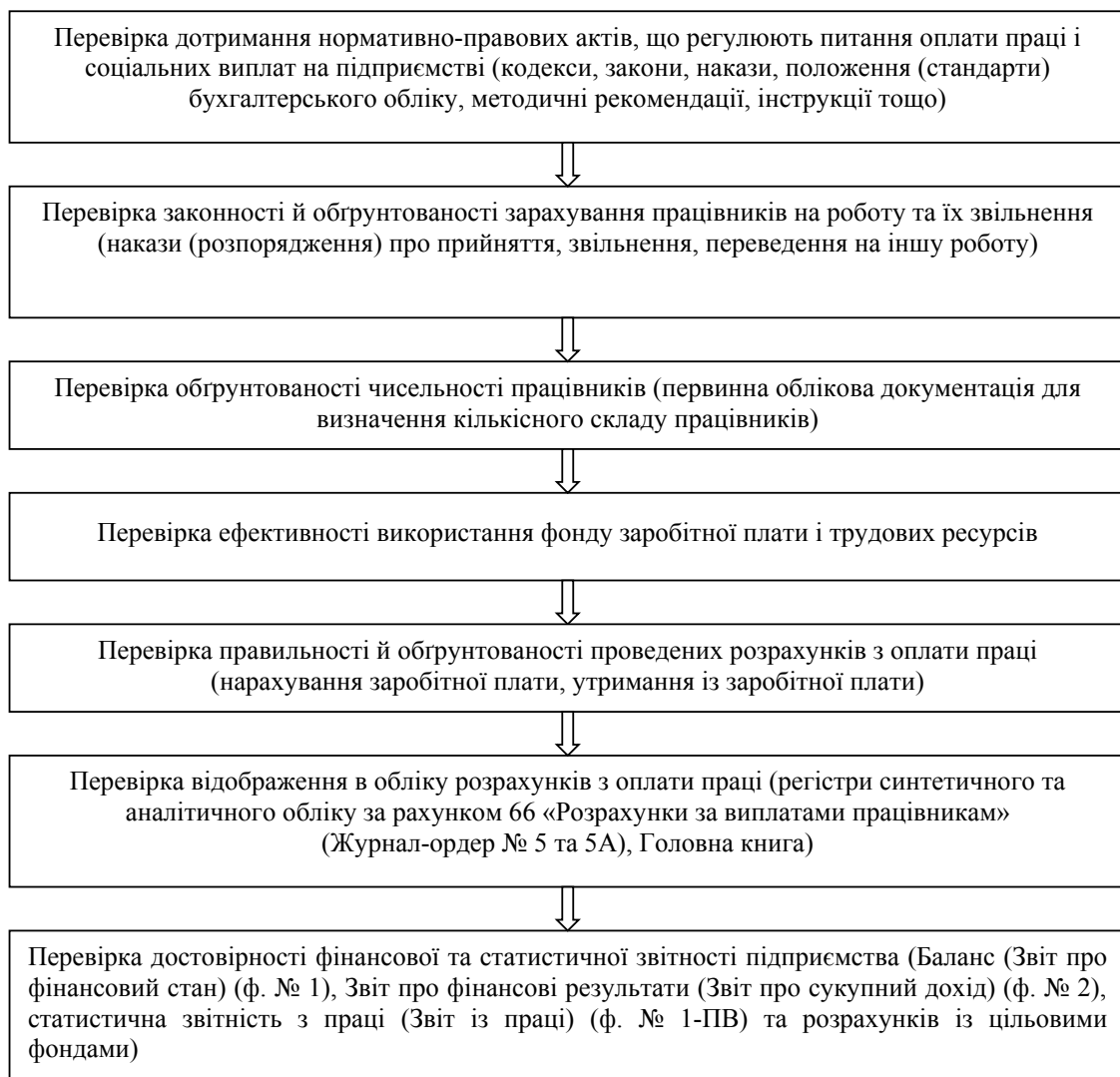


Рис. 2. Послідовність перевірки розрахунків з оплати праці

бітної плати, що зазначена в первинних документах, із даними підрахунків накопичувальної відомості згідно з табельними номерами працівників, а також звірка даних цих відомостей із сумами, зазначеними в розрахунково-платіжній відомості.

Дані розрахунково-платіжних відомостей порівнюють із даними кредитового обороту за рахунком 66 у Журналі-ордері № 5 та № 5А. Під час контролю розрахунків з оплати праці контролери перевіряють правильність арифметичних підсумків у документах на нарахування та виплату заробітної плати.

Після відстеження нарахованої заробітної плати контролери перевіряють правильність проведених утримань із заробітної плати. Станом на 1 липня 2018 р. встановлено такі утримання із заробітної плати:

- податок на доходи фізичних осіб – 18%;
- військовий збір – 1,5%;

– профспілковий внесок – 1% (за заявою працівника).

В обов'язковому порядку контролери встановлюють достовірність проведення утримань із заробітної плати за виконавчими листами, відшкодуванням завданих матеріальних збитків та іншими видами утримань. Для встановлення правомірності надання пільг щодо оподаткування прибутковим податком на доходи фізичних осіб під час контролю слід дослідити законність підстав для цього (право на отримання пільги підтверджується документально).

Послідовність перевірки розрахунків з оплати праці наведено на рис. 2.

У кінці перевірки контролер здійснює узагальнення результатів внутрішньогосподарського контролю розрахунків з оплати праці, що передбачає застосування отриманої інформації під час складання висновків та

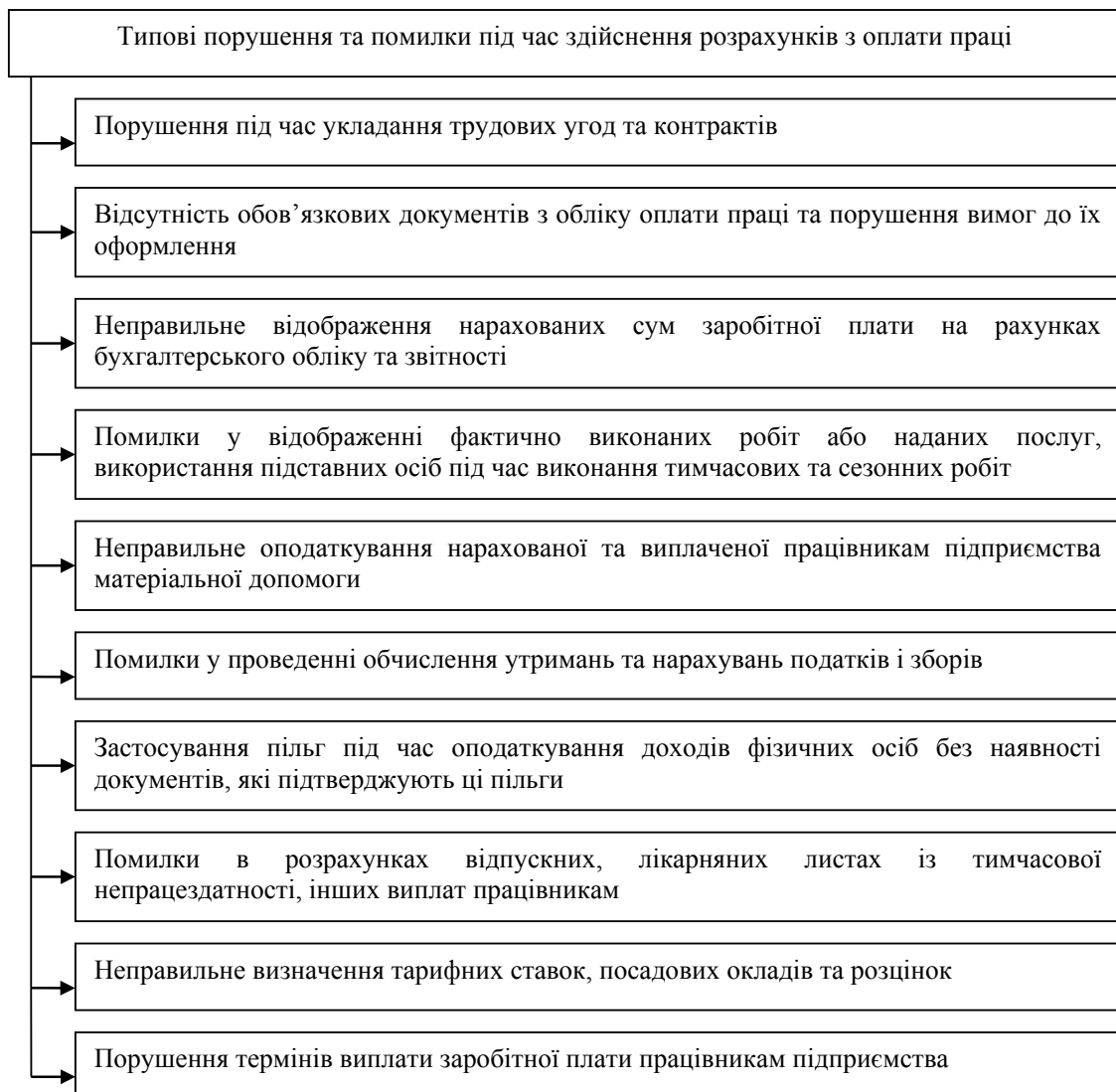


Рис. 3. Типові порушення та помилки під час здійснення розрахунків з оплати праці

надання пропозицій щодо усунення виявлених помилок, порушень, недоліків.

За даними перевірки інформація щодо виявлених порушень та відхилення щодо її достовірності розрахунків з оплати праці узагальнюється у звіті контролера про результати внутрішньогосподарського контролю або доповідній записці.

Систематизацію типових порушень під час здійснення розрахунків з оплати праці, які можуть бути виявлені контролерами під час перевірки, наведено на рис. 3.

За результатами перевірки керівництво підприємства приймає рішення щодо усунення порушень і відхилень стосовно способу та строків виправлення помилок, порядку внесення змін до облікової політики та способу покарання винних осіб або заохочення.

Порушення термінів виплати заробітної плати працівникам та законодавства про працю має правові наслідки та тягне за собою адміністративну та кримінальну відповідальність.

Висновки з цього дослідження. Контроль розрахунків з оплати праці є важливим та невід'ємним елементом системи внутрішньогосподарського контролю на підприємстві. Під час перевірки особливу увагу потрібно приділяти первинним документам, що регламентують відносини з робітниками, а також

нарахування та виплату заробітної плати. Проведення перевірки розрахунків із персоналом передбачає контроль над дотриманням чинного законодавства про працю, правильність нарахування заробітної плати і проведення утримань із неї. Отже, контроль над розрахунками з оплати праці є досить трудомістким процесом, який потрібно проводити досить уважно та ретельно.

За результатами проведеного дослідження внутрішньогосподарського контролю пропонуємо такі заходи щодо поліпшення стану розрахунків з оплати праці:

- створити службу внутрішньогосподарського контролю на підприємстві, до компетенції якої будуть належать обов'язки щодо проведення заходів зі збереження даних об'єктів обліку від знищення та розкрадання;

- затвердити накази, положення, інструкції щодо дотримання цих вимог працівниками підприємства;

- розподілити обов'язки з перевірки та контролю оформлення, приймання, передачі документів до архіву, правильності оформлення інвентаризаційних відомостей;

- відповідальність за правильність оформлення документів щодо розрахунків з оплати праці та достовірність їх даних несуть особи, що склали цей документ.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Гуцаленко Л.В., Коцупатрий М.М., Марчук У.О. Внутрішньогосподарський контроль: навч. посіб. К.: Центр учбової літератури, 2014. 496 с.
2. Арап Г.В., Пахомова І.Г. Шляхи вдосконалення аудиту оплати праці. Вісник Дніпропетровського університету. Серія «Економіка». 2010. Вип. 4(2). С. 149–155.
3. Островерха Р.Е. Організація обліку: навч. посіб. К.: Центр учбової літератури, 2012. 568 с.
4. Крищенко К. Удосконалення організаційно-економічного механізму управління оплатою праці. Україна: аспекти праці. 2009. № 6. С. 9–16.
5. Саух І.В. Методика перевірки операцій з оплати праці та пов'язаних із нею розрахунків. Вісник ЖДТУ. 2012. № 2(20). С. 428–433.
6. Про оплату праці: Закон України від 24 березня 1995 р. № 108/95-ВР / Верховна рада України. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/108/95-вр>.
7. Кодекс законів про працю України від 10 грудня 1971 р. № 322-VIII / Верховна рада України. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/322-08>.

REFERENCES:

1. Hutsalenko L.V., Kotsupatryy M.M., Marchuk U.O. (2014). Vnutrishn'ohospodars'kyu kontrol' [Internal control]. Kyiv: Center of educational literature, 496 p. (in Ukrainian).
2. Arap H.V., Pakhomova I.H. (2010). Shlyakhy vdoskonalennya audytu oplaty pratsi [Ways to improve audit of labor remuneration]. Bulletin of Dnepropetrovsk University. Economic series, vol. 4 (2), pp. 149-155. (in Ukrainian).
3. Ostroverkha R.E. (2012). Orhanizatsiya obliku [Organization of accounting]. Kyiv: Center of educational literature, 568 p. (in Ukrainian).
4. Kryshchenko K. (2009). Udoskonalennya orhanizatsiyno-ekonomichnoho mekhanizmu upravlinnya oplatoyu pratsi [Improvement of the organizational and economic mechanism of payment management]. Ukraine: aspects of labor, no. 6, pp. 9-16. (in Ukrainian).

5. Saukh I.V. (2012). Metodyka perevirky operatsiy z oplaty pratsi ta pov'yazanykh z neyu rozrakhunkiv [The procedure for checking payroll transactions and related settlements]. Bulletin ZHDTU, no. 2 (20), pp. 428-433. (in Ukrainian).

6. Pro oplatu pratsi: Zakon Ukrayiny vid 24 bereznya 1995 r. # 108/95-VR / Verkhovna rada Ukrayiny. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/108/95-vr>.

7. Kodeks zakoniv pro pratsyu Ukrayiny vid 10 hrudnya 1971 r. # 322-VIII / Verkhovna rada Ukrayiny. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/322-08>.

ЗМІСТ

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ
ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Мокерова Н.В. Неприбуткові економічні організації у структурі громадянського суспільства	3
--	----------

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО
І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Аббасов М.Н., Солодковська Г.В. Домінанти розвитку торгово-промислових палат у світі	11
Антоненко К.В., Ерденебаяр Е. Внесок міжнародного туризму у світову економіку	18
Ворончак І.О. Національні моделі соціальної відповідальності бізнесу: особливості та механізм формування	24
Лазнева І.О. Злиття та поглинання як метод досягнення стратегічних цілей страхових ТНК	30
Опалько В.В. Діагностика соціально-економічної нерівності у глобальному вимірі	37
Саєнсус М.А. Логістика як складник стратегії сталого розвитку	46
Сардак С.Э., Огданский К.Н., Трифонова О.Д. Глобальная и региональная продовольственная безопасность: концепт, факторы, организационно-экономические решения	53
Сигида Л.О. Індустрія 4.0 та її вплив на країни світу	58
Топорков А.И. Інвестори и спекулянты в мировой экономике	65
Туніцька Ю.М. Національна митно-тарифна та нетарифна політика за умов євроінтеграції	74

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ
НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Васюренко Л.В. Вектор розвитку державного регулювання організації оплати праці	85
Орлов В.М., Гапанович Я.В. Алгоритми цифрової економіки в процесі дистанційного навчання	90
Грищенко В.Ф., Грищенко І.В., Ашхаб Х.Х. Вплив несвоєчасності прийняття рішень у сфері управління національним господарством на економіку України	98
Дудкін О.М. Організаційно-економічні моделі функціонування систем стратегічних нафтогазових резервів національної економіки	107
Лапіншко М.Л., Поздняков Ю.В. Інформаційний критерій максимальної частоти для відбору, верифікації та систематизації ринкової інформації	114
Лощина Л.В., Ковтун Г.І. Державне регулювання системної кризи в Україні	120
Мельник В.В. Теоретичні засади соціально-економічного розвитку регіону як складник державного регулювання економіки	125
Недбалюк О.П. Інформаційно-консалтингова діяльність у системі державного регулювання просторового розвитку	131

Паламаренко Я.В. Економічна ефективність діяльності сільськогосподарських кооперативів з виробництва біодизеля.	138
Письменна У.Є., Биконя О.С. Перспективи розвитку технологій електроакумуляції для забезпечення сталих енергетичних трансформацій в умовах нового ринку електроенергії.	148
Реслер М.В., Гаврилець О.В., Максименко Д.В. Маркетингові підходи до дослідження екологічності товарів на споживчому ринку.	153
Роїк О.Р., Лущик М.В. Стратегічні напрями сталого розвитку туризму у Львівській області з урахуванням сучасного стану.	158
Скорук О.В. Приватний нотаріат у системі недержавного забезпечення національної безпеки України.	165
Харчук О.Г., Тимченко Є.С. Специфіка тарифної політики залізниць щодо перевезення вантажів у транзитному сполученні.	169
Чмут А.В., Антош Н.В. Стан та тенденції розвитку ринку молока та молочної продукції в Україні.	174
Яворская А.Ф. Критериальные ограничения устойчивого развития локальных морских транспортных комплексов.	182

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Беляєв С.В. Врахування особливостей теплопровідності матеріалів для будівництва під час управління підприємствами.	187
Бондаренко С.М., Голембівська В.В. Роль ділового іміджу у забезпеченні конкурентоспроможності торговельного підприємства.	195
Братута О.Г. Теоретичний аналіз концепції інтегрованих корпоративних структур.	201
Гуляєва Н.М., Вавдійчик І.М. Інвестиційно-інноваційна безпека як чинник економічного зростання.	211
Гурбик Ю.Ю., Біляєв С.С., Багунц О.С. Сутність та зміст поняття «управління персоналом» у системі менеджменту організації.	216
Дем'ян Я.Ю., Токар Я.І. Роль оцінки фінансової стійкості у менеджменті туристичного підприємства.	225
Дончак Л.Г., Добіжа В.В. Удосконалення кадрового менеджменту на підприємстві.	233
Коваленко М.В., Поліщук М.М., Горячун О.В. Сучасні джерела фінансування сільськогосподарських підприємств.	240
Ковтун В.А. Важелі та принципи організаційно-економічного підходу функціонування аграрних підприємств.	251
Кожухівська Р.Б., Парубок Н.В. Удосконалення організаційної структури менеджменту підприємств сфери гостинності.	258
Коледіна К.О. Вплив суми інвестицій на дохідність інноваційних проектів підприємств.	265
Косарева І.П., Хохлов М.П., Кобзар Ю.В. Економічна сутність та особливості антикризового фінансового управління на підприємстві.	273
Mazorenko O.V. The logistics aspects of customer satisfaction	281
Малюга Л.М., Загороднюк О.В. Управління підприємствами готельно-ресторанного бізнесу в умовах конкуренції.	286
Maliuga L.M., Kozhukhivska R.B. Innovation in sphere of the hotel business.	291
Марчук О.О. Цифровий маркетинг як інноваційний інструмент управління	296

Нагернюк Д.В., Коваленко Л.Г., Непочатенко В.О. Основні аспекти прибутковості туристичних підприємств.	300
Орехова А.І. Економічний потенціал підприємства: сутнісні характеристики та структуризація.	308
Перегуда Р.В., Стасюк Ю.М. Інвестиційна привабливість підприємств харчової промисловості України.	314
Пітюлич М.І., Кручак Л.В., Лизанець А.Г. Новітні бізнес-моделі у сфері Інтернет-маркетингу.	322
Погребняк Л.П. Оцінка ефективності використання ресурсного потенціалу підприємств галузі сільського господарства.	327
Пономаренко І.В., Буяло А.Б. Особливості побудови маркетингової стратегії компанії на ринку оренди одягу, взуття та аксесуарів в Україні.	334
Решетова І.А. Напрями вдосконалення системи управління вищими навчальними закладами.	341
Рудківський О.А., Рудківська А.Ю. Інформаційні системи управління туристичними підприємствами та креативний підхід.	347
Сакун Г.О., Калугіна Н.А., Власик С. Маркетинговий підхід до аналізу бізнес-процесів організації.	354
Семенцова О.В., Крихтіна Ю.О. Інвестиційно-інноваційного розвиток залізничної галузі: проблеми, перспективи та напрями подолання.	360
Сінческул І.Л., Димченко О.В. Особливості управління взаємовідносинами комунальних теплопостачальних підприємств зі стейкхолдерами.	365
Струс Р.В., Коваль О.Г., Мишко О.В. Оптимізація управління підприємством шляхом мотивації персоналу.	373
Супрун С.Д. Кредитно-фінансова політика підприємства в контексті його міжнародної діяльності.	378
Тимошенко Н.Ю., Ронський Б.Ю. Проблеми та перспективи розвитку ІТ-індустрії в Україні.	384
Чередник О.В. Проблеми та перспективи в управлінні мотивацією персоналу вищого навчального закладу.	389
Чмир Т.С. Фінансова безпека як пріоритетний складник економічної безпеки підприємства.	395
Щурко У.В. Підходи до формування та реалізації конкурентних стратегій.	402
Яшкіна Н.В. Грейдинг як сучасний метод оцінювання ефективності праці персоналу.	413

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Голубка Я.В., Бошинда І.М., Попфалуші В.Я. Проблеми розвитку малого бізнесу в Закарпатській області.	420
Жмуденко В.О., Полянська А.В. Формування стратегії розвитку туризму Черкаської області.	425
Козирєва О.В. Кластерний аналіз як інструмент дослідження рівнів регіонального розвитку в контексті концепції «центр – периферія».	430
Нестеренко Г.Б. Особливості ціноутворення та зберігання матеріалів із технічної інвентаризації об'єктів нерухомого майна.	443
Стегней М.І., Работін Ю.А., Архангельська А.-М.І. Економічна характеристика міжрегіональних диспропорцій.	449

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Лашкун Г.А., Пасічник Н.В. Еколого-економічна оцінка та соціальні наслідки діяльності гірничих підприємств.	454
---	-----

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Аксьонова І.В. Аналіз впливу демографічних чинників на сучасні умови функціонування закладів вищої освіти.	461
Бабич Д.В., Денищенко Ю.В. Оцінка стану системи організації та оплати праці на вітчизняних підприємствах.	470
Доброва Т.Г. Трудова міграція громадян України: детермінанти та наслідки.	477
Коваль Н.О. Сучасні підходи розвитку безперервної системи підготовки робітників в умовах модернізації економіки.	485
Сардак С.Е., Беліч Ю.С. Проблематика безробіття у глобальному та національному вимірах.	490
Степурина С.О., Дериховська В.І. Тенденції освітньої міграції та її вплив на інституційне середовище в Україні.	496

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Букреєва Д.С., Сітковська В.І. Прогресивне оподаткування доходів фізичних осіб як справедливий регулятор соціально-економічного розвитку країни.	506
Вдовенко І.С. Державне регулювання фінансових механізмів забезпечення розвитку аграрного сектору економіки.	513
Вдовенко Л.О. Методичні підходи до оцінки ефективності кредитних відносин.	518
Гарбар Ж.В., Кондукоцова Н.В. Зарубіжний досвід формування фінансової політики в країнах із розвинутою та трансформаційною економікою.	523
Гусейнова Е.Ф. Пільги як інструмент податкового регулювання.	529
Золотарьова О.В., Костенко І.С. Моніторинг податкових надходжень до Державного бюджету та системи податкового адміністрування України.	533
Юргачова М.І. Інформаційна прозорість компанії – складник моделі корпоративного управління.	543
Котковський В.С. Визначення інноваційного потенціалу банків України в умовах глобалізації.	551
Круп'як І.Й. Факторна оцінка зовнішньоторгових зобов'язань держави в умовах трансформації сучасних економічних процесів.	555
Ливдар М.В., Ярошевич Н.Б., Кондрат І.Ю. Прозорість бюджету та залучення громадськості до бюджетного процесу на місцевому рівні.	562
Мискін Ю.І., Шевчук С.В. Методологічні підходи до оцінки фіскально-регуляторного потенціалу бюджетної політики України.	568
Мудра Р.Р. Ефективність функціонування банків України на ринку банківських продуктів і послуг.	573
Павленко О.П. Сучасні тенденції страхового захисту органічної продукції аграрних виробників.	580

Піддубна В.Г. Науково-методичне забезпечення експрес-оцінки банківських інновацій на стадії проектування.	591
Рудика В.І., Чемчикаленко Р.А., Крупко К.С. Управління дебіторською та кредиторською заборгованістю підприємства.	601
Тимченко О.М. Управління фінансовими ресурсами розпорядниками бюджетних коштів у сфері вищої освіти: обґрунтованість цілей і завдань.	607
Ткачук І.Я., Ібрагімова Л.С., Ібрагімов Е.Ю. Сучасний стан державного фінансування фізичної та медичної реабілітації в Україні.	615
Шулюк Б.С., Петрушка О.В. Світовий досвід реалізації фінансових проектів державно-приватного партнерства в економічній інфраструктурі.	621
Юдіна С.В., Григор'єва Н.М., Чуприна О.Г. Механізм забезпечення фінансової безпеки страхової компанії.	627

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Винятинська Л.В., Нижник Т.М. Стандартизація та гармонізація бухгалтерського обліку запасів: порівняльний аспект.	634
Гайдаржинська О.М., Коверга Д.О. Основні методи калькулювання собівартості продукції та різновиди систем обліку витрат.	639
Король Г.О., Распопова Ю.О., Безгодкова А.О. Аналіз структури заробітної плати робітників сталеплавильного виробництва.	644
Мельник Н.Г., Питель С.В. Бухгалтерський облік в умовах конфлікту інтересів.	651
Попова В.Д., Добродійчук О.Ю., Якименко В.М. Удосконалення організаційно-методичного забезпечення аналізу витрат на оплату праці в контексті реалізації мотивації.	656
Харченко Г.А., Миргородська Д.О. Інвестиційна діяльність сучасних сільськогосподарських підприємств: стан, проблеми та напрями поліпшення.	663
Ходаківська Л.О. Внутрішньогосподарський контроль розрахунків з оплати праці.	668

Електронне наукове фахове видання

ЕКОНОМІКА ТА СУСПІЛЬСТВО

Випуск 17

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