



ISSN (ONLINE): 2518-1971

НАУКОВО-
ПРАКТИЧНИЙ
ЖУРНАЛ

СХІДНА ЄВРОПА: ЕКОНОМІКА, БІЗНЕС ТА УПРАВЛІННЯ



Угорщина



Болгарія



Угорщина



Румунія



Польща



Румунія



Литва



Словаччина



Україна



Чехія

15` 2018

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДЕРЖАВНИЙ ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД
«ПРИДНІПРОВСЬКА ДЕРЖАВНА АКАДЕМІЯ
БУДІВНИЦТВА ТА АРХІТЕКТУРИ»

СХІДНА ЄВРОПА: ЕКОНОМІКА, БІЗНЕС ТА УПРАВЛІННЯ

Електронне наукове фахове видання

Випуск 4 (15) 2018

Дніпро

2018

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

Голова редакційної ради:

Большаков Володимир Іванович, доктор технічних наук, професор, академік АН ВШ України, дійсний член Академії будівництва України, заслужений діяч науки та техніки України, ректор Державного вищого навчального закладу «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури».

Головний редактор:

Верхоглядова Наталя Ігорівна, доктор економічних наук, професор, проректор з науково-педагогічної та навчальної роботи Державного вищого навчального закладу «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури».

Заступник головного редактора:

Фісуненко Павло Анатолійович, кандидат економічних наук, доцент, декан економічного факультету, доцент кафедри обліку, економіки та управління персоналом підприємства Державного вищого навчального закладу «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури».

Відповідальний секретар:

Макарова Ганна Сергіївна, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри обліку, економіки та управління персоналом підприємства Державного вищого навчального закладу «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури».

Члени редакційної колегії:

Білоконь Анатолій Іванович, доктор технічних наук, професор, декан будівельного факультету, професор кафедри технології будівельного виробництва Державного вищого навчального закладу «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури».

Божанова Вікторія Юріївна, доктор економічних наук, професор, професор кафедри менеджменту, управління проектами та логістики Державного вищого навчального закладу «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури».

Вечеров Валерій Тимофійович, доктор технічних наук, професор, завідувач кафедри менеджменту, управління проектами та логістики Державного вищого навчального закладу «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури».

Євсєєва Галина Петрівна, доктор наук з державного управління, професор, завідувач кафедри українознавства Державного вищого навчального закладу «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури».

Залунін Володимир Федорович, доктор економічних наук, доцент, професор кафедри обліку, економіки та управління персоналом підприємства Державного вищого навчального закладу «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури».

Іванов Сергій Володимирович, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів і маркетингу Державного вищого навчального закладу «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури».

Каховська Олена Володимирівна, доктор економічних наук, доцент, професор кафедри обліку, економіки та управління персоналом підприємства Державного вищого навчального закладу «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури».

Левчинський Дмитро Львович, доктор економічних наук, доцент, в.о. завідувача кафедри кафедри обліку, економіки та управління персоналом підприємства Державного вищого навчального закладу «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури».

Орловська Юлія Валеріївна, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри міжнародної економіки Державного вищого навчального закладу «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури».

Пашкевич Марина Сергіївна, доктор економічних наук, доцент, професор кафедри економіки підприємства Державного вищого навчального закладу «Національний гірничий університет».

Поповиченко Ірина Валеріївна, доктор економічних наук, професор, професор кафедри менеджменту, управління проектами та логістики Державного вищого навчального закладу «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури».

Семенов Андрій Григорович, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки підприємства Класичного приватного університету.

Трифонов Іван Володимирович, доктор технічних наук, доцент, професор кафедри технології будівельного виробництва Державного вищого навчального закладу «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури».

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

Andrzej Gwiżdż, професор, завідувач кафедри економіки Вищої школи бізнесу Національного університету Луїса (м. Новий Сонч, Польща).

Stanislava Sokolowska, професор, доктор філософії, декан економічного факультету Опольського державного університету (м. Опольце, Польща).

Sébastien Menard, доцент, доктор філософії, Факультет права, економіки та управління, Університет міста Ле-Ман (м. Ле-Ман, Франція).

Ulian Galina, доктор економічних наук, професор, декан факультету економічних наук Молдавського державного університету (м. Кишинів, Молдова).

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 16 травня 2016 № 515 (Додаток 12).

Рекомендовано до поширення в мережі інтернет Вченою радою
ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури»
(Протокол № 14 від 5 липня 2018 р.)

Сайт електронного видання: www.easterneurope-ebm.in.ua

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 330.3:347.77

СУПЕРЕЧНОСТІ РОЗВИТКУ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ В УМОВАХ ПОСТІНДУСТРІАЛЬНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ

CONTRADICTIONS OF INTELLECTUAL PROPERTY DEVELOPMENT UNDER POSTINDUSTRIAL TRANSFORMATIONS

Вірченко В.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економічної теорії, макро- і мікроекономіки,
Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Статтю присвячено дослідженню сутності економічних суперечностей, які супроводжують розвиток відносин інтелектуальної власності. Визначено передумови виникнення та основні види суперечностей розвитку інтелектуальної власності в постіндустріальній економіці. Досліджено суперечність між немайновою природою результатів інтелектуальної діяльності та майновим характером прав інтелектуальної власності. Проаналізовано вплив інтелектуальної власності на реалізацію конкурентних переваг та формування монопольної влади підприємств на сучасних товарних ринках.

Ключові слова: інтелектуальна власність, суперечності, комерціалізація, винятковий характер, монопольна влада.

Статья посвящена исследованию сущности экономических противоречий, которые сопровождают развитие отношений интеллектуальной собственности. Определены предпосылки возникновения и основные виды противоречий развития интеллектуальной собственности в постиндустриальной экономике. Исследовано противоречие между неимущественной природой результатов интеллектуальной деятельности и имущественным характером прав интеллектуальной собственности. Проанализировано влияние интеллектуальной собственности на реализацию конкурентных преимуществ и формирование монопольной власти предприятий на современных товарных рынках.

Ключевые слова: интеллектуальная собственность, противоречия, коммерциализация, исключительный характер, монопольная власть.

Article is devoted to analysis of the nature of economic contradictions that inevitably accompany the incremental development of intellectual property relations. General types of contradictions of intellectual property development under postindustrial transformations are defined. Preconditions for genesis of contradictions of intellectual property development are investigated. Contradiction between intangible nature of intellectual activity's results and pecuniary character of intellectual property right is considered. Influence of intellectual property on company's competitive advantages and monopoly power of enterprises on modern globalized product markets is analyzed.

Key words: intellectual property, economic contradictions, commercialization, exceptional nature, monopoly power.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Перетворення інтелектуального капіталу на визначальний чинник суспільного прогресу, а також основоположний фактор конкурентоспроможності підприємств на сучасних глобалізованих ринках зумовило глибоке проникнення інтелектуальної власності в усі сфери суспільного життя. Формування постіндустріальної економіки, переважання інтелектуальної праці над фізич-

ною, впровадження інтелектуально-інформаційних технологій у виробництво, утвердження знань і інформації як провідних чинників соціально-економічного розвитку спричинили фундаментальні структурні зміни в економічній системі, а також створили умови для розвитку творчої інноваційної діяльності людини і піднесення ролі інтелектуальної праці у житті суспільства.

Водночас поряд з активним зростанням частки доданої вартості, створеної з викорис-

танням об'єктів інтелектуальної власності, у структурі ВВП провідних країн світу відбувається неперервне ускладнення суспільно-економічних відносин, які виникають у процесі привласнення і відчуження результатів літературно-мистецької та науково-технічної діяльності людини. Як наслідок, розвиток відносин інтелектуальної власності в умовах постіндустріальних трансформацій супроводжується появою складних за своїм характером економічних суперечностей.

Зазначені суперечності за певних обставин не лише можуть негативно впливати на економічну динаміку, а й зумовлювати конфлікт інтересів учасників відносин інтелектуальної власності та підвищувати рівень трансакційних витрат на ринку об'єктів інтелектуальної власності. У цих умовах дослідження сутності, передумов виникнення та основних видів суперечностей розвитку інтелектуальної власності у постіндустріальній економіці перетворюється на актуальну проблему економічної науки, вирішення якої є головною передумовою мінімізації конфліктів та гармонізації інтересів учасників суспільно-економічних відносин у сфері інтелектуальної власності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Економічна природа, специфіка відносин інтелектуальної власності та окремі суперечності їх реалізації були висвітлені як у вітчизняній, так і в зарубіжній економічній літературі. Належне місце в розробленні цієї наукової тематики займають праці В.Д. Базилевича, О.П. Орлюк, О.В. Стовпця, К. Мея, Б. Холла та ін.

В.Д. Базилевич дослідив зміст інтелектуальної власності та виокремив три види суперечностей, що супроводжують розвиток відносин у сфері привласнення результатів інтелектуальної діяльності [1, с. 161–165]. О.П. Орлюк проаналізувала суперечливий вплив інтелектуальної власності на кон'юнктуру сучасних ринків та довела, що інтелектуальна власність може виступати не лише інструментом конкурентної боротьби, а й джерелом монопольної влади [4, с. 34–35]. О.В. Стовпець дослідив суперечливий вплив охорони та захисту прав інтелектуальної власності на рівномірність розподілу доходів між країнами центру та периферії у системі глобальних економічних відносин та світогосподарських зв'язків [5, с. 181–182].

К. Мей охарактеризував суперечність між економічними інтересами суб'єктів господарювання у сфері активного захисту прав інтелектуальної власності та потребами інноваційного розвитку економіки [8, с. 33–35]. Б. Холл здійснив системний аналіз суперечностей суспільних та приватних економічних інтересів у галузі привласнення інтелектуального капіталу, комерціалізації інтелектуальної власності та трансферу технологій [7, с. 18–19].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Водночас питання, пов'язані з комплексним аналізом сутності та передумов виникнення суперечностей розвитку інтелектуальної власності в умовах формування постіндустріальної цивілізації у розрізі їх основних видів, на нашу думку, так і не отримали належного висвітлення у науковій літературі. У розглянутих вище працях суперечності у сфері інтелектуальної власності досліджуються переважно розрізнено та без урахування об'єктивних передумов їх генезису.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Мета статті полягає у комплексному дослідженні суперечностей розвитку інтелектуальної власності в умовах постіндустріальної трансформації світової економіки. Завдання дослідження підпорядковані досягненню поставленої мети і спрямовані на: вивчення сутності та специфіки суперечностей розвитку інтелектуальної власності; визначення базових передумов виникнення суперечностей розвитку інтелектуальної власності, що зумовлені як економічною природою цих відносин, так і постіндустріальною трансформацією світової економіки; змістовний аналіз основних видів суперечностей, що супроводжують розвиток інтелектуальної власності та прямо чи опосередковано впливають на економічну динаміку в умовах формування постіндустріального суспільства.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Суперечності розвитку інтелектуальної власності являють собою об'єктивно існуючі, іманентно притаманні відносинам інтелектуальної власності повторювані взаємодії протилежних за своїм характером і водночас діалектично взаємопов'язаних економічних явищ і процесів, що зумовлюють поступову трансформацію відносин у сфері інтелектуальної діяльності та розвиток інституційного забезпечення реалізації інтелектуальної власності. Вирішення наявних суперечностей та поява нових є постійним джерелом розвитку відносин інтелектуальної власності, які становлять базис постіндустріальної економіки та перетворюються на основну продуктивну силу суспільного виробництва.

Відносини інтелектуальної власності, які пов'язані із привласненням та комерціалізацією результатів інтелектуальної творчої діяльності людини, відіграють важливу роль у постіндустріальній економіці. Потрапляючи у сферу господарського обігу, об'єкти інтелектуальної власності трансформуються в інтелектуальний капітал, який формує інноваційний потенціал підприємств та забезпечує конкурентоспроможність їхньої продукції на глобалізованих ринках.

При цьому однією з ключових проблем, що виникають у процесі реалізації та розвитку відносин інтелектуальної власності, є значна кіль-

кість суперечностей, які за відсутності належного інституційного регулювання можуть призвести до зростання трансакційних витрат в економіці та зниження у господарюючих суб'єктів стимулів до вкладання коштів в інтелектуальний капітал та комерціалізації інтелектуальної власності. На нашу думку, можна виділити три основні передумови виникнення суперечностей у сфері інтелектуальної власності. По-перше, постіндустріальна трансформація світової економіки не лише сприяє повноцінній реалізації усіх аспектів інтелектуальної власності у сфері суспільного виробництва, а й зумовлює залучення до сфери інтелектуальної власності великої кількості абсолютно різних за своїми інтересами економічних суб'єктів.

Учасники відносин інтелектуальної власності не лише відзначаються різними економічними інтересами, а й належать до абсолютно різних сфер економічної діяльності та соціальних стратів. Різні світогляди, ціннісні орієнтації, рівень доходів та правова свідомість учасників відносин інтелектуальної власності, що охоплюють практично всіх членів суспільства, є одними з основних джерел складних суперечностей у сфері інтелектуальної власності. Невідповідність економічних інтересів різних груп суб'єктів відносин інтелектуальної власності зумовлює опортуністичну поведінку учасників ринку інтелектуальної власності, порушення прав інтелектуальної власності, а також використання корпораціями майнових прав інтелектуальної власності для створення ринкових бар'єрів та збільшення власної монопольної влади.

По-друге, одними з джерел суперечностей є винятковий характер та складна структура права інтелектуальної власності, що значно вирізняє його від інших інститутів права власності. Право інтелектуальної власності має дуалістичну природу, тобто включає у себе майнові та немайнові права, об'єктивні та суб'єктивні права, позитивні та негативні права, що знаходяться у діалектичному взаємозв'язку та взаємозалежності. Крім того, воно має винятковий характер, тобто виникає на основі закону, а не внаслідок цивільно-правових угод, обмежене в часі та просторі, тобто захищається протягом визначеного терміну і на визначеній території.

Інтелектуальна власність має винятково персональний характер, тобто її первинним суб'єктом є фізична особа-творець, що своєю інтелектуальною працею створила певний інтелектуальний продукт. При цьому тільки людина може наділитися немайновими правами інтелектуальної власності. Лише у певних, чітко визначених законом випадках первинним суб'єктом права інтелектуальної власності може стати держава або юридична особа. Розглянуті вище особливості ускладнюють відносини інтелектуальної власності та можуть призводити до свідомого або неумисного незаконного привласнення об'єктів інте-

лектуальної власності окремими учасниками цивільного обігу.

По-третє, результати інтелектуальної діяльності завдяки нематеріальній природі легко тиражуються та поширюються, тому вимагають спеціального правового, технічного та організаційного захисту. Об'єкти інтелектуальної власності є нематеріальними за своєю природою, хоча зазвичай і зберігаються на матеріальному носії, при цьому право власності на них прямо не пов'язане із власністю на матеріальні об'єкти, в яких вони втілюються. Крім того, переважна частина їх вимагає державної реєстрації, а обов'язковою умовою надання правового захисту об'єктам інтелектуальної власності є їх відповідність чітко визначеним вимогам [1, с. 159].

Через нематеріальний характер об'єкти інтелектуальної власності є невідчужуваними, тому в рамках розпорядження відчужується не об'єкт, а права на нього, а також невичерпними, тобто вони не зношуються і не втрачають властивостей унаслідок тривалого використання, хоча й підлягають моральному зносу. Інтелектуальна праця настільки сильно сполучає творця і створене ним нематеріальне благо, що твір стає ніби частиною його особистості. Завдяки цьому інтелектуальна власність базисно реалізується не в контексті суспільних відносин, а в безпосередній належності результату інтелектуальної діяльності певному суб'єкту, що ґрунтується на ставленні до нього як до власного.

Зазначені вище передумови зумовлюють постійне відтворення у рамках відносин інтелектуальної власності суперечностей, тобто повторюваних взаємодій, протилежних за своїм характером і водночас діалектично взаємопов'язаних економічних явищ і процесів.

Однією із суперечностей, що найбільш чітко проявила себе відразу після виникнення інтелектуальної власності, є суперечність між сутністю інтелектуальної власності як важливого чинника конкурентоспроможності суб'єкта господарювання та її формою прояву як джерела монопольної влади на сучасних товарних ринках.

Кожен об'єкт інтелектуальної власності у процесі комерціалізації перетворюється на інтелектуальний капітал, який слугує потужним джерелом конкурентних переваг підприємства на ринку.

По-перше, об'єкти інтелектуальної власності, зокрема винаходи, корисні моделі та промислові зразки, забезпечують ефективну організацію та безперервність виробництва на підприємстві, низький рівень браку та високу якість продукції. Все це підвищує виробничий потенціал підприємства.

По-друге, наявність у складі активів підприємства об'єктів інтелектуальної власності підвищує його інноваційну спрямованість, а також інвестиційну привабливість, що дає під-

приємству змогу залучати фінансові ресурси із зовнішніх джерел, а також мобілізувати внутрішні резерви. Таким чином, інтелектуальний капітал дає змогу підприємству швидко реагувати на потреби ринку й оперативно задовольняти запити споживачів.

По-третє, використання інтелектуальної власності в господарській діяльності дає змогу продавати продукцію з високою часткою доданої вартості, збільшувати обсяг виручки від реалізації і, відповідно, прибутку, що є важливим внутрішнім джерелом фінансування для підприємства. Своєю чергою, це забезпечує конкурентоспроможність підприємства в сучасних умовах як на внутрішньому, так і на зовнішніх ринках.

По-четверте, інтелектуальна власність підвищує загальну ефективність фінансово-господарської діяльності підприємства, оскільки дає змогу мінімізувати витрати за рахунок використання інноваційних ресурсозберігаючих технологій, підвищити якість продукції та ефективність управління діяльністю на основі провадження сучасних інтелектуально-інформаційних технологій, стимулювати збут продукції за рахунок використання засобів індивідуалізації (товарних знаків, фірмового найменування, географічних позначень), а також реалізувати інноваційну продукцію й отримувати додатковий дохід у формі ліцензійних платежів за використання об'єктів інтелектуальної власності.

Водночас, створюючи конкурентні переваги для підприємства, інтелектуальна власність також слугує потужним джерелом монопольної влади на ринку [4, с. 34]. Зазначена економічна суперечність виникає завдяки специфіці інтелектуальної власності як соціально-економічної категорії.

Кожен об'єкт інтелектуальної власності має творчий характер, відзначається новизною та оригінальністю. Інтелектуальна праця настільки сильно сполучає творця і створене ним нематеріальне благо, що результат інтелектуальної діяльності стає ніби частиною його особистості й набуває оригінальної форми, яка не має прямих аналогів. Завдяки цьому порівняно зі звичайними споживчими товарами об'єкти інтелектуальної власності практично не мають субститутів і характеризуються низькою, а іноді й нульовою, граничною нормою заміщення на ринку. Крім того, право інтелектуальної власності має законодавчо врегульований винятковий характер, тобто жодна особа, крім тієї, кому воно належить, не може здійснити використання об'єкта власності, не маючи на це дозволу особи, яка володіє винятковими правами. Тобто винятковий характер права дає можливість творцю на власний розсуд здійснювати закріплені законом правомочності щодо результатів його творчої діяльності. Таким чином, невідтворюваність об'єктів інтелектуальної власності, що зумовлюється їх оригінальністю, новизною і

творчим характером, а також винятковий характер права інтелектуальної власності є джерелами монопольної влади, якою наділяється творець інтелектуального продукту.

Монополізація ринку негативно позначається на рівні суспільного добробуту, оскільки призводить до необґрунтованого зростання цін на продукцію, а також знижує стимули до впровадження сучасних науково-технічних досягнень у виробництво, зниження витрат виробництва та підвищення його ефективності [3, с. 323–324].

Фактично специфічні характеристики інтелектуальної власності дають змогу великим корпораціям зміцнювати свою монопольну владу та встановлювати бар'єри для входження на ринок, придушуючи в такий спосіб конкуренцію. Джерелами монопольної влади у такому разі виступають два чинники: монопольне володіння унікальним ресурсом (об'єктами інтелектуальної власності) та інституційні передумови (закріплені законодавчо винятковий характер права інтелектуальної власності). Володіючи винятковими правами на певні об'єкти інтелектуальної власності, підприємство отримує можливість концентрувати виробництва або реалізацію товару на ринку та встановити контроль над певними його сегментами.

Як уже зазначалося раніше, виняткові права можуть слугувати ринковим бар'єром для конкурентів і використовуватися підприємством як ефективний інструмент агресивної конкурентної стратегії, що передбачає застосування механізмів судового захисту прав інтелектуальної власності з метою тиску на конкурентів [8, с. 34]. Прикладом подібної економічної поведінки може слугувати історія патентної «війни» між компаніями Apple і Samsung, що розпочалася у 2011 р. Apple звинуватив південнокорейську компанію у порушенні патентного законодавства та копіюванні власних дизайнерських і технологічних рішень. У результаті в 2012 р. Високий регіональний суд м. Дюссельдорф (Німеччина) заборонив продаж на території Євросоюзу планшетного комп'ютера Galaxy Tab 7.7, що до цього часу складав конкуренцію на ринку продукції Apple.

Крім того, кожне підприємство, усвідомлюючи потенційні високі прибутки, пов'язані з виробництвом нової, оригінальної продукції з унікальними характеристиками, які зумовлюються використанням об'єктів інтелектуальної власності, може вдаватися й до інших заходів, спрямованих на максимальну «комерціалізацію» монопольної влади. Зокрема, йдеться про використання цінової дискримінації, що повною мірою проявляється під час укладання ліцензійних угод у сфері інтелектуальної власності.

Володіючи винятковими правами на об'єкт інтелектуальної власності, особа набуває можливості встановлювати для різних покупців різну вартість ліцензії на використання одного і того ж інтелектуального продукту. Проаналізувавши

зміст та структуру ліцензійного договору, можна з упевненістю стверджувати, що він створює усі умови для цінової дискримінації, оскільки може передбачати заборону перепродажу прав третім особам (заборону субліцензії), видачу ліцензій, які діють на різних територіях (цінова дискримінація у просторі), видачу ліцензій із різним терміном дії (цінова дискримінація у часі), а також установлення різних ліцензованих обсягів виробництва продукції (цінова дискримінація за обсягами споживання).

Таким чином, реалізуючи свою монополю владу, підприємство встановлює ціну на продукцію на рівні, вищому від рівноважного. У результаті попит на продукцію зменшується порівняно з рівноважним обсягом за умов вільної конкуренції, як і обсяг реалізації продукції монополістом. Проте втрати, понесені у результаті зменшення обсягу реалізації, компенсуються додатковим прибутком від установлення монополю високої ціни на продукцію. У такий спосіб монополіст перекладає частину своїх витрат на контрагентів і водночас отримує високу монополю ренти.

Посилення монополю владу та монополізація ринку призводять до неповного завантаження виробничих потужностей, зниження капіталовкладень в інноваційну діяльність, а також поступового підвищення собівартості товарів та послуг [7, с. 18]. При цьому рівновага в умовах монополізації ринку зберігається, але за більш високого рівня цін та значно меншого обсягу пропозиції, що максимально негативно позначається на рівні суспільного добробуту та перерозподіляє частину суспільного продукту на користь монополіста.

Важливою суперечністю інтелектуальної власності є невідповідність між нематеріальним змістом об'єктів інтелектуальної власності та матеріальною формою їх вираження. Результати інтелектуальної діяльності, втілюючись в об'єктах інтелектуальної власності, зберігають свою ідеальну нематеріальну природу. Незважаючи на цей факт, об'єктивно необхідним складником комерціалізації інтелектуальної власності є виробництво на її основі матеріальної продукції, що зазвичай має споживче призначення. Реалізація зазначеної продукції є джерелом доходу, частина якого згодом перерозподіляється на користь власника прав інтелектуальної власності.

Як зазначає В.Д. Базилевич, на відміну від традиційних товарів продукти інтелектуальної творчої діяльності людини є нетоварними за своєю природою благами [2, с. 12]. Зазначені особливості притаманні всім об'єктам інтелектуальної власності, що є результатом літературно-мистецької або науково-технічної діяльності. Зокрема, невідчужуваними та невідтворюваними за своєю природою нематеріальними благами можна вважати: об'єкти авторського і суміжних прав, які належать до результатів літературно-мистецької інтелекту-

альної діяльності; об'єкти промислової власності, які належать до результатів науково-технічної інтелектуальної діяльності; засоби індивідуалізації, які зменшують невизначеність і виконують інформаційну функцію на товарних ринках; нетрадиційні об'єкти, серед яких виокремлюють наукове відкриття, раціоналізаторську пропозицію, сорти рослин і породи тварин, а також комерційну таємницю, ноу-хау і компонування інтегральних мікросхем.

Важливу роль у перетворенні результатів творчої діяльності на об'єкт ринкового обміну відіграє право інтелектуальної власності, що забезпечує механізм трансформації результатів творчої праці в об'єкт цивільно-правових відносин. У процесі комерціалізації інтелектуальний продукт залучається до господарського обігу і виконує роль важливого фактору виробництва в умовах постіндустріальної економіки. Своєю чергою, вироблені з використанням об'єктів інтелектуальної власності економічні блага виробничого або споживчого призначення набувають матеріальної природи і стають об'єктом товарно-грошових відносин [2, с. 13].

Об'єктивізуючись у матеріальній формі, результати інтелектуальної діяльності перетворюються на товар, що не лише є джерелом прибутку для підприємства, а й слугує найповнішому задоволенню споживчих та виробничих потреб економічних суб'єктів. На противагу об'єктам інтелектуальної власності вироблені з їх використанням матеріальні блага відзначаються принципово іншими характеристиками, які зумовлюються їхньою товарною природою. Передусім товар є продуктом виробничо-економічної, а не інтелектуальної діяльності, вартісні характеристики якого визначаються собівартістю, основу якої становлять зазвичай собівартість та операційні витрати підприємства.

Товар володіє наперед визначеним комплексом споживчих якостей та корисних властивостей, які спрямовані на задоволення потреб широкого кола споживачів. Водночас продукт інтелектуальної праці передусім зорієнтований на реалізацію оригінального креативного задуму творця та задоволення його індивідуальних потреб. Подальша комерціалізація лише дає змогу творцю отримати прибуток від власної інтелектуальної діяльності та наблизити продукт власної творчої праці до споживачів.

У процесі тривалого використання товар поступово втрачає свої властивості і врешті-решт перестає бути придатним для споживання. Об'єкт інтелектуальної власності завдяки своїй ідеальній природі та нематеріальному характеру, навпаки, у процесі споживання не зношується і не втрачає властивостей. Окрім того, він стимулює інтелектуальний розвиток особистості споживача і в такий спосіб зумовлює появу нових інтелектуальних продуктів у майбутньому.

Товар завжди характеризується суспільною споживною та міновою вартістю, тобто здатний

вільно обмінюватися та задовольняти потреби широких верств населення. Об'єкт інтелектуальної власності завдяки своїм специфічним властивостям є носієм індивідуальної споживної та мінової вартості. При цьому його реальну вартість може оцінити лише невелике коло фахівців, які купують об'єкти інтелектуальної власності для подальшої комерціалізації та задоволення переважно виробничих потреб.

Таким чином, між сферою інтелектуальної діяльності та товарними ринками завдяки формуванню і розвитку механізму комерціалізації інтелектуальної власності виникає діалектичний взаємозв'язок, унаслідок чого нематеріальний за своїм характером інтелектуальний продукт перетворюється на економічне благо і набуває товарної форми. Слід підкреслити, що зазначена суперечність не лише іманентно притаманна інтелектуальній власності, а й знаходить реальні форми прояву в економічній системі, що негативно позначається на інтересах творців інтелектуального продукту.

Як свідчить практика, завдяки уречевленню нематеріальних за своїм характером об'єктів інтелектуальної власності в матеріальних носіях, що мають товарну природу, широке коло економічних суб'єктів отримує доступ до корисних властивостей інтелектуального продукту, втіленого в товарі. Внаслідок цього учасники господарського обороту інтелектуальної власності набувають можливості свідомо чи несвідомо привласнювати не лише товар, вироблений у результаті комерціалізації результатів інтелектуальної діяльності, а й окремі майнові права інтелектуальної власності, що безпосередньо шкодить економічним інтересам творця інтелектуального продукту.

Останньою суперечністю, що виникає у процесі реалізації і розвитку відносин інтелектуальної власності, є невідповідність між немайновою природою прав інтелектуальної власності, якими наділяється творець інтелектуального продукту на винятковій основі, та майновим характером тих прав інтелектуальної власності, які можуть вільно відчужуватися від творця та сприяють реалізації його економічних інтересів у процесі комерціалізації інтелектуального продукту.

Діалектична єдність протилежних за своїм змістом майнових та немайнових прав у межах права інтелектуальної власності є його специфічною ознакою. Зазначена діалектична єдність не лише знаходить свій прояв у реальних суспільних відносинах, а й закріплена законодавчими нормами. Стаття 418 ЦКУ прямо визначає зміст права інтелектуальної власності через систему особистих немайнових та майнових прав інтелектуальної власності [6].

Специфіка майнових та немайнових прав зумовлює суттєві відмінності між ними. Зокрема, немайнові права мають особистий характер на противагу майновим, які мають виключно

речову природу. Саме немайнові права відображають нерозривний зв'язок творця з результатами його інтелектуальної діяльності, а також є реалізацією інтересів та особистої свободи творчості індивіда в створюваних ним нематеріальних благах.

Серед ключових характеристик немайнових прав інтелектуальної власності варто виокремити: невідчужуваність; відсутність економічного змісту; персональний характер; безстроковість; неможливість звернення стягнення; тісний зв'язок з особистістю творця інтелектуального продукту; безпосередній вплив на творчий розвиток індивіда.

Слід відзначити, що, незважаючи на загальну спорідненість, окремі види немайнових прав по-різному реалізуються у цивільно-правових відносинах. Зокрема, окремі немайнові права, зокрема право визнання особи творцем об'єкта інтелектуальної власності, безпосередньо зумовлюють виникнення комплексу майнових прав. Таким чином, майнові права володіють виключно речовою природою й є вторинними по відношенню до немайнових прав. Беручи до уваги антропоцентризм сучасної економічної парадигми, а також перетворення інтересів, прав та свобод людини на вищу соціальну цінність та центр суспільного і правового життя, саме немайнові права творця повинні розглядатися як базисний елемент права інтелектуальної власності.

Немайнові права на противагу майновим юридично закріплюють зв'язок творця з результатом власної інтелектуальної праці, а також визначають його особливий правовий статус у суспільстві. Крім того, саме вони є точкою конвергенції суспільних та особистих інтересів творця, який поряд із матеріальною винагородою отримує суспільне визнання власних здібностей, таланту та інтелектуального потенціалу.

Серед ключових характеристик майнових прав інтелектуальної власності варто виокремити: відчужуваність; наявність економічного змісту; речовий характер; строковість; територіальну обмеженість; можливість звернення стягнення; тісний зв'язок із комерціалізацією об'єктів інтелектуальної власності; безпосередній вплив на можливість розпорядження результатами інтелектуальної діяльності та реалізації майнових інтересів творця [1, с. 141].

З усього переліку майнових прав лише право на використання об'єкта інтелектуальної власності та право на винагороду за його використання є відчужуваними. Інші майнові права є винятковими, невідчужуваними та можуть реалізовуватися лише творцем особисто. Крім того, навіть право на використання об'єкта інтелектуальної власності у визначених законом випадках може обмежуватися і ставати невідчужуваним. Наприклад, згідно з поширеною у світі практикою, право на комерційне наймену-

вання та географічне зазначення може відчужуватися на користь іншого суб'єкта лише разом із цілісним майновим комплексом особи, якій ці права належать.

Право на використання об'єкта інтелектуальної власності регламентується законодавством по-різному щодо різних об'єктів інтелектуальної власності. Зокрема, використанням об'єкта авторського права є його опублікування, відтворення, переклад, переробка, адаптація, аранжування, включення складовою частиною до збірника, публічне виконання, продаж, передання в оренду, імпорту тощо. Використанням винаходів, корисних моделей, промислових зразків вважаються виготовлення, пропонування для продажу, застосування або введення у господарський обіг продукту, виготовленого з їх допомогою. Нарешті, використанням товарного знаку визнається нанесення його на будь-який товар, упаковку, вивіску, етикетку, зберігання товару з нанесеним знаком із метою продажу, пропонування його для продажу, продаж, імпорту та експорту, застосування знаку в діловій документації чи в рекламі.

Таким чином, між майновими та немайнновими правами, які діалектично поєднуються у структурі права інтелектуальної власності, є значні відмінності, внаслідок чого майнові та немайннові права в реальних суспільних відносинах можуть протиставлятися одне одному. Невідчужувані та невідчутні для інших членів суспільства немайннові права відображають нерозривний зв'язок між творцем та результатом його інтелектуальної діяльності, тоді як відчужувані майнові права мають речовий та зобов'язальний характер і призначені для реалізації майнових інтересів творця у процесі комерціалізації результатів його інтелектуальної творчої праці.

Як свідчить практика, завдяки відчужуваності майнових прав на об'єкти інтелектуальної власності певне коло економічних суб'єктів отримує доступ до корисних властивостей інтелектуального продукту. Внаслідок цього учасники господарського обігу інтелектуальної власності набувають можливості цілеспрямовано чи несвідомо привласнювати не лише майнові, а й окремі немайннові права, що безпосередньо шкодить інтересам творця інтелектуального продукту. Зазначена особливість реалізації відносин інтелектуальної власності на постіндустріальній стадії цивілізаційного розвитку поряд з іншими розглянутими нами суперечностями може негативно впливати на економічну динаміку та загальний рівень трансакційних витрат в економіці.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Результати дослідження сутності та передумов виник-

нення суперечностей розвитку інтелектуальної власності засвідчили, що залучення до сфери відносин інтелектуальної власності великої кількості різноманітних економічних суб'єктів, винятковий характер та складна структура права інтелектуальної власності, а також нематеріальна природа результатів інтелектуальної діяльності зумовлюють наявність складних економічних суперечностей у зазначеній сфері суспільних відносин. Суперечності розвитку інтелектуальної власності зумовлюються об'єктивно існуючими взаємодіями протилежних за своїм характером і водночас діалектично взаємопов'язаними економічними явищами і процесами.

Теоретичний аналіз сфери відносин інтелектуальної власності дав змогу виокремити три основоположні суперечності, які супроводжують їх розвиток: суперечність між сутністю інтелектуальної власності як важливого чинника конкурентоспроможності суб'єкта господарювання та її формою прояву як джерела монопольної влади на сучасних товарних ринках; суперечність між нематеріальним змістом об'єктів інтелектуальної власності та матеріальною формою їх вираження; суперечність між немайннвою природою та майновим характером прав інтелектуальної власності. За відсутності належного інституційного регулювання зазначені суперечності можуть спричинити довгострокові негативні наслідки для будь-якої національної економіки, що перебуває на постіндустріальній стадії розвитку та базується на активному використанні інтелектуального капіталу. У цих умовах лише комплексне вирішення суперечностей розвитку інтелектуальної власності є запорукою ефективного цивільного та господарського обігу результатів інтелектуальної діяльності, а також їх комерціалізації в рамках суспільного виробництва.

Актуальність і гострота проблеми забезпечення інноваційної модернізації національної економіки свідчить про об'єктивну необхідність подальшого дослідження особливостей реалізації та розвитку відносин інтелектуальної власності в умовах постіндустріальних трансформацій. Комплексного аналізу потребують питання інституційного забезпечення розвитку інтелектуальної власності в Україні, а також обґрунтування напрямів формування системи комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності в межах вітчизняної економіки. На наше переконання, лише вирішення притаманних відносинам інтелектуальної власності економічних суперечностей дасть змогу стимулювати розвиток національного ринку інтелектуальної власності та забезпечить інноваційне спрямування вітчизняного виробництва.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Базилевич В.Д. Інтелектуальна власність: підручник; 3-є вид. Київ: Знання, 2014. 671 с.
2. Базилевич В.Д. Тенденції розвитку та суперечності сучасного ринку інтелектуальної власності. Інтелектуальна економіка: глобальні тенденції та національні перспективи: матеріали II міжнар. наук.-практ. конф. (Житомир, 26 травня 2016 р.). Житомир: ЖНАЕУ, 2016. С. 9–15.
3. Мікроекономіка: підручник / В.Д. Базилевич, К.С. Базилевич, А.І. Ігнатюк та ін.; за заг. ред. В.Д. Базилевича; 2-е вид. Київ: Знання, 2008. 679 с.
4. Орлюк О.П. Дотримання прав інтелектуальної власності як моральна основа соціального прогресу. Альманах права. 2016. Вип. 7. С. 33–37.
5. Стовпець О.В. Суперечності системи охорони права інтелектуальної власності в умовах глобалізації. Часопис Київського університету права. 2011. № 2. С. 180–184.
6. Цивільний кодекс України від 16 січня 2003 р. № 435-IV / Верховна Рада України. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/435-15> (дата звернення: 09.07.2018).
7. Hall B. Open Innovation and Intellectual Property Rights – The Two-edged Sword. Japan Spotlight. 2010. Vol.1/2. P. 18–20.
8. May C. The Global Political Economy of Intellectual Property Rights: The New Enclosures. New York: Routledge, 2000. 216 p.

ТРАНСФОРМАЦІЯ КОНЦЕПЦІЇ МАРКЕТИНГУ В СУЧАСНОМУ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОМУ ПРОСТОРИ

TRANSFORMATION OF MARKETING CONCEPT IN THE MODERN SOCIAL AND ECONOMIC SPACE

Гомольська В.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри підприємництва та маркетингу,
Українська академія друкарства

У статті розглянуто питання трансформації маркетингу в сучасному економічному просторі. Виявлено чіткий зв'язок розвитку маркетингу залежно від пріоритетних напрямів економіки. Простежується поетапне зміщення об'єкта і підходів до маркетингу: в індустріальній економіці – виробництво, продукт, збут, потреба; в постіндустріальній економіці – інформація, знання, інновація, персонал, цілісність, людський капітал. Виділено проблемні зони теорії маркетингу: відсутність чіткої класифікації концепцій, видів, інструментів маркетингу і маркетингової діяльності; слабка опрацьованість маркетингу людського капіталу. Окреслено орієнтири подальшого розвитку маркетингу.

Ключові слова: індустріальна економіка, постіндустріальна економіка, інформаційна економіка, інноваційна економіка, маркетинг, інформаційний маркетинг, маркетинг інновацій, маркетинг взаємин, холистичний маркетинг, маркетинг персоналу.

В статье рассмотрены вопросы трансформации маркетинга в современном экономическом пространстве. Выявлена четкая связь развития маркетинга в зависимости от приоритетных направлений экономики. Прослеживается поэтапное смещение объекта и подходов к маркетингу: в индустриальной экономике – производство, продукт, сбыт, потребность; в постиндустриальной экономике – информация, знание, инновация, персонал, целостность, человеческий капитал. Выделены проблемные зоны теории маркетинга: отсутствие четкой классификации концепций, видов, инструментов маркетинга и маркетинговой деятельности; слабая проработанность маркетинга человеческого капитала. Определены ориентиры дальнейшего развития маркетинга.

Ключевые слова: индустриальная экономика, постиндустриальная экономика, информационная экономика, инновационная экономика, маркетинг, информационный маркетинг, маркетинг инноваций, маркетинг взаимоотношений, холистический маркетинг, маркетинг персонала.

In the article the issues of marketing transformation in the modern economy are investigated. The links between transformation of marketing and change of priority directions of economy are revealed. The phased displacement of marketing objects and approaches is observed: production, product, distribution and demand in the industrial economy, and information, knowledge, innovations, personnel, integrity and human capital in postindustrial economy. The weaknesses of marketing theory such as: lack of clear classification of concepts, types, instruments of marketing, and weak elaboration of human capital marketing, are determined. Further aspects of marketing development are outlined.

Key words: industrial economy, postindustrial economy, informational economy, innovational economy, marketing, marketing of innovations, information marketing, interrelations marketing, holistic marketing, personnel marketing.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Вже більше ста років маркетинг як концепція управління є тим основним інструментом, без якого ефективну діяльність підприємств у ринковому просторі складно уявити. Як філософія, концепція або окрема функція маркетинг використовується практично всіма підприємствами та організаціями будь-яких форм власності й розвивається залежно від специфіки їхньої діяльності та пріоритетів

країни. Його універсальність пояснюється кількома обставинами. По-перше, здатністю зосереджувати свою увагу на тій проблемній зоні, яка виникає у процесі господарської діяльності суб'єктів економіки (ринки, споживачі, асортимент, збут, комунікації тощо), і вибудовувати схеми і механізми не лише її успішного вирішення, а й прогнозування. По-друге, оскільки об'єктом можуть виступати продукти, території, ідеї, фірми, інформація, люди, маркетинг охоплює усі сфери господарювання. Нарешті,

маркетинг можна застосовувати на будь-якому рівні діяльності (стратегічні орієнтири, тактичні рішення або оперативне реагування).

Розширення ринкового простору України, посилення процесів інтернаціоналізації, а також нове бачення місця людини в системі ефективного управління зумовлюють зростання ролі маркетингу і привертають увагу дослідників до досвіду формування маркетингових механізмів, їх застосування у різних сферах сучасної підприємницької діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Значний внесок у розвиток теорії та методології маркетингу як науки зробили такі науковці та спеціалісти, як: Г. Армстронг, В. Вонг, Ф. Котлер, Д. Сондерс [1], Ж. Ландреви, Ж. Леви, Д. Ліндон [2], Т. Левітт [3], Б. Берман, М. Брук, Д. Гарднер, Дж. Еванс, Ж. Ламбен та ін. Питання виникнення та формування концепції маркетингу було розглянуто багатьма вченими, серед яких: Г. Армстронг, Д. Бойтт, В. Вонг, Е. Дж. МакКарті, І. Лилик [4], І. Литовченко [5], М. Окландер, [6], І. Романенко [7], Н. Соломянюк [8], К. Фокс, [9], Е. Семлі [10] та ін. Всі вони відзначають безпрецедентність процесів, що відбуваються у суспільстві, в результаті яких уявлення про парадигму маркетингу залежно від етапів розвитку економіки зазнають змін, трансформуються і набувають нового вмісту.

Але, незважаючи на глибоке дослідження зазначеними вченими питань виникнення, формування та зміни концепції маркетингу, виникла необхідність переосмислення традиційних поглядів на сучасний маркетинг, усвідомлення нових орієнтирів і пріоритетів маркетингової діяльності.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є дослідження трансформації концепції маркетингу на основі аналізу варіантів періодизації розвитку з урахуванням етапів розвитку економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Основні функціональні напрями маркетингу зароджувалися у період індустріалізації як реакція на стрімкий розвиток монополій та економічну кризу надвиробництва (друга половина XIX ст.). У рамках індустріального суспільства поряд із конвеєрним типом виробництва та технологіями формується підприємницький ресурс як основний фактор виробництва, розвивається концепція людського капіталу, вдосконалюються системи управління, посилюється конкуренція. Маркетинг формується як ефективний інструмент конкурентної боротьби, об'єктом якого є продукт – результат виробництва. Маркетингові концепції розвиваються залежно від запитів виробництва і визначаються у вигляді виробничої концепції (основна увага приділяється вдосконаленню виробництва) продуктової концепції (основна увага при-

діляється властивостям продукту), збутової концепції (маркетингова діяльність фокусується на активізації збутових зусиль) і концепції традиційного маркетингу, згідно з якою основна увага приділяється потребам людини. Формуються також основи соціально-етичного маркетингу (соціально відповідального), що спрямовує свої дії на задоволення потреб цільових ринків за умови збереження людських, матеріальних, енергетичних та інших ресурсів, охорони навколишнього середовища. Об'єктами маркетингу є виробництво, продукт, збут, потреби.

Можна відзначити, що маркетинг сприяв розвитку і становленню індустріального суспільства як суспільства споживання, що зумовило певні дискусії серед економістів. Саме у цей час (середина XX ст.) і з'являється концепція постіндустріального суспільства, що пропонує альтернативний шлях розвитку людства (Д. Белл, Е. Тоффлер, М. Кастельс). Перехід від індустріального суспільства до постіндустріального супроводжується зміщенням акцентів із виробничої сфери у сферу послуг, у результаті чого формуються пріоритетні напрями економіки: інформація, інновація, знання, взаємодії (взаємини), що зумовлюють трансформацію маркетингової діяльності.

На початку свого розвитку постіндустріальне суспільство сконцентрувало увагу на інформації, проблемі постійного збільшення швидкості та обсягу інформації в масштабах планети і питаннях її збереження та переробки. Концепція інформаційного суспільства сформувалася у 1960-х роках, коли відбулося усвідомлення наявності «інформаційного вибуху». Вираз «інформаційна економіка» вперше було використано в 1976 р. співробітником Стенфордського центру міждисциплінарних досліджень американським економістом Марком Порато, а сам термін увійшов у широкий науковий обіг після публікації у 1998 р. монографії Мануеля Кастельса «Інформаційна епоха: економіка, суспільство і культура» [11]. Це стало поштовхом для переосмислення ролі інформації у сучасному світі та спроб створення нової економічної теорії інформаційного суспільства. В умовах інформаційної економіки змінюється характер виконуваної роботи (інтелектуалізація та комп'ютеризація праці), структура зайнятості (зростання кількості зайнятих в інформаційному секторі та зайнятих пошуком, обробкою і використанням інформації в інших галузях), кількість і якість робочих місць (скорочення часу виконання окремих операцій та підвищення їх ефективності). Для ефективного виведення на ринок конкурентоспроможних продуктів, використання менш ризикованих і більш гнучких підходів до досягнення бізнес-цілей виникає необхідність ефективного забезпечення управління інформацією протягом її життєвого циклу. У відповідь на запити економіки формується інформаційний маркетинг, у якому має місце комплексне

використання різних прийомів збору, аналізу інформації та управління нею. Об'єктом інформаційного маркетингу є інформаційне поле бізнес-середовища в межах вибраної системи господарювання (світової чи національної економіки). Предметом інформаційного маркетингу є види інформації (політична, економічна, соціальна та ін.) та їх властивості, що зумовлюють можливість використання кожного конкретного виду під час просування товарів, робіт, послуг.

Різні сфери інформаційної економіки спричинили попит на працівників особливо високої кваліфікації, у зв'язку з чим формуються нові вимоги до управлінського персоналу на підприємстві. Вирішальну роль починають відігравати творчі види діяльності. Менеджер повинен самостійно здобувати необхідні знання, вміти застосувати їх у практичній діяльності для вирішення проблем, що виникають, і вміти адаптуватися до будь-якої ситуації. Все це суттєво впливає на стратегію управління персоналом, оскільки доводиться враховувати новий тип працівника, характер його праці і мінливий спосіб життя всього суспільства. Працівники, які мають вищу освіту і зайняті на 90% пошуковою, творчою роботою, вимагають до себе особливого підходу з боку керівництва. Стратегія фірми повинна бути відомою її працівникам, розроблятися з максимально широким залученням її співробітників.

Ще одним напрямом постіндустріального розвитку є концепція економіки знань і суспільства, заснованою на цих знаннях. Фактично економіка знань – це форма прояву постіндустріальної економіки, хоча сам термін існує ще з початку 1960-х років: таку характеристику в 1962 р. вперше використав Фріц Махлуп стосовно одного із секторів економіки. У 1969 р. американський учений австрійського походження, економіст, публіцист Пітер Друкер у книзі «Епоха перерви поступовості» звернув увагу на проблему головного ресурсу в економіці. Розглядаючи поняття «економіка знань», він стверджував, що відбувається зміщення вирішальної ролі загальноновизнаних факторів виробництва (праці, землі, капіталу) до знань. Остаточне становлення теорії відбулося до кінця XX ст., у результаті чого в концепції постіндустріального суспільства наука і наукове знання відіграють одну з ключових ролей.

Управління знаннями більше ніж будь-яка інша управлінська діяльність висуває підвищені вимоги до технічної кваліфікації і професіоналізму менеджерів, їх уміння працювати з людьми, концептуальних здібностей: вміння відчувати і розуміти зв'язки між організацією і середовищем, бачити систему організації як єдине ціле. Ефективність управління знаннями напряму залежить від упровадження сучасних інформаційних технологій. У цих умовах формується маркетинг знань (освіти, освітніх послуг), який визначається як філософія (сукупність

загальних принципів ринкових відносин, система поглядів), стратегія й тактика відносин та взаємодій споживачів (користувачів), посередників і виробників освітніх послуг та продуктів в умовах ринку, вільного вибору пріоритетів, дій, обміну цінностями. Це відносини і взаємозв'язки, які забезпечують найбільш ефективне задоволення потреб усіх учасників освітнього процесу в ринковому просторі. Ефективне задоволення цих потреб є найважливішим орієнтиром маркетингу в освіті, який сприяє формуванню і реалізації стратегії зростання цінності людини.

Розвиток інформаційної економіки та економіки знань став найважливішою передумовою для формування інноваційної економіки в умовах необхідності оновлення та модернізації виробництва, зміни технологічних можливостей. Інновації є відправною базою, яка змушує рухатися всі компоненти економіки знань та інформаційної економіки і призводить в результаті до економічного зростання й змін якості життя, найбільш очевидним підтвердженням яких є впровадження технологічних новинок в усі сфери життя людини – від робочого місця до сфери побуту і дозвілля.

Теорію розвитку інновацій та інноваційної економіки створив австрійський учений-економіст Йозеф Шумпетер на початку XX ст. У 1911, 1926 і 1934 рр. була видана і перевидана його фундаментальна монографія «Теорія економічного розвитку». Сектор інноваційної економіки почав формуватися у процесі розвитку капіталізму і включав спеціальну освіту, науку, креативних підприємців і зацікавлену в інноваціях державу [12]. Із середини 1970-х років відбувається новий теоретичний прорив, пов'язаний з освоєнням і поширенням технологічного устрою, хвилею епохальних базисних інновацій у період становлення постіндустріального суспільства, у якому сектор інноваційної економіки стає домінуючим. Цей етап розвитку економіки охоплює й початок XXI ст. Цю економіку прийнято називати інноваційною, оскільки інновації створюються і використовуються в усіх галузях і сферах економіки та діяльності суспільства.

Як наслідок, формується маркетинг інновацій, який можна визначити як діяльність, спрямовану на задоволення потреб людей у товарах і технологіях, наділених істотно новими властивостями. Згідно із цією концепцією, організація повинна безперервно вдосконалювати продукти і методи маркетингу. У напрямі маркетингу інновацій визначається і розвивається латеральний маркетинг, основна ідея якого полягає у тому, що продукти-новинки створюються компанією не в рамках даного ринку товарів і послуг, а на базі нових оригінальних ідей, які, як правило, формують нову категорію або ринок.

Розвиток інноваційної економіки загострює проблему управління, оскільки безпосередньо пов'язаний із проблемою розвитку інноваційного потенціалу виробництва і забезпечення роз-

витку творчого потенціалу працівників підприємств. До специфічних принципів інноваційного менеджменту належить підтримка інноваційних цілей і новаторської діяльності на всіх рівнях управління, що включає у себе залучення працівників до процесу прийняття рішень та їх реалізації, вдосконалення комунікацій в умовах групового прийняття рішень, використання комплексних мотиваційних систем та застосування гнучких виробничих і управлінських структур. Ефективним механізмом управління стає концепція управління талантами. Доцільність запровадження цієї концепції зумовлена необхідністю пошуку, залучення, збереження, утримання і стимулювання талановитих людей, здатних генерувати ідеї та знаходити шляхи їх утілення в життя. Таким чином, формується маркетинг персоналу (внутрішній маркетинг), сфера діяльності якого охоплює збір інформації щодо визначення і формування попиту на робоче місце з боку персоналу і потенційних працівників та на виявлення їх потреб для найбільш повного задоволення. Основні завдання полягають у формуванні персоналу, забезпеченні його лояльності для максимально можливого задоволення потреб організації.

Формується також інтегрований маркетинг, що орієнтується на продукт і на споживача одночасно, спрямований на всебічне зниження ризику для підприємства. Це просування продукту на ринку, засноване на передбаченні майбутніх потреб і переваг споживачів, змін у структурі споживчих переваг і завчасної адаптації продукту відповідно до цих потреб за одночасного врахування надзвичайно індивідуалізованих запитів різних груп споживачів (сегментів ринку) в різних регіонах.

У контексті розвитку основних економічних напрямів (інформаційна економіка, інноваційна економіка, економіка знань) на шляху формування постіндустріального суспільства виникають проблеми координації діяльності управлінських і виробничих систем. Дослідники відзначають, що основною характеристикою постіндустріального суспільства є взаємодія між людьми, що виникає у сфері послуг і спрямована на саму людину. Нерухомість, капітал і виробничі термінали у цьому суспільстві втрачають свою колишню вартість, і на перше місце виходить самовдосконалення: «Головним моментом її (людини) діяльності стає вдосконалення свого особистісного потенціалу» [13]. Із цього погляду вектор управління персоналом зміщується у бік співпраці. Цей напрям також знайшов своє часткове відображення в маркетингу у вигляді маркетингу взаємодій (взаємовідносин) – задоволення потреб споживачів, інтересів партнерів і держави в процесі їх комерційної та некомерційної взаємодії.

Основна ідея маркетингу взаємовідносин полягає у тому, що об'єктом управління маркетингом є не сукупне рішення, а відносини (кому-

нікації) з покупцем та іншими учасниками процесу купівлі-продажу, тому організації у своїй підприємницькій діяльності більше уваги приділяють збереженню і розвитку довготермінових взаємин із наявними клієнтами з найбільш повним урахуванням їх потреб і вигід. При цьому відповідальність за прийняття рішень розподіляється на весь персонал організації, оскільки вимагає участі у маркетинговій діяльності всіх служб. Розглядаючи трансформацію маркетингу, не можна не помітити його гнучкість щодо реагування на зміни в соціоекономічному просторі і здатність зосереджувати увагу на конкретному об'єкті: продукті, інформації, персоналі, інноваціях, знаннях, взаєминах. Водночас виявляється відсутність цілісності або комплексності в баченні маркетингової діяльності.

Як відповідь на проблему, що виникла, розвивається холістичний маркетинг, сутність якого полягає у тому, щоб визнавати складність, нелінійну природу і цілісність систем, з якими ми маємо справу. Холістичний (цілісний) маркетинг не розділяє компанію і навколишнє середовище (ринку), а сприймає їх цілісно, в єдності, як єдину складну систему, яку не розкладають на частини, а аналізують, вивчають і використовують цілісні властивості складної системи. Розподіл маркетингових напрямів зводиться до мінімуму, і компанія сприймається як єдиний організм, в якому немає незалежних і довільно змінюваних частин, тобто використовується системний підхід.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Коротке дослідження, наведене у цій статті, демонструє нам безперечні переваги маркетингу як ефективної концепції управління в ринкових умовах. Як уже було зазначено, це пояснюється його здатністю швидко адаптуватися до мінливих умов ринку і розвивати відповідні напрями залежно від соціально-економічних умов. У межах проблемної зони маркетинг визначає об'єкт і концентрує на ньому свою діяльність, формуючи відповідні концепції, підходи та інструментарій, – від маркетингу виробництва в індустріальній економіці до холістичного маркетингу в постіндустріальному економічному просторі. Водночас можна відзначити й деякі слабкі зони у сфері маркетингової уваги, а саме людський капітал.

Беззаперечно, у маркетингу нагромаджений певний досвід такої діяльності – маркетинг персоналу (внутрішній маркетинг) і напрацьований певний інструментарій, як було зазначено. Однак безпосередньо специфіка людини-працівника (суперечливість, багатогранність характерів), задіяння його здібностей як капіталу в умовах різноманіття напрямів розвитку постіндустріальної економіки пояснюють складність і недостатню опрацьованість цієї теми. Більше того, ринкове середовище, що швидко змінюється, і структурні зрушення в економіці визначають усе нові й нові вимоги роботодавця до

людини-працівника (менеджера), що, безсумнівно, тягне за собою необхідність формування тих чи інших здібностей та їх адаптації до умов ринку. Намічаються тенденції зміщення акценту й у сфері компетенцій – від вузької спеціалізації працівника до більш загальних або різноманітних його здібностей.

На нашу думку, маркетинг людського капіталу як відповідь маркетингу на проблему може стати тим механізмом, який логічно доповнить і зв'яже в більш ефективну і мобільну систему всі елементи його формування, що впливають на створення сучасної інноваційної управлінської культури.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Основы маркетинга / Ф. Котлер, Г. Армстронг, В. Вонг, Д. Сондерс; пер. с англ.; 5-е европ. изд. М.: Вильямс, 2013. 752 с.
2. Теория и практика маркетинга / Ж. Ландреви, Ж. Леви, Д. Линдон; пер. с франц. М.: МИФЭР, 2006. Т. 2. 327 с.
3. Левитт Т. Маркетинговая миопия. Классика маркетинга: сборник работ, оказавших наибольшее влияние на маркетинг; пер. с англ.; сост. Б.М. Энис и др.; под ред. Ю.Н. Каптуревского. СПб.: Питер, 2001. С. 11–34.
4. Лилик І.В. Маркетинг в українській економіці: монографія. К.: КНЕУ, 2008. 237 с.
5. Литовченко І.Л. Еволюція теорії маркетингу в сучасних умовах. Вісник соціально-економічних досліджень; гол. ред. М.І. Зверяков; Одеський держ. екон. ун-т. Одеса, 2010. Вип. 39. С. 103–106.
6. Окландер М., Андрєєва Н. Модернізація концепції маркетингу у XXI столітті в межах парадигми сталого розвитку України. Економіст. 2010. № 11. С. 18–24.
7. Романенко І.П. Трансформація маркетингу: соціально-етичний аспект. Економіка промисловості. 2010. № 4. С. 226–230.
8. Соломянюк Н.М. Еволюція теорії маркетингу. Економіка і регіон. 2012. № 4(35). С. 210–213.
9. Эволюция маркетинга в СССР 1961–1991 годов: от «марксизма» к «маркетингу» / К.Ф.А. Фокс, И.И. Скоробагатых, О.В. Сагинова. Сборник научных трудов Российской экономической академии им. Г. Плеханова. 2004. С. 17.
10. Samli A.C., Jermakowicz W. The Stages of Marketing Evolution in East European Countries. *European Journal of Marketing*. 1983. V. 17. № 2. P. 26–33.
11. Иноземцев В.Л. Современное постиндустриальное общество: природа, противоречия, перспективы. М., 2000. 304 с.
12. Григорьев А.Д., Зимин Д.А. Теории инноваций: формирование и развитие. *Личность и Культура*. 2010. № 2. URL: <http://www.licpublic.com/index.php>.
13. Акулич И.Л. Маркетинг взаимоотношений: учебник для студ. экон. спец. вузов; 6-е изд., испр. Минск: Вышэйшая школа, 2009. 512 с.
14. Бернин И. Холистическая парадигма – будущее маркетинга. URL: <http://ibernin.ru/index.php/2012/10/holisticheskaya-paradigma-budushhee-mar>.
15. Окландер М.А. Чтобы быть эффективным, маркетинг должен измениться. *Економіст*. 2014. № 4. URL: <http://ua-ekonomist.com/6661-schob-buti-efektivnim-marketing-povinen-zmnitisya.html>.

SOURCES OF DEVELOPMENT OF BUSINESS EDUCATION IN UKRAINE

ВИТОКИ РОЗВИТКУ БІЗНЕС-ОСВІТИ В УКРАЇНІ

Kushchenko O.

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Statistics, Accounting, and Audit
V.N. Karazin Kharkiv National University

The article considers the followers of the prominent scientist, Professor E.G. Liberman, who lectured at the department of statistics and made a great contribution to modern economic reforms and business of education in Ukraine and other countries of Eastern Europe.

Key words: business education, E.G. Liberman, followers, statistical research methods of production, economic reforms.

У статті розглядаються послідовники видатного ученого професора О.Г. Лібермана, які викладали на кафедрі статистики та зробили великий внесок у сучасні економічні реформи і бізнес-освіту в Україні та у інших країнах Східної Європи.

Ключові слова: бізнес-освіта, О.Г. Ліберман, послідовники, статистичні методи дослідження виробництва, економічні реформи.

В статье рассматриваются последователи выдающегося ученого профессора Е.Г. Либермана, преподававшие на кафедре статистики и внесшие большой вклад в современные экономические реформы и бизнес-образование в Украине и в других странах Восточной Европы.

Ключевые слова: бизнес-образование, Е.Г. Либерман, последователи, статистические методы исследования производства, экономические реформы.

Problem statement. The XX century is characterized by the further development of the practical and scientific activity of statisticians. It was related to the growth of productive forces and requirement in objective data for the organization of practical activity in the area of management and planning. At the beginning of the century, mathematical statistics developed swiftly, and its framework was actively used in practice. In the second half of the century, development of production becomes more difficult and socio-economic processes – more varied. This put new more difficult tasks before practical statisticians; statistical thought takes part in their solution. A great number of works devoted to the discussion of major questions of improvement of statistical methodology and application of statistical methods of research of production appear at this time.

Analysis of recent research and publications. Theoretical, practical, and also social issues of research of statistical thought of prominent scientist, Professor E.G. Liberman became basic themes in works of such well-known economists as V.V. Hlushchenko [1, p. 127-131], H.V. Kovalevskiy, V.M. Selivanov [2, p. 13, 29-31; 3], S.U. Oleinik [4, p. 280-284], and others. However, all these works are devoted mainly to the research of E.G. Liberman's scientific thought and there is no even hint on the study of works of his students and followers.

The aim of this article consists in the fact that, on the basis of analysis of present scientific historical sources, official records, facts, and available statistical data, to form a system idea about nature and character of the functioning of statistical thought of followers of prominent economist E.G. Liberman. All of them brought in a ponderable contribution to the development of business education in Ukraine.

The main research results. A series of academic statisticians, following the way of E.G. Liberman to modern economic reforms and business education in Ukraine and other countries of the world includes such scientists of the Kharkiv National University as Z.L. Zhytnytskyi (1911–1987), V.V. Spivakova (1924–1995), I.V. Semeniak (1935–2011), V.M. Selivanov (1929–2013), and A.V. Syvokon (1931–2017).

Liberman Evsei Grigorievich (1897–1981) was born in Podolsk gubernia, with top marks finished gymnasium and Kyiv University, Faculty of Law.

In 1920–1923, he worked in Soviet state institutions. Liberman E.G. organized and headed a laboratory of production analyses; initiated opening the first in the USSR machine station for industrial calculation. In 1940, he defended a thesis of Candidate of Economic Sciences.

In 1947–1950s, E.G. Liberman headed the Research Laboratory of Economy and Planning of Engineering Production of Kharkiv Institute of

Engineering Economics, which launched a broad research program in factories of the city and the region. In 1956, E.G. Liberman defended a thesis of Doctor of Economic Sciences; the subject of his thesis is "Ways to Improve the Profitability of Socialist Enterprises".

In 1962, Professor E.G. Liberman wrote a resonant article "Plan, Profit, Bonus", which gave a way to an all-country discussion about changes in economic mechanism and finally led to economic reform of 1965. The concept, which is laid in the basis of suggested changes, was a reduction of the volume of directive targets, definition of standards for long-lasting, increasing the role of such indicators as profit and production efficiency.

The name of Professor E.G. Liberman and ideas of the reform were very popular abroad, particularly in the USA. His portrait was published on the cover of *The Times*, many foreign economists and journalists came to Kharkiv University especially to meet Professor E.G. Liberman.

He lectured in our University, Faculty of Economics, Statistic and Accounting Department from 1963 until 1981. In 1970, Pr. E.G. Liberman published a book "Economic Methods of Increasing the Efficiency of Social Production", which was reprinted in many countries, as well as a number of other works [5]. He always supported the idea of integration of science and teaching and implemented it in his practical work [6]. A powerful school of talented researchers was formed around Professor E.G. Liberman. He was a great authority in his field and much respected among professionals.

Zhytnytskyi Zinovii Lazarevych (1911–1987) was born in Krasnohrad, Kharkiv region. He graduated from Kharkiv Institute of Planning, his major – Industrial Economy and Planning. In 1932–1937, he worked in the State Planning Committee of Kharkiv region. At the same time, he lectured at the Institute of Planning and in 1939 was appointed as the Dean of the Faculty of Industrial Planning.

In the 1940s, Zhytnytskyi Z.L. was Assistant Chairman in Kharkiv Regional Planning Committee. He never stopped his pedagogical work and taught planning at the Institute of Soviet Trade.

From 1948, Zhytnytskyi Z.L. dedicated his activity to full-time teaching at Kharkiv State University, Faculty of Economics. In 1950, he defended his Ph.D. thesis on "Reconstruction and Development of Cooperative Industry in Kharkiv Region in Post-War Five-Year Plan".

From 1953 until 1974, Zhytnytskyi Z.L. permanently headed the Department of Statistics and Accounting at Economic Faculty of Kharkiv University. Being a person of extensive knowledge in his field, possessing wisdom and tolerance as leader and organizer, being a talented lecturer, Zinovii Lazarevych was unanimously elected over a period of 19 years as the Head of Statistics and Accounting Department.

Zhytnytskyi Z.L. contributed a lot to analysis and estimation of industrial enterprises' operation, fur-

ther improvement of planning and statistical methods. Among his works are: "The Efficiency of Work at Industrial Enterprises. Statistical Indexes" (1973) [5], "Socialist Competition at Industrial Enterprises. Indexes and Final Estimation" (1977).

Particularly should be mentioned students' respect and love towards Zhytnytskyi Z.L. His every lecture was an amazing journey to the world of knowledge of such an interesting and important branch of science as economics.

Spivakova Valentina Vasilevna (1924–1995) was born in Moscow, in a doctor's family. In 1941, she entered Moscow Institute of Finance and Credit, but because of the war, finished only one year and left it for work. In the 1950s, in connection with marriage, moved to Kharkiv and became a student of Kharkiv Institute of Soviet Trade. After the graduation, she came to work as a lecturer in Kharkiv State University, Faculty of Economics. The faculty was located at that time in the historical building of architect Beketov (nowadays – Nature Museum).

In the early 60s in the USSR, the issues of further economic development were of particular interest, so, there were permanent discussions about new economic reforms. Quite popular also was a theory of rapprochement of 2 economic models: capitalist and socialist. Its essence was to take the best from each system and to create the most efficient model of economic development. For example: to use planning in the capitalist system and to introduce profit index in a socialist economy.

One of the chief economists who suggested introducing profit indicator to estimate operating efficiency was Professor E.G. Liberman. In 1963, he began to lecture in Kharkiv University, Statistics and Accounting Department. With his arrival, the scientific-research work in the faculty revived. The team of the Department carried on numerous researches at many enterprises of the country with the aim to define the most correct and useful indicators for an accounting of the efficiency of given enterprises.

Spivakova V.V., one of the first, in 1966 defended her thesis on these new indicators. Together with her colleges, she wrote several articles and educational aids on up-to-date topics of statistic investigation [5, 6]. Her whole working life was connected with the Department; Spivakova V.V. was respected by her colleagues and students.

Semeniak Inna Vladimirovna (1935–2011) was born in Voronezh in a family of employees. In 1958, she graduated from Kharkiv State University, Faculty of Economics, and worked as an economist at leading machine-building factories of Kharkiv. In 1970, Semeniak I.V. came to work to Kharkiv University, Department of Statistics and Accounting. Her career began from a postgraduate student, under scientific guidance of Professor E.G. Liberman (1970–1973 years), followed by the defence of the Doctoral thesis in 1988 and soon after – the rank of Professor of Economic Sciences at the

Department of Statistics and Accounting. Scientific and pedagogical activities of Semeniak I.V. have always been innovative and exploratory; she was the author of numerous special teaching courses (such as Philosophy of Marketing, Strategy of Marketing, Methods of Teaching Marketing, and many others). Semeniak I.V. proved the necessity to organize a new department on the Faculty of Economics of Kharkiv University – the Department of Marketing and Management of Foreign Activities; selected the new team of lecturers and headed the new department during 1998–2011.

The team of Marketing and Management of Foreign Activities Department continues to develop the ideas and traditions laid by I.V. Semeniak. In a contemporary educational model of international management lies the strategy of European integration of Ukraine and the professional competence of our graduate students.

There were published over 120 scientific, pedagogical, and methodical works written by professor Semeniak, including 2 monographs and 2 textbooks, approved by the Ministry of Higher Education of Ukraine [7, 8]. A number of these by Semeniak I.V. were presented at international conferences: Project Ecozone and Health for Analysing Information (Vienna, 1991), Marketing of Goods: Feedback Statistics (Warszawa, 1992), Modelling of Regional Marketing Information System under Conditions of Passing to Market Economy for Ukraine (Geneva, 1996).

As a member of the Specialized Council for Doctoral and Candidate Theses, she prepared 10 Candidates of Economic Sciences: Berezan-Kyshchenko E.I., Bolotnaia O.V., Bondarenko N.V., Gogitidze G.I., Kataev A.V., Oberemok S.V., Rakhman M.S., Mangushev D.V., Mozgovaia G.V. Today all of them work successfully in higher educational system of Ukraine [7; 9; 10; 11; 12]. Semeniak's teaching motto was: "Show by your own example." She devoted much attention to her younger colleges and talented students.

Selivanov Vladimir Mikhailovich (1929–2013) was born in Krasnohrad region, in a peasants' family. In 1931, his parents moved to Kharkiv to participate in the construction of Kharkiv Tractor Factory. His childhood was darkened by the war, parting with parents, evacuation. Despite all the difficulties, he finished school with a silver medal and in 1948 became a student of Kharkiv State University, Faculty of Economics. In 1953, Selivanov V.M. graduated from the University with top marks, his major – "Planning of National Economy" and, as a postgraduate student, continued further his studies at the Department of Statistics and Accounting.

All his knowledge and abilities Selivanov Vladimir Mikhailovich devoted to pedagogical activities. In the 1950s, he lectured at Kharkiv branch of All-Union Correspondence Financial Institute and at the Economic Department of Kharkiv Higher Party School. From 1960 – Senior Lecturer at the Department of Industrial Economics in UZPI.

In 1963, after defending his thesis, Selivanov V.M. was awarded Ph.D. in Economics and in 1967 the rank of Associate Professor. At the same time, Vladimir Mikhailovich comes to work at KSU, the ties with which he never stopped. The sphere of his scientific interests was wide: he did researches in statistics of industry and statistics of social economics, took part in scientific-practical conferences, wrote dozens of articles and monographs. Selivanov V.M. devoted much attention to young specialists' training.

From 1985 to 2003, Selivanov V.M. headed the Department of Statistics and Accounting. In 2002, in co-authorship with Professor Kovalevskiy G.V., Vladimir Mikhailovich published a textbook "Statistics of Foreign Countries" [3]. Due to high professional qualities and executive talent, Selivanov V.M. was one of the distinguished members in a row of prominent scientists and lecturers of V.N. Karazsin Kharkiv National University.

Syvokon Antonina Vasilievna (1931–2017) was born in Kharkiv, in workers' family. With excellent marks, she finished school and Credit and Accounting Technical College. In 1955, Syvokon was enrolled at Kharkiv University, the Faculty of Economics. After graduation from the University, Syvokon A.V. worked as senior economist at the Kharkiv Regional Department of Statistics and, at the same time, lectured at the College. In 1964, Antonina Vasilievna began to work as a full-time lecturer at the Faculty of Economics in Kharkiv University.

She finished postgraduate courses and, under the guidance of Pr. Liberman, successfully defended her thesis on the subject: "Economic and Statistical Study of Unit Cost at Enterprises of Sugar Industry".

Syvokon A.V. took an active part in the life of the Faculty: participated in the work of scientific conferences, published over 80 articles, reports, and research papers in many branches of the economy, but sugar industry remained always her major field of study.

From 1973 till 1985, Syvokon A.V. successfully headed the Department of Statistics and Accounting of the Faculty of Economics and managed to create a friendly and efficient team of teachers, highly estimated by the University's authorities.

Syvokon A.V. devoted much attention to the training of highly-qualified professionals for the Kharkiv Regional Department of Statistics.

From 1985 to 2002, Syvokon Antonina Vasilievna successfully continued scientific-pedagogical activity in the position of Senior Lecturer at Department and always was firmly convinced that training and education of young people are very good and necessary work!

Conclusions. A considerable place in the history of the development of statistical thought belongs to the representatives of the so-called academic statistics, i.e. to the representatives of those scientific forces that are engaged in issues

Table 1

Subjects of thesis researches of teachers of the Department of Statistics of the Kharkiv National University [11, p. 160]

Full name	Theme of candidate or doctoral thesis	Year
Liberman Evsei Grigorievich	Ways to Improve the Profitability of Socialist Enterprises (Doctor of Economic Sciences)	1956
Zhytnytskyi Zinovii Lazarevych	Reconstruction and Development of Cooperative Industry in Kharkiv Region in Post-War Five-Year Plan (Candidate of Economic Sciences)	1950
Spivakova Valentina Vasilievna	Statistical and Economics Methods of Estimation of Operating Efficiency of Industrial Enterprises (on the Example of Enterprises of Sewing Industry) (Candidate of Economic Sciences)	1966
Selivanov Vladimir Mikhailovich	Issues of Improvement of Accounting and Labour Statistics at Engineering Enterprises (A Case Study of Machine-Building Enterprises) (Candidate of Economic Sciences)	1963
Syvokon Antonina Vasilievna	Economic and Statistical Study of Unit Cost at Enterprises of Sugar Industry (Candidate of Economic Sciences)	1970
Semeniak Inna Vladimirovna	Product Quality Statistics at the Industrial Enterprise (Candidate of Economic Sciences); Product Quality Management Methodology (Doctor of Economic Sciences)	1973 1988

of the theory of statistics and special courses conducted in higher educational establishments. Actually, academic statistics was folded only by the end of XIX century that is confirmed by the appearance of a row of works of a theoretical character, where the theory of statistics as a special field of scientific knowledge finds its authentic ground. Academic statistics in the process of development was presented by many widely ramified directions.

Kharkiv School of Economics and Statistics engaged in one of the directions presented by the reformers of industrial production, including the followers of E.G. Liberman – lecturers of the Department of Statistics of V.N. Karazin Kharkiv National University such as Z.L. Zhytnytskyi, A.V. Syvokon, V.V. Spivakova, V.M. Selivanov, I.V. Semeniak, and also the author of the article that was the last graduate student of the prominent scientific reformer.

Generalized directions of statistical researches of teachers of the Department of Statistics under the direction of E.G. Liberman are presented in Table 1.

All these advanced studies are united by the fact that their main methodological feature was

the application in economic researches of such effective statistical instrument as a correlation and regression analysis that is still now used successfully by our young scientists when preparing candidate theses.

The main idea of E.G. Liberman and, accordingly, his followers, was: to give economic freedom to enterprises, as government control reduces the labour productivity. In fact, this was a suggestion to move to self-supporting basis and enter market elements in the blinded soviet economy.

During the last twenty years, the search for new forms of organization of production, sources of resource provision and sales markets, establishing new economic ties, marketing channels, and supply chains continue at enterprises of Ukraine, because the old ones appeared destroyed.

Continuing traditions of E.G. Liberman and his followers, it is necessary to intensify statistical researches on the issue of production organization in modern complicated conditions not only in V.N. Karazin Kharkiv National University but also in other higher education institutions with economic faculties.

REFERENCES:

1. Економічна наука в Харківському університеті: колективна монографія до 210-річчя університету та 80-річчя економічного факультету / кол. авт.; відп. ред. В.В. Глущенко. Х.: ХНУ імені В.Н. Каразіна, 2013. 372 с.
2. Ковалевський Г.В., Селіванов В.М. Харківська економічна школа (1804-2004) : Присвячується 200-річчю Харківського національного університету ім. В.Н. Каразіна. Х.: ХНУ, 2004. 51 с.
3. Ковалевський Г.В., Селіванов В.М. Статистика зарубіжних країн: навчальний посібник. Х.: ХНУ, 2002. 144 с.
4. Олейник С.У. Вклад Е. Г. Либермана в теорію и практику організації виробництва. Бізнес інформ. 2012. № 11. –С.280-284.
5. Либерман Е.Г., Житницький З.Л., Спивакова В.В., Сивоконь А.В. Эффективность работы промышленных предприятий: Статистические показатели. М.: Статистика, 1973. 64с. (Статистика для всех).
6. Либерман Е.Г., Житницький З.Л., Спивакова В.В., Сивоконь А.В. Статистическое изучение бюджета времени студентов: Отчет о выполнении работ. Х. ХГУ, 1970. 67с.

7. Семеняк И.В., Березань Е.И.(Кущенко Е.И.) Возвышение потребностей и качество товаров: статистический аспект проблемы: Монография. Х.: ХГУ, 1985. 146 с. (Деп. В ИНИОН АН СССР 20.09.85, № 22564).

8. Семеняк И.В. Философия маркетинга: Модуль академического образования по специальности «Маркетинг» Учебное пособие. Х.: ХНУ, 2004. 80с.

9. Кущенко О.І. Історія статистичної думки: навчально-методичний посібник. Х.: ХНУ імені В.Н. Каразіна, 2015. 88 с. (+ CD).

10. Kushchenko O. Professor Liberman E.G. scientific school of economics and statistics. Економіка в контексті інноваційного розвитку: стан та перспективи: матеріали доповідей Міжнародної науково-практичної конференції (м. Ужгород, 12-13 лютого 2016 р.)/За заг. ред.: М.М. Палінчак, В.П. Приходько, А. Krynski. (У2-частинах). Ужгород: Видавничий дім «Гельветика», 2016. Ч.1. С. 15-18.

11. Кущенко О.І. Історичний аспект розвитку статистичної думки кафедри статистики Харківського національного університету. Соціальна економіка: науковий економічний журнал, 2016. № 1(51). С. 156-161.

12. Кущенко Е.И. Социально-исторический аспект развития бизнес-образования на кафедре статистики ХНУ имени В.Н. Каразина. International Scientific Conference Anti-Crisis Management: State, Region, Enterprise: Conference Proceedings, Part III, November 17th, 2017. Le Mans, France: Baltija Publishing. С. 161-163.

УДК 330.341.2.330:342(477)+328.185

ІНСТИТУЦІОНАЛІЗАЦІЯ КОРУПЦІЙНИХ ВІДНОСИН У СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІЙ СИСТЕМІ: СПЕЦИФІКА УКРАЇНИ

INSTITUTIONALISATION OF CORRUPT RELATIONS WITHIN THE SOCIO-ECONOMIC SYSTEM: THE SPECIFICS IN UKRAINE

П'ясецька-Устич С.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економічної теорії,
Ужгородський національний університет

Клочанка К.Р.

студентка економічного факультету,
Ужгородський національний університет

У статті на основі системного підходу виявлено та проаналізовано процес інституціоналізації корупційних відносин у соціально-економічній системі суспільства. Досліджено причини виникнення корупційних зв'язків, формування корупційної моделі поведінки, механізм потрапляння економіки в «корупційну пастку», окреслено її основні характеристики. Досліджено основні наслідки інституціоналізації корупції для соціальної, економічної та політичної сфери суспільства.

Ключові слова: корупція, інституційна корупція, «корупційна пастка», тіньова економіка, корупційні взаємозв'язки, корупційна рента, системна корупція.

В статье на основе системного подхода выявлен и проанализирован процесс институционализации коррупционных отношений в социально-экономической системе общества. Исследованы причины возникновения коррупционных связей, формирования коррупционной модели поведения, механизм попадания экономики в «коррупционную ловушку», определены ее основные характеристики. Исследованы основные последствия институционализации коррупции для социальной, экономической и политической сферы общества.

Ключевые слова: коррупция, институциональная коррупция, «коррупционная ловушка», теневая экономика, коррупционные взаимосвязи, коррупционная рента, системная коррупция.

This article, on the basis of a system approach, sets out and analyses the process of institutionalising corrupt relations in the socio-economic system of society. The article investigates the reasons for the creation of such relations, the formation of a corrupt model of behaviour, the way in which the economy enters the 'corruption trap' and its main features are outlined. The main effects of institutionalised corruption for the social, economic and political spheres of society are investigated.

Key words: corruption, institutional corruption, 'corruption trap', shadow economy, corrupt relations, corrupt rent, systemic corruption.

Постановка проблеми. Протягом останніх років корупція перетворилася із тривіальної кримінальної проблеми в ключову загрозу національній безпеці України. Індекс корупції «СРІ 2017» [14], численні публікації, наукові дослідження показують, наскільки серйозним є її деструктивний вплив на розвиток країни і добробут громадян. Поряд із цим зростає глибина проникнення корупційних явищ в суспільні відносини, мораль і психологію людей. Корупція пройшла стадію легітимації і перетворилася для багатьох на звичне, повсякденне явище, що підтверджують дані численних соціальних опитувань населення. Ця особлива соціально-економічна реальність вимагає спеціального наукового осмислення. Зрозуміти

природу економічної корупції в суспільстві і намітити концептуальні підходи для ефективної політики протидії їй як запоруці успіху в забезпеченні національної економічної безпеки – в цьому полягає важливе завдання сучасних досліджень.

Корупція в сучасній Україні – це динамічно зростаючий сектор тіньової і кримінальної економіки. Її соціально-економічна сутність проявляється в деформації розподільчих та організаційно-управлінських відносин. Масовий та міжнародний характер корупції у сучасному суспільстві став своєрідною соціальною та економічною платою за привілей цивілізації. Корупція перетворилася на одну із головних проблем XXI століття для всього світу.

Так само, як економічна безпека є базисом системи національної безпеки, корупція є основою криміналізації економічних відносин.

У деяких соціально-економічних системах корупційні відносини можуть набувати інституційних форм, оскільки інститути задають структуру стимулів, що діють у суспільстві, а також визначають характер функціонування економіки.

Інститути за своєю суттю відображають певні заборони, що структурують людські відносини через формальні і неформальні обмеження, а також механізми, які дозволяють контролювати їх дотримання.

Інституційна еволюція економіки зумовлена матрицею, де інститути – це правила гри, а організації і соціальні групи, які їх створюють, – це гравці. У міру інституціоналізації корупції вона перетворюється в неформальний інститут реалізації прав власності, в частину загальної інституційної системи. Як конкретно-історичне явище, яке зумовлене об'єктивними і суб'єктивними факторами соціального розвитку і суспільного відтворення, інституційна корупція неминуче викликає негативні деформації.

Являючи собою неформальний механізм управління держави і її виконавчої влади, корупція формує ідеальний клептократичний режим, є могутньою перешкодою економічному зростанню і соціальному розвитку, мультиплікує проблеми бідності та людських страждань.

Результативні політико-економічні системи породжують гнучкі інституційні структури, які здатні подолати принципово нові за своєю суттю соціально-економічні проблеми перехідного періоду, де центральною для національної безпеки є корупція. Ці процеси повинні відображатися в національному антикорупційному механізмі. Однак нинішня державна політика у сфері протидії корупції небезпідставно піддається критиці, оскільки антикорупційні заходи приводять скоріше до декларування боротьби з корупцією, ніж її реального здійснення. Корупція перетворилася на один із найбільш ефективних способів управління суспільством – латентним мистецтвом перемагати і зберігати владу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Проблема аналізу корупції на початку XXI століття займає одне з провідних місць у наукових дослідженнях представників суспільних наук, знаходиться в центрі уваги державної політики України, міжнародних інститутів, аналітичних центрів, неурядових організацій, масових протестних виступів громадян.

Основи дослідження корупції як системної проблеми сучасного суспільства закладені в працях Д. Акемолга, Т. Варье, Л. Вайлда, Дж. Джонса, Д. Кауфмана, Ж.-Ж. Лаффона, С. Роуз-Аккерман [1], Дж. Хеллмана, Е. де Сото [6], В. Танзі, Л. Уайлда, М. Філпа, С. Хантінтон та інших.

Питаннями формування розширеної трактовки поняття «корупція», вимірюванню і типо-

логізації корупційної економічної активності присвячені роботи А. Алатаса [7], Р. Вішні, Р. Клітгарда [8], Ф. Мендеса, П. Хейвуда, Е. Фейга [9], Ф. Шнайдера та інших.

Значна увага дослідженню тіньової економіки і корупції приділена в працях С.Ю. Барсукової, А.С. Вахрушева, С.М. Гурієва, В.О. Ісправнікова, Т.І. Корягіної, С.П. Юхачова, С.М. Єчкакова, В.М. Полтеровича [3], Тимофеева Л.М. [10] та інших.

Розроблення проблем, пов'язаних із корупцією та тіньовою економікою та необхідністю їх суттєвого обмеження, знаходиться у сфері інтересів вітчизняних спеціалістів, таких як А. Базилук, З. Варналій, А. Волошенко, В. Гончарова, І. Длугопольський, І. Мазур, В. Предборський, Р. Пустовійт, Т. Тишук, Ю. Харазішвілі, М. Фомина, А. Скрипник, Ю. Самаєва та ін.

Значна кількість робіт, присвячених корупції, однак, не свідчить про вичерпаність цієї теми – багато питань не знайшли свого відображення або не отримали повною мірою чіткого визначення. В Україні майже немає робіт, які б аналізували корупцію як системне явище в соціально-економічній сфері суспільства.

Корупція багатогранна, тому вона є предметом дослідження різноманітних наукових дисциплін (економічної теорії, права, соціології, політології, філософії тощо). Від аспекту аналізу корупції залежить і погляд на її причини, сутність та можливості обмеження.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на численність досліджень у цій галузі, досі недостатньо робіт, в яких би аналізувалися інституційні основи організації, існування і розвитку корупції, механізми антикорупційної протидії. Недостатньо висвітлені такі питання, як особливості інституціоналізації корупційних відносин, концептуальні основи і методологія протидії корупційним відносинам.

Постановка завдання. Метою статті є спроба аналізу корупції як інституційного явища в системі соціально-економічних відносин сучасного українського суспільства та з'ясування реальних напрямів обмеження її деструктивного впливу на функціонування економічної системи.

Виклад основного матеріалу дослідження. Корупція супроводжує людство з найдавніших часів. Термін «корупція» походить від латинського «corruptio». У словнику іноземних слів наводяться терміни «корумпувати», «коруптувати» (лат. corrumpere) – здійснювати підкуп будь-кого грошима або іншими матеріальними благами. Є багато визначень корупції. Можливо, найбільш коротке і точне з них: «зловживання публічною владою ради особистої вигоди» (Joseph Senturia). Правда, ще коротше латинське: «Do ut facies» (даю, щоб зробив).

Є різноманітні форми прояву корупції: хабарництво, непотизм (кумівство), фаворитизм, протекціонізм, лобізм, вимагання, надання пільго-

вих кредитів, замовлень, знаменитий «блат» (використання особистих контактів для отримання доступу до суспільних ресурсів, надання різноманітних послуг родичам, друзям, знайомим) та ін.

Перша згадка про боротьбу з корупцією відноситься до другої половини XXIV ст. до н.е. (шумерське місто-держава Лагаш).

Корупція з'явилася з появою держави. Хабарництво як злочин, що передбачав суворе покарання, згадується у зведенні законів Вавилону «Кодекс Хаммурапі» (2200 р. до н.е.). Незважаючи на те, що вже на ранніх етапах свого розвитку людське суспільство вважало корупцію соціальним злом, у низці держав ставлення до неї було відносно лояльним, а в окремих країнах корупція взагалі була легалізована.

Згідно із записами літописців, хабари з'явилися ще у Стародавній Русі, і відразу з ними почали рішучу боротьбу. До XVIII ст. чиновники на Русі жили завдяки так званим «годуванням», або «подношенням». У радянські часи корупція проявлялася у вигляді статусної ренти, якою могла скористатися насамперед партійна номенклатура.

На сучасному етапі розвитку української держави корупція набула характеру системного соціально-економічного явища.

Однак традиційно корупція розглядалася насамперед як моральна, потім як правова, і лише в 70-х рр. XX ст. корупція почала досліджуватися як економічна категорія в межах теорії ренти [13]. Корупційні економічні відносини розвиваються у тому разі, коли економічні інтереси суб'єкта, який має потенційні можливості для одержання статусної ренти, не можуть бути задоволені в межах чинних норм і обмежень.

У сучасній економічній літературі найбільш поширеними є підходи, в межах яких корупція розглядається як:

– форма економічної поведінки, яка обирається із наявного (доступного) набору альтернатив;

– будь-які дії індивіда, державної установи, приватної компанії, які порушують закон або підривають довіру до нього з метою отримання прибутку або іншої вигоди;

– використання службового становища та суспільних фондів для підвищення особистого добробуту і добробуту своєї сім'ї та близьких родичів.

Значна кількість економічних досліджень, присвячених феномену корупції, акцентують увагу на існуванні тісного взаємозв'язку між високим рівнем корупції в суспільстві і непропорційно високими доходами незначної групи осіб та одночасно зростаючою бідністю більшості населення країни [7].

У сучасному суспільстві (в тому числі українському), корупція – соціальний інститут, елемент системи управління, тісно взаємопов'язаний з іншими соціальними інститутами – політичними,

економічними, культурологічними. Про інституціоналізацію корупції (процес становлення соціальних практик регулярними і довгостроковими) свідчать: виконання нею низки соціальних функцій (спрощення адміністративних зв'язків, прискорення і спрощення прийняття управлінських рішень, сприяння економічному розвитку шляхом спрощення бюрократичних бар'єрів, та ін.); наявність певних суб'єктів корупційних відносин (патрон – клієнт); розподіл соціальних ролей (хабародавач – хабаротримувач, посередник); наявність певних правил гри, норм, які відомі суб'єктам корупційної діяльності; встановлена і відома зацікавленим особам такса послуг.

Дослідження багатьох закордонних і вітчизняних вчених дають змогу стверджувати, що корупція поряд із тіньовою економікою, тіньовою політикою, тіньовим правом, які сформувалися в Україні, утворюють інституціоналізовану тіньову реальність, не враховувати яку означає не розуміти реальну соціальну дійсність, процеси, які відбуваються в суспільстві, а отже, знаходитися в полоні ілюзій. Отже, корупція – один із найважливіших елементів тіньової реальності сучасної соціально-економічної системи України.

Про масштаби та всесилля корупції, крім багатьох фактів, свідчить формування в Україні корупційних мереж, які добре вивчені дослідниками цього феномену. С. Роуз-Аккерман писала, що від одиничних угод корупціонери переходять до організованих і скоординованих дій, об'єднуючись у злочинні товариства які утворюють корупційну мережу. Діяльність корупційних тенет проявляється у формуванні взаємозв'язків і взаємозалежностей між чиновниками по вертикалі управління, а також по горизонталі на різних рівнях управління між різними відомствами і структурами. Ці взаємозв'язки спрямовані на систематичне здійснення корупційних угод, як правило, з метою особистого збагачення, розподілу бюджетних коштів на користь структур, які входять в корупційну мережу, підвищення прибутків, їх максимізації або одержання конкурентних переваг фінансово-кредитними структурами, які входять в корупційну мережу [7]. Керівниками корупційних структур часто є високопосадовці, українські політики і чиновники.

Корупція – складне багатоаспектне явище, яке не зводиться до хабарництва посадових осіб, а охоплює більш широкий спектр їхньої асоціальної поведінки, яка пов'язана з порушенням формальних правил. Багатогранність корупції полягає в тому, що вона має високий рівень організованості, тверді правила і масштаб діяльності, є інститутом, який має продукуючу здатність (тобто відтворює сам себе та інші пов'язані інститути).

Концепт інституціональної корупції, часто з використанням терміна «політична корупція», отримав широке розповсюдження в 1970–1980-

ті роки у працях закордонних учених, які досліджували корупцію в країнах, що розвиваються. Дослідники корупції в цих країнах підкреслювали її якісну відмінність від корупції у розвинутих країнах: ті явища, які в країнах із розвинутим громадянським суспільством і з високим рівнем життя є відхиленням від загальноприйнятих правил, у слаборозвинутих країнах виступають органічним елементом повсякденних «правил гри». Пізніше інституційну корупцію почали виявляти і в розвинутих країнах.

Теорії інституційної корупції розвиваються насамперед під впливом ліберально-орієнтованих учених. Важливою подією російської коруптології став вихід майже одночасно у 2000 роки монографій «Институциональная коррупция» Л.М. Тимофеева [10] та «Административные рынки СССР и России» С.Г. Кордонського.

Сучасні закордонні економісти доходять висновків про стійку інституціоналізацію корупційних відносин в Росії та Україні. Для розуміння ролі корупції в російській моделі економіки велике значення має сформована В.М. Полтеровичем концепція інституційних пасток – неефективних стійких норм, які мають самопідтримуючий характер [3]. На основі цього підходу інституціональну корупцію можна визначити як одну із форм інституційних пасток – як стійку неефективну норму неформальної взаємодії державних чиновників і політиків з громадянами, коли надання державної послуги зумовлено особистою винагородою чиновника або політика.

Інституційна корупція наприкінці минулого століття в Україні виступала методом формування нових бізнес-структур, які одночасно і прискорювали національний економічний розвиток, і гальмували його, тобто здійснювала різновекторний вплив. Однак у 2000-ні роки корупційні практики є однозначно фактором гальмування економічного розвитку.

У демократичному суспільстві корупційна поведінка політиків та державних чиновників є частковим виявом конфлікту принципала й агента. Йдеться про те, що політики і чиновники служать інтересам громадян-принципалів, які, однак, через асиметричність інформації не можуть проконтролювати всі дії своїх агентів, деякі з яких схильні до опортуністичної поведінки. У суспільстві без демократичних традицій за відсутності громадського контролю використання держслужбовцями свого становища з особистою метою розглядається не як опортунізм, а як соціальна норма.

Стійкість інституційної корупції в пострадянській Україні значною мірою пов'язана з тим, що для українського суспільства, як і для всіх західних цивілізацій без традицій громадянського суспільства, взагалі характерна корумпованість державного апарату. Формування традицій брати з прохачів «обіцянки» і «подарунки» походить з Московії з XVI – XVII ст. паралельно

з формуванням професійної бюрократії. В імператорській Росії хабарництво чиновників сприймалося як повсякденна норма, водночас чиновник, який абсолютно не брав хабарів, виглядав «білою вороною». В СРСР зловживання службовим становищем було типовим явищем, особливо з 1970-х років, оскільки державні службовці високого рангу сформували економіку «блату», де закритий клас (номенклатура) намагався створити для себе більш комфортні умови життя.

Під інституціоналізацією розуміють причини, які формують організацію суб'єктів, перетворюють їх взаємодію в інституціональну систему, елементи якої стають загальноприйнятою практикою, яка зберігається в незмінному вигляді на протязі тривалого часу, закріплюючись у реальній поведінці людей [4].

Інституціоналізація корупції – це процес перетворення корупції з розряду злочинів окремих чиновників на масове соціальне явище, яке стає загальноприйнятою практикою, звичним елементом соціально-економічної системи.

Інституціоналізація корупції в Україні характеризується такими ознаками:

1) Значними масштабами тіньової економіки і корупції.

2) Перетворенням корупції у звичний вид діяльності.

3) Корупційна діяльність почала набувати стійких організаційних форм. Вона перестала бути епізодичною поведінкою окремих нечесних функціонерів та упорядкувалася.

4) Корупція має складну розгалужену структуру, куди втягнуті групи людей, які знаходяться на різних рівнях системи управління.

Причини інституціоналізації корупції полягають в особливостях проведених в Україні економічних перетворень.

Насамперед вона відбулася внаслідок приватизації функцій держави окремими групами чиновників, які зуміли з вигодою для себе скористатися економічною свободою. Вони стали виконувати свої посадові обов'язки тоді, коли це відповідає їхнім приватним інтересам.

Іншими словами, українська система тіньових економічних відносин є не що інше, як тіньова парадержава. Така держава відрізняється від держави легальної і конституційної тим, що функції, які повинні бути виключені з ринкового обігу (функції суду чи армії), втрачають характер суспільного блага і перетворюються на предмет купівлі-продажу. Можна констатувати, що тіньова парадержава базується на такій комерціалізації будь-яких цінностей і благ. Поняття «держава» і «ринок» збігаються, причому перше поглинається другим.

Друга важлива причина полягає в тому, що у нашій країні тривалий час працював механізм деформалізації, який трансформував формальні правила і вибудовував їх у неформальні відносини. Суспільство звикло, що скрупу-

льозне дотримання законів є скоріше винятком, ніж правилом.

У розвитку соціально-економічної системи суспільства неминуче виникають такі сфери соціально-економічної діяльності, які через інституціональну інерцію виявляються поза нормативного впливу інституційного контролю і перетворюються на сферу винятково вузьких приватних інтересів. У цих сферах регулювання діяльності зацікавлених учасників відбувається на базі цінностей домінуючої групи або груп. Коли рівень цього підпорядкування досягає критичної величини, тоді у представників домінуючих інтересів з'являються владні повноваження, які визнаються, хоч тимчасово, іншими учасниками. Інститути «страхують» суспільство від переродження ринку в кримінальну систему, є гарантами порядку в економіці. У ситуації, коли соціально-економічні відносини відходять у «тінь», суспільство стає більш кримінальним. Виникає тіньовий рівень інституціоналізації, який підтримує стійкість тіньових інтересів і спосібів їх реалізації. З'являються стійкі структури кримінального характеру, які в міру розширення сфери їхніх інтересів та діяльності на усталені та визнані в суспільстві види і сфери діяльності намагаються наділити себе законними формами, залишаючись кримінальними за своїми цілями та методами. Такий розвиток небезпечний для суспільства, тому що інституціоналізація антисоціальних інтересів означає відкрите підпорядкування інтересів суспільства інтересам замкнених груп. І в цьому – одна із проблем інституціоналізації корупційних відносин в Україні. Можна сказати, що тіньовий порядок – це нова паралельна «суспільна» угода, яка базується на практичній кооперації ринкових агентів. Сформувалися своєрідні неписані правила, якими керуються мільйони людей з метою реалізації своїх економічних інтересів. Саме вони зумовлюють властиву нашій економіці «непрозорість», яка створює сприятливе середовище для корупції. Тінізація економічних інтересів – це симптом системної хвороби української соціально-економічної моделі суспільства. Причина полягає в тому, що у країні сформувався механізм тінізації соціально-економічних інтересів, тобто система факторів, умов, які відтворюють тіньові процеси.

З початку розвитку ринкових відносин розвиток інституційних корупційних відносин в Україні пройшов такі чотири етапи, які визначаються змінами відносин між бюрократією і бізнесом:

1) перша половина 1990-х рр. – ділова корупція у формі епізодичних хабарів підприємців чиновникам (насамперед за «допомогу» у приватизації) стає обов'язковим елементом бізнес-діяльності;

2) друга половина 1990-х рр. – формування системи регулярних «відкатів» (хабарів у формі процентів від контрактів і угод) і стійких зв'язків між політиками й олігархічним бізнесом;

3) перша половина 2000-х рр. – в умовах посилення адміністративного ресурсу відбувається перехід від «скупки держави» до «скупки бізнесу»;

4) друга половина 2000-х рр. – паралельне посилення інституційної корупції та формування офіційної антикорупційної стратегії.

Якщо для формування нових інститутів корупція може бути оцінена як позитивний ресурс [10], то для їх стійкого розвитку вона, навпаки, не тільки має негативний характер, але і приймає характер загрози. Економічна деструктивність корупції виражається в тому, що вона не допускає розвитку конкуренції, підвищує транзакційні витрати товаровиробників, дезорієнтує систему державного управління (наприклад, бюджетні процедури), руйнуючи програми модернізації.

Щоб нові ринкові і демократичні «правила гри» набули легітимності, вони повинні одержати схвалення формального права і масової свідомості. Тому багато постсоціалістичних країн, хоч і пережили у 1990-х рр. «спалах» корупційних відносин, потім змогли їх суттєво знизити. В Україні ж не спостерігається тенденція суттєвого зниження розповсюдження корупційних відносин.

Явище корупції в Україні відображає внутрішні суперечності соціально-економічного устрою країни. Більше того, необхідно зазначити, що корупція в Україні виникає і відтворюється в специфічних умовах. При цьому досить очевидно є наявність тісного зв'язку між корупцією і тіньовою економікою: без нелегальних трансакцій і втечі від податків значна частина бізнесу (особливо малого) не змогла б платити хабару та «винагороди».

До корупційних проявів, згідно з чинним законодавством, відносяться:

- зловживання владою і службовим (офіційним) становищем;
- отримання хабара;
- комерційний підкуп;

– інше незаконне використання особою свого службового становища всупереч законним інтересам суспільства і держави для отримання вигоди у формі грошей, цінностей, іншої власності.

Основний принцип корупційних відносин полягає в тому, що вчинені корупційні дії вигідні обом сторонам.

Корупція як вибір раціональних агентів аналізується в межах неокласичної теорії, яка розглядає корупцію як своєрідний тіньовий податок на приватний сектор, а одержується цей податок політиками і чиновниками внаслідок монополії на прийняття важливих для бізнесу рішень. При цьому корупція (як і будь-який інший вид злочину) є досить ризикованою діяльністю, оскільки той, хто підкупує або бере хабарі, ризикує бути пійманим і засудженим.

Дослідники аналізують моделі, побудовані на порівнянні очікуваної вигоди і можливих втрат від корупційних дій. Якщо очікувана користь

більше нуля, це стає стимулом для корупції, і навпаки [12].

Представники неокласичного напрямку як основні шляхи зменшення корупції пропонують різноманітні санкції (штрафи, конфіскацію власності), які можуть розглядатися як реальні втрати від корупційних дій.

Який ефект приносять заходи влади проти корупції? Висока ймовірність бути спійманим скорочує обсяги корупційних послуг, але збільшує розмір хабара. Навпаки, залежність покарання від розміру хабара скорочує розмір останнього, але збільшує їх кількість.

Неокласичні моделі не враховують «включеність» індивіда в соціальне оточення і не звертають увагу на такі фактори, які впливають на потенційних учасників корупційних угод, як мораль і суспільне засудження злочинної поведінки.

На відміну від неокласики, в межах інституціонального підходу корупція досліджується як взаємодія людей у соціальному середовищі, в зв'язку з чим основними факторами, що стримують корупцію, є:

- ідеологія;
- професійна етика;
- корпоративна культура;
- сімейні традиції;
- релігія;
- соціальні норми.

При цьому найбільше значення надається соціальним нормам, відповідно до яких корупційна поведінка може бути виправдана або відхилена. Водночас соціальні норми надзвичайно інертні, їх зміна є довготривалим процесом. На нашу думку, саме відсутність суспільного засудження, масове розповсюдження «низової», «побутової» корупції призвели до розквіту системної корупції в Україні.

Одним із основних проявів корупційної діяльності є формування корупційної ренти. Термін «рента» широко використовується в економічній теорії і застосовується до факторів виробництва – праці, землі, капіталу. Утворення ренти пов'язане з володінням рідкісним ресурсом і з його обмеженою пропозицією. Таким ресурсом для корупціонерів різних рівнів державної влади виступає доступ до державних ресурсів (включаючи інвестиційні та фінансові ресурси) [11]. Системна корупція має можливість гарантувати бізнесу отримання державного або муніципального замовлення, забезпечивши тим самим стабільне джерело фінансування його підприємницької діяльності (за допомогою виграного тендера, участі в реалізації відповідної програми або конкретного інвестиційного проекту). Корупція часто навмисно створює перешкоди бізнесу, штучно обмежуючи їх пропозицію і вилучаючи при цьому значну вигоду. Таке становище можна порівняти з ситуацією, яка в економічній теорії визначається як формування монопольного прибутку або монопольної ренти.

Існування системної корупції можна порівняти з умовами закритої монополії, бар'єрами, нормативними актами, політичними лобі. Закрита монополія гарантує одержання чистого економічного прибутку, яка в цьому разі і перетворюється на корупційну ренту. Розмір корупційної ренти залежить, з одного боку, від «ринкової ціни» контрактів, які надаються бізнесу владними структурами, з іншого – на них впливає розмір витрат, пов'язаних із пошуком корупційної ренти. В цьому разі до витрат закритої монополії відносяться судові витрати, які виникають через низку обставин, викликаних «незадоволенням» приватного бізнесу, утриманням лобістів різних гілок влади (табл.).

В умовах монопольної поведінки представників державної влади закономірним є відсутність ресурсів – субститутів; неефективне розміщення наявних природних ресурсів, доступних в умовах закритої монополії тільки в обмеженому обсязі (за постійної еластичності попиту на них).

Джерелом монопольної влади системної корупції слід вважати високу концентрацію корупціонерів різних рівнів державної влади, а також захоплення ними і контроль за розподілом значної частини державних ресурсів. З курсу політичної економії відомо, що закриті монополії є найбільш серйозною загрозою ринку, їхнє функціонування викликає формування чистих витрат валового продукту (внутрішнього і регіонального).

На думку багатьох учених, корупція стала причиною і наслідком функціонування тіньової економіки, що спричинило суттєву майнову диференціацію суспільства, падіння моральності і деградацію суспільно-політичного життя.

Наслідком корупції є формування непродуктивних моделей поведінки як державного сектору, так і бізнес-структур, оскільки корупційні дії спричиняють обмеження конкуренції, зниження темпів і якості економічного зростання.

Одночасно спостерігається збільшення попиту на корупційні послуги, що свідчить про те, що такі моделі поведінки стають все більш розповсюдженими серед економічних агентів, особливо в країнах із несформованим ринком. Основна причина полягає в тому, що корупція дає змогу отримувати більш високі доходи порівняно з легальними формами ведення бізнесу. Все це ослаблює стимули інвестувати в реальний сектор економіки. Це надзвичайно актуально і для української економіки в умовах нестабільного макроекономічного прогнозу, коли неухильно зростає кількість бюджетних проблем.

Явище корупції в Україні відображає внутрішні суперечності соціально-економічного устрою країни. Більше того, необхідно зазначити, що корупція в Україні виникає і відтворюється в специфічних умовах. При цьому досить очевидно є наявність тісного зв'язку між корупцією і тіньовою економікою: без нелегальних трансакцій і втечі від податків значна частина

Таблиця

Наслідки інституціоналізації корупції

Політична сфера	Економічна сфера	Соціальна сфера
Неможливість здійснення демократичних принципів	Неефективний розподіл і використання державних засобів і ресурсів	Зростання соціальної нерівності, бідність
Зміщення цілей політики від загальнонаціонального розвитку до забезпечення панування олігархічних угруповань	Високі часові та матеріальні витрати для ведення бізнесу; зростання фінансових і комерційних ризиків	Неспроможність влади вирішувати соціальні проблеми через «відкати» на шкоду бюджетній сфері
Порушення принципу верховенства закону	Пошук ренти за рахунок втрат у матеріальному виробництві	Посилення організованої злочинності
Неефективність політичних і судових інститутів	Викривлення (підвищення) цін	Безкарність злочинів
Зменшення довіри до влади, відчуження її від суспільства	Зниження конкуренції і втрати економічного розвитку	Становлення мафіозних угруповань
Падіння престижу країни	Зростання тіньової економіки, податкові втрати	Дискредитація права в очах суспільства
Зникнення реальної політичної конкуренції	Погіршення інвестиційного клімату, зниження інвестицій	Морально-етичні норми втрачають значення
Фіаско держави	Зниження ефективності економіки країни загалом	Зростання диференціації доходів, соціальної напруги

бізнесу (особливо малого) не змогла би платити хабарі та «винагороди».

Корупція, як і будь-яке суспільне явище, знаходиться в тісній залежності від рівня розвитку соціуму, від характерних для нього економічних відносин і відповідних їм економічних інтересів та форм їх реалізації.

Інституційний характер української корупції ускладнює комплексну оцінку збитків від неї. Якщо корупція не інституційна (як, наприклад, у Швеції чи США), тоді оцінка збитків від корупції означає зіставлення двох якісно однакових національних моделей економіки, в одній з яких корупції немає (ідеальна модель), а в іншій – є (реальна економіка). У цьому разі втрати від корупції можна оцінити як недоотримані податки від корупційних доходів (прихованих від обліку) плюс скорочення ділової активності внаслідок корупції. Якщо ж корупція має інституційний характер, то оцінка втрат від корупції означає зіставлення реальної національної економіки з національною моделлю якісно іншого типу.

Гіпотетичне «викорінення» корупції викличе дуже багато суттєвих змін – отже, повний аналіз відмінностей між економікою реальної сучасної України і віртуальної «України без корупції» практично неможливий.

В Україні поки що не сформований політично активний соціальний суб'єкт, зацікавлений в ефективній боротьбі з корупцією. Зміст офіційних антикорупційних документів не відповідає їх практичній реалізації. Антикорупційна політика в Україні зводиться до використання боротьби

з корупцією для перемоги одних корупційно-бюрократичних кланів над іншими для криття перерозподілу власності та влади.

Офіційна національна стратегія протидії корупції малофункціональна: вона декларує нереальну мету і не містить конкретних критеріїв і показників її досягнення. Як цільовий індикатор антикорупційної політики доцільно використовувати індекс сприйняття корупції (CPI), а реальним в Україні повинно стати зближення за рівнем корупції спочатку з Китаєм, а потім – із країнами Східної Європи [14].

Щоби стати повноправним членом сучасного світового господарства, наблизитися до інтеграції з ЄС, Україні неминуче доведеться здійснити рішучі антикорупційні заходи, перейти від їх декларування до реальних кроків і дій.

Щоб вийти із інституційної пастки, якою стала для України тотальна корупція, необхідні шоківі події, які би зруйнували усталене стійке відтворення корупційних відносин. Як на аналог, слід звернути увагу на вихід з інституційної пастки – бартеризації. Шоком, який створив умови для результативної антикорупційної політики, стали масові протестні виступи під час «революції гідності» (своєрідна «революція знизу»), але це не було реалізовано радикальними рішеннями вищого керівництва країни (реальна «революція зверху» не відбулася).

Висновки. Інституціоналізація корупційних відносин в Україні має своє коріння в далекому минулому, при цьому форми і види корупції не залишаються статичними, адаптуючись до умов

соціально-економічної системи, вони стають все досконалішими та різноманітнішими.

Корупція загалом є закономірним наслідком трансформації соціально-економічних відносин. До числа найбільш важливих факторів, які спричинили її інституціоналізацію на протязі еволюції українського суспільства, належать: суттєві обсяги перерозподілу власності; переважання тіньової економіки; зосередження основних важелів державного управління матеріальними ресурсами в руках відносно невеликої групи суспільства; високі податки і складна податкова система; підвищений ступінь свободи дій представників влади; зрощування кримінальних і владних структур; відсутність повноцінного контролю над розподілом ресурсів і бюджетних засобів з боку громадянського суспільства; низька професійна кваліфікація державної бюрократії; корупційний характер законодавства; відсутність реальної відповідальності за здійснення правопорушень корупційної спрямованості; невисокий моральний рівень державних службовців; недоліки в роботі правоохоронних органів, викликані низьким рівнем знань, невідповідністю оплати праці державних службовців, та багато інших.

В Україні сформувалася неефективна сукупність політичних та економічних інститутів, які

ніхто з головних гравців не зацікавлений змінювати. Іншими словами, ми потрапили в «інституційну пастку». Корупція є характерною ознакою потрапляння соціально-економічної системи в «інституційну пастку». Корупція є «машинним мастилом», що «змащує» всі частини недосконалого механізму. Інституційна пастка в економіці чи політиці виникає тоді, коли неформальні інститути руйнують формальні, в умовах інституційного вакууму, що виникає внаслідок радикальних суспільних змін.

Приклад України, Росії та деяких інших пострадянських країн доводить, що держава може довго існувати в такому стані, не в змозі подолати інституційні пастки.

Інституалізація корупції як один із проявів «провалів держави» (government failure) є однією з головних перешкод для національної економічної безпеки сучасної України. Необхідно сформувати нову парадигму антикорупційної політики, яка б насамперед була спрямована на реальну, а не декларативну протидію інституціональній корупції. Визначення концепції інституалізації корупційних відносин у соціально-економічній системі має теоретичне значення для практичної реалізації заходів щодо подолання системної корупції в Україні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Артёмова Т. Институційні пастки ринкової трансформації: уроки для України / Т. Артёмова // Економіка України – 2011. – № 12. – С. 36-45.
2. Гриценко А. Українське економічне диво, або куди ведуть реформи / А. Гриценко // Дзеркало тижня. Україна. – 2016. – № 22.
3. Волошенко А.В. Економічна корупція як інституція системно-рушійного характеру. Актуальні проблеми економіки. – 2017. – № 5. – С. 78–88.
4. Норт Д. Институції, институційна зміна та функціонування економіки / Д. Норт; переклад з англ. І. Дзюб – К.: Основи, 2000. – 198 с.
5. Полтерович В.М. Институциональные ловушки и экономические реформы / В.М. Полтерович. – М.: ЦЭМИ РАН и РЭШ, 1999. – 37 с.
6. Пустовіт Р.Ф. Институціональні фактори клептократичної економіки / економіка України. – 2015. – № 12. – С. 26-38.
7. Роуз-Аккерман С. Коррупция и государство: Причины, следствия, реформы / Роуз-Аккерман С.М.: Логос, 2003 – 356 с.
8. Самаєва Ю. Шоу корупційного абсурду // Дзеркало тижня. – 2016. – № 41.
9. Сото де Э. Иной путь. Невидимая революция в третьем мире / Э. де Сото. – М.: Catallaxy, 1995. – 249 с.
10. Тимовеев Л.М. Институциональная коррупция – М., Изд-во РГГУ, 2000. – 365 с.
11. Alatas S.H. Corruption: its Nature, Causes and Consequences. Aldcrshot: Avebury, 1990. Ch.1.
12. Klitgaard R. Controlling Corruption: a study of corruption and how to reduce it in developing countries. University of California Press, 1988.
13. Feige E.L. Undegraud Activity and Institutional Change: Productive, Protective, and Predatory Behavior in Trasition Economies. In Nelson, Tilley, Walker (ads) Transforming Post-Communist Political Economies. National Academe Press, Washington D.C., 1997 – pp. 19-34.
14. CPI 2017 [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.transparency.org.

УДК 314.748:339.9:330.341

ОСВІТНЯ МІГРАЦІЯ В КОНТЕКСТІ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ ВІТЧИЗНЯНОЇ ЕКОНОМІКИ

EDUCATIONAL MIGRATION IN THE CONTEXT OF INTEGRATION OF UKRAINE TO THE EUROPEAN UNION

Сандугей В.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічної теорії,
Національний педагогічний університет
імені М.П. Драгоманова

У статті розглянуто явище освітньої міграції з точки зору євроінтеграційної перспективи, досліджено мотиви та фактори, що її обумовлюють. Проведено аналіз обсягів та напрямів освітньої еміграції з України, а також впливу освітньої міграції на країну-постачальника та країну-приймача освітніх мігрантів. Розкрито необхідність регулювання інтелектуальної міграції в умовах інтеграції України до Європейського Союзу.

Ключові слова: освітня міграція, євроінтеграція, якість освіти.

В статье рассмотрено явление образовательной миграции с точки зрения евроинтеграционной перспективы, исследованы мотивы и факторы, которые ее обуславливают. Проведен анализ объемов и направлений образовательной эмиграции из Украины, а также влияния образовательной миграции на страну-поставщика и страну-приемника образовательных мигрантов. Раскрыта необходимость регулирования интеллектуальной миграции в условиях интеграции Украины в Европейский Союз.

Ключевые слова: образовательная миграция, евроинтеграция, качество образования.

The article deals with the phenomenon of educational migration from the point of view of the euro integration perspective, the motives and factors that determine it are investigated. The analysis of volumes and directions of educational emigration from Ukraine, as well as the impact of educational migration on the supplier country and the host country of educational migrants has been carried out. The article discloses the necessity of regulation of intellectual migration in the conditions of Ukraine's integration into the European Union.

Key words: educational migration, euro integration, quality of education.

Постановка проблеми. Європейська інтеграція, задекларована як стратегічний напрям розвитку України, є не лише зовнішньоекономічним вектором, але й орієнтиром цінностей для всього українського суспільства. Інтеграцію України до ЄС сьогодні підтримують усі структури влади та більшість українського населення. Однак процес євроінтеграції нашої держави супроводжується низкою проявів та явищ, що мають як позитивні, так і негативні наслідки для вітчизняної економіки. Одним із проявів євроінтеграційних процесів є зростання обсягів освітньої міграції. Останнім часом за ступенем наближення України до ЄС наша держава перетворюється на постачальника освітніх мігрантів в інші країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Освітня міграція є об'єктом наукових досліджень низки науковців, таких як Ф. Альтбах, Д. Массей, Р. Епплярд, А. Фіндлі, Б.Л. Лоувелл, К. Озден, О. Старк, К. Тремблей. Наслідкам впливу євроінтеграційних процесів на вітчизняну еконо-

міку, ринок праці, зокрема аналізу трудової та освітньої міграції, присвячені наукові доробки таких вітчизняних вчених, як Л.І. Безтелесна, К.С. Брензович, О.С. Гринькевич, Л.А. Жураковська, Е.М. Лібанова, І.Л. Петрова, Л.В. Семів, Є.В. Стадний, В.М. Філатов.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є дослідження явища освітньої міграції, мотивів, обсягів, напрямів та наслідків для вітчизняної економіки, а також обґрунтування необхідності її регулювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Освітня міграція є невід'ємною складовою процесу інтеграції освіти, науки та виробництва, а саме спільного використання потенціалу освітніх, наукових та виробничих організацій у взаємних інтересах. Під освітньою міграцією ми розуміємо територіальне переміщення індивіда за межі населеного пункту (регіону чи країни) з метою здобуття освіти, підвищення кваліфікації, перепідготовки, проведення спільних наукових досліджень чи впровадження наукових розробок.

За територіальною ознакою виділяють внутрішню освітню міграцію (переміщення до навчальних закладів у межах країни) та зовнішню (переміщення до навчальних закладів за межі своєї країни) [1, с. 24].

Існують фактори, які стимулюють рішення виїхати з країни еміграції або країни-донора (push-фактори), а є фактори, котрі притягують мігрантів переїжджати саме в певну країну (pull-фактори). В різних дослідженнях стимули до міграції поділяють на:

- економічні (значний розрив у зарплатні, умови життя, економічний клімат, підприємницькі можливості);
- політичні (політичний тиск, бюрократія, адміністративні обмеження ведення бізнесу/проектів);
- культурні (нівеляція цінностей, культурна дезінтеграція);
- сімейні (кращі життєві та/чи освітні можливості для дітей);
- кар'єрні (розвиток кар'єри, професійне визнання).

Крім того, існує фактор громадянських, етнічних та релігійних воєн чи протистоянь та нестабільності в країнах, що розвиваються. Не менш важливим чинником є стан освітньої системи, а саме брак робочих місць для висококваліфікованих працівників, непотизм, низькі інвестиції в наукові розробки та дослідження, відсутність інноваційного мислення. Свою роль відіграє особистий культурний фактор, за якого можливість змінити країну проживання розглядається як нагода пізнати нову країну, нове культурне й професійне середовище, отже, розширити та збагатити власний кругозір. Професійними пуш-факторами є розвиток кар'єри, здобуття досвіду в більш престижній науковій інституції, можливість використовувати сучасніше обладнання, нагода публікуватись в інозем-

них виданнях, дослідження в нових сферах, недоступних в рідній країні.

Сьогодні Україна є переважно постачальником освітніх мігрантів в інші країни, що зумовлено зростанням доступності освіти за кордоном (перш за все, в країнах ЄС, що межують з Україною), розширенням міжнародної співпраці українських ВНЗ і поглибленням економічних зв'язків з ЄС, що підтверджує аналіз динаміки міграційних потоків українських студентів за кордон (рис. 1), адже найбільші їх обсяги спрямовуються саме до європейських країн, що є об'єктивним наслідком європейського напряму інтеграції вітчизняної економіки.

Однією з основних причин освітньої міграції є відверта криза довіри до всіх освітніх інституцій, згідно з результатами проведеного опитування, «корисною» свою освіту вважають 44,6% опитаних, «радіше корисною» – 23,6%, «точно не корисною» – 9,8%. Попри те, що за кількістю людей, які отримали вищу освіту, Україна займає провідні позиції в Європі, майже половина опитаних не вважає її корисною. Цікавим є той факт, що оцінка корисності освіти чітко залежить від того, чи працює респондент за своєю спеціальністю (рис. 2).

Ще однією причиною освітньої міграції, як зазначають респонденти, є якість наданих в Україні освітніх послуг. Як демонструє опитування, найгірша ситуація з цим у професійно-технічних закладах, де оцінка якості освітнього процесу найнижча. Соціологи вважають, що у суспільстві панує переконання, що в заклади професійно-технічної освіти йдуть навчатись лише ті, хто «ні на що не здатен». Унаслідок цього в країні сьогодні відчутний брак робітничих кадрів, а середня оцінка якості наданих тут освітніх послуг становить 3,3 бали.

Найвищими є показники у приватних та державних закладах, а саме 3,5 та 3,6 відповідно. В останніх, як зазначають фахівці, є хоч якась

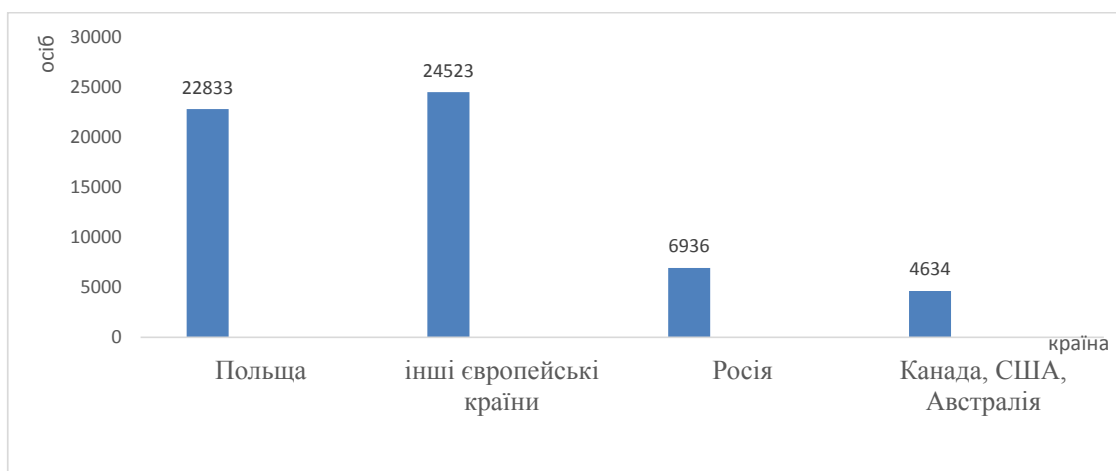


Рис. 1. Кількість українських студентів за кордоном

Джерело: [2]

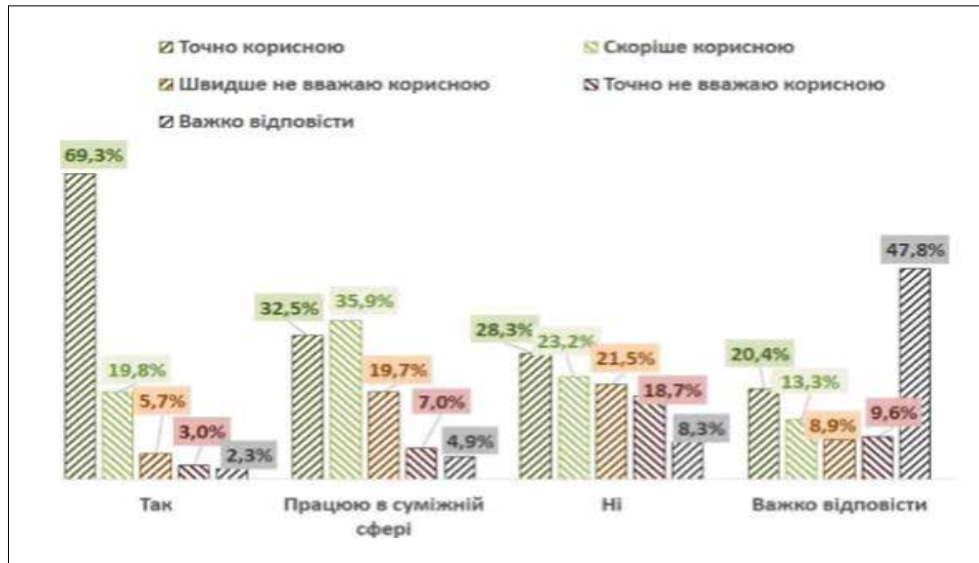


Рис. 2. Оцінка корисності освіти залежно від того, чи працює респондент за фахом, 2017 р.

Джерело: [3]

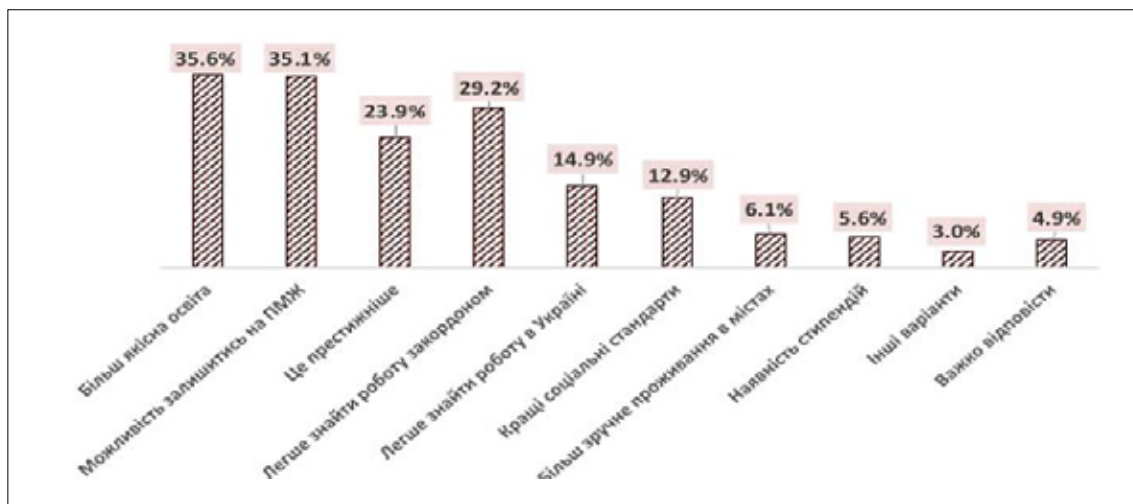


Рис. 3. Результати опитування на запитання «Чому Ви вибираєте навчання в європейських країнах?»

Джерело: [3]

ілюзія контролю. Крім того, в державних ВНЗ є своя багаторічна історія, яка також позитивно впливає на формування іміджу.

Дослідження показало, що оцінка якості освіти сильно залежить від того, де саме людина працює. Ті, хто працюють у суміжній сфері, ставлять вищу оцінку якості практично всюди, а саме школам і технікумам, приватним і державним закладам. Тобто особа, влаштувавши своє професійне життя, може вище оцінювати якість здобутої освіти. Крім того, 53,7% опитаних вважають, що контроль держави у сфері освіти нині є занадто слабким, а лише 8,2% хочуть його зменшити. Це, як зазначають фахівці, свідчить

про надзвичайно сильні патерналістські настрої українців, тобто вища освіта в Україні все ще залишається соціальним благом, яке потрібно розподіляти централізовано.

Так, згідно з результатами дослідження (рис. 3), 35,6% респондентів переконані в тому, що українці віддають перевагу навчанню в країнах Європейського Союзу через те, що там якісніша освіта, 35,1% стверджують, що навчання за кордоном – можливість залишитись на постійне місце проживання. Тобто цінністю в такому разі є не здобуті знання, а комфортне довкілля та можливість у майбутньому легше знайти роботу.

Студент аналізує свій рівень життя, кар'єрні перспективи та соціальний статус після навчання у закордонному ВНЗ. На другому етапі студент вибирає країну навчання, ВНЗ та спеціальність. Вибір студента на цьому етапі залежить від багатьох чинників, зокрема фінансових можливостей студента, знання мови, перспективності, престижу навчального закладу та вибраної спеціальності.

Ще однією перевагою зарубіжних ВНЗ є вартість навчання, яке в деяких європейських ВНЗ може коштувати інколи дешевше, ніж в українських. Так, вартість навчання за рік у приватних ВНЗ Чехії становить від трьох тисяч євро, а у державних навчання чеською мовою безкоштовне. В Польщі навчання коштує 1 800–2 500 євро на рік. В державних ВНЗ Німеччини рік навчання коштує від 400 євро. Для порівняння, вартість навчання на деяких спеціальностях у престижних київських ВНЗ становить від 14 000 до 45 000 грн. (500–1 200 євро) на рік (табл. 1).

Водночас обсяги освітньої міграції до європейських університетів щороку невпинно зростають (рис. 4).

Серед європейських країн у вітчизняних освітніх мігрантів пріоритетними державами для навчання є Польща та Німеччина (рис. 5).

Польща є єдиною країною, де українські громадяни складають найчисельнішу групу серед усіх іноземних студентів, а саме 37%. Протягом останніх років польські університети неабияк активізували свою роботу на українському освітньому ринку. Демографічна криза та відтік власної молоді за кордон спонукають шукати абітурієнтів в Україні, де географічна, мовна та культурна близькість лише сприяють цьому. За результатами минулого навчального року Польща вийшла на перше місце серед країн, які вибирали українці в пошуках кращої вищої освіти. Різноманіття стипендіальних програм, право безкоштовного навчання людям із польським корінням, лояльні умови вступу (визнання

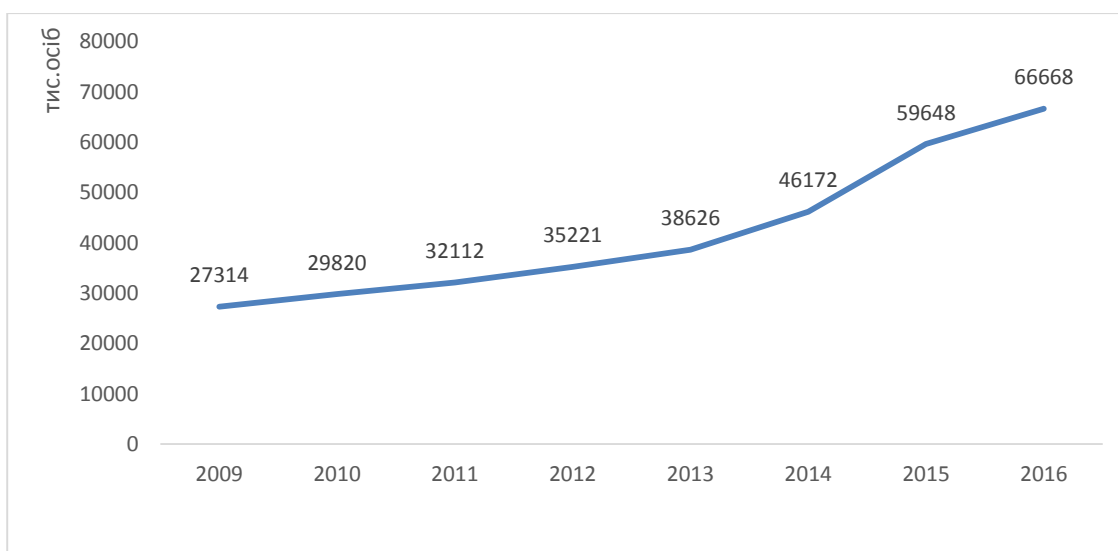


Рис. 4. Кількість українських студентів, що навчаються в університетах країн Європейського Союзу

Джерело: побудовано автором на основі джерела [1]

Таблиця 1

Середня вартість навчання в європейських ВНЗ та в Україні, євро

Країна	Державний ВНЗ (бакалавр та магістр)	Приватний ВНЗ (бакалавр та магістр)
Польща	1 800–2 500	500–3 800
Німеччина	400–3 300	10 000–42 000
Чехія	Безкоштовно чеською мовою	3 000–8 500
Великобританія	6 500–38 000	16 500–45 000
Франція	200–400	6 800–15 000
Італія	9 500–25 500	10 500–25 000
Іспанія	1 500–36 000	
Україна	130–1 500	170–1 200

Джерело: [4]

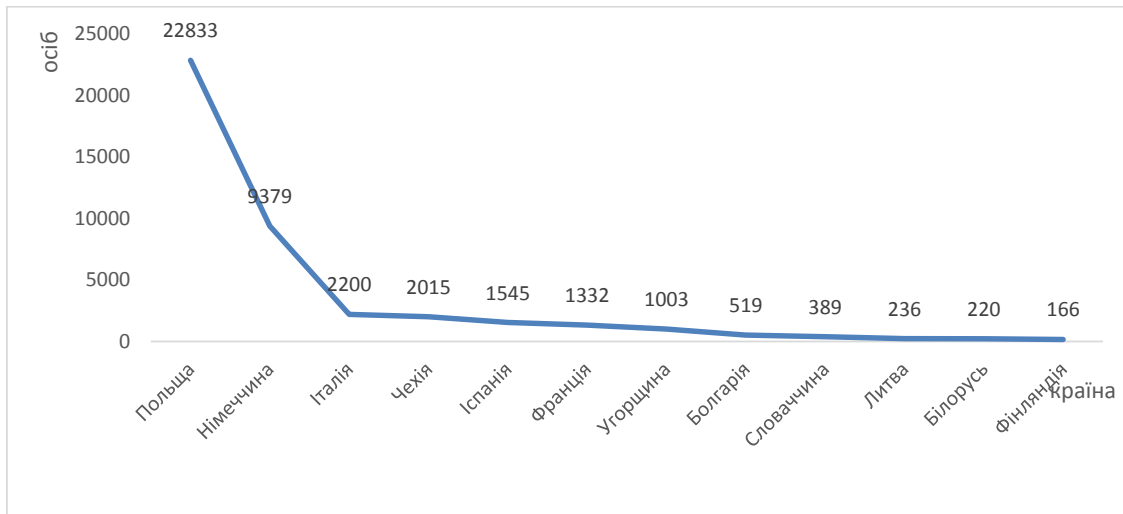


Рис. 5. Кількість українських студентів в університетах країн ЄС

Джерело: [2]

атестату) та прийнятні ціни вже декілька років схилили українців на користь польських ВНЗ. Значний приплив українських студентів був забезпечений перш за все широкою рекламною кампанією, яка ще більше захопила Центр та Схід України й була націлена одразу на випускників шкіл, а не лише бакалаврів.

Навчання в Німеччині приваблює для української молоді з цілої низки причин. По-перше, якість німецької освіти одна з найвищих у світі, а особливо в галузі техніки, економіки та природничих наук. Дипломи міжнародних відділень німецьких ВНЗ високо цінуються роботодавцями багатьох країн Європи й США. По-друге, у Німеччині університет – це великий інфраструктурний комплекс, що включає мультимедійні класи, оцифровані бібліотеки, міжнародні культурні центри, спортивне обладнання та сучасні гуртожитки. По-третє, законодавство Німеччини дає змогу іноземним студентам влаштуватися на рівних правах з німцями на роботу, отже, мінімізувати витрати на проживання. Студенти мають змогу працювати на підприємствах, де потрібні різноробочі або персонал з невисокою кваліфікацією. Також студент має можливість влаштуватися на оплачувану трудову практику за фахом [5].

Хоча частка освітніх мігрантів у загальній кількості працездатного населення, що виїжджає за кордон, є незначною (близько 3%), вона має стійку тенденцію до зростання, тому вплив освітньої міграції має як для країни-приймача, так і для країни-постачальника мігрантів вкрай неоднозначні наслідки. Вважаємо за доречне на них зупинитись.

До переваг для країни, що приймає мігрантів, передусім належать:

– економічні вигоди, що виявляються у зростанні фінансових надходжень до країни у

формі оплати за навчання, відповідно, податкових надходжень до державного бюджету;

– зростання попиту на послуги ВНЗ у країнах приймання мігрантів, що сприяє розширенню асортименту освітніх послуг, зростанню можливостей працевлаштування для тамтешніх викладачів;

– інтеграція національних ВНЗ до міжнародної освітньої спільноти, обмін досвідом у сфері науково-педагогічної діяльності;

– зростання інноваційного складника освіти та технічного вдосконалення освітнього процесу;

– можливість омолодити структуру населення, інтелектуалізувати людський капітал країни, поповнити економіку кваліфікованими спеціалістами, що сприятиме економічному та науково-технічному розвитку країни.

У зв'язку з цим уряди розвинутих країн проводять політику сприяння студентам-іноземцям у подальшому працевлаштуванні.

Для країни-постачальника освітніх мігрантів навчання за кордоном за умови повернення мігранта на батьківщину має позитивний ефект. У цьому разі країна отримує більш підготовленого спеціаліста, ніж звичайний працівник-мігрант, оскільки він знає мову, а отриманий за роки навчання соціальний і культурний потенціал надає йому кращих можливостей працевлаштування на вітчизняному ринку праці.

Навчання за кордоном за програмами обміну або програмами, що фінансуються урядами розвинутих країн у межах політики сприяння, також створює певну економію у підготовці кваліфікованих кадрів для країни, що постачає мігрантів. Проте головною загрозою, що постає перед країною-донором студентів, є ризик втрати інтелектуального потенціалу, старіння структури населення за рахунок виїзду та перетворення

освітньої міграції на міграцію робочої сили, а це зумовлює виникнення низки проблем на вітчизняному ринку праці та ставить під загрозу економічну безпеку нашої країни.

З огляду на це вважаємо, що першочерговими заходами держави мають стати поліпшення соціально-економічної ситуації в країні, вжиття можливих заходів стосовно заохочення отримання саме вітчизняної освіти з подальшим працевлаштуванням на вітчизняному ринку праці.

Висновки. Згідно з аналізом результатів проведених опитувань та динаміки міграційних потоків вітчизняних абітурієнтів за кордон з метою отримання освіти виявлено, що до при-

чин, які спонукають отримувати освіту за кордоном, відносять престижний диплом та шанси отримати в перспективі більш високооплачувану роботу після навчання у закордонному ВНЗ; більш високий рівень освіти за кордоном; можливість у майбутньому залишитись жити за кордоном; сучасну систему освіти у зарубіжних ВНЗ; низький рівень політичної стабільності в українському суспільстві. Тобто поряд з позитивними наслідками освітньої міграції існує низка негативних, що обумовлює необхідність оптимізації цього процесу та його регулювання на загальнодержавному рівні, що особливо стає актуальним за ступенем наближення України до ЄС.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Філатов В.М., Ромашова Я.В. Специфічні ознаки освітньої міграції та її місце в структурі міграційних потоків. Ефективна економіка. 2014. № 2. С. 24.
2. Стадний Є.В., Слободян О.І. Українські студенти за кордоном: скільки та чому? // Аналітичний центр "CEDOS". URL: <https://cedos.org.ua/uk/osvita/ukrainski-studenty-za-kordonom-skilky-ta-chomu>.
3. Освіта в Україні: патерналізм у квадраті та масова розумова еміграція. URL: <https://politeka.net/ua/reading/527472-obrazovanie-v-ukraine-paternalizm-v-kvadrati-i-massovaya-emigratsiya-umov>.
4. Освіта за кордоном. Вища освіта за кордоном // Інформаційний сайт освітнього агентства "KARANDASH". 2017. URL: <https://karandash.ua/countries>.
5. Пептвари навчання у Німеччині // Німецький центр (Charkiwer Deutsches Zentrum). URL: <http://dzentrum.com.ua/study/preimushhestva#obucheniya#v#germanii>.
6. Безтелесна Л.І. Академічна мобільність як інструмент реалізації стратегічного управління ресурсами. Вісник національного університету водного господарства та природокористування. 2016. Вип. 1 (73). С. 11–12. URL: <http://er3.niwm.edu.ua/4422/1/Безтелесна%20Л.%20І.%20Академічна%20мобільність%20зах.pdf>.
7. Семів Л.В. Освітня міграція як фактор розвитку територіальних міграційних систем: національний та європейський аспект. Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. 2013. Вип. 3 (101). С. 244–253.

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 339,7

ХАРАКТЕРНІ РИСИ МІЖНАРОДНОЇ ФІНАНСОВОЇ ІНТЕГРАЦІЇ В ПОСТКРИЗОВИЙ ПЕРІОД

CHARACTERISTICS OF INTERNATIONAL FINANCIAL INTEGRATION IN THE POST CRISIS PERIOD

Ковальчук К.-О.В.
магістр,

Чернівецький національний університет
імені Юрія Федьковича

Досліджено сучасні особливості розвитку інтеграційних процесів у світі. Проаналізовано міжнародні фінансові ринки, здійснено оцінку структури та динаміки зовнішніх активів та зовнішніх зобов'язань у світовому ВВП. Виявлено низку сучасних характеристик інтеграції фінансових ринків. Проведено оцінку динаміки зовнішнього балансу за групами країн.

Ключові слова: фінансова інтеграція, фінансова криза, зовнішні активи та зобов'язання.

Исследованы современные особенности развития интеграционных процессов в мире. Проанализированы международные финансовые рынки, осуществлена оценка структуры и динамики внешних активов и внешних обязательств в мировом ВВП. Выявлен ряд современных характеристик интеграции финансовых рынков. Проведена оценка динамики внешнего баланса по группам стран.

Ключевые слова: финансовая интеграция, финансовый кризис, внешние активы и обязательства.

The modern features of the development of integration processes in the world are investigated. The analysis of international financial markets, estimation of the structure and dynamics of external assets and external liabilities in world GDP. A number of modern characteristics of integration of financial markets are revealed. Estimates of dynamics of external balance by groups of countries are carried out.

Key words: financial integration, financial crisis, external assets and liabilities.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Фінансова інтеграція та фінансова глобалізація в останні десятиліття стали провідними тенденціями розвитку світової економіки. Фінансову інтеграцію розглядають як процес, а фінансову глобалізацію – як результат дії цього процесу на світовому рівні. Фінансові ринки є одним з об'єктів фінансової інтеграції. У сучасній глобальній економіці вже можна говорити про інтеграції фінансових систем, оскільки інтеграційні процеси охоплюють ринки, інститути та інфраструктуру фінансових відносин.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Ця тема притягує науковців усього світу, адже фінансова інтеграція стає невід'ємною рисою сучасності. Серед найвідоміших дослідників фінансових ринків та

інтеграційних процесів на них можемо назвати З. Луцишин [6], І. Бураковського [3], О. Дзюблюка [4], В. Козюка [5], Н. Стукало [8], О. Сохацьку та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Особливо суперечливими залишаються питання оцінки рівня інтеграції: одні наполягають на оцінці обмежень, інші – на аналізі потоків капіталу між країнами. Виокремлюються декілька підходів до систематизації індикаторів, які визначають рівень інтеграції країн у світовий фінансовий простір. Однією з найефективніших методик є методика МВФ, що охоплює ступінь фінансової взаємозалежності національних економік країн через розрахунок їхніх валових іноземних фінансових активів і зобов'язань до сукупного обсягу або до ВВП [11].

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. У нашому дослідженні було вибрано

загальноприйняту методикою, якою користується МВФ, вивчаючи особливості фінансової інтеграції у світі, тому аналіз сучасного стану міжнародних фінансових ринків та оцінка впливу на них кризових явищ здійснені за цією методикою.

У табл. 1 представлено порівняльну характеристику двох періодів на ринку боргових цінних паперів.

У відсотках до ВВП боргові цінні папери в докризовий період становили 132,1%, а в посткризовий – 133,6%. Тобто відбувається, хоча й не суттєвий, ріст частки цього ринку у світовому ВВП. Проте, як бачимо з таблиці, цей ріст зумовлений, швидше за все, збільшенням державних боргових цінних паперів. Їм почали віддавати перевагу в останні роки (після кризи) як більш надійним борговим зобов'язанням.

Частка цього інструменту у ВВП зросла з 50% до понад 60%. Найбільшим ринком, де в обігу перебувають боргові цінні папери, є фінансові центри світу: Лондон, Нью-Йорк, Франкфурт-на-Майні, Токіо, Сінгапур та ін. Їхня частка у ВВП становить більше 200% і зростає щороку. Як бачимо, криза також вплинула на структуру операцій із борговими цінними паперами: зросла популярність державних облігацій. Розмір ринку боргових інструментів фінансових центрів

та розвинутих країн є надзвичайно великим, оскільки перевищує ВВП у два та півтора рази відповідно.

Країни зі слабшим економічним розвитком не можуть похвалитися сильним міжнародним фінансовим ринком (борговим сегментом), хоча останнім часом частка боргових цінних паперів у ВВП становить 50%, що на 10% більше, ніж у докризовий рік. Лідерами на світових фінансових ринках залишаються розвинуті країни: боргові папери до кризи становили 108% від світового ВВП, а в посткризовий період – 96%. Загалом можна сказати, що криза спонукала до розвитку ринку державних облігацій як більш надійних та перспективних. Китайські папери становлять 10% світового ВВП, що говорить про перспективність цього ринку та його високу інтегрованість до світового.

Всі ці тенденції щодо збільшення ринку боргових цінних паперів вплинули й на ринки міжнародного значення. У табл. 2 подано дані відносно частки боргових цінних паперів у цілому та державних зокрема, які перебувають у власності нерезидентів.

Отже, аналізуючи частку паперів у власності нерезидентів, можемо зробити висновок щодо розмірів міжнародного ринку, а отже, і про інте-

Таблиця 1

Характеристика глобального ринку боргових цінних паперів [10; 11]

Група країн	2008		2016	
	%, до ВВП групи	%, до світового ВВП	%, до ВВП групи	%, до світового ВВП
Боргові цінні папери				
Фінансові центри	193,7	18,8	225,6	17,8
Розвинуті економіки	165,0	103,3	180,3	96,4
Транзитивні економіки та країни, що розвиваються	36,2	10,0	50,3	19,4
Китай	48,1	3,0	70,5	10,7
Інші країни	32,7	7,0	37,2	8,7
Всього	132,1	132,1	133,6	133,6
Державні боргові цінні папери				
Фінансові центри	35,1	3,4	60,4	4,8
Розвинуті економіки	63,0	39,5	91,9	49,1
Транзитивні економіки та країни, що розвиваються	23,5	6,5	21,3	8,2
Китай	20,3	1,3	14,2	2,2
Інші країни	24,5	5,2	25,8	6,1
Всього	49,4	49,4	62,1	62,1

Таблиця 2

Частка боргових цінних паперів у власності нерезидентів, % [11]

Вид інструмента	Розвинуті економіки		Ринки, що розвиваються	
	2008	2016	2008	2016
Державні боргові цінні папери	48	51	31	36
Усі боргові цінні папери	44	45	26	35
Число спостережень	32	33	25	32

грацію фінансових ринків. Більш інтегрованими можемо назвати фінансові ринки розвинутих країн, адже практично 50% їхніх боргових паперів перебуває у власності нерезидентів. Це демонструє значення фінансового ринку для даної групи країн, показує відкритість внутрішнього ринку. Всі ці фактори в комплексі сприяють поширенню інтеграційних процесів.

Ринки, що розвиваються, мають набагато менший ступінь інтегрованості: частка боргових цінних паперів у власності нерезидентів у цій групі коливається від 26% до 35%. Відносно відкритим можемо назвати ринок державних боргових паперів. Загалом фінансові ринки країн зі слабкою економікою є відносно закритими саме через певні юридичні обмеження: таким чином уряди цих країн намагаються захистити внутрішній ринок.

Як бачимо, криза не сприяла зменшенню відкритості ринків, а навпаки, за кожною групою країн та за кожним видом інструмента маємо позитивну тенденцію. Тобто, незважаючи на побуювання відносно поширення фінансових криз у світі, держави все одно прямують до зближення ринків.

Як бачимо, беззаперечним залишається той факт, що фінансові ринки видозмінюються під впливом різних факторів, у тому числі й під дією кризових явищ на фінансових ринках. Дослідимо динаміку частки зовнішніх активів та зобов'язань у світовому ВВП за групами країн із початку 2008 р. до 2016 р. (рис. 1).

Цей показник красномовно свідчить про рівень фінансової інтеграції у світі. Дослідження частки зовнішніх активів та зобов'язань у світовому ВВП у динаміці від початку останньої фінансової кризи і до останнього звітної періоду демонструє вплив кризових явищ та швидкість відновлення економіки.

Отже, з настанням фінансової кризи і частка активів, і частка зобов'язань суттєво скороти-

лися в усіх групах країн. Проте нині вони практично досягнули свого попереднього рівня. У розрізі груп країн можемо зазначити, що і зовнішні активи, і зовнішні зобов'язання розвинутих держав та світових фінансових центрів є найбільшими. Менш розвинуті країни меншою мірою зосереджуються на зовнішніх активах та зобов'язаннях, а їх частка у світовому ВВП становить близько 20%.

На рис. 2 представлено внески досліджуваних груп країн у створення світового валового внутрішнього продукту.

Як бачимо, сформувалася загальна тенденція до скорочення ролі промислово розвинутих країн та світових фінансових центрів у формуванні світового ВВП, натомість роль транзитивних економік та країн, що розвиваються, зростає щороку. Можна говорити про диспропорційну роль світових фінансових центрів у зарубіжних активах та зобов'язаннях: якщо на початок кризи 2008 р. фінансові центри формували світовий ВВП на 10%, при цьому зарубіжні активи становили 43%, то в 2016 р. їх внесок у ВВП скоротився до 8%, а зарубіжні активи залишилися на рівні 43% (рис. 3).

І навпаки, країни з економікою, що розвиваються, та розвинутою економікою формували близько 30% світового ВВП у 2008 р., але лише 10% транскордонних фінансових активів. Станом на 2016 р. світова частка ВВП країн із перехідною економікою та економікою, що розвивається, зросла до приблизно 40% за ринковими курсами обміну, але їхня частка зовнішніх активів зросла лише до 13%.

Децю змінилася ситуація із зовнішніми активами, зобов'язаннями та світовим ВВП (рис. 4).

Найбільший приріст ВВП за вісім останніх років забезпечили країни з перехідною економікою та країни, що розвиваються, зокрема Китай, натомість внесок фінансових центрів є незрівнянно малим. Зовнішні активи фінансових

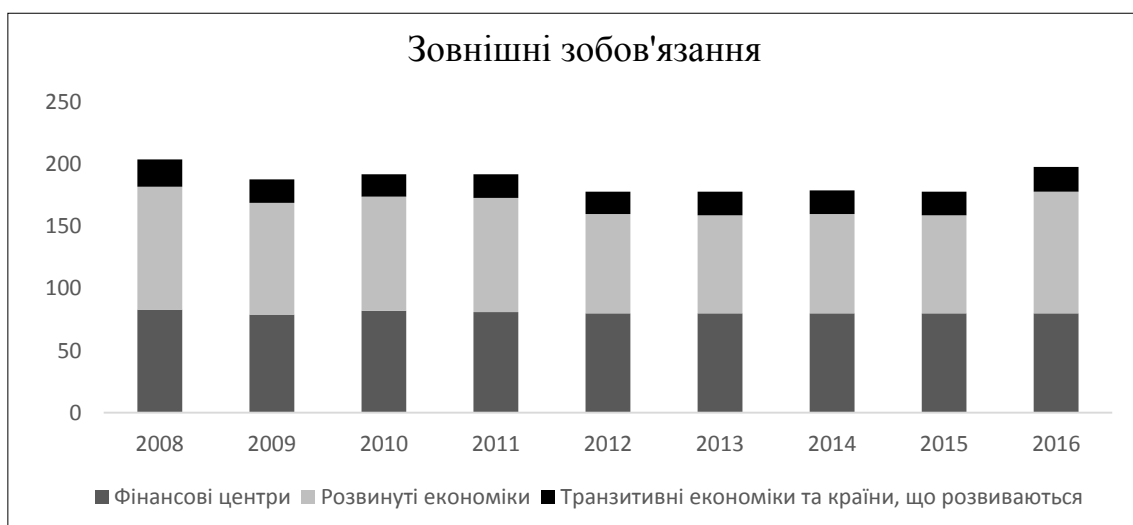


Рис. 1. Частка зовнішніх активів та зовнішніх зобов'язань у світовому ВВП, % [10; 11]

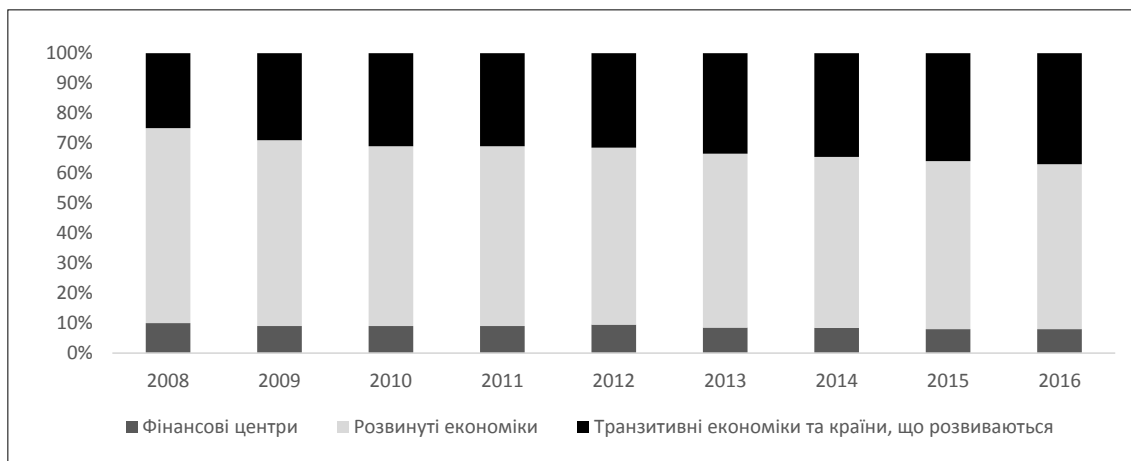


Рис. 2. Внесок у світовий ВВП [10]

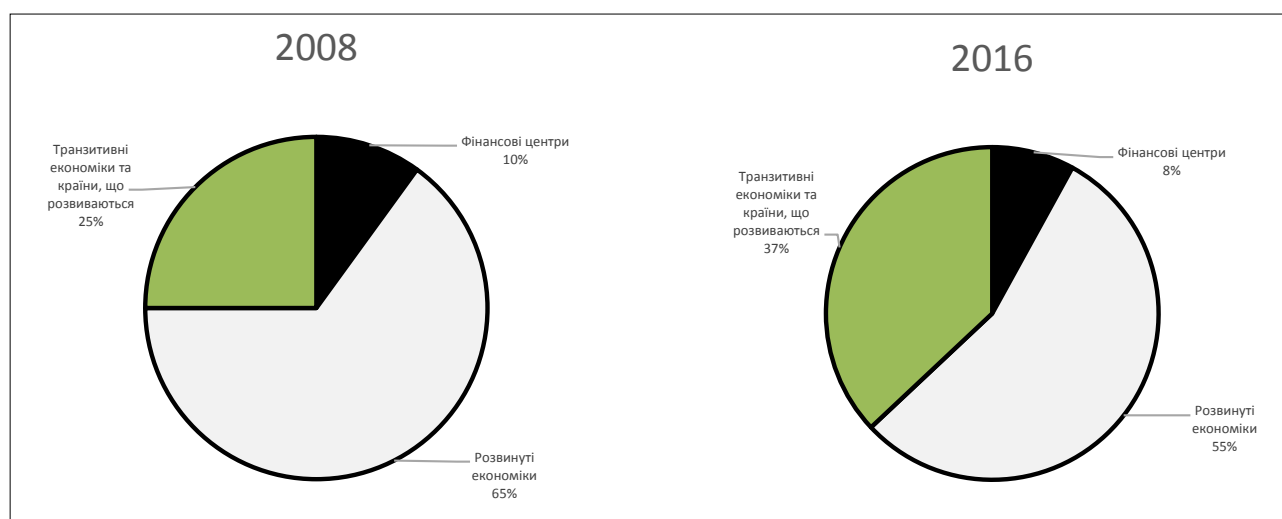


Рис. 3. Зміна частки груп країн у світовому ВВП [11]

центрів представлені переважно прямими та портфельними інвестиціями та деривативами, аналогічна ситуація й у промислово розвинутих країнах.

Проте економіки, що розвиваються, збільшують свої зарубіжні активи переважно через прямі інвестиції та резерви. Зовнішні зобов'язання таких країн також практично не представлені у вигляді пайових цінних паперів, натомість віддається перевага борговим паперам.

На рис. 4 та 5 проілюстровано зміни зовнішніх позицій у період між 2008 та 2016 рр. за типом інструменту та групами країн. На рис. 4 показано звітні зміни в номінальному доларовому еквіваленті, а на рис. 5 – звіти про зміни відповідних коефіцієнтів до світового ВВП. Зосередження уваги насамперед на співвідношенні до ВВП показує, що скорочення транскордонних активів та зобов'язань відбувається передусім завдяки зменшенню розмірів боргових інструментів відносно світового ВВП. Це частково

компенсується значним збільшенням прямих інвестицій та використанням похідних фінансових інструментів.

Із погляду динаміки зовнішнього балансу за групами країн виділимо кілька важливих рис:

- для фінансових центрів, передусім, це різке скорочення міжнародних активів та зобов'язань у розрізі «інших інвестицій» (де позики та депозити помітно відрізняються). Як зазначено нижче, це тісно пов'язане зі скороченням транскордонних операцій великих міжнародних банків. Друге – це значне збільшення вимог та зобов'язань через прямі іноземні інвестиції. Це пов'язано значною мірою з підвищеною складністю у транскордонних корпоративних структурах великих транснаціональних компаній;

- у розвинених економіках, за винятком фінансових центрів, ми також спостерігаємо скорочення кількості транскордонних позицій в іншій інвестиційній категорії. Натомість поміркованість пасивів із погляду портфельних боргів

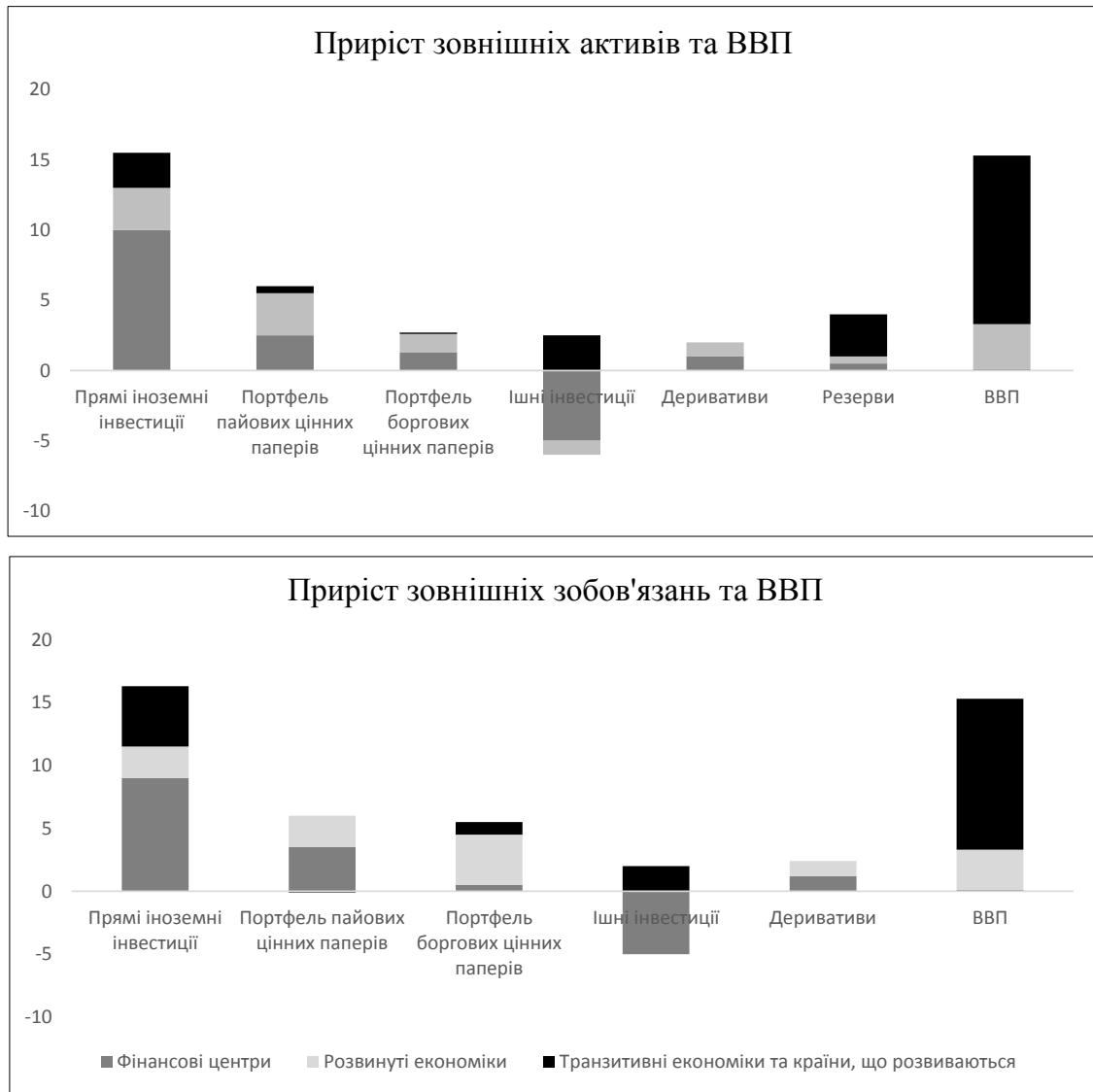


Рис. 4. Приріст зовнішніх активів, зобов'язань та світового ВВП за період 2008–2016 рр., трлн. дол. США

була ослаблена наростанням валютних резервів у країнах з економікою, що розвивається, та транзитивних;

– що стосується країн з економікою, що розвивається, збільшення резервів та збільшення прямих інвестицій із боку зобов'язань стало найбільшою зміною в активах. Також цікаво зазначити, що в країнах з економікою, що розвивається, як і раніше, спостерігається збільшення вимог і зобов'язань у формі боргових інструментів, як портфельних облігацій, так і інших інвестицій, на відміну від розвинених країн та фінансових центрів.

Дослідимо частку нетто міжнародної інвестиційної позиції у ВВП групи. Пропонуємо розпочати дослідження зі світових фінансових центрів (рис. 6).

Нетто міжнародна інвестиційна позиція – це різниця між активами та зобов'язаннями. На

рис. 6 представлено частки нетто інвестиційних позицій у розрізі окремих складників до ВВП світових фінансових центрів. Активи перевищували зобов'язання за резервами, портфелями боргових цінних паперів, прямими інвестиціями та деривативами. Зобов'язання перевищили активи за портфелями пайових цінних паперів та іншими інвестиціями. Отже, як зовнішнім активам фінансові центри віддають перевагу передусім портфелям боргових цінних паперів та прямим інвестиціям.

Загалом із часу кризи активи та зобов'язання фінансових центрів різко скоротилися, але водночас спостерігається збільшення прямих іноземних інвестицій, які сьогодні є найбільшим складником зовнішнього портфеля (близько 350% ВВП цих країн). Світові фінансові центри в сукупності є чистими кредиторами, що відображає позитивну чисту позицію прямих інозем-

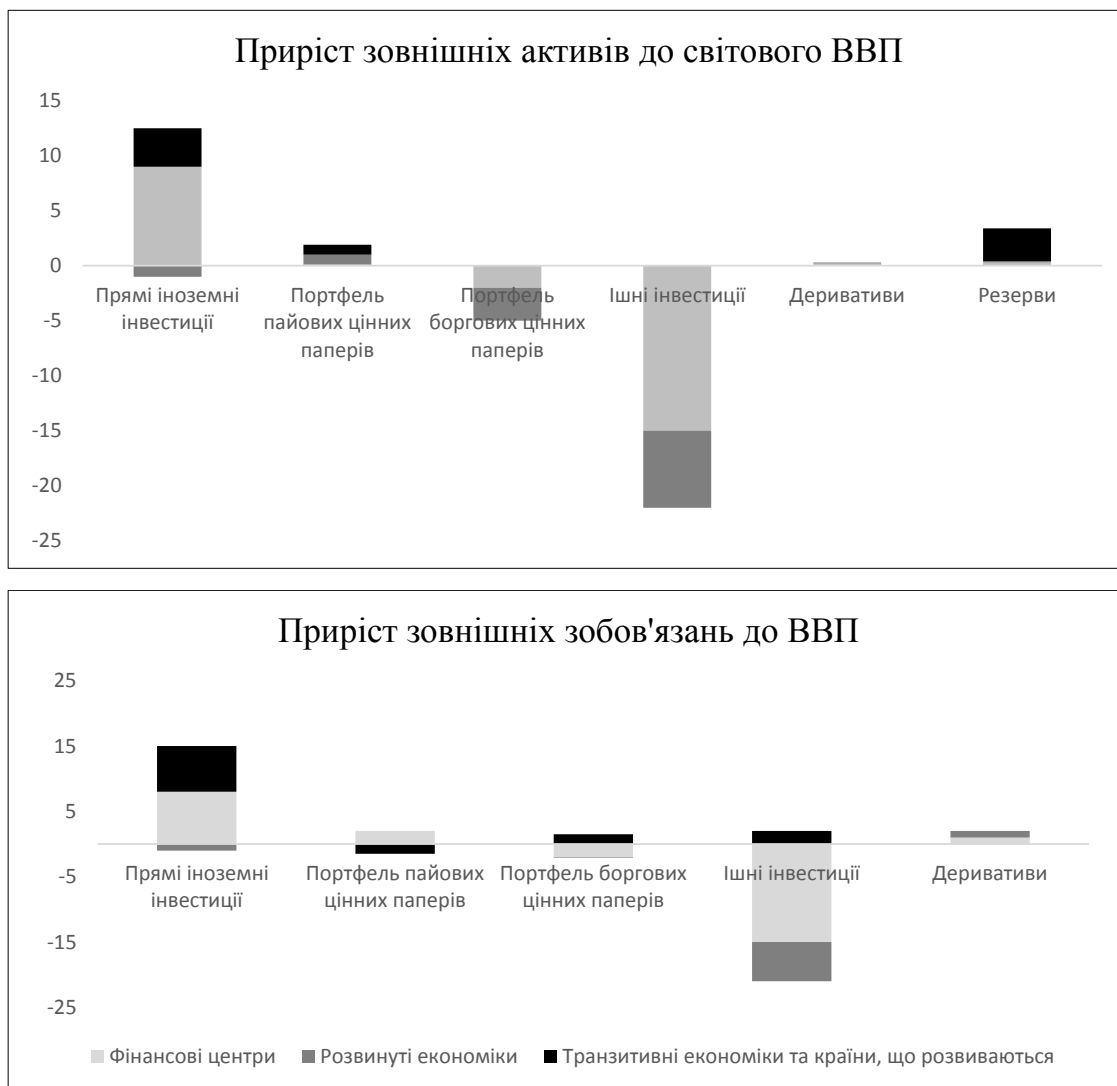


Рис. 5. Приріст зовнішніх активів та зобов'язань до світового ВВП за 2008–2016 рр., %

них інвестицій, а також значні валютні резерви. Ці країни мають чисту кредиторську позицію у портфельних боргових інструментах та чисту дебіторську позицію за інструментами власного капіталу, що пов'язано з наявністю інвестиційних фондів у деяких із цих країн (зокрема, у Люксембурзі та Ірландії, а також на Кайманових Островах). Частки цих коштів, утримуваних нерезидентами, є портфельними пайовими паперами для вітчизняної економіки, але ці фонди інвестують у різні інструменти, включаючи боргові цінні папери, пояснюючи, таким чином, очевидну асиметрію у зовнішньому балансі цих країн.

Для слабких фінансових ринків притаманна абсолютно протилежна тенденція (рис. 7). Зовнішні активи цих країн переважно представлені резервами, причому їхня частка у ВВП достатньо висока (на рівні 20–30%). За іншими позиціями можемо говорити про

перевищення зобов'язань над активами. Найбільше перевищення спостерігається за прямими інвестиціями.

Країни, що розвиваються, та перехідні економіки демонструють набагато менший запас зовнішніх активів та зобов'язань порівняно з розміром цих країн (близько 60% ВВП). Валютні резерви є важливою складовою частиною їхніх зовнішніх активів, а на боргових зобов'язаннях відносна важливість боргових інструментів стосовно інструментів власного капіталу зменшується. Чиста позиція свідчить про поліпшення тенденції з часом. Збільшення чистої позиції у 2008–2009 рр. зумовлене ефектами оцінки, оскільки валюти цих країн знизилися й оцінки фондових ринків різко скоротилися.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Сьогодні можна говорити про нову динаміку фінансової глобалізації, яка має низку характеристик,

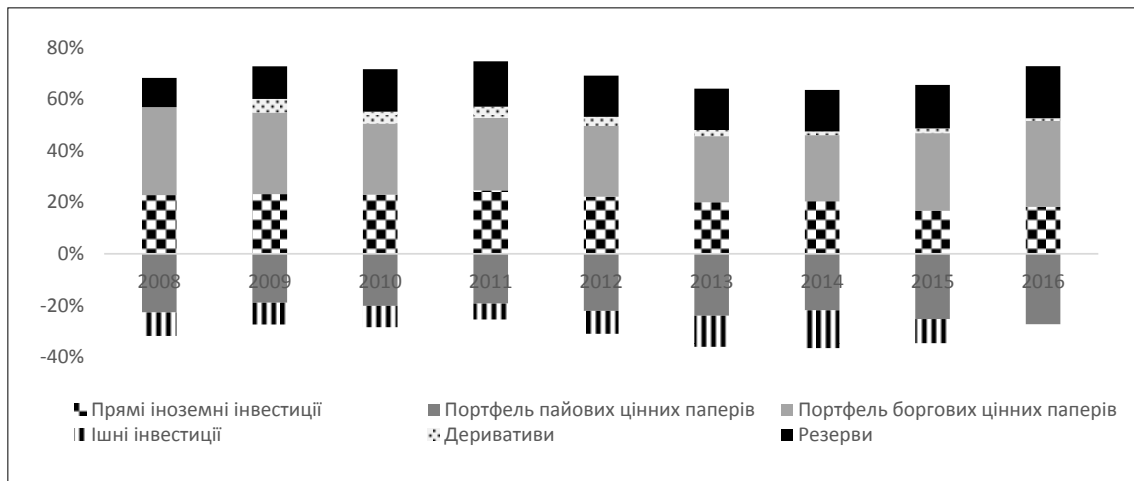


Рис. 6. Нетто міжнародна інвестиційна позиція світових фінансових центрів (частка від ВВП групи)

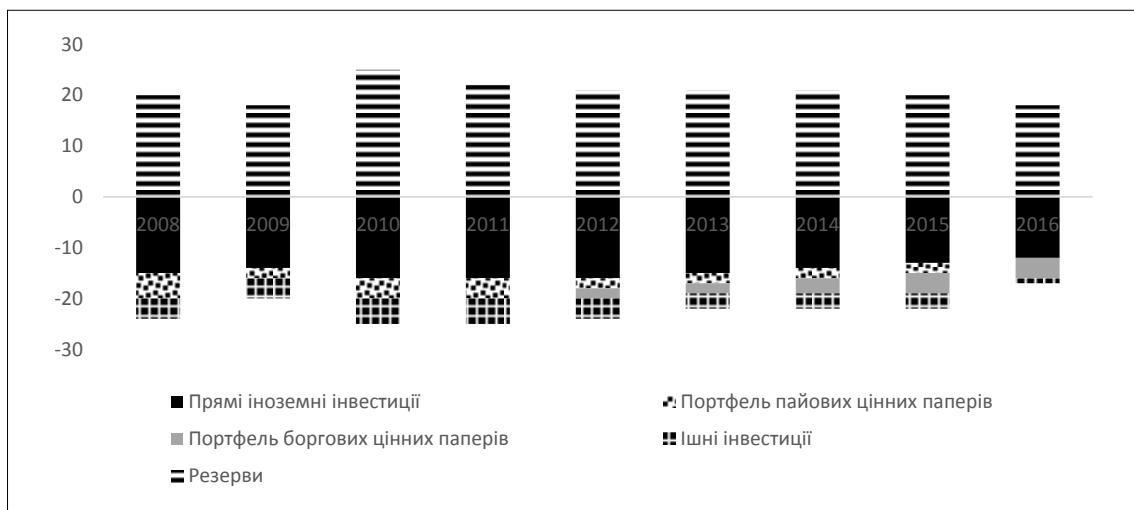


Рис. 7. Нетто міжнародна інвестиційна позиція країн із перехідною економікою та країн, що розвиваються (частка від ВВП групи)

що можуть поліпшити стабільність, але також призвести й до потенційних ризиків. Низка чинників указує на те, що майбутня фінансова глобалізація може бути більш стабільною, ніж вона була в минулому. По-перше, великі транскордонні потоки капіталу сьогодні, швидше за все, будуть відбуватися у формі більш стабільних потоків прямих іноземних інвестицій, а не у формі кредитів. Значна частина падіння у валових потоках капіталу була зумовлена скороченням короткострокового міжбанківського кредитування та інших боргових цінних паперів, що стимулювали утворення глобальних кредитних бульбашок; сьогодні вони різко скоротилися.

Крім того, зменшився дисбаланс чистого фінансового і капітального рахунків, тим самим зменшився ризик несподіваних змін у потоках капіталу, який міг би створити кризу платіжного балансу. Велика роль профіциту Китаю та

дефіциту США скоротилася, сьогодні глобальна фінансова система перерозподіляє капітал та ризики серед більш широкого кола чистих вкладників та чистих позичальників. Банки нині мають більш надійні бази капіталу та ліквідності, що є наслідком нових правил, які були введені з моменту кризи.

Тим не менше потенційний ризик залишається. Валові потоки капіталу, особливо позикового, є досить нестабільними як для розвинутих країн, так і для країн, що розвиваються, що сприяло значним коливанням валютних курсів. Існує певне занепокоєння тим, що починає наростати бульбашка на ринку акцій.

Фахівці стверджують, що це очевидний факт, адже ринок акцій досягнув нових висот. Фінансова глобалізація є позитивною для країн, що приймають активну участь у глобальній системі, адже дає змогу перерозподіляти капітал по

всьому світу. Однак активна присутність великої кількості країн також означає можливість фінансової загрози (де втрати в одній країні спонукають інвесторів продавати хороші активи на незв'язаних ринках). Зростає роль фінансових центрів, вони стають більш прозорими та відкритими, проте не всі, тому про це варто пам'ятати.

Можливим джерелом стабільності є те, що прямі інвестиції та частка власного капіталу в загальному транскордонному потоці капіталу зросли, а частка потоків, пов'язаних із боргом, знизилася, і дисбаланс у чистих потоках капіталу зменшився.

З початку фінансової кризи транскордонні потоки прямих іноземних інвестицій стали кращими, ніж транскордонні кредити та облигації, збільшилася частка власного капіталу та зменшилася частка боргу в цих потоках. Хоча приплив валових прямих іноземних інвестицій скоротився вдвічі (з 3,1 трлн. дол. США у 2007 р. до 1,6 трлн. дол. США у 2016 р.), вони все ще становлять більшу частку потоків капі-

талу сьогодні, ніж у 2007 р. Транскордонні капітальні потоки, або іноземні покупки акцій, знизилася найменше з усіх міжнародних потоків капіталу в абсолютному вимірі з моменту фінансової кризи, з 830 млрд. дол. США до 330 млрд. дол. США.

Більш стабільні та глобально диверсифіковані транскордонні потоки капіталу будуть мати значний вплив та вигоди для світової економіки: посилення конкуренції, стимулювання внутрішнього фінансування ринки, що сприяють фінансуванню інфраструктурних проектів у країнах, що розвиваються. Однак регулятори, уряди та інвестори не можуть дозволити собі самовдоволеності, оскільки країни стають більше пов'язані з глобальною фінансовою системою, виникає небезпека того, що потоки капіталу вийдуть із-під контролю і виникне нова фінансова криза. Оскільки світові фінанси залишаються тісно переплетеними, то завжди існує ризик «фінансового зараження», що потрібно враховувати, вибудовуючи власний фінансовий ринок.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Альошина І.В. Сучасні тенденції розвитку міжнародної фінансової інтеграції: використання досвіду США та країн Латинської Америки в Україні. Актуальні проблеми міжнародних відносин. 2010. Вип. 91. Ч. 1. С. 32–39.
2. Барановський О.І. Фінансові кризи: передумови, наслідки і шляхи запобігання: монографія. К.: КНТЕУ, 2009. 754 с.
3. Бураковский И.В., Плотников А.В. Мировая экономика: глобальный финансовый кризис. Х.: Фолио, 2010. 415 с.
4. Дзюблюк О. Розвиток банківського сектора в умовах деформації світового фінансового простору. Вісник НБУ. 2011. № 10. С. 76–83.
5. Козюк В. Глобалізація та макроструктурні імперфекції припливу капіталів. Банківська справа. 2010. № 6. С. 22–35.
6. Луцишин З. Асиметрія та парадокс фінансової глобалізації. Міжнародна економічна політика. 2009. № 8–9. С. 35–42.
7. Стукало Н. Оцінювання стану розвитку фінансової глобалізації: особливості для України. URL: http://kneu.kiev.ua/journal/ukr/article/2006_1_Stukalo_ukr.pdf.
8. Стукало Н.В. Вимірювання фінансової глобалізації. Фінанси України. 2006. № 7. С. 146–153.
9. Школьник І.О. Капіталізація фондового ринку України в контексті світових тенденцій. Фінанси України. 2011. № 4. С. 65–74.
10. McKinsey Global Institute. The New Dynamics of Financial Globalization, August 2017. URL: <https://www.mckinsey.com/industries/financial-services/our-insights/the-new-dynamics-of-financial-globalization>.
11. Philip R. Lane and Gian Maria Milesi-Ferretti. International Financial Integration in the Aftermath of the Global Financial Crisis/Philip R. Lane and Gian Maria Milesi-Ferretti. IMF Working Paper. URL: <https://www.imf.org/en/Publications/WP/Issues/2017/05/10/International-Financial-Integration-in-the-Aftermath-of-the-Global-Financial-Crisis-44906>.

УПРАВЛІННЯ ТНК В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

MANAGEMENT OF MULTINATIONAL CORPORATIONS IN THE GLOBALIZATION OF ECONOMIC ACTIVITY

Паденко Ю.О.

магістр,
Університет митної справи та фінансів

Маляр Д.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності,
Університет митної справи та фінансів

У статті розглянуті проблеми управління транснаціональними корпораціями в умовах глобалізації, охарактеризовані методи управління їхньою діяльністю залежно від організаційної форми материнської компанії. Описані зміни в управлінні сучасними ТНК. Проаналізовано перспективи перетворення українських промислово-фінансових груп у транснаціональні корпорації.

Ключові слова: транснаціональні корпорації, глобалізація, фінансово-промислові групи, цифрова економіка, транснаціоналізація.

В статье рассмотрены проблемы управления транснациональными корпорациями в условиях глобализации, охарактеризованы методы управления их деятельностью в зависимости от организационной формы материнской компании. Описаны изменения в управлении современными ТНК. Проанализированы перспективы преобразования украинских промышленно-финансовых групп в транснациональные корпорации.

Ключевые слова: транснациональные корпорации, глобализация, финансово-промышленные группы, цифровая экономика, транснационализация.

The article deals with the problems of managing transnational corporations in the conditions of globalization, describes methods of managing their activities depending on the organizational form of the parent company. Changes in the management of modern TNCs are described. The prospects of transformation of Ukrainian industrial-financial groups into transnational corporations are analyzed.

Key words: multinational corporations, globalization, financial and industrial groups, digital economy, transnationalization.

Постановка проблеми. Однією з ознак сучасного суспільства є транснаціоналізаційні процеси, що виникають у таких сферах, як виробництво, торгівля і банківська діяльність тощо. Швидке збільшення кількості транснаціональних корпорацій (ТНК) пояснюється низкою причин, найбільш вагомою з яких є посилення конкуренції, що приводить до необхідності зменшення витрат, пошуку нових ринків збуту, в тому числі з більш лояльним щодо корпорацій законодавством, використання передових технологій тощо.

Водночас глобалізація бізнесу приводить до виникнення проблем управління, які пов'язують із двома основними факторами, а саме з негативними зовнішніми ефектами нецінового характеру і віддаленістю процесу виробництва й обслуговування від кінцевих власників і органів управління.

Ці два фактори пов'язані між собою, оскільки механізм зменшення негативних зовнішніх

ефектів важко реалізувати в умовах віддаленості керуючих органів і за відсутності прямої відповідальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасне уявлення про ТНК є результатом появи та подальшої еволюції різноманітних наукових поглядів, концепцій та теорій, серед яких варто відзначити наукові праці Е. Хекшер і Б. Оліна, що розкривають механізм утворення і функціонування ТНК; Дж. Гелберта, що пояснює походження ТНК технологічними причинами; теорію монополістичних переваг С. Хаймера і Ч. Киндлебергера. Серед українських учених проблеми формування і розвитку ТНК знайшли відображення в роботах С.В. Богачева, І.П. Булеєва, Ю.В. Макогона, Г.В. Назарова, В.Є. Новицького, О.І. Рогача, Л.В. Руденко, І.Л. Сазонцевої, В.Ю. Шевченко, С.О. Якубовського, О.М. Ястремського та інших.

Метою статті є розгляд проблематики управління ТНК в умовах глобалізації, зокрема

форм організації ТНК та стилів керівництва, а також можливостей перетворення національних ФПГ у ТНК.

Виклад основного матеріалу дослідження. ТНК – це корпорація, що просуває міжнародне виробництво своєї продукції через мережу дочірніх підприємств (підрозділів) за кордоном за рахунок прямих іноземних інвестицій та здійснює прямий контроль над цими виробництвами. При цьому ТНК відрізняється від звичайної компанії не лише масштабами виробництва, кількістю філій, а й тим, що міжнародні оберти в такої корпорації значно перебільшують обсяги виробництва в країні її базування (офіційної реєстрації). ТНК за характером взаємодії її філій (дочірніх підприємств) є об'єднанням із єдиним центром (материнською компанією), яке має вертикальну та/або горизонтальну інтеграцію.

У сучасному глобалізаційному світі важливу роль в розвитку ТНК відіграють інноваційні стратегії, які дають змогу посилити їх конкурентні переваги. При цьому керівництво ТНК має подбати про забезпечення рівноваги між корпоративним центром, який здійснює загальне керівництво компанією, і підрозділами ТНК, яким необхідно мати певну самостійність щодо прийняття оперативних рішень. Такий баланс між корпоративним і оперативним управлінням дуже важливий, оскільки головні інвестори ТНК лише обирають курс на інноваційний розвиток, але продукування нововведень та безпосередньо їх упровадження на рівні виробництва і маркетингу лежить у площині поточно-господарського управління.

У науковій літературі наводиться безліч красномовних прикладів, які свідчать про значні зміни в системі управління, які відбуваються під впливом глобалізаційних процесів. На наш погляд, варто чітко відокремлювати відповідні підсистеми управління і тільки під таким кутом зору розглядати їх у подальшому, зокрема: корпоративне управління, що притаманне всім без винятку ТНК, оскільки останні завжди мають акціонерну природу; управління господарськими процесами; управління трудовими ресурсами (кадрами) тощо.

Зміни, що відбуваються у глобальній економіці, зумовили зростання значення корпоративного управління як провідної форми взаємодії інвесторів та адміністрації в ТНК або материнській компанії, яка є організаційно-економічним центром управління всією корпорацією. Керування ТНК здійснюється спеціальним апаратом управління, функції якого багато в чому зумовлюються видом діяльності материнської компанії, а також характером і особливостями ТНК.

Від політики, яка реалізується корпоративним центром, залежать стратегічні напрями діяльності корпорації, він же контролює фінансові потоки і результати діяльності підрозділів. Глобалізаційні процеси вимагають від ТНК

постійної трансформації її функцій на рівні корпоративного центру, який змушений гнучко та варіативно обирати найбільш оптимальні на цей момент способи розподілу повноважень, відповідальності і завдань між своїми підрозділами.

Структура і механізми корпоративного управління в максимальному ступені повинні враховувати сформовані міжнародні стандарти і рекомендації, а також правила лістингу найбільших фондових бірж світу, що стосуються диверсифікованої структури власності, участі акціонерів у прийнятті загально корпоративних рішень і оцінці ради директорів, наявності в раді директорів і в комітетах незалежних членів, ефективної системи винагороди і мотивації вищого рівня керівництва, обов'язкової наявності незалежного аудитора і комітету з ризиків, збалансування позицій головного керуючого і голови ради директорів.

У сьогоденні головними чинниками, що визначають ефективність управління ТНК, є: якість продукту, наявність інноваційної діяльності, довіра споживачів та спроможність за допомогою своєї діяльності або продукту впливати на повсякденне життя людей. Саме такі критерії було покладено в основу встановлення рейтингу корпоративної репутації провідних ТНК світу, який по праву очолили Google, Sony, Apple, Nokia, Intel и Microsoft.

Від великих корпорацій натеper вимагається все більшої гнучкості та готовності до використання інновацій у сфері корпоративного управління. Саме вказані корпорації ініціювали основні напрями змін у структурі та функціях основних органів управління, які мали місце наприкінці ХХ – на початку ХХІ ст.:

- формування прозорої системи корпоративного управління, що забезпечує ефективність роботи органів вищого рівня управління;
 - розроблення збірки правил, які чітко визначають відносини між акціонерами, власниками, радою директорів і вищим менеджментом;
 - захист прав акціонерів щодо можливості управляти компанією за рахунок прийняття відповідних внутрішніх документів;
 - підвищення ролі і значущості ради директорів, введення в її склад незалежних членів, подолання суперечності між незалежністю і рівнем кваліфікаційної підготовки членів ради директорів;
 - інтернаціоналізація складу ради директорів;
 - створення при раді директорів різних комітетів, що підвищують ефективність її роботи;
 - розширення повноважень і конкретизація функцій виконавчих органів, підвищення ролі і відповідальності головного адміністратора.
- Материнська компанія, так само як і різні підрозділи ТНК, постійно розвивається. Її роль та функції, територіальне розташування, розміри залежать від багатьох чинників, зокрема

від обраної стратегії, політики у сфері злиттів і поглинань, сформованих умов бізнесу і світової кон'юнктури. Під впливом різних факторів роль материнської компанії може змінюватися в бік централізації або децентралізації.

Методи управління діяльністю ТНК сильно залежать від того, яку організаційну форму має материнська компанія: холдингову або оперативно-виробничу. Коротко розглянемо відмінності цих форм.

Материнська оперативно-виробнича компанія власноруч керує повним циклом виробничого процесу, починаючи від розроблення нової продукції і закінчуючи її реалізацією. Об'єктом управління в цьому разі є виробництво матеріальних цінностей та все, що з ним пов'язано, а методи управління торкаються всіх сфер діяльності дочірніх підприємств, які входять до складу ТНК.

Материнська компанія, на відміну від звичайної виробничої, сама не займається господарською діяльністю, а лише акумулює у себе контрольні пакети акцій різних підприємств, які мають повну юридичну та економічну незалежність, проте знаходяться під фінансовим контролем холдингу.

Засоби управління материнської оперативно-виробничої компанії – це здебільшого фінансові важелі, що полягають передусім у визначенні провідних фінансових показників для кожного дочірнього підприємства. Допоміжними способами централізованого управління є формування спрямованості техніко-технологічного розвитку, концентрація наукових пошукувань на базі материнської компанії з подальшим поширенням здобутих результатів дочірніми компаніями, розподіл для них квот продажу та ринків збуту, а також асортименту вірогідної продукції.

Холдингова форма корпорацій часто є наслідком її утворення як ТНК шляхом злиття декількох досить великих фірм. Саме така форма забезпечує, з одного боку, велику господарську незалежність, а з іншого – високий рівень фінансового контролю за їхньою діяльністю, а також можливість скеровувати напрями розвитку дочірніх підприємств згідно із централізованою стратегією.

Холдингова і виробничо-оперативна форми організації ТНК є класичним прикладом того, яким чином будується управління транснаціональною корпорацією з погляду формування певного балансу економічних інтересів між єдиним центром та окремими дочірніми підприємствами (підрозділами) корпорації.

На підставі дослідження основних аспектів діяльності материнських компаній найбільших ТНК російський економіст А.Г. Дементьєва виділяє три основні типи керівництва корпорацій: економічний, загальнодержавний і глобальний.

Економічний тип керівництва, для якого властивий відносно високий ступінь децентралізації, наскільки це можливо в складі ТНК.

Корпоративним центром ТНК є холдинг, що не здійснює оперативного управління діяльністю підрозділів корпорації, а займається централізованим розподілом ресурсів, визначає нові інвестиційні можливості, здійснює загальний фінансовий та операційний контроль. Відповідальність за стратегічне планування на національному (локальному) рівні за такого типу керівництва несе дочірня компанія.

Загальнодержавний тип керівництва характерний для ТНК, корпоративний центр яких має форму холдингу або оперативно-виробничої компанії. У цьому разі материнська компанія бере на себе розроблення керівних принципів, планів і загальної корпоративної стратегії, здійснює координацію діяльності дочірніх компаній на міжнародному рівні, а також здійснює інформаційне та консультативне забезпечення підрозділів. При цьому підрозділи зберігають фінансову й операційну відособленість, а також несуть відповідальність за планування і реалізацію стратегії.

Для глобального типу керівництва характерна концентрація фінансових, технологічних і кадрових ресурсів в єдиному центрі, проведення стратегічного планування на національному рівні в межах глобальної корпоративної стратегії, інтеграція виробничих потужностей різних дочірніх підрозділів в єдиний виробничий комплекс навіть за умов, якщо вони розташовані в різних країнах. Загальнодержавний тип управління може бути реалізований на базі як холдингу, так і оперативно-виробничої компанії.

Стосовно зародження ТНК в системі української економіки доцільно звернути увагу на національні фінансово-промислові групи (ФПГ), які являють собою не що інше, як угруповання промислових підприємств, банків, страхових компаній та інших юридичних осіб для здійснення спільної господарсько-збутової діяльності. За своєю сутністю це форма тимчасового злиття промислового, торговельного та фінансового капіталів з безумовною фінансовою консолідуючою основою (банк, страхова компанія інші). ФПГ – це форма концентрації інвестиційних ресурсів, це специфічна форма корпоративного утворення (корпорація на акціонерній основі), що створює необхідні потенційні можливості для подальшого розвитку в такому об'єднаному складі.

В Україні ФПГ утворюються за двома типами: як статутні групи, тобто шляхом об'єднання статутних капіталів; як консорціуми (договірні групи), тобто шляхом об'єднання фінансових ресурсів. Загалом ФПГ створюється з метою подолання обмеженості ресурсів та можливостей її учасників, кожен з яких взаємодоповнює один одного під час організації спільних бізнес-проектів. Тому доволі часто ФПГ створюються тимчасово під конкретні проекти або для одержання, наприклад, державного замовлення.

Окрім традиційних ФПГ, також виділяють в окремі види транснаціональні фінансово-про-

мислові групи (ТФПГ) і міждержавні фінансово-промислові групи (МФПГ). ТФПГ відрізняються від звичайних ФПГ тим, що до їх складу входять економічні суб'єкти інших держав, отже, інтеграція з іншими закордонними ринками спрощується в результаті цього. Яскравим прикладом ТФПГ є «Віннер імпортс Україна», що охоплює підприємства чорної і кольорової металургії, нафтохімічної, транспортної та торгівельної галузей. Цікавим фактом постає те, що ця корпорація є одночасно є міждержавною (МФПГ), оскільки заснована укладанням угоди між українським та казахським урядом. Загальнодержавний рівень такої угоди забезпечує всілякі преференції щодо зовнішньо-економічних процесів між цими країнами.

Головна відмінність ФПГ від ТНК полягає у такому:

– по-перше, у відсутності єдиного центру управління, без чого ФПГ позиціонується лише як об'єднання певних суб'єктів господарювання, а не єдина корпорація. Щодо консорціумів, то діяльність у їх складі окремих економічних суб'єктів координується лідером, який як нагороду отримує відсотки, але при цьому всі суб'єкти залишаються юридично і господарсько самостійними. Отже, такий контрольний непрямий, тоді ТНК має прямий та безпосередній контроль над своїми дочірніми підприємствами або закордонними підрозділами. У сучасних умовах глобалізації господарського життя, гармонізації стандартів та умов здійснення підприємницької діяльності в міжнародній практиці важливість та роль корпоративного центру для ТНК лише посилюється. За допомогою керівництва з єдиного центру ТНК отримують можливість глобального підходу до освоєння світового ринку;

– по-друге, у відсутності або недостатності транснаціоналізації (у провідних ТНК найбільша частка обертів припадає саме на міжнародний сектор, значно перебільшуючи обсяги операцій на території базування головного центру ТНК), тоді як діяльність ФПГ може бути повністю зосереджена всередині країни базування;

– по-третє, на перший погляд транснаціональні фінансово-промислові групи (ТФПГ) ідентичні ТНК на тій підставі, що найбільша частка їх обертів припадає на міжнародний сектор. Однак головна відмінність між ними криється у юридичній незалежності членів ТФПГ, оскільки це економічні суб'єкти, що можуть в будь-який момент відділитися та приєднатися до інших організацій. Також для ТФПГ переважають прямий та непрямий експорт, а для ТНК характерні прямі іноземні інвестиції за кордон, утворення мережі власних філій (дочірніх підприємств).

Проте саме ФПГ і ТФПГ найбільш повно за своїм складом, організаційною формою та ресурсними можливостями відповідають критеріям сучасних ТНК, лише вони мають достатній

потенціал для перетворення в транснаціональні корпорації в перспективі.

При цьому варто розуміти, що українські ФПГ мають реальні можливості для подальшої транснаціоналізації лише у певних галузях світової економіки. На жаль, найбільш прибуткові та наукомісткі галузі, такі як виготовлення комп'ютерної та мультимедійної техніки, створення програмного забезпечення, робототехніка, автомобілебудування, вже достатньо опановані якраз провідними і тому загальновідомими ТНК, конкурувати з якими українському виробникові надто складно. Якщо проаналізувати галузеву приналежність нефінансових українських ФПГ, то така картина стає більш ніж очевидною та реалістичною.

Станом на 2016 р. в рейтингу найкрупніших ТНК країн Центральної та Східної Європи першість, як це не дивно, належить саме українським корпораціям, які акумулюють 65,4% сукупних активів ТНК за цим переліком. Найбільший інтерес викликають такі українські ТНК: «АЕС Україна» – сумарний капітал 22 001 млн. дол. (іноземний 5354 млн. дол.), що представляє енергетичну галузь; «Alfred C. Toepfer Україна» – сумарний капітал 1093,9 млн. дол. (іноземний 962,9 млн. дол.), «В.А.Т.-Україна» – сумарний капітал 9739 млн. дол. (іноземний 502 млн. дол.), «Bunge Україна» – сумарний капітал 377 млн. дол. (іноземний 123 млн. дол.), кожна з яких належить до АПК.

Отже, наявне протиріччя – вже сформована галузева специфіка найбільших українських ТНК, яка далека від високих технологій (компанії намагаються заробити сьогодні там, де це можливо, а саме – АПК, енергетика, добувна та металургійна галузі), але цей шлях безперспективний з погляду динамічного і довготермінового розвитку та піднесення економіки країни. Водночас ці галузі в Україні знаходяться на дуже низькому рівні продуктивності, навіть сільське господарство, яке зумовлює суттєву частку ВВП країни, відрізняється надто низькою технологічністю. Один робітник в АПК України створює додану вартість менше за 7 тис. дол. на рік, тоді як в ЄС це більше за 26,5 тис. дол. У промисловості ефективність таких ТНК ще нижча: один робітник в Україні створює 10 тис. дол. на рік, а в ЄС – 75,8 тис. дол. Цю ситуацію можна виправити лише за рахунок модернізації обладнання, запровадження нових технологічних ліній, оптимізації організаційних та управлінських процесів. У сучасних умовах глобалізації постійно йде пошук нових, більш ефективних форм організації великого бізнесу, який спирається на передові методи, нестандартну практику, яка поєднуватиме в собі переваги різних моделей розвитку. Але і тут незадовільна статистика, в Україні лише 17% підприємств використовують інновації, тоді як в ЄС – 49%.

У наукомістких галузях світової економіки українські корпорації чекає потужна конкуренція

на знищення, надія залишається лише на ринки країн, які ще не захоплені світовими корпораціями. Про це, зокрема, свідчить той факт, що до рейтингу провідних ТНК, що представляють світову цифрову галузь, українські компанії не те що не потрапили, але і поряд не стояли.

У «Доповіді про світові інвестиції за 2017 рік» розміщено рейтинг 100 найкрупніших цифрових ТНК, що демонструє відверту концентрацію глобальних цифрових компаній за регіонами: понад 60 зі 100 – це технологічні корпорації США, Великобританії, Північної Ірландії та Німеччини. І лише 4 із 100 найкрупніших цифрових ТНК належать до країн, що розвиваються. У звіті ООН такі цифрові компанії називають багатонаціональними, оскільки вони, як правило, значно виходять за межі своєї дислокації, сама специфіка цифрової діяльності найбільшим чином сприяє цьому. Так, цифрові ТНК понад 70% своїх продажів здійснюють саме за кордоном, що є безпосередньою ознакою транснаціоналізації. При цьому швидкість просування на міжнародні ринки для цифрового продукту практично миттєва, що пояснює абсолютну спроможність до безмежного поширення «диджитал»-продукту в світову економіку. Рух цифрового продукту не потребує додаткових витрат на транспортування, розмитнення, організацію потоків розподілу, обслуговування складських приміщень тощо, все це віддзеркалює найкращу оптимізацію з погляду мінімізації витрат та швидкості оборту вкладених інвестицій. У доповіді, зокрема, зазначається, що протягом 2010–2015 рр. кількість технологічних компаній збільшилася вдвічі, а їх активи зросли на 65%, що значно випереджає темпи зростання в інших нецифрових ТНК світу. Окремі цифрові ТНК з першої сотні рейтингу дістали об'єктивно величезних масштабів за обортами та своїми активами буквально за декілька років.

В Україні якраз на початку 2018 р. КМУ було затверджено концепцію розвитку цифрової економіки до 2020 р., однак поки ще відсутня якась чітка програма або політика щодо реалізації цієї концепції. Це більше схоже на декларацію про наміри, єдина конкретика в цій концепції полягає у виділенні таких ключових напрямів на найближчі роки, як:

- розповсюдження широкополосного інтернету (ШПД) по всій території країни;
- інтеграція цифрових перетворень у сфери освіти, медицини, безготівкової економіки, інфраструктури, транспорту, суспільної безпеки.

За прогнозами КМУ, запровадження цієї концепції дасть змогу досягнути приросту ВВП 2,5% у 2019 р., 3% – у 2020 р., 5% – у 2021 р. Зокрема, вже банальний в сьогоденні перехід на цифрові платформи щодо обслуговування різноманітних сервісів та управління інфраструктурою спроможний забезпечити близько 400 тис. додаткових робочих місць. Однак треба розуміти, що навіть ідеальна реалізація концепції уряду аж ніяк не сприяє появі і розвитку наці-

ональних цифрових ТНК в Україні, це можливе лише за умов потужних корпоративних інвестицій в конкретні «диджитал»-проекти.

Однак не варто зациклюватися на якійсь одній галузі (наприклад, цифровій), навіть якщо вона є однією з найперспективніших у світі. Головною ідеєю довготермінового економічного розвитку має бути перманентна орієнтація уряду на встановлення політики сприяння всім передовим та технологічним галузям економіки. Саме поява ТНК в таких сферах з місцем базування в Україні може по-справжньому спричинити докорінні зміни в економіці на користь її піднесення, утворення потужних стратегічних інвесторів. Такий шлях інтеграції української економіки в світову дасть змогу зайняти гідне місце в сучасних глобалізаційних процесах, підвищити конкурентоспроможність українських компаній (їхньої продукції).

Використання сучасних технологій, впровадження багатofункціональних корпоративних інформаційних систем дає змогу материнській компанії розробляти глобальні стратегічні підходи, в яких вона може враховувати і активно використовувати переваги сучасного глобального ринку. За рахунок грамотно побудованої стратегії найбільші ТНК досягають стійких темпів зростання, збільшують свою частку ринку, досягають балансу між сферами своєї діяльності. При цьому одним з основних засобів ведення конкурентної боротьби є здатність швидко адаптуватися до змін глобального ринку, а також готовність впроваджувати інноваційні методи в управлінні і виробництві.

У сучасній світовій економіці майже неможливо залишитися осторонь поточних глобалізаційних процесів, кожна країна намагається покращити своє економічне становище, і доволі часто це відбувається за рахунок інших країн. Бути сильним гравцем на глобалізаційному просторі, звісно, непросто, але протилежному разі Україні залишається тільки зайняти своє місце як сировинний придаток, можливий ринок збуту для продукції ТНК інших країн світу, полігон для військової агресії тощо.

Проблеми та перспективи перетворення українських ФПГ у ТНК:

1. Якщо в США ТНК еволюціонували поступово протягом тривалого часу, то бажати появи українських ТНК за декілька років, звісно, нереально. При цьому в США ТНК нагромаджували свої активи поступово, переважно шляхом емісії акцій без масштабних запозичень кредитних грошей. У сьогоденні фондовий ринок України нерозвинутий, відсутня довіра пересічних домогосподарств до акцій підприємств та вільні кошти на руках, тобто потенціал акціонування досить обмежений у національних ФПГ. Водночас внаслідок поточної кризи кредити доволі дорогі, а сукупний попит майже не зростає і є незначним через відсутність реальних, а не номінальних доходів у населення.

2. Єдиною формою посилення транснаціоналізації українських ФПГ з подальшим переходом у статус ТНК є прямі іноземні інвестиції за кордон і створення на нових ринках підпорядкованих виробництв. Але іронія в тому, що більшість українських підприємств, навпаки, жадають цих інвестицій на свою адресу і вбачають в цьому єдиний шанс на виживання та фінансово-економічне оздоровлення. А це і є прямий шлях, щоб перетворитися у філію або дочірнє підприємство іншої корпорації. Таким чином, лише ті ФПГ, що відрізняються високою господарською автономністю, стабільністю в умовах тривалої української кризи, мають суттєві надлишки нерозподіленого прибутку, здатні на таке.

3. Є ще одна незадовільна тенденція, коли капітали навмисно виводяться з економіки України, але не з метою поширення впливу української корпорації та опанування нових ринків збуту, а, навпаки, задля зміни точки базування материнської компанії на іншу країну. На жаль, для цього є і ціла низка об'єктивних причин: висока корупція в Україні, недосконалість законодавства, надмірне і несприятливе оподаткування, протистояння з РФ і високі ризики неповернення вкладень тощо.

4. Важливим моментом транснаціоналізації українських ФПГ є оптимальний вибір міжнародної маркетингової продуктової політики з чітко зваженим асортиментом продукції, його певною шириною та глибиною. Також не менше значення відіграє доцільність вибору регіону розміщення свого впливу та подальшого розширення.

5. Сприяння держави в утворенні ФПГ пояснюється прагненням опосередковано через такі об'єднання посилити національну економіку, стабілізувати динамічне економічне зростання, забезпечити вихід українського продукту на зовнішні ринки, що робить актуальними питання ефективного регулювання діяльності ФПГ. Проте саме в цьому проявляється ефект «зворотного регулювання»: держава, як правило, не має інструментів результативного впливу на діяльність великих інтегрованих структур, водночас корпорації, лобіюючи свої інтереси, «регулюють» діяльність держави, створюючи найбільш сприятливі умови для реалізації корпоративних інтересів. Через те, що в межах таких структур задіяна значна кількість трудових ресурсів, держава змушена надавати їм підтримку, щоб уникнути соціального вибуху, однак фінансові витрати держави здебільшого не приводять до економічного зростання. У цьому сенсі доречно згадати ситуацію з найбільшим комерційним банком України – «Приватбанком», коли держава була змушена здійснити його націоналізацію, щоб уникнути чергового розгортання фінансової кризи на грошовому ринку України. Так, станом на 1 квітня 2015 року нестача капіталів «Приватбанку» становила 113 млрд. гривень, а вже станом на 01.12.2016 р. нестача зросла

до 148 млрд. гривень, також суттєво знизилася ліквідність банку. Інша справа стосовно міждержавних МФПГ, які через специфіку їх заснування є найбільш керованими державою, але, з одного боку, ресурси держави обмежені, і неможливо в такий спосіб охопити всі необхідні галузі, з іншого боку, тоді втрачається суто ринковий потенціал підприємництва та новаторства, що також не є доцільним. В Україні як раз значного поширення здобули саме МФПГ «Metinvest», «Rompetrol Україна», «Shell Україна» та ін.).

6. На жаль, в українській економіці поширені ситуації номінального створення ФПГ – офіційно оформлюється і реєструється певна група, але лише з прагненнями на перспективу, що це, можливо, покращить стан справ само по собі. Проте без організації спільної діяльності, коли спрацьовує синергетичний ефект взаємодоповнення різних фінансово-економічних структур, досягти якихось переваг та розвитку неможливо.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямі. Вивчення місця та ролі українських компаній у світовій економіці на тлі розгортання глобалізаційних процесів, їх порівняння з сучасними ТНК дає змогу дійти таких висновків.

1. В Україні відсутні ТНК, що входять до рейтингів провідних корпорацій світу та мають розгалужену мережу власних дочірніх підприємств, але з певною часткою узагальнення до українських ТНК варто віднести: «AES Україна» (капітал 22001 млн. дол.), «Alfred C. Toepfer Україна» (капітал 1093,9 млн.), «В.А.Т.-Україна» (капітал 9739 млн. дол.), «Bunge Україна» (капітал 377 млн. дол.). Проте є реальний потенціал для утворення ТНК в майбутньому, базою для чого можуть стати здебільшого наявні ТППГ та МФПГ, що є інтеграційними угрупованнями різноманітних компаній з фінансовою консолідуючою основою: Metinvest, «Rompetrol Україна», «Shell Україна» та ін. Саме ФПГ за своєю природою найбільш подібні до ТНК, тобто мають найкращі перспективи для таких перетворень.

2. На заваді трансформації українських ФПГ у сучасні ТНК стають такі перешкоди, як обмеженість ресурсів українських ФПГ та складність їх залучення за рахунок як корпоративних емісій цінних паперів, так і за допомогою кредитів; кризовий стан економіки загалом; конфлікт законодавчої бази різних країн, номінальні утворення ФПГ тощо.

3. На жаль, українські ТНК та ФПГ натеper охоплюють низькотехнологічні галузі економіки: видобувну, енергетичну, металургійну, АПК, що має загрозу закріплення за Україною ролі сировинного додатку на світовій економічній арені та не дає можливості для довготермінового економічного росту. Подолання цієї ситуації можливе лише за рахунок всілякого державного сприяння розвитку в країні саме передових і інноваційних виробництв (технологій),

зокрема КМУ вже затвердив програму розвитку цифрової економіки України до 2020 р., проте вона здебільшого носить декларативний характер без розробки конкретних заходів й термінів їх виконання.

4. Для українських корпорацій притаманний низький рівень транснаціоналізації, зокрема найкрупніші компанії здебільшого виходять на зарубіжні ринки шляхом прямого та непрямого експорту, нехтуючи створенням філій та дочір-

ніх підприємств за кордоном як більш ризикованим та витратним способом поширення свого впливу на міжнародні ринки, без чого неможливий перехід у статус ТНК.

Без сумнівів, українська економіка має значний ресурсний потенціал, а також кваліфіковані трудові ресурси, об'єктивно достатні для перетворення певних сучасних ПФГ у ТНК, що вимагає від уряду створити всі необхідні умови сприяння цьому.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Дементьева А.Г. Изменение роли и функций корпоративного центра ТНК в условиях глобализации / А.Г. Дементьева // Вестник МГИМО-Университета. 2010. № 2 (11). С. 255–264.
2. Дементьева А.Г. Развитие корпоративного управления в условиях глобализации: автореферат диссертации доктора экономических наук : 08.00.14, 08.00.05. Москва, 2012. 52 с.
3. Рейтинг корпоративной репутации ведущих компаний. URL: <https://hrliga.com/index.php?module=news&op=view&id=6459>.
4. Коклин Е.Е. Эффективная система корпоративного управления / Е.Е. Коклин // Сайт инвестиционного холдинга «Финам». 01.09.2006. URL: <http://www.finam.ru/analysis/newsitem1C6D0/>.
5. Герчикова И.Н. Менеджмент / И.Н. Герчикова. ЮНИТИ-ДАНА, 2010. 512 с.
6. NationMaster: World Statistics. URL: <http://www.nationmaster.com>.
7. Цифровая экономика. О новых возможностях для Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://nv.ua/opinion/kubiv/tsifrovaja-ekonomika-o-novyh-vozmozhnostjah-dlja-ukrainy-2282520.html>.
8. Цифровая экономика кардинально меняет глобальные инвестиционные модели. URL: http://unctad.org/en/PressReleaseLibrary/PR17010_ru_WIR_Digital%20Economy.pdf.
9. «Что это было?»: КМУ утвердил концепцию развития цифровой экономики и общества Украины до 2020 года без какой-либо конкретики. URL: <https://itc.ua/news/kabmin-prinyal-kontseptsiyu-razvitiya-tsifrovoy-ekonomiki-i-obshhestva>.
10. Націоналізація ПриватБанку. URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%9D%D0%B0%D1%86%D1%96%D0%BE%D0%BD%D0%B0%D0%BB%D1%96%D0%B7%D0%B0%D1%86%D1%96%D1%8F_%D0%9F%D1%80%D0%B8%D0%B2%D0%B0%D1%82%D0%91%D0%B0%D0%BD%D0%BA%D1%83.

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ В УМОВАХ ФОРМУВАННЯ ЗОНИ ВІЛЬНОЇ ТОРГІВЛІ З ЄС

THE MAIN TENDENCIES OF THE DEVELOPMENT OF UKRAINIAN FOREIGN TRADE UNDER THE CONDITIONS OF FORMATION OF THE EU-UKRAINE FREE TRADE ZONE

Черномаз П.О.

кандидат географічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин,
Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

Чавалах О.І.

магістр міжнародних економічних відносин,
Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

У статті досліджено, проаналізовано зміни, яких зазнала зовнішня торгівля України після того, як набула чинності зона вільної торгівлі між Україною та ЄС. Розглянуто, проаналізовано трансформації, що стосуються обсягів торговельних потоків, в розрізі регіонів світу, географічної та товарної структур торгівлі, а також основні результати використання європейських торговельних квот Україною.

Ключові слова: зовнішня торгівля, Угода про асоціацію між Україною та ЄС, зона вільної торгівлі, експорт, імпорт, структура торгівлі.

В статье рассмотрены, проанализированы изменения, которые коснулись внешней торговли Украины после того, как вступила в силу зона свободной торговли между Украиной и ЕС. Рассмотрены, проанализированы трансформации, касающиеся объемов торговых потоков, в разрезе регионов мира, географической и товарной структур торговли, а также основные результаты использования европейских торговых квот Украиной.

Ключевые слова: внешняя торговля, Соглашение об ассоциации между Украиной и ЕС, зона свободной торговли, экспорт, импорт, структура торговли.

The article examines, analysis the changes that took place in Ukrainian foreign trade after Ukraine-EU free trade zone entered into force. The article examines and analysis transformations of volumes of trade flows from the view of world regions, geographic and goods structure of the trade and examine the main results of the usage of the European trade quotas by Ukraine.

Key words: foreign trade, Ukraine-EU Association Agreement, free trade zone, export, import, structure of a trade.

Постановка проблеми. Значущими важелями ефективного функціонування національної економіки країни є нарощування та розвиток експортного потенціалу задля забезпечення присутності країни на світовому ринку та інтеграції її у світове економічне середовище. Протягом останніх років в Україні спостерігається втрата традиційних ринків одночасно з відкриттям нових, більш перспективних та більш вимогливих. Саме тому сьогодні виникає потреба дослідити процес адаптації української зовнішньої торгівлі до нових умов, а також знайти ефективні рішення для розвитку українського експорту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням загальних питань зовнішньої торгівлі України займалися українські дослідники,

зокрема В. Андрійчук, Т. Андросова, В. Геєць, А. Голіков, І. Дахно, Ю. Козак, Л. Кузнецова, С. Радзівська, А. Сібекіна, А. Філіпенко, Т. Циганкова, Л. Шинкарук, Т. Шинкоренко, С. Якубовський [1–7]. Серед іноземних вчених дослідженням української зовнішньої торгівлі в контексті відносин з ЄС займалися Грант Костаньян, Майкл Емерсон, Стівен Блокманс та інші.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У сучасній науковій літературі бракує матеріалів щодо останніх тенденцій розвитку зовнішньої торгівлі України з країнами ЄС, що склалися після підписання Угоди про асоціацію між Україною та ЄС.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є дослідження основних тенденцій розвитку зовнішньої торгівлі

України внаслідок формування зони вільної торгівлі з ЄС.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сприятливий розвиток української економіки сьогодні сильно залежить від поступового досягнення відповідності умовам існування в межах європейського економічного простору. 1 вересня 2017 р. Угода про асоціацію між Україною та ЄС набула повної чинності, отже, почала діяти поглиблена і всеохоплююча зона вільної торгівлі між Україною та країнами ЄС, що значно вплинуло на митно-тарифне регулювання та зовнішньоторговельний режим сторін [1]. Нині за своїм обсягом вона є найбільшим міжнародно-правовим документом за всю історію України. Факт набрання чинності цією угодою надав фізичної реальності трансформаціям, що відбулися в зовнішньоекономічному середовищі України, поштовхом до яких були зміни внутрішні, а також став свого роду точкою відліку нового етапу української економіки [2].

Загалом в українському «арсеналі» наявні вже 16 угод про зони вільної торгівлі, що відкривають можливості вільного переміщення товарів із 45 країнами світу. Найближчим часом планується підписання подібних угод з такими країнами, як Ізраїль і Туреччина. Проте найбільший ажітаж мала саме угода з ЄС, перш за все через привабливість великого ринку ЄС для України. Хоча юридично Угода про асоціацію з ЄС не передбачає заборону вільної торгівлі з країнами СНД, фактично виходить так, що внаслідок впровадження зони вільної торгівлі з ЄС будь-яка взаємна торгівля з країнами СНД сама по собі вступає в стадію інтенсивної рецесії через різність стандартів на продукцію та політичний тиск. Водночас ця Угода тягне за собою певні вимоги до бізнесу, який бажає вийти на ринок ЄС [8].

Розглянемо, як змінювалась динаміка експорту товарів за основними регіонами світу у зв'язку з трансформаціями, що мали місце. Як

бачимо на рис. 1, динаміка українського експорту товарів до регіонів світу з 2006 по 2017 рр. мала переважно нестабільний характер.

Найбільш різкі зміни припали на регіон країн СНД: з початку періоду показник експорту в країни СНД більшою мірою зростав до кризового 2008 р., який негативно вплинув на експорт до всіх регіонів світу. З 2009 р. експорт до всіх регіонів світу зростав, але до країн СНД він зростав з найбільш помітною інтенсивністю. Після цього експорт до країн СНД знижувався кожного року, найбільш різкий спад був між 2014 та 2015 рр. Експорт товарів в країни Європи більшу частину періоду був меншим за експорт до країн СНД. Наочним є те, що з 2014 р. експорт до країн Європи став більшим за експорт до країн СНД, а з 2016 р. цей показник демонстрував поступове зростання, досягши у 2017 р. 17 902 млн. дол. США, що перевищило рівень 2013 р. Експорт до країн Азії мав схожу динаміку з експортом до країн Європи, проте за дещо менших обсягах.

Проаналізуємо динаміку імпорту товарів за основними регіонами світу у 2006–2017 рр. (рис. 2). Переважну частину періоду, що розглядається, імпорт з країн СНД був найбільшим серед імпорту з інших регіонів світу. У 2011 р. показник сягнув максимальної позначки, після чого імпорт з країн СНД почав зменшуватися, причому стрімко з 2014 р. Проте з 2017 р. імпорт з країн СНД почав збільшуватися, як й імпорт з усіх регіонів світу, що пов'язане із загальною стабілізацією української економіки. Його обсяг склав 11 478 млн. дол. США. Імпорт товарів з країн Європи зростав у 2006–2008 рр. та 2010–2013 рр. (падіння у 2009 р. було спричинено світовою кризою). Після 2013 р. внаслідок дестабілізації в Україні спостерігалось зменшення українського імпорту з Європи та інших регіонів світу. З 2016 р. імпорт з Європи почав зростати, а за підсумками 2017 р. він склав 22 922,4 млн. дол. США.

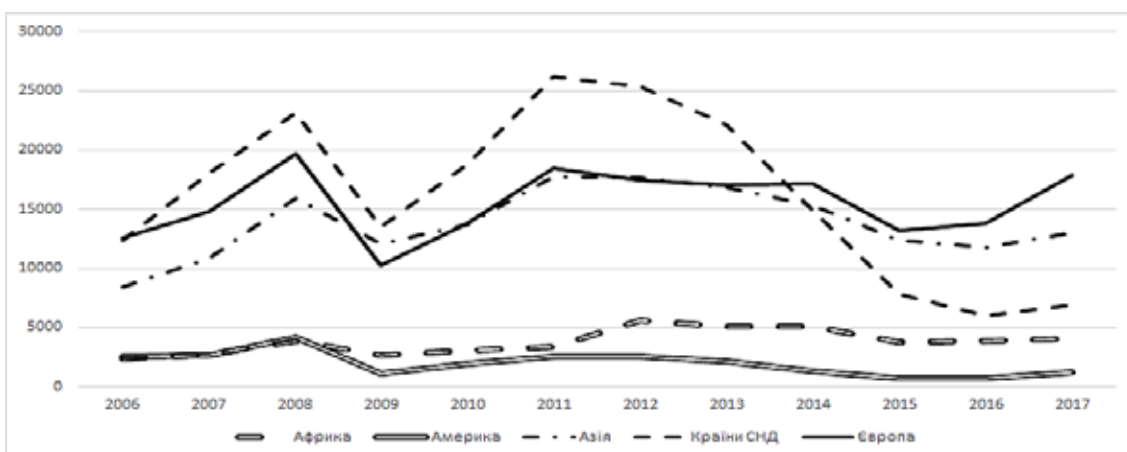


Рис. 1. Динаміка експорту товарів Україною у 2006–2017 рр. за регіонами світу
Джерело: побудовано авторами за матеріалами джерела [9]

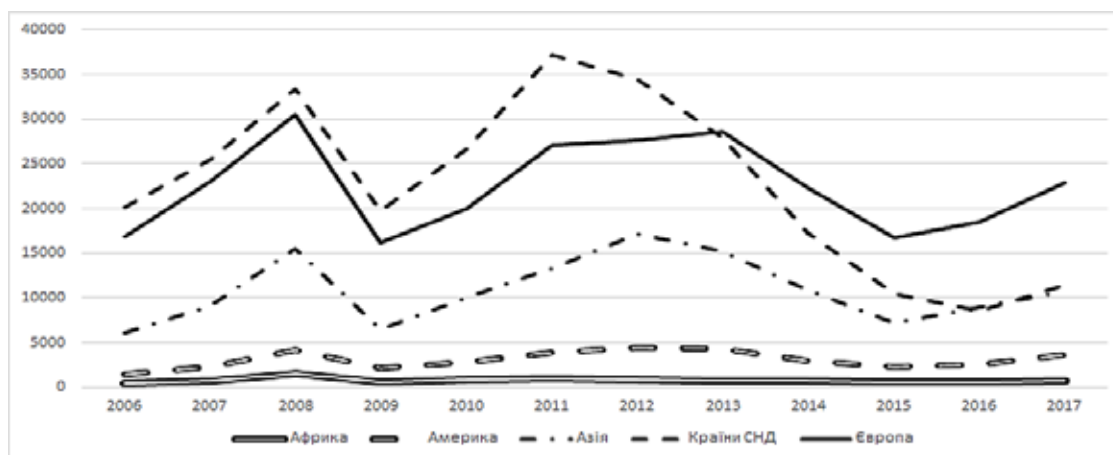


Рис. 2. Динаміка імпорту товарів Україною у 2006–2017 рр. за регіонами світу
Джерело: побудовано авторами за матеріалами джерела [9]

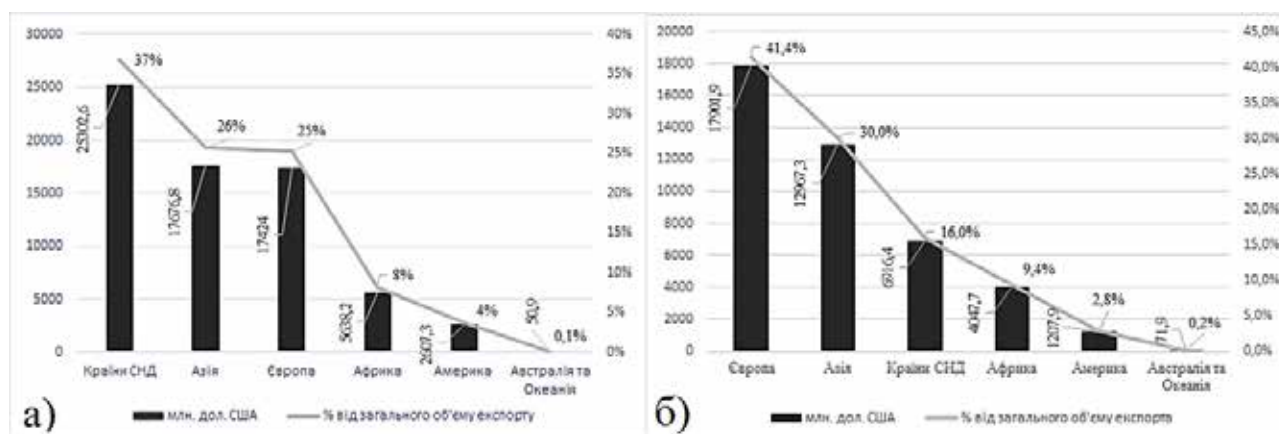


Рис. 3. Географічна структура українського експорту товарів у 2012 р. (а) та 2017 р. (б)
Джерело: побудовано авторами за матеріалами джерела [9]

Порівнюємо основні показники зовнішньої торгівлі України товарами у 2012 р., що був найбільш економічно стабільним перед підписанням Угоди про асоціацію з ЄС, та 2017 р. згідно з даними Держстату [9]. Експорт товарів у 2012 р. дорівнював 68,8 млрд. дол. США, імпорт – 84,7 млрд. дол. США, негативне сальдо торгівлі товарами – 15,9 млрд. дол. США. Зовнішньоторговельні операції з товарами Україна здійснювала з 215 країнами світу. У 2017 р. експорт товарів становив 43,3 млрд. дол. США (на 25,5 млрд. дол. США менше, ніж у 2012 р.), імпорт – 49,6 млрд. дол. США (на 35,1 млрд. дол. США менше, ніж у 2012 р.). Негативне сальдо зменшилось і становило 6,3 млрд. дол. США. Зовнішньоторговельні операції проводились із партнерами із 223 країн світу.

Для того щоб дослідити зміни, яких зазнала географічна структура зовнішньої торгівлі України у зв'язку з підписанням Угоди про асоціацію з ЄС, проаналізуємо напрями торговельних потоків України за регіонами у 2012 р. та 2017 р.

Одразу ж помітно, як змінились частки важливих для експорту регіонів, а саме країн СНД та Європи (рис. 3). У 2012 р. найбільші експортні потоки з України були до країн СНД, а саме 37%, а в 2017 р. під впливом Угоди про зону вільної торгівлі з ЄС лідером стають країни Європи, частка яких збільшилась на 15%, склавши 41%. Водночас експорт до країн СНД стрімко втрачає свої позиції та опиняється на третьому місці з часткою у 16%. Країни Азії зберегли своє друге місце: у 2017 р. частка експорту до них зросла на 7%, проте грошовий обсяг зменшився. Решта регіонів також не змінила своє місце в «рейтингу», хоча грошові обсяги експорту до них помітно впали.

Щодо змін в імпорті товарів в Україну у 2012 та 2017 рр. (рис. 4), то, як і в експорті, помітними є зміни позицій країн Європи та СНД. У 2012 р. Україна імпортувала найбільше товарів з країн СНД (41%), а у 2017 р. їхня позиція суттєво змінилась (частка зменшилась до 23% від імпорту 2017 р.). З країнами Європи ситуа-

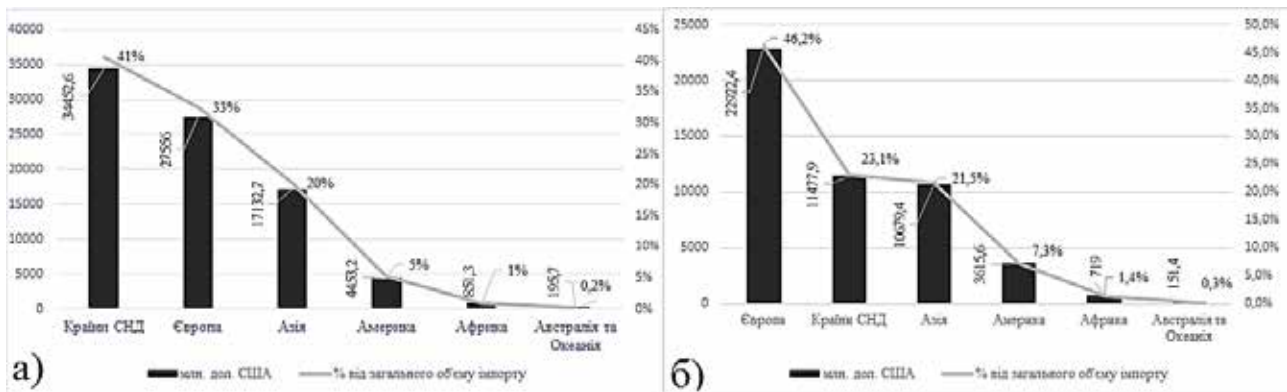


Рис. 4. Географічна структура українського імпорту товарів у 2012 р. (а) та 2017 р. (б)

Джерело: побудовано авторами за матеріалами джерела [9]

ція прямо протилежна: у 2012 р. їхня частка становила 33%, а у 2017 р. вони отримали 46% в українському імпорті. Частка імпорту з країн Азії зросла на 1%. Частки інших регіонів тримались майже стабільно, а грошові обсяги за всіма регіонами зменшились.

Під впливом трансформацій, що відбулися в зовнішній торгівлі України внаслідок підписання Угоди про асоціацію з ЄС, товарна структура торгівлі також зазнала значних змін. Для аналізу змін, що відбулися, порівнюємо товарну структуру українського експорту та українського імпорту у 2012 та 2017 рр.

Товарну структуру українського експорту у 2012 та 2017 рр. наведено на рис. 5. Можна зауважити, що грошові обсяги за більшістю позицій знизились, а зросли такі категорії товарів: продукти рослинного походження (на 1,8 млн. дол. США), жири та олії тваринного або рослинного походження (на 394,2 млн. дол. США), деревина та вироби з неї (на 145,3 млн. дол. США), живі тварини, продукти тваринного походження (на 147,5 млн. дол. США), різні промислові товари (на 112,1 млн. дол. США).

Товаром-лідером в експорті були та залишились недорогоцінні метали та вироби з них з часткою у 28% у 2012 р. та 23% у 2017 р. Друге місце в експорті також залишилось незмінним, а саме його посідають продукти рослинного походження, частка яких помітно зросла з 13% до 21%. Далі за результатами на 2017 р. помітні зміни в позиціях часток експорту окремих товарів. Обсяги експорту жирів перевищили обсяги експорту мінеральних продуктів та склали 11% в українському експорті, мінеральні продукти мають лише 9%. Найбільшого падіння зазнав експорт транспортних засобів (його частка зменшилася з 9% у 2012 р. до 1% у 2017 р.).

Щодо експорту саме до Європейського Союзу, то Україна все ще традиційно постачає туди сировинні продукти та напівфабрикати. виправити таку тенденцію за той час, що діє зона вільної торгівлі, поки не вдалося. Основною проблемою залишається недостатня від-

повідність українських товарів європейським стандартам, а також потреба в інноваціях, які б дали змогу зробити український товарний експорт більш якісним та різноманітним.

Якщо розглянути товарну структуру імпорту України у 2012 та 2017 рр. (рис. 6), то можна сказати, що вона демонструє спад в обсягах імпорту по кожній з наведених категорій товарів. Найбільшою статтею імпорту України як у 2012 р., так і в 2017 р. були мінеральні продукти (передусім, природний газ та вугілля), хоча їх імпорт зазнав також найбільшого зменшення серед інших статей (на 15 037,6 млн. дол. США). На другому місці залишились машини, обладнання та механізми, імпорт яких знизився на 3 276,1 млн. дол. США. Закриває трійку лідерів продукція хімічної промисловості, імпорт якої також зменшився, а саме на 2 040,5 млн. дол. США. Як бачимо, Україна імпортує переважно енергоресурси та готову продукцію з високим ступенем обробки.

Оскільки митні тарифи між Україною та ЄС поступово будуть майже повністю скасовані, основною перешкодою для легкої торгівлі стануть нетарифні торговельні бар'єри, зокрема технічні стандарти. Щоби подолати ці перешкоди, Україна має прийняти відповідне законодавство, стандарти й процедури ЄС. Це буде тривалий і складний процес, але він має ключове значення для модернізації української промисловості та повинен зробити її конкурентоспроможною на міжнародному рівні. Угода вимагає від України прийняти низку європейських стандартів, що включає, крім 5 тисяч гармонізованих стандартів, близько 24 тисяч європейських стандартів (тобто стандартів, розроблених CEN, CELELEC або ETSI). Звісно ж, це буде непросто для України. Україна також повинна скасувати всі невідповідні національні стандарти, такі як стандарти ГОСТ, розроблені до 1992 р. Україна повинна гарантувати, щоб її відповідні органи повністю брали участь у роботі європейських і міжнародних організацій зі стандартизації та оцінки відповідності, включаючи акредитацію.

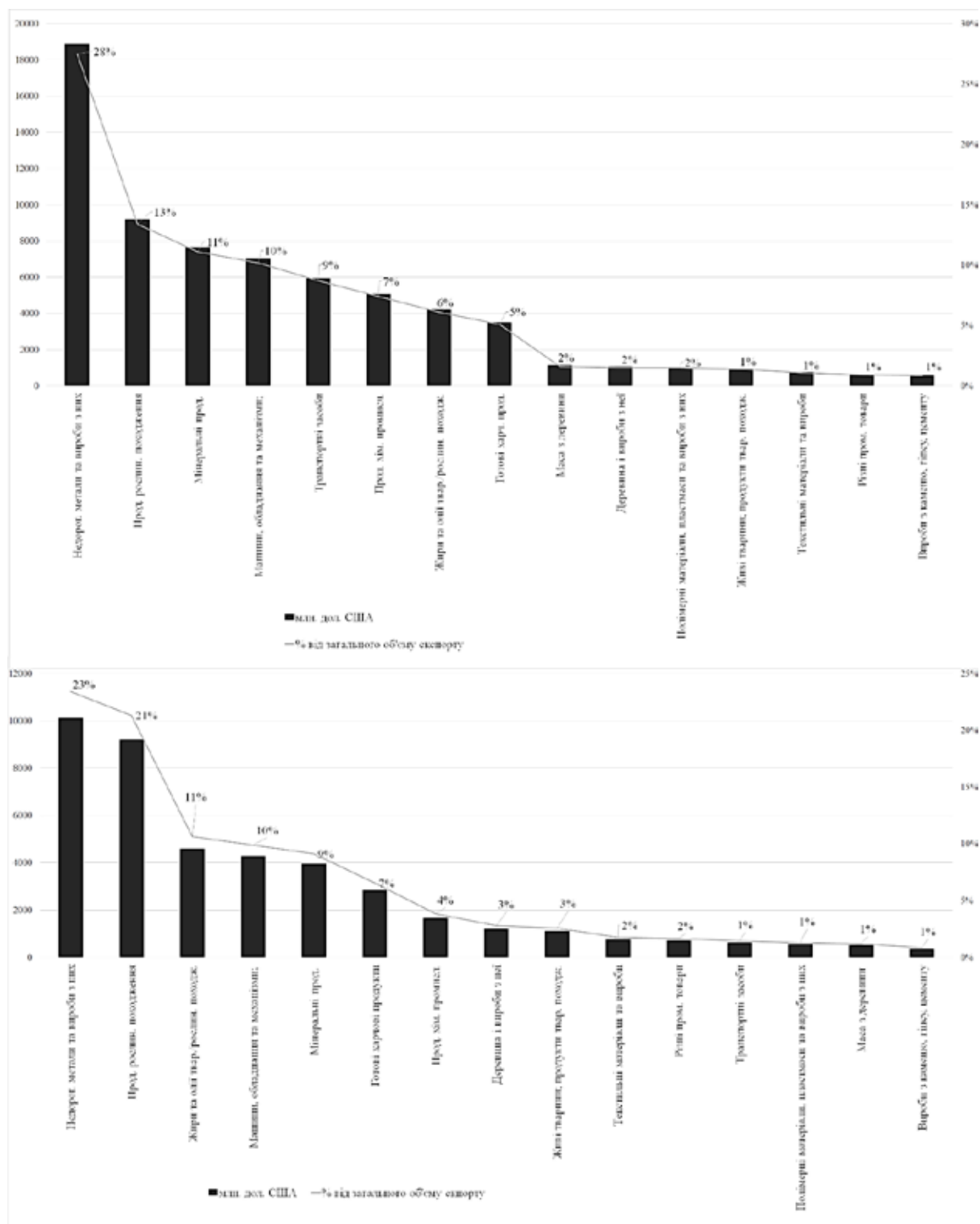


Рис. 5. Товарна структура українського експорту у 2012 р. (а) та 2017 р. (б)

Джерело: побудовано авторами за матеріалами джерела [9]

Між тим українські виробники мають повне право виготовляти продукцію на експорт до третіх країн відповідно до технічних стандартів цих країн. Проте з імпортом питання більш чутливе, що й підтвердили складні переговори між Україною, Росією і ЄС про вплив зони віль-

ної торгівлі з ЄС на Росію. Як тільки секторальні директиви ЄС будуть запроваджені у вигляді технічних регламентів, імпорт, зокрема з Росії, повинен буде відповідати необхідним вимогам цих директив щодо охорони здоров'я і безпечності товарів. Ця продукція не повинна виготов-

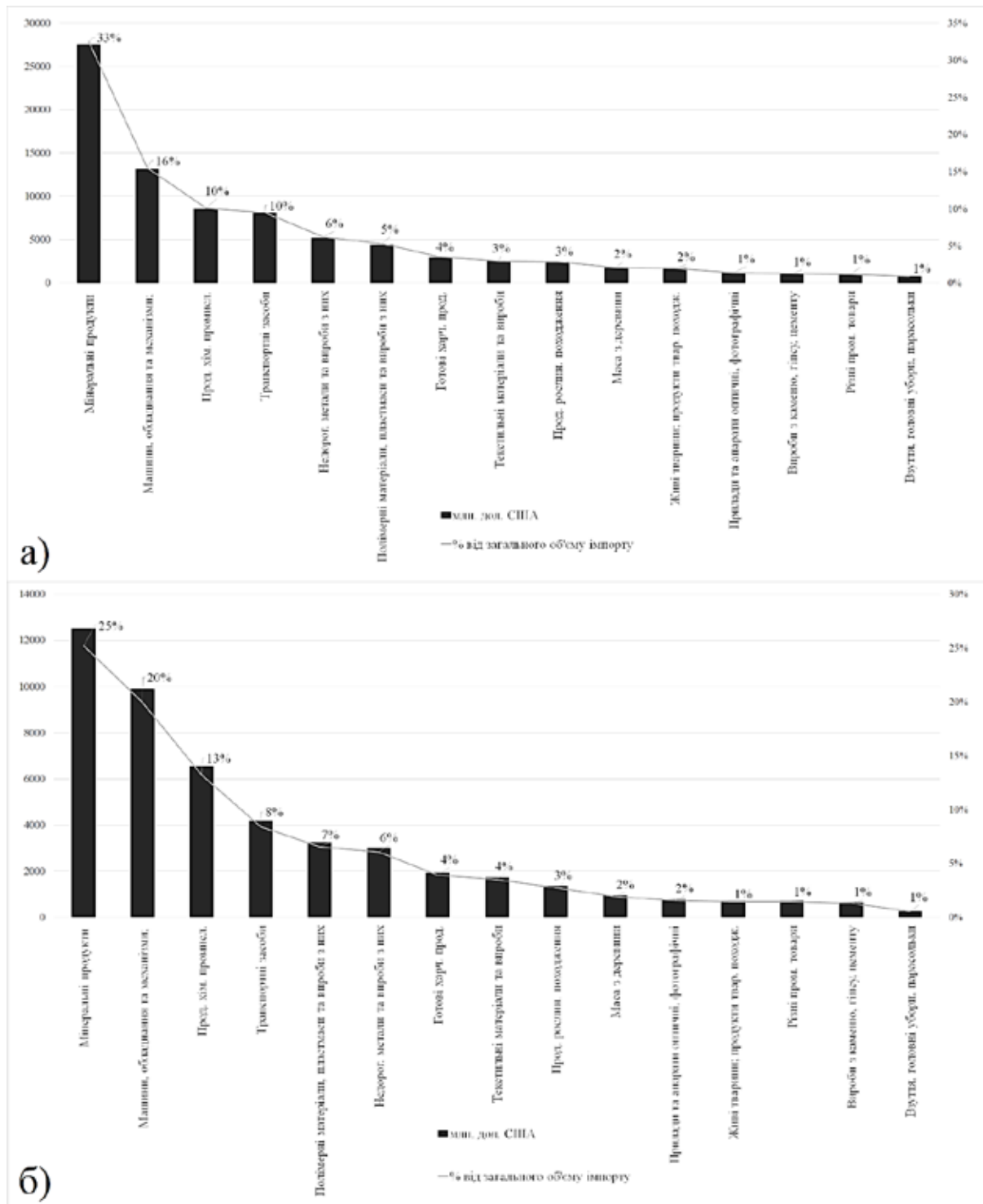


Рис. 6. Товарна структура українського імпорту у 2012 р. (а) та 2017 р. (б)

Джерело: побудовано авторами за матеріалами джерела [9]

лятися відповідно до стандартів і норм ЄС, бо їх застосування має добровільний характер. Однак тільки ті товари з третіх країн, які відповідають гармонізованим стандартам ЄС, отримують «презупцію відповідності» технічним регламентам для розміщення на українському ринку і ринку ЄС.

Однією з причин повільного зростання експорту до ЄС є квотування. Відповідно до Угоди про зону вільної торгівлі між Україною та ЄС для окремих українських товарів почали діяти квоти, в межах яких Україна може експортувати продукцію без мита. Розглянемо результати користування квотами за деякими категоріями товарів (табл. 1).

Таблиця 1

Результати використання квот ЄС Україною за окремими категоріями товарів у 2017 р.

Категорія товару	Обсяг експорту за квотою, т	Квота, т	Використання квоти
Мед натуральний	5 200	5 200	Використано повністю
Цукор	20 070	20 070	Використано повністю
Ячмінна крупа та борошно; зерно зернових злаків, оброблене іншими способами	6 600	6 600	Використано повністю
Оброблені томати	10 000	10 000	Використано повністю
Сік з фруктів або овочів	12 000	12 000	Використано повністю
Пшениця	960 000	960 000	Використано повністю
Ячмінь	270 000	270 000	Використано повністю
Кукурудза	450 000	450 000	Використано повністю
М'ясо вівець або кіз	0	1 650	Не використано
Харчові продукти	0	2 000	Не використано
Гриби	0	500	Не використано
Йогурти	0	2 000	Не використано
Молочні спреди	0	250	Не використано
Сигари і сигарети з тютюну	0	2 500	Не використано
Ациклічні спирти та їх похідні, сорбіт	0	100	Не використано
Оброблювальні агенти, носії для фарбування для прискорення фарбування або фіксації барвників та інших продуктів і препаратів на основі аміачних речовин	0	2 000	Не використано

Джерело: складено авторами за матеріалами джерел [10; 11]

З огляду на дані табл. 1 можемо бачити, за якими товарами квоти було використано повністю, а за якими – зовсім не використано. Можливість безмитної торгівлі для деяких товарів залишилась невикористаною, оскільки вони не можуть потрапити на ринок ЄС переважно через технічні бар'єри в торгівлі. Це передусім харчові продукти (зокрема, м'ясо вівець або кіз, гриби, йогурти і молочні спреди) та продукти хімічної промисловості.

Важливим моментом є й те, що збільшення українського експорту останніми роками ще не свідчить про якісь істотні успіхи України в торгівлі із західними партнерами та покращення економіки країни загалом. Проблема полягає в тому, що український бізнес не почав виготовляти щось унікальне, у чому була б гостра необхідність в ЄС. Як і раніше, основними категоріями експорту є сільгосппродукція та сировина (руди, чорні метали). Від цінової кон'юнктури на них залежить обсяг експорту, тому ситуація на ринках сировини дуже впливає на обсяги експорту.

Висновки. Угода про Асоціацію між Україною та ЄС змінила напрямки зовнішньої торгівлі України порівняно з тими, що існували до її підписання. Значно скоротився зовнішній товарообіг з країнами СНД (передусім, з Росією та Казах-

станом), тоді як країни Європи отримали більшу частку як в експорті України, так і в імпорті. Однак грошові обсяги товарообігу значно зменшились внаслідок кризових явищ, що виникли в українській економіці. Зниження відбулося за всіма товарними позиціями, але в експорті найбільших втрат зазнало машинобудування, продукція якого значною мірою була орієнтована на ринок СНД (особливо транспортні засоби, зокрема залізничний транспорт та літальні апарати). Менше зниження продемонструвала продукція агропромислового комплексу, виробники якої за окремими категоріями товарів змогли вийти на ринок ЄС, а також не втратити свої позиції на ринках країн Азії та Африки. У перспективі можливе нарощування поставок товарів до країн ЄС, якщо економічна ситуація в Україні стабілізується, а в експорті з'явиться готова продукція з високою доданою вартістю, яка буде відповідати європейським технічним стандартам. Однак є велика ймовірність того, що через неможливість вкладення значних інвестицій у високотехнологічне виробництво та технічні бар'єри в торгівлі з країнами ЄС Україна поглибить асиметричну торговельну ситуацію з переважанням експорту дешевої сировини та імпорту дорогих готових виробів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Андрійчук В., Іванов Є. Вплив угоди про асоціацію між Україною та ЄС на митно-тарифне регулювання і зовнішньоторговельний режим сторін. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право*. 2014. № 3. С. 4–15.
2. Оцінка впливу Угоди про асоціацію / ЗВТ між Україною та ЄС на економіку України: наук. доп. / за ред. В. Гейця, Т. Осташко, Л. Шинкарук. Київ: ДУ «Ін-т екон. та прогнозув. НАН України», 2014. 102 с.
3. Радзівєвська С. Торговельно-економічні зв'язки України з країнами ЄС та ЄЕП: сучасний стан та перспективи розвитку. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право*. 2013. № 3. С. 42–62.
4. Семенюк І. Проблеми адаптації українських підприємств до євроінтеграційного процесу. *Ефективна економіка*. 2015. № 5. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4068>.
5. Сібекіна А. Зона вільної торгівлі як найважливіший чинник ефективної динамізації економіко-інтеграційних процесів України. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право*. 2013. № 5–6. С. 59–67.
6. Шинкарук Л., Барановська І., Герасімова О. Прогнозні оцінки розвитку національної економіки в умовах створення ЗВТ з ЄС. *Економіка і прогнозування*. 2013. № 3. С. 38–58.
7. Шинкоренко Т., Білоцерківець О. Структурні диспропорції українського експорту товарів до країн ЄС та напрями їх подолання. URL: http://ief.org.ua/wp-content/uploads/2015/11/Шинкоренко_Білоцерківець-2015.doc.pdf.
8. Есть ли место украинскому малому и среднему бизнесу на рынке Евросоюза. URL: <https://delo.ua/business/est-li-mesto-ukrainskomu-malomu-i-srednemu-biznesu-na-rynke-evr-342134>.
9. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
10. Зона вільної торгівлі між Україною та ЄС // Офіційний веб-сайт Представництва України при Європейському Союзі та Європейському Співтоваристві з атомної енергії. URL: https://ukraine-eu.mfa.gov.ua/ua/ukraine-eu/trade-and-economic/atm#_ftnref1.
11. Офіційний веб-сайт Європейської комісії. URL: http://ec.europa.eu/taxation_customs/dds2/taric/quota_consultation.jsp?Lang=en&Origin=UA&Code=&Year=2018&Critical=&Status=&Expand=true.

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 330.34

РОЗВИТОК «ЗЕЛЕНОЇ» ЕКОНОМІКИ В УКРАЇНІ

THE DEVELOPMENT OF “GREEN” ECONOMY IN UKRAINE

Біла І.С.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економічної теорії,
Національний педагогічний університет
імені М.П. Драгоманова

Красман Н.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економічної теорії,
Національний педагогічний університет
імені М.П. Драгоманова

Статтю присвячено теоретичним та практичним аспектам розвитку «зеленої» економіки в Україні як сучасного способу вирішення проблеми обмеженості ресурсів та досягнення оптимуму у взаємовідносинах людей із природою. На основі дослідження змісту, принципів побудови та цілей розвитку «зеленої» економіки визначено необхідність розбудови подібної моделі розвитку в Україні та пріоритетні напрями її запровадження. Автори пропонують заходи розвитку «зеленої» економіки, серед яких основними є: створення сприятливих інституціональних умов для «озеленення» промисловості; формування сприятливого клімату для стимулювання еколого-інноваційних та інвестиційних процесів; сприяння пріоритетному розвитку енерго-, ресурсозберігаючих, екологічно безпечних технологій; поширення використання більш екологічних матеріалів та проведення ефективної державної екологічної політики.

Ключові слова: «зелена» економіка, «зелене» інвестування, «озеленення промисловості», ресурсозберігаючі технології, більш чисте виробництво, державна екологічна політика.

Статья посвящена теоретическим и практическим аспектам развития «зеленой» экономики в Украине как современного способа решения проблемы ограниченности ресурсов и достижения оптимума во взаимоотношениях людей с природой. На основе исследования содержания, принципов построения и целей развития «зеленой» экономики определена необходимость развития подобной модели развития в Украине и приоритетные направления ее введения. Авторы предлагают способы развития «зеленой» экономики, среди которых основными называют: создание благоприятных институциональных условий для «озеленения» промышленности; формирование благоприятного климата для стимулирования эколого-инновационных и инвестиционных процессов; содействие приоритетному развитию энерго-, ресурсосберегающих, экологически безопасных технологий; распространение использования более экологических материалов и проведение эффективной государственной экологической политики.

Ключевые слова: «зеленая» экономика, «зеленое» инвестирование, «озеленение промышленности», ресурсосберегающие технологии, более чистое производство, государственная экологическая политика.

This article is devoted to the theoretical and practical aspects of the development of the “green” economy in Ukraine as a modern way of solving the problem of resource constraints and achieving the optimum in the relationship between people and nature. The authors, based on the study of content, construction principles and goals of the “green” economy, determine the need to develop a similar model of development in Ukraine and the priority directions of its implementation. The authors propose measures for the development of the “green” economy, among which the main ones are: the creation of favorable institutional conditions for the “greening” of industry; the formation of a favorable climate for stimulation of ecological innovation and investment processes; assistance in the priority development of energy, resource-saving, environmentally sound technologies; dissemination of the use of more environmentally friendly materials and conducting effective state environmental policy.

Key words: “green” economy, “green” investment, “greening of industry”, resource-saving technologies, cleaner production, state environmental policy.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. В умовах нестабільної військово-політичної та соціально-економічної ситуації в Україні проблема ефективних взаємовідносин людини з природою набуває особливої соціальної ваги та прикладного значення. Прагнучи максимізувати прибуток, бізнес нещадно використовує та експлуатує природні ресурси, забруднюючи довкілля та наносячи невиправну шкоду майбутньому людству. Такий сценарій розвитку не є винятком і для вітчизняної економіки, що значно уповільнює її шлях до інтеграції у європейський простір, адже для того, щоб зайняти свою нішу на світовому ринку, Україна повинна дотримуватися загальноприйнятих етичних норм організації бізнесової діяльності. Все вищезазначене підвищує актуальність дослідження теоретичних та практичних аспектів розвитку «зеленої» економіки в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Проблематика «зеленої» економіки є об'єктом дослідження як зарубіжних, так і вітчизняних учених-економістів, серед яких: Б.В. Буркинський, Т.П. Галушкіна, Л.П. Марчук, Н.С. Орлова, В.Г. Потапенко, В.Є. Реутов, Б.В. Степаненко-Липовик та ін. У роботах цих дослідників проаналізовано сутність, поняття «зеленої» економіки та можливі шляхи її подальшого розвитку, висвітлено практичні аспекти її реалізації в Україні крізь призму трансформаційних зрушень, інструменти переорієнтації «коричневої» економіки на «зелену».

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Однак, незважаючи на значну кількість опублікованих праць та їхню наукову цінність, чимало теоретичних та практичних аспектів потребує подальших наукових досліджень. Останнє стосується систематизації заходів розвитку «зеленої» економіки в Україні.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Основна мета даної статті – дослідити теоретичні та практичні аспекти «зеленої» економіки та систематизувати заходи її подальшого розвитку в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Загрози економічному розвитку стають цілком реальними і здатними перешкодити не тільки досягненню сформульованих ООН Цілей розвитку тисячоліття, а й подальшому науково-технічному прогресу і навіть виживанню семимільярдного (а до 2050 р. – вже дев'ятимільярдного) людства. Останнє зумовлює пошук інноваційних стратегічних моделей розвитку суспільства, однією з яких є модель «зеленого» зростання, що напередодні Саміту РІО+20 проголошена ЮНЕП як практичне вираження масштабних ініціатив урядів більшості країн світу [1, с. 4].

«Зелена» економіка (green economy) – це економіка, яка підтримує гармонійну взаємодію між людьми та природою і задовольняє їхні потреби одночасно. Такий напрям економічної теорії висуває концепцію створення вартостей (національного багатства в тому числі) на основі екологічної якості та безпеки, що протиставляється класичній концепції економіки створення вартостей шляхом нагромадження матеріальних речей та грошей [2]. «Зелена» економіка, згідно з визначенням ЮНЕП, – це «економіка, яка спрямована на зростання добробуту населення, ефективно використовує природні ресурси і водночас зменшує екологічні ризики» [3, с. 46]. Ініціатива «зеленої економіки» заснована на трьох головних принципах:

- оцінці та висуненні на перший план еко-системних послуг як на національному, так і міжнародному рівні;
- забезпеченні зайнятості населення за рахунок створення «зелених» робочих місць та розробленні відповідної державної політики;
- використанні ринкових механізмів для досягнення стійкого розвитку і підвищення конкурентоспроможності економік [1, с. 4].

Стратегія «Європа-2020» встановлює три взаємопов'язані та взаємопосилюючі пріоритети: розвиток економіки знань, яка заснована на інноваціях як ключовому елементі конкурентоспроможності економіки; розвиток ресурсощадної, низьковуглецевої та конкурентної економіки; сприяння розвитку соціально орієнтованої та територіально єдиної економіки з високим показником рівня зайнятості населення. Згідно з новою стратегією, кожна країна – член Євросоюзу має розробити національні інструменти для досягнення п'яти загальноєвропейських цілей:

- зростання рівня зайнятості населення із 65% до 69%;
- збільшення рівня інвестицій у науково-дослідницьку сферу до 3% ВВП ЄС (нині менше 1%);
- досягнення цілі «20/20/20»: скорочення до 2020 р. викидів парникових газів на 20% та збільшення частки відновлювальних джерел енергії до 20% від загального споживання електроенергії;
- зменшення чисельності людей із незакінченою середньою освітою з 15% до 10%;
- зменшення чисельності європейців, що живуть за межею бідності, на 25% [1, с. 5].

Значна роль у цьому процесі належить саме країнам із трансформаційною економікою. З часом, накопичуючи досвід, вони почали вагоміше впливати на процес розроблення міжнародної політики у цій сфері. У зв'язку з вищезазначеним є необхідність і надалі поширювати та пропагувати ідеологію розвитку «зеленої» економіки як основну парадигму трансформації суспільних зрушень у подібних країнах, у тому числі й в Україні.

На жаль, результати аналізу техніко-екологічних та еколого-економічних умов функціонування економіки України свідчать про наявність негативних тенденцій, основними з яких є: розвиток економіки ресурсовитратним шляхом, зростання показника енерго- та ресурсоемності кінцевого національного продукту, нарощування потужностей та обсягів продукції сировинних, енерго- і матеріалоемних галузей, особливо екологічно шкідливих виробництв.

Найпоширенішим інструментом імplementації та розвитку «зеленої» економіки є «зелене» інвестування. Відповідно до Кіотських зобов'язань, Україна не повинна перевищувати викиди парникових газів на рівні 1990 р., що дає їй змогу продавати надлишкове, так зване «гаряче повітря» за схемою зелених інвестицій, посиляючись на план щодо забезпечення екологічних вигод від торгівлі «гарячим повітрям» за Кіотським протоколом. Україна вже успішно продала понад 30 млн. т CO₂ за 600 млн. дол. США. Проте схема «зелених інвестицій» в Україні впроваджується несистематично та не досить прозоро, тому призводить лише до незначного скорочення викидів парникових газів за значні кошти [4, с. 121].

Поряд із цим екологічна громадська організація «Жива планета» склала список із п'яти найбільш небезпечних виробництв в Україні. Очолив перелік Калуський калійний завод «Оріана», на другому місці опинилася Каховінська паперова фабрика у Львівській області, на третьому – металургійний комбінат «Азовсталь» (який викидає відходи від переробки нафтопродуктів прямо в Азовське море). Четверте місце дісталось комунальному підприємству «Гордводхоз» Кременця Тернопільської області, а п'яте – київському заводу «Радикал».

Українських представників бізнесу найчастіше звинувачують у нечесності, безвідповідальності, неетичності у веденні бізнесу. За результатами масштабного дослідження, проведеного в 60 країнах світу за замовленням Всесвітнього економічного форуму, в Україні ступінь довіри суспільства до бізнесу один із найнижчих на планеті – всього 4% опитаних. В Україні навіть політикам довіряють більше опитаних мешканців країни. Всього 7% українців вважають, що бізнес чутливий до громадської думки, що є одним із найнижчих показників серед країн світу. На жаль, суспільство не знає і не розуміє, чого чекати від бізнесу [4, с. 122].

Споживання ресурсів призводить до збільшення кількості відходів та забруднення навколишнього середовища, за обсягами і токсичністю «перевантажує» адаптивний потенціал світової екосистеми. У природних екосистемах кругообіг речовин відбувається на самодостатньому рівні. В антропогенно-природних екосистемах цей процес здійснюється із застосуванням штучної енергії. Отже, одним з екологічних шляхів оптимізації процесу виробництва про-

дуктів споживання є розвиток «зеленої» економіки в Україні.

Для забезпечення ефективної реалізації «зеленого» сценарію розвитку економіки України важливим є визначення пріоритетних напрямів державної політики екологізації та консолідація зусиль на розв'язанні першочергових завдань з урахуванням технологічного й інноваційного імперативів. Під час вибору ключових секторів для «озеленення» економіки України необхідно враховувати їхні можливості щодо:

- скорочення впливу на природне середовище;
- скорочення використання та/або відновлення природних ресурсів і екосистем;
- економічних вигод для бізнесу;
- соціальних та економічних переваг для населення.

Передусім важливо розуміти, що не для всіх секторів економіки можна отримати подвійну вигоду – досягнення економічної ефективності й екологічної результативності одночасно. З огляду на високу капіталоемність добувної та металургійної промисловості очевидно, що в короткостроковій перспективі досягнути взаємовигідних рішень як для охорони довкілля, так і для заощадження ресурсів неможливо, а тому рушії екологічно взаємних змін лежать поза рішеннями з подвійною вигодою та добровільними підходами, тому що вони є недієвими, коли існує очевидний соціальний пріоритет, але немає вигоди для бізнесу, щоб виправдати додаткові витрати, необхідні для його задоволення.

Як основні індикатори під час вибору ключових секторів можна використовувати такі:

- важливість сектору для економічного розвитку України (внесок у валовий внутрішній продукт, частка в загальному експорті та зайнятості населення тощо);
- високий рівень матеріалоемності;
- високий рівень енергоемності порівняно з країнами ЄС;
- високий рівень впливу на навколишнє середовище;
- можливість отримання сукупного ефекту та наявність економічного потенціалу розвитку сукупності галузей «зеленої» економіки;
- рівень конкуренції та концентрації підприємств галузі, зацікавленість власників у впровадженні «зелених» технологій [5, с. 30].

Для розвитку «зеленої» економіки в Україні доцільними є такі заходи:

1. *Створення сприятливих інституціональних умов для «озеленення» промисловості за рахунок:*

- зміни наявних підходів до ведення промислової політики: підвищення інноваційної активності, спрямування управлінських рішень на розвиток «зеленої» економіки й посилення відповідальності за ресурсозбереження та зменшення чи усунення негативного впливу на навколишнє середовище;

- розроблення нових ефективних регуляторів формування засад екологізації економічного і технологічного розвитку;

- зміни суто галузевого підходу та забезпечення координації між галузями виробництва й компонентами екосистеми щодо регулювання та використання наявних ресурсів;

- розроблення стратегії інноваційного й науково-технічного розвитку України з пріоритетом «зеленого» зростання;

- формування екологічної свідомості українців і підвищення екологічної культури в суспільстві [5, с. 29–30].

2. *Формування сприятливого клімату для стимулювання еколого-інноваційних та інвестиційних процесів за рахунок:*

- забезпечення податкового, кредитного, амортизаційного стимулювання вітчизняних промислових підприємств та установ, що впроваджують нові екологічні технологічні процеси та експортують наукоємну продукцію;

- розвитку інфраструктури інноваційної діяльності (технопарків, технополісів, інноваційних бірж, центрів консалтингу, сертифікаційних фірм, які здійснюють науково-технічну та інноваційну діяльність), сприяння розвитку кластерів;

- удосконалення механізму державного замовлення для освоєння пріоритетних науково-технічних розробок, технологій, які здатні забезпечити значні зміни для підвищення рівня екологічності виробництва конкурентоспроможної продукції;

- забезпечення формування на конкурентних засадах та фінансування державних екологічних програм із пріоритетних напрямів розвитку науки і техніки [5, с. 30].

3. *Сприяння пріоритетному розвитку енерго-, ресурсозберігаючих, екологічно безпечних технологій за рахунок:*

- запровадження ефективного механізму залучення вітчизняних і закордонних інвестицій для екологізації інноваційної діяльності, страхування інвестицій, захисту прав інвесторів;

- заохочення та надання підтримки на державному рівні для реалізації проектів та ініціатив з «озеленення» промисловості;

- сприяння трансферу екологічних інновацій, стимулювання впровадження світових і вітчизняних екологічних інновацій, використання засобів і методів, спрямованих на розвиток «зеленої» економіки [5, с. 30].

4. *Поширення використання більш екологічних матеріалів, які вироблені з меншим використанням енергії, та більш чистих виробництв.* Підприємствам доцільно прийняти такі бізнес-стратегії, які були б спрямовані на максимально ефективно використання ресурсів і «чисте» виробництво, тобто впровадити стратегію «трьох R» (Reduce, Recycle, Reuse) – скорочення, переробки, повторного використання. Для цього необхідно максимально підвищити

ефективність використання енергії та сировини, використовувати стратегію чистих виробництв, запобігати забрудненню та сприяти розвитку «зеленого» виробництва тощо.

Взірцем циркулярної економіки (мінімізація відходів та максимальне використання їх у власному виробництві) на території України є «Запоріжсталь». За останні п'ять-шість років на комбінаті відбулася глобальна реконструкція обладнання, зокрема доменних печей. Також проведено один з етапів модернізації на аглофабриці з установкою електрофільтра, за рахунок якого утримується 2,5 тис. т пилу. Таким чином, за останні 10 років викиди пилу в атмосферу знизилися на 41%, скид стічних вод – на 30%, на підприємстві підвищили повторно використання технічної води на 86%. У подальших планах реконструкції – заміна мартенівського способу виробництва сталі на киснево-конверторний, завдяки чому газоподібні викиди пилу в атмосферу знизяться приблизно на 50%, або на 13 тис. т [4, с. 123].

Розвиток і впровадження зелених технологій значною мірою пов'язані з удосконаленням виробничих процесів, яке здійснюється відповідно до концепції більш чистого виробництва (БЧВ). При цьому фокус вирішення проблеми забруднення довкілля переміщується з «кінця труби» (шляхом утилізації вже утворених відходів і зменшення їхньої токсичності) на «джерело проблеми» (оптимізація технологічних процесів починаючи з першого джерела відходів і забруднень по всьому ланцюгу перетворення первинних ресурсів на кінцевий продукт). Більш чисте виробництво є економічно більш прибутковим порівняно із заходами, спрямованими на боротьбу з уже створеними відходами, оскільки зменшуються потреби в додатковій переробці відходів і плата за їх переробку та зберігання.

Передумовою розповсюдження БЧВ у країні поряд з ефективним екологічним управлінням і чітким дотриманням стандартів є заохочення бізнесу до економії ресурсів та зміна ставлення до цього населення і виробників. Для передачі успішного досвіду впровадження БЧВ у різних регіонах світу створено понад 50 центрів БЧВ під егідою Організації ООН із промислового розвитку (ЮНІДО) і ЮНЕП [6, с. 25].

5. *Проведення ефективної державної екологічної політики, до заходів якої можна віднести:*

- здійснення постійного моніторингу стану екосистем, чітке визначення екологічних параметрів їх використання;

- розроблення та дотримання державних стандартів щодо екологічно прийняттого стану довкілля;

- сприяння проведенню «зелених» НДДКР та впровадження їх результатів у виробництво;

- збільшення обсягів державного фінансування щодо соціально-екологічних проектів;

- перепрофілювання підприємств для збільшення обсягів випуску екологічно чистої продукції;
- державну підтримку престижу підприємств, які позиціонують себе як екокомпанії;
- створення умов для розвитку екологічної культури населення та прояву соціально-екологічної відповідальності підприємств [7, с. 38–39];
- використання екологічних податків та податкових пільг;
- здійснення державних та приватних інвестицій у «зелене» підприємництво;
- запровадження субсидій на екологічне виробництво та відповідне їх скасування на ресурсомісткі виробництва;
- усунення торгових бар'єрів для товарів і послуг – результатів «зелених» виробництв [8, с. 32].

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Отже,

для розвитку «зеленої» економіки в Україні, на нашу думку, необхідно здійснити такі заходи: створити сприятливі інституціональні умови задля «озеленення» промисловості; сформувавши сприятливий клімат для стимулювання еколого-інноваційних та інвестиційних процесів; сприяти пріоритетному розвитку енерго-, ресурсозберігаючих, екологічно безпечних технологій; поширити використання більш екологічних матеріалів, які вироблені з меншим використанням енергії, та більш чистих виробництв; провадити ефективну державну екологічну політику. Означені заходи сприятимуть розбудові такої сучасної моделі економічної системи України, яка б урахувала сучасні тенденції реалізації концепції сталого розвитку та досвід її впровадження, забезпечила вирішення низки соціально-економічних і екологічних проблем, стала запорукою відродження вітчизняного виробництва на новій, якісній основі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Галушкіна Т. Зелений вектор розвитку економіки України. Економіст. 2011. № 11. С. 4–7.
2. Яковенко К. «Зелений» курс економіки як складова державної екологічної політики. Актуальні проблеми державного управління. 2013. Вип. 1. С. 162–165. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/apdyo_2013_1_46.
3. Орлова Н.С. Зелена економіка в умовах сталого розвитку України. Менеджер. 2015. № 1. С. 45–50. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nzhm_2015_1_9.
4. Коренева Н.О. «Зелений» імператив сталого розвитку економіки України в контексті «нової глобальної зеленої угоди». Науковий вісник Академії муніципального управління. Серія «Економіка». 2012. Вип. 11. С. 118–124. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvamu_ekon_2012_11_14.
5. Павлов О.І., Брижань І.А. Зелений сценарій розвитку промисловості України: реалії та перспективи. Економіка і регіон. 2014. № 3. С. 28–33. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ekonrig_2014_3_7.
6. Мусіна Л.А. Зелені технології й інновації як рушій економічного зростання: державна політика і перспективи розвитку. Науково-технічна інформація. 2012. № 4. С. 22–28. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/NTI_2012_4_7.
7. Марчук Л.П. «Зелена» економіка: суперечності та перспективи розвитку. Вісник аграрної науки Причорномор'я. 2014. Вип. 1. С. 34–41.
8. Бублик М.І., Бей М.Р. Особливості «зеленої» економіки та основні інструменти її трансформування в соціально орієнтовану систему. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Проблеми економіки та управління. 2016. № 847. С. 29–34. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VNULPP_2016_847_7.

СИСТЕМНЫЕ ИМПЕРАТИВЫ КУЛЬТУРЫ КАК ФАКТОРА ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

SYSTEMIC IMPERATIVES OF CULTURE AS A FACTOR OF ECONOMIC DEVELOPMENT

Дидович Ю.О.

кандидат экономических наук,
доцент кафедры экономики и предпринимательства,
Ужгородский национальный университет

Чекан И.В.

магистр экономического факультета,
Ужгородский национальный университет

Латынин К.И.

магистр экономического факультета,
Ужгородский национальный университет

Экономическое развитие зависит от культуры, представляющей собой систему, интегрирующую синергетические и кибернетические влияния. Культура как фактор развития базируется на синергетическом императиве адаптивности, кибернетическом принципе эквивалентности и на интегральном принципе целевой определенности. Раскрыты функции интегрального императива целевой определенности.

Ключевые слова: культура, экономическое развитие, императив, система, синергетический подход к культуре, кибернетический подход к культуре, интегрированный системный подход к культуре.

Економічний розвиток залежить від культури, що являє собою систему, інтегруючи синергетичні і кібернетичні впливи. Культура як фактор розвитку базується на синергетичному імперативі адаптивності, кібернетичному принципі еквівалентності та на інтегральному принципі цільової визначеності. Розкриті функції інтегрального імперативу цільової визначеності.

Ключові слова: культура, економічний розвиток, імператив, система, синергетичний підхід до культури, кібернетичний підхід до культури, інтегрований системний підхід до культури.

Economic development depends on a culture that is a system that integrates synergistic and cybernetic influences. Culture as a development factor is based on the synergetic imperative of adaptability, the cybernetic principle of equifinality and on the integral principle of objective certainty. The functions of the integral imperative of definite certainty are revealed.

Key words: culture, economic development, imperative, system, synergetic approach to culture, cybernetic approach to culture, integrated systemic approach to culture.

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими заданиями. Экономическое развитие представляет собою объективный процесс перехода на более высокое качественное состояние хозяйствующего фактора. В условиях высокой турбулентности в сфере социально-экономических отношений возникает вопрос о механизмах, причинах, факторах, способствующих оптимальному и рациональному выбору сценария развития, имеющего перспективу создания реальных существенных преобразований. Среди широкого набора рычагов, действие которых направлено на ускорение экономических трансформаций, все чаще рассматривается культура как институционально-экономический

фактор повышения эффективности функционирования экономической системы и качества управления ею. Культура является важнейшим мотиватором целенаправленной деятельности, способствует повышению производительности труда, обеспечивает функционально-этическую составляющую качества управления развитием. Культура, с другой стороны, представляет собой оболочку, в которой возникают импульсы преобразований и осуществляются сценарии развития. Все это объясняет интерес экономистов к культуре, которая все чаще рассматривается как явление, обладающее системными характеристиками, исследование которых позволяет использовать культуру как действенный рычаг экономических качественных преоб-

разований. Культура экономического субъекта неограничивается исключительно его рамками, она является каналом ирычагом взаимодействия с другими системами, что может служить как ускорителем преобразований, так и обструкцией развитию данной экономической системы. Культура как неотъемлемый элемент развития экономической системы служит предотвращению эффекта SPILLOVER, роль которого в стратегическом управлении экономическим развитием описана Н.Ю. Кубиний, А.Р. Фиалковским и Р.И. Вовчанской [1, с. 204–205].

Таким образом, набирает актуальности исследование сущности идействий культуры в экономической сфере как системного феномена, находящегося на стыке интересов развития внутреннего устройства субъекта с интересами окружающего ее мира, что обуславливает необходимость применения системного подхода.

Анализ последних исследований и публикаций, в которых начато решение данной проблемы и на которые опираются авторы. Вопросы культуры в контексте исследования проблематики экономического развития получили в последние годы широкий резонанс. М.С. Каган дает определение культуры как системной, исторически образовавшейся и исторически изменяющейся многосторонней целостности «специфически человеческих способов деятельности и ее определённых плодов: материальных, духовных и духовно-материальных, художественных» [2, с. 43]. При этом автор оставляет без внимания обоснование системного взгляда на культуру и ее системной роли в осуществлении указанных способов деятельности и создании «плодов».

Т.П. Берсенева, используя системный подход к рассмотрению сущности культуры, разделяет популярную в нынешнем научном дискурсе идею ядерного строения системы [3], полагая, что «исходя из принципов ядерно-сферической концепции культура представляет собой сочетание двух противоположных, но системно связанных между собой принципов изменчивости и стабильности. Стабильность заключена в культурном ядре, изменчивость – в ядерной оболочке. Поэтому можно сказать, что использование понятия «ядро культуры» позволяет зафиксировать некоторую специфическую систему объективных значений, которая раскрывает внутренний смысл и направленность культуры» [4, с. 42–43]. Данный подход ограничен акцентами на внутреннее устройство культуры, оставляя без внимания принципы взаимодействия ядра с его оболочкой, а также с внешним миром.

Инновационная культура и ее место в стратегии развития представлены в исследованиях в качестве исторического бекграунда формирования конкурентных преимуществ [5, с. 84], но при этом системные составляющие не определены, что завуалирует роль именно данного подхода в формировании культуры и ее месте

в инновационном развитии экономического субъекта.

В.В. Кубиний, рассматривая сущность инновационной культуры, которая в современных условиях является неотъемлемым элементом развития, предлагает «инновационную культуру рассматривать как системное явление, которое представляет собой совокупность инновационных и культурных составляющих, которые взаимодействуют и вызывают появление новых благ и их качеств... В рамках системного подхода инновационная культура представляет собой матрицу, по вертикали которой отражаются инновации, а по горизонтали – виды культуры» [6, с. 26]. Использование матричного метода исследования сущности культуры представляет определенный интерес, но не раскрывает основные методологические условия ее сущности как фактора развития.

Выделение нерешенных ранее частей общей проблемы, которым посвящена данная статья. Представленные выше научные позиции не касаются базовых методологических аспектов, направляющих теоретические изыскания и практические действия в сфере формирования и использования культуры как фактора экономического развития. Среди методологических вопросов особое звучание приобретает выявление принципов системного подхода, на которых базируется управление культурой в процессе экономического развития. Остается вне внимания исследователей и выделение императивной составляющей культуры как системного явления.

Формулирование целей статьи (**постановка задания**). Целью работы является теоретическое обоснование комплекса принципов, лежащих в основе культуры как системы, действующей под влиянием кибернетических и синергетических воздействий.

Для достижения цели необходимо:

1. раскрыть сущность культуры как системы, функционирующей в режиме взаимодействия кибернетических и синергетических воздействий;
2. определить императивы, позволяющие обеспечить комбинирование основных положений синергетики и кибернетики, направленное на повышение роли культуры как фактора экономического развития;
3. охарактеризовать функции императива целевой определенности в условиях интеграции синергетического и кибернетического подходов к рассмотрению сущности культуры и ее роли в экономических трансформациях.

В процессе исследования были использованы методы системного анализа, научной абстракции, аксиомизации и др.

Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов. Культура представляет собой набор ценностей, которые определяют добровольно принятые вследствие историче-

ского развития обществом или его каким-либо элементом нормы поведения, и одновременно инструментом, позволяющим сделать развитие целенаправленным и эффективным.

Культура имеет сложное смысловое и функциональное наполнение вследствие своей двойственности: она является элементом экономической системы, определяющим ее ценности, и в то же время экономика представляет собою часть культурного мира и его производную, то есть такую систему, которая подвержена активному влиянию окружающей среды. Культура несет в себе потенциал развития, что вызывает необходимость вмешательства для его активизации и обеспечения определенной направленности.

Следовательно, культура также может быть рассмотрена как система, получающая в процессе своего функционирования синергетические и кибернетические импульсы, взаимодействие которых требует контроля и последующего регулирования.

Культура выступает не только сферой отражения синергетических и кибернетических влияний, но и одновременно проецирует их результаты на экономические процессы. Урегулирование воздействия синергетической и кибернетической составляющих в процессе стратегического управления обуславливает необходимость соблюдения ряда принципиальных требований к культуре как к системному явлению.

Традиционно выделяют три группы принципов: общие принципы систем, которые характерны для системы как таковой, принципы синергетики и принципы кибернетики.

Общие принципы функционирования и развития экономических систем достаточно полно освещены в современной научной литературе. Так, В.Г. Будванов предлагает выделять в качестве базовых положений гомеостатичность как поддержание программы функционирования системы вне некоторых рамок, позволяющих ей следовать к своей цели, иерархичность, нелинейность, открытость, неустойчивость, эмерджентность и принцип наблюдаемости, который подчеркивает ограниченность и относительность наших представлений о системе в конечном эксперименте [7]. Как синергетическая система культура представляет собой пример саморазвития, самоорганизации и самообразования. Т.П. Берсенева, рассматривая роль синергии культуры в контексте синергетики, полагает, что «синергия – это не статичное состояние, поэтому, выделив в качестве синергетического диалогического, кооперативного взаимодействия, необходимо признать, что взаимодействие идеалов, основанное на диалоге, может переходить во взаимодействие, приводящее к конвергенции идеалов» [4, с. 40].

Вследствие вышеизложенного синергетическим императивом в данном исследовании выделена адаптивность культуры в условиях

экономического развития. Система культуры экономического фактора, ее устройство и направление действий, являются результатом ее реакции на реализацию внутренних установок и следствием реакции на угрозы и возможности внешней среды. Исходя из того, что внутренние процессы и изменение факторов внешней среды являются перманентными условиями жизнедеятельности экономического субъекта и его культуры как фактора и результата жизнедеятельности, адаптивность к трансформациям является тем генеральным условием, которое позволяет элементам системы находиться в гармоничном состоянии, когда каждый элемент функционирует и развивается в согласии с темпами и направлением развития других элементов и системы в целом. В современных исследованиях адаптивность культуры «следует рассматривать как свойство системы, обуславливающее ее способность к перестройке внутренних характеристик при помощи ряда predetermined правил и инструментов...» [8, с. 13]. Через адаптивность системы реализуются не только интересы самой системы культуры в развитии, но и широкого круга субъектов внешней среды начиная от экономической мега-системы, рыночного окружения и заканчивая органами государственного управления. Адаптивность позволяет реализовать цели развития культуры как системы с меньшими потерями и более высокой результативностью. А.Н. Палагина считает, что «следует выделить основные критерии, которым будет соответствовать адаптивная система: гибкость – в противовес жестким иерархическим системам для того, чтобы иметь возможность отвечать требованиям адаптивности, система должна иметь максимально гибкую структуру, способную менять качественный и количественный состав входящих в нее элементов с минимальными потерями ресурсов в максимально короткие сроки; приспособляемость – заключается в возможности проведения своевременных оперативных трансформаций в структуре элементов системы с целью повышения их соответствия изменяющимся условиям среды, в которой они функционируют; синергичность – предполагает единое направление действий всех элементов системы в единицу времени, повышающее совокупный эффект от проводимых мероприятий; целостность – рассматривается в двух ракурсах: с одной стороны, обуславливает взаимосвязь и взаимозависимость всех элементов, входящих в состав системы, с другой – предполагается, что достигнуть намеченных целей система имеет возможность исключительно в условиях наличия всех входящих в нее компонентов; когнитивность – способность системы обретать и накапливать знания об условиях функционирования, внешней и внутренней среде, а также конструировать на их базе модели решений, адекватные каждой кон-

кретной ситуации; интегративность – возможность системы встраиваться в качестве недостающего элемента в структуру объектов среды ее функционирования» [8, с. 26].

Как кибернетическая система культура является продуктом воздействия управляющей системы на ее элементы с целью формирования социально-экономического подспорья достижения поставленных кибернетических целей. Кибернетический подход «в целом состоит в обосновании информационной сущности управления, в изучении универсальных законов управления ... в выявлении и организации механизмов обратной связи ... в оптимизации поведения системы...» [9]. При этом культура как кибернетическое явление может быть представлена в широком и узком смыслах. В широком смысле культура как кибернетическая система представляет собой совокупность информации о результатах развития экономической системы и их адекватности поставленным целям. В ограниченном контексте культура – кибернетический механизм мотивации и оценки развития экономической системы. Выполнение обеих ролей предполагает наличие переделенных базовых устоев. Среди принципов кибернетических систем выделяют принцип емерджентности, обратной связи, принцип разнообразия и другие, подробно описанные в современной литературе. Каждый из указанных принципов преследует определенную цель и обеспечивает реализацию отдельных функций. При этом существует императивное начало в кибернетике культуры, в котором сконцентрировано обеспечение реализации всех указанных принципов (многообразие путей, выбор оптимального, эффективность и т. д.).

Императивом кибернетического подхода к культуре как фактору экономического развития в данной статье выделена эквивифинальность – «существование конечного неупорядоченного множества путей перехода системы из различных начальных состояний в финальное состояние, т. е. переход системы из начальных состояний в финальное задан неединственным образом... Принцип эквивифинальности свидетельствует о том, что управление связано с наличием нескольких конечных путей или альтернатив перехода системы из различных начальных состояний в финальное состояние. Понимание рассматриваемого принципа в исследовании систем управления расширяет понятие оптимальности управления до многокритериальной оптимизации. Эта процедура сопровождается разработкой определенных групп критериев для различных путей переходов системы из начальных в финальное состояние» [10].

Комбинирование кибернетики с синергетикой в культуре как факторе экономического развития обусловило необходимость выделения императива, который регулирует действие принципов каждого из подходов к культуре в процессе

экономического развития. Таким императивом представлена целевая определенность, охватывающая синергетику и кибернетику в рамках телеологического подхода, когда цель является одновременно средством, мотиватором всего дальнейшего экономического развития.

Императив целевой определенности предполагает выполнение ним трех функций.

Во-первых, выявление возможных целей и выбор наиболее приемлемых в данных условиях развития. В кибернетике целеполагание является одной из основных функций, подробно описанных в научной и методической литературе. В синергетике данная функция реализуется через действие аттрактора, который «раскрывается в самом широком, внеантропологическом смысле как целеподобность, направленность поведения открытой нелинейной системы, как наличие «конечного состояния» (разумеется, относительно конечного, завершающего лишь некоторый этап эволюции) системы» [11]. Соединение кибернетики и синергетики в реализации принципа целевой определенности позволяет избежать возможного детерминизма как принципа первоначальной определяемости. Изучение аттракторов в кибернетике и их использование вследствие преднамеренных действий способствуют повышению роли культуры в обеспечении эффективности экономических преобразований.

Вторая функция принципа целевой определенности состоит в выявлении и обосновании путей достижения цели. Реализация функции целевой определенности обеспечивает внимание к ресурсам, технологиям и вариантам достижения цели, в процессе чего задачи кибернетики и синергетики совпадают. Данная функция позволяет определить вектор экономического развития и алгоритм действий для достижения цели.

Третья функция состоит в обеспечении системы контроля и регулирования на основе обратных связей. Контроль и регулирование могут осуществляться по критериям времени, направленности, эффективности и адекватности. Контроль и регулирование обусловлены в том числе и тем, что существует принципиальное различие между источниками указанных импульсов, а также их возможное несоответствие векторов направления действий.

Выводы из этого исследования и перспективы дальнейших исследований в данном направлении. Культура представляет собой результат взаимодействия синергетического и кибернетического воздействий, что обуславливает позиционирование культуры как системного фактора функционирования и развития экономической системы.

Как синергетическая система культура базируется на реализации императива адаптивности, действие которого обеспечивает реакцию

культуры на внутренние изменения и внешние вызовы.

Как кибернетическая система культура в процессе экономического развития подвергается целенаправленному влиянию управляющей подсистемы на основе императива эквивалентности, то есть обеспечения определенного результата при множестве возможных сценариев развития и выборе наиболее адекватного данным условиям.

В рамках интеграции кибернетических и синергетических влияний на культуру возникает необходимость применения принципа целевой определенности, обеспечивающего как задан-

ный финал кибернетического подхода, так и адаптивность действий системы культуры в процессе достижения целевого ориентира.

Императив целевой определенности культуры выполняет следующие функции: выявление возможных целей и выбор наиболее приемлемых в данных условиях развития; отбор путей достижения цели; обеспечение контроля и регулирования экономического развития на основе обратных связей.

В процессе дальнейших исследований запланировано определение роли составных элементов культуры в процессе экономического развития.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Кубиний Н.Ю., Фіалковський А.Р., Вовчанська Р.І. Ефект SPILLOVER у стратегічному управлінні. Стратегічні імперативи сучасного менеджменту: зб. матеріалів IV Міжнар. наук.-практ. конф. (19–20 квітня 2018 р.). Київ, 2018. С. 204–209.
2. Каган М.С. Введение в историю мировой культуры. СПб.: Петрополис, 2003. Кн. 1. 368 с.
3. Поддубный Н.В. Самоорганизующиеся системы: онтологический и методологический аспекты: дис. ... д-ра филос. наук. Ростов н/Д, 2000. 335 с.
4. Берсенева Т.П. Синергия в культуре. Вестник Томского государственного университета. 2013. № 377. С. 36–44.
5. Кубиний Н., Пулянович Е., Косовилка Т. Институализация инновационных стратегий: ретроспективный бекграунд. Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка». 2017. Вип. 2 (50). С. 83–86.
6. Кубиний В.В. Сучасні концепти інноваційної культури. Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка». 2017. Вип. 2 (50). С. 23–27.
7. Буданов В.Г. Синергетика: история, принципы, современность. URL: <http://spkurdyumov.ru/what/sinergetika-istoriya-principy-sovremennost/>.
8. Палагина А.Н. Методология формирования адаптивной инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства: институциональные аспекты, механизмы и инструменты: автореф. дис. ... докт. экон. наук: 08.00.05. Ростов-на-Дону, 2015. 50 с.
9. Калабухова С.В. Кібернетичний підхід до аналітичного забезпечення бухгалтерського менеджменту. URL: http://sophus.at.ua/publ/2013_05_30_31_kampodilsk/ekonomichnij_blok_doslidzhen/kibernetichnij_pidkhid_do_analitichnogo_zabezpechennja_bukhgalterskogo_menedzhmentu/31-1-0-641.
10. Принципы кибернетики. URL: https://bizbook.online/business_menedjment/printsiyi-kibernetiki.html.
11. Егорова Ю.А. Идеи цели и целеполагания в синергетике. Молодой ученый. 2015. № 6. С. 593–596.

ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ ФАКТОРІВ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ В УКРАЇНІ ТА ЄВРОПЕЙСЬКИХ КРАЇНАХ

COMPARATIVE ANALYSIS OF FACTORS FOR ENSURING NATIONAL ECONOMIC SECURITY IN UKRAINE AND THE EUROPEAN COUNTRIES

Захаркін О.О.

доктор економічних наук,
доцент кафедри фінансів і підприємництва,
Сумський державний університет

Захаркіна Л.С.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів і підприємництва,
Сумський державний університет

Крещик О.С.

студентка,
Сумський державний університет

Статтю присвячено питанням забезпечення національної економічної безпеки в Україні, пошуку факторів, які сприяють реалізації принципу сталого розвитку економіки. Для досягнення поставленої мети проаналізовано досвід європейських країн. Визначено особливості ключових драйверів, які є базою для досягнення високого рівня економічної безпеки у цих країнах.

Ключові слова: національна економічна безпека, сталий розвиток, фактори забезпечення економічної безпеки, індикатори, експорт, імпорт, ВВП.

Статья посвящена вопросам обеспечения национальной экономической безопасности в Украине, поиску факторов, способствующих реализации принципа устойчивого развития экономики. Для достижения поставленной цели проанализирован опыт европейских стран. Определены особенности ключевых драйверов, которые являются базой для достижения высоко уровня экономической безопасности в этих странах.

Ключевые слова: национальная экономическая безопасность, устойчивое развитие, факторы обеспечения экономической безопасности, индикаторы, экспорт, импорт, ВВП.

The article is devoted to the issues of ensuring national economic security in Ukraine, the search for factors contributing to the implementation of the principle of sustainable economic development. To achieve the goal, the experience of European countries was analyzed. The features of key drivers that are the basis for achieving a high level of economic security in these countries are determined.

Key words: national economic security, sustainable development, factors of economic security, indicators, exports, imports, GDP.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Національна економічна безпека являє собою здатність держави захищати власні інтереси від внутрішніх і зовнішніх загроз та протистояти нестабільним діям економічних, політичних, демографічних та інших факторів, тому забезпечення національної економічної безпеки є однією з найголовніших передумов сталого розвитку держави. Одним із ключових етапів реалізації принципів такого розвитку

в Україні є аналіз досвіду європейських країн щодо впровадження ними політики національної економічної безпеки. Особливо корисним для України є досвід постсоціалістичних країн Східної Європи, що мали подібні стартові економічні позиції та досягли на своєму шляху певних успіхів. Разом із тим слід зазначити, що кожна країна має індивідуальні відмінності та особливості, що пов'язані з інтересами цих держав та мають бути враховані під час дослідження факторів, які формують національну економічну безпеку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Серед науковців, які досліджували питання забезпечення національної економічної безпеки у вітчизняній науковій літературі, можна виділити роботи О.А. Сергієнко, Н.Л. Морозової, М.А. Шавлак [1], у яких пропонується комплекс економіко-математичних моделей оцінки конкурентоспроможності та соціально-економічного розвитку держави для забезпечення ефективного стратегічного управління економічною безпекою; В.В. Лойко [2], О.В. Пабата [3], О.М. Гордуновського [4], де сформовано систему одиничних показників та їх граничних значень для визначення рівня інноваційного складника економічної безпеки національної економіки, а також запропоновано моделі оцінки впливу інноваційних факторів на економічну безпеку держави.

Серед закордонних авторів щодо розгляду даної проблеми доцільно відзначити роботи М. Лі [5] та Д. Лейдена [6], де досліджуються теоретичні основи промислової безпеки та розглянуто взаємний вплив державного та приватного секторів у національному економічному зростанні через інновації.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Разом із тим аналіз наукових праць показує необхідність пошуку на основі закордонного досвіду факторів, що впливають на підвищення економічної безпеки держави, які необхідно врахувати під час розроблення стратегічних напрямів розвитку національної економіки.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є дослідження на основі закордонного досвіду факторів впливу на розвиток економіки держави через забезпечення показників національної економічної безпеки та виокремлення ключових її індикаторів, що можуть бути застосовані в українських реаліях.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Створення високого рівня національної безпеки є однією з найважливіших умов сталого розвитку держави. Чималу роль у її забезпеченні відіграє економічна безпека, що полягає у здатності економіки протистояти зовнішнім загрозам в умовах активного поширення глобалізаційних процесів.

На думку Н.В. Наконечної [7], національна економічна безпека держави (макрорівень) – це такий стан економіки та інститутів влади, за якого забезпечуються гарантований захист національних інтересів, гармонійний, соціально орієнтований розвиток країни у цілому, достатній економічний та оборонний потенціал навіть за найнесприятливіших варіантів розвитку внутрішніх та зовнішніх процесів.

В Україні концептуальні засади визначення рівня національної економічної безпеки висвіт-

лено в Методичних рекомендаціях щодо розрахунку рівня економічної безпеки [8]. Ці рекомендації дають можливість розрахувати її рівень, визначають основні індикатори стану економічної безпеки, дають можливість проаналізувати реальні або потенційні загрози національним інтересам. Разом із тим для України дуже важливим є вивчення досвіду зарубіжних країн щодо забезпечення економічної безпеки.

Політика забезпечення економічної безпеки Чехії, Польщі, Словаччини та країн Балтії базується на зближенні національних інтересів із загальноєвропейськими, а також на політичній, економічній та інституційній трансформації згідно із західноєвропейськими стандартами. На початку 90-х років ці країни вибрали практично однакову модель забезпечення економічної безпеки, яка включала: оцінку геополітичної ситуації в регіоні; визначення вектора та стратегії розвитку; вибудовування та реалізацію моделі поведінки, у тому числі у сфері економіки, згідно з домінуючими тенденціями регіонального та світового еволюційних процесів; співвіднесення базових кількісних й якісних показників розвитку із загальносвітовими та регіональними стандартами; коригування курсу економічних реформ [9].

У країнах Прибалтики сьогодні відсутня спеціальна законодавча база щодо забезпечення економічної безпеки. Її забезпечення орієнтується на відповідні нормативно-правові акти ЄС, а методи забезпечення економічної безпеки передусім спрямовані на реалізацію фінансово-економічної безпеки. Аналогічна ситуація спостерігається і в інших європейських країнах. Під час вибору методів забезпечення економічної безпеки країни враховують геополітичну ситуацію, вектор і стратегію розвитку економіки відповідно до тенденцій регіонального та світового еволюційних процесів, напрям економічних реформ [10].

Для більш детального розгляду цієї тематики слід звернути увагу на особливі національні індикатори економічного зростання економіки країн. ВВП є одним із найголовніших показників розвитку економіки, тому слід порівняти рівень ВВП за країнами. Варто зазначити, що протягом багатьох років ВВП більшості постсоціалістичних країн Європи стабільно збільшувався: в Естонії – з 13,1 до 25,97 млрд. дол. США, у Латвії – з 16,6 до 30,32 млрд. дол. США, у Литві – з 25,7 до 47,26 млрд. дол. США. У цих країнах ВВП збільшився майже вдвічі. У країн-сусідів ситуація аналогічна: у Польщі ВВП збільшився з 300,5 до 509,96 млрд. дол. США, у Словаччині – з 46,8 до 95,94 млрд. дол. США, у Чехії – з 123,6 до 213,19 млрд. дол. США, а в Угорщині – з 109,5 до 152,28 млрд. дол. США [11]. Збільшення ВВП також відбувається і в перерахунку на душу населення (рис. 1). Рис. 1 також демонструє, що на відміну від прибалтійських країн в Україні спостерігається значне зменшення ВВП

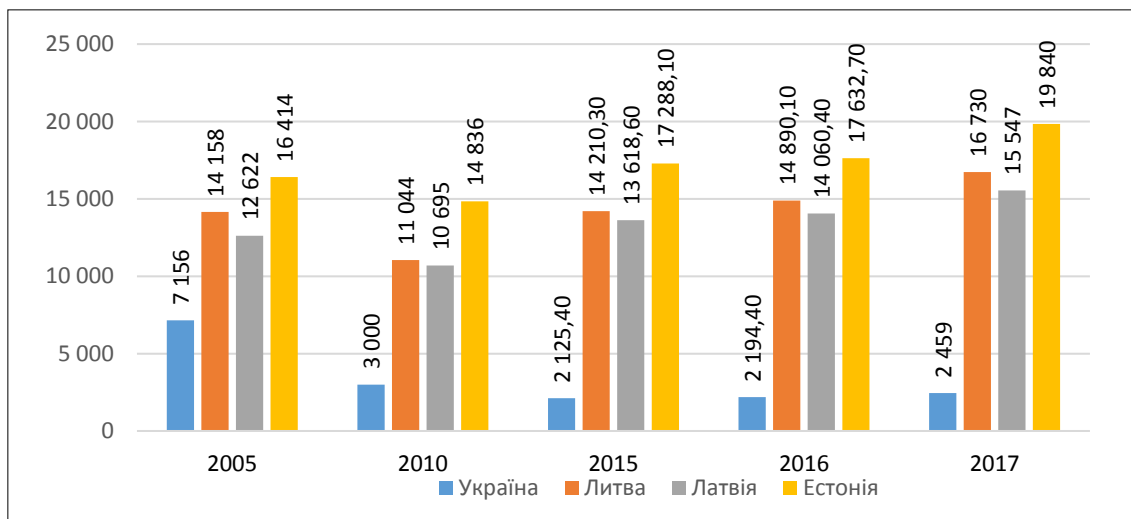


Рис. 1. ВВП на душу населення країн Прибалтики та України, 2005–2017 рр., дол. США [11]

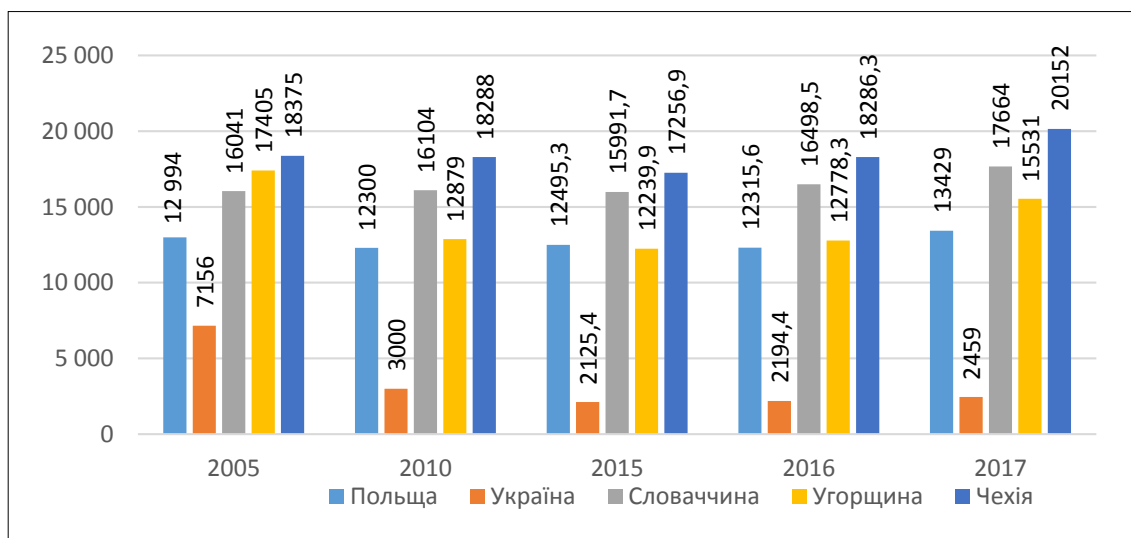


Рис. 2. ВВП на душу населення країн – сусідів України, 2005–2017 рр., дол. США [11]

на душу населення, причиною якого є серія економічних та політичних криз.

Деяка інша ситуація спостерігається у сусідніх Польщі, Угорщині, Словаччині та Чехії, де показник ВВП на душу населення майже не змінювався протягом останніх років.

Стимулом до економічного зростання цих країн став вступ до ЄС, що призвело до росту темпів ВВП. Майже в усіх країнах також відбувалося піднесення промисловості, збільшення продуктивності праці, експорту та притоку інвестицій. Головними секторами економіки у цих країнах є сфера послуг (близько 60%) та промисловість (близько 30%).

Із представлених країн найбільш прогресивною та інноваційною можна назвати Естонію через упровадження та розвиток бізнес-інкубаторів. За даними журналу The Economist, саме

Естонії належить світовий рекорд за кількістю стартапів на душу населення. Інкубатор служить початковим майданчиком і можливістю запустити стартап та отримати фінансування від інвесторів. Таким чином, країна приваблює інвестиції, розвиває підприємництво та збільшує експорторієнтоване виробництво. Це підтверджується даними рейтингу Doing business, який дає змогу оцінити, наскільки легко вести бізнес у різних країнах. Серед представлених країн цей рейтинг має такий вигляд (рис. 3).

В Україні за 2017 р. на інновації витрачено 9,1 млрд. грн., із них 64,7% – на оновлення обладнання та програмного забезпечення, 23,8% – на науково-дослідні розробки, 0,2% – на придбання нових технологій. Джерелом фінансування інноваційних витрат здебільшого залишаються власні кошти підприємств (97 704,1 млн. грн.),

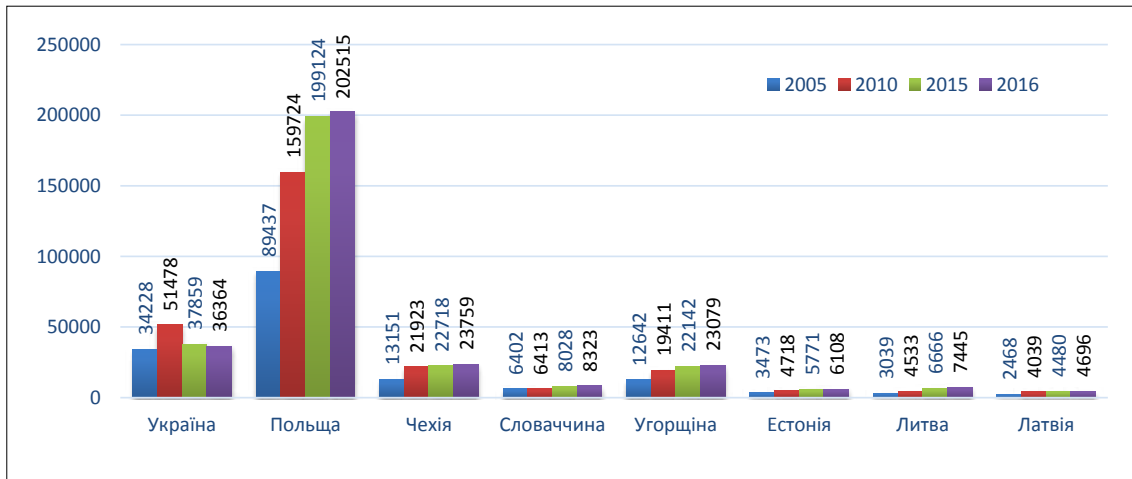


Рис. 3. Рейтингові позиції легкості ведення бізнесу [12]

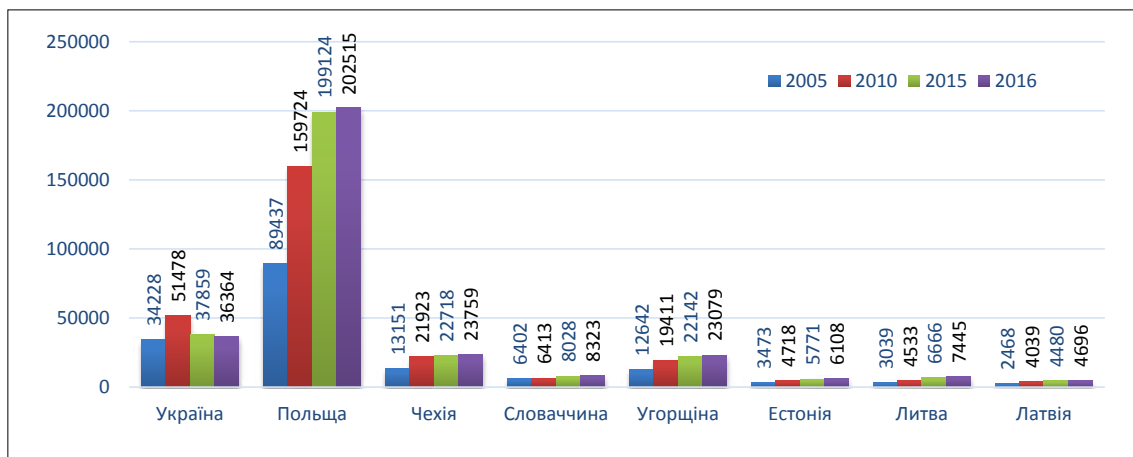


Рис. 4. Експорт товарів за країнами, млн. дол. США [14]

обсяг коштів від інвесторів – 380,9 млн. грн. У 2017 р. інновації впроваджували 88,5% підприємств, які займалися інноваційною діяльністю, із них інноваційні види продукції – 53,3%, нові технологічні процеси – 67,9% [13].

Тоді як країни збільшують обсяг коштів, які спрямовуються на дослідження, наукові розробки, вдосконалення виробництва, технологічний розвиток та інновації, в Україні їх обсяг скорочується: у 2016 р. такі витрати становили 0,48%, а в 2017 р. – 0,45% ВВП [13].

У більшості країн рушійним важелем, що впливає на зростання економіки, є розвиток експорту (рис. 4, 5). Значну частину польського експорту становлять високотехнологічні товари, продукція хімічної промисловості та сільськогосподарського сектору. Чехія активно постачає автомобілі та запчастини до них, електричне обладнання та верстати. Словаччина експортує електроніку та продукцію машинобудування; Естонія – вироби з металу, хімічну продукцію, електротовари та товари легкої промисловості; Литва – електротовари, меблеві вироби, сіль-

ськогосподарську техніку, інформаційні технології та ін.

В Україні найбільшу частку експорту займають недорогоцінні метали та вироби з них (26,8%), сільськогосподарська продукція (19,5%) та електротехнічне обладнання, машини (9,5%), також значну частку займають різноманітні природні ресурси. Залежність держави від експорту природних ресурсів може гальмувати економічний розвиток країни. Для економіки більш доцільно експортувати вже готову, перероблену продукцію [13].

Одним із ключових показників, що характеризує ступінь економічної безпеки, є обсяг прямих іноземних інвестицій, який визначає рівень довіри інвесторів. За даними табл. 1 практично в усіх країнах спостерігається негативна тенденція щодо надходження прямих іноземних інвестицій, що є наслідком світових економічних криз останнього десятиріччя. Винятком є тільки Польща, яка утримує рівень довіри іноземних інвесторів шляхом поліпшення законодавства, яке регулює інвестиційну діяльність

та створення сприятливих умов для іноземних інвесторів. В Україні зниження показника надходження прямих іноземних інвестицій за останні 10 років становить майже 50%, що пояснюється значним рівнем корупції, складною політичною ситуацією, відсутністю дієвих реформ.

Для України основні вектори формування національної безпеки в економічній сфері полягають у [15]:

- забезпеченні умов для сталого економічного зростання та підвищенні конкурентоспроможності національної економіки;

- прискоренні прогресивних структурних та інституціональних змін в економіці, поліпшенні інвестиційного клімату, підвищенні ефективності інвестиційних процесів, стимулюванні випереджувального розвитку наукоємних високотехнологічних виробництв;

- подоланні тінізації економіки через реформування податкової системи, оздоровленні фінансово-кредитної сфери та припиненні відпливу капіталів за кордон, зменшенні позабанківського обігу грошової маси;

- забезпеченні збалансованого розвитку бюджетної сфери, внутрішньої і зовнішньої захищеності національної валюти, її стабільності, захисті інтересів вкладників, фінансового ринку;

- здійсненні виваженої політики внутрішніх та зовнішніх запозичень;

- забезпеченні енергетичної безпеки на основі сталого функціонування і розвитку паливно-енергетичного комплексу, у тому числі послідовного і активного проведення політики енергозбереження та диверсифікації джерел енергозабезпечення;

- забезпеченні продовольчої безпеки;

- захисті внутрішнього ринку від недоброякісного імпорту – поставок продукції, яка може завдавати шкоди національним виробникам, здоров'ю людей та навколишньому природному середовищу;

- посиленні участі України в міжнародному поділі праці, розвитку експортного потенціалу високотехнологічної продукції, поглибленні інтеграції в європейську і світову економічні системи

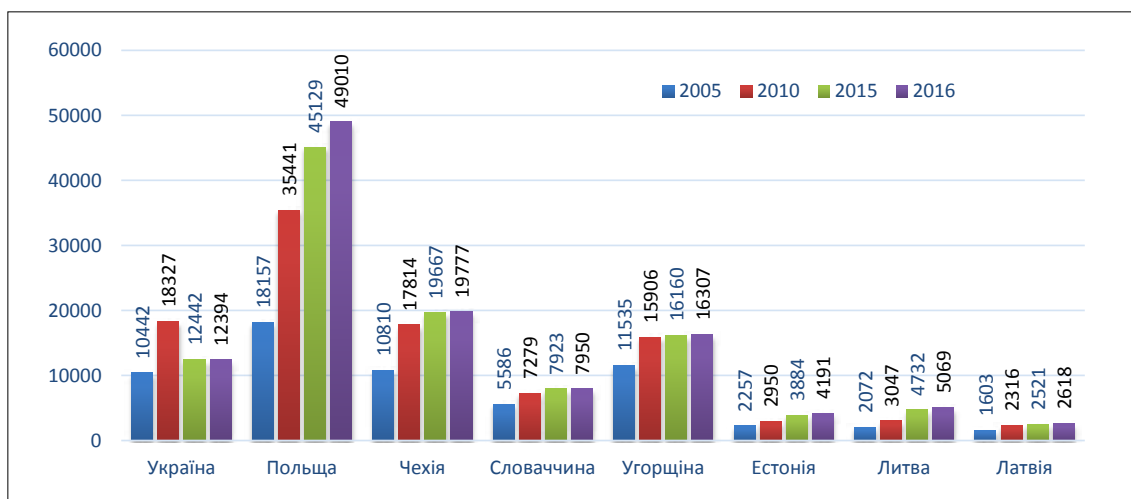


Рис. 5. Експорт послуг за країнами, млн. дол. США [14]

Таблиця 1

Прямі іноземні інвестиції за країнами, млн. дол. США [14]

Надходження прямих іноземних інвестицій								
	Україна	Польща	Чехія	Словаччина	Угорщина	Естонія	Литва	Латвія
2005	7 808	8 203	11 653.25	3 109.64	7 708.96	2 799.17	1 028.09	706.19
2010	6 451	12 796	6 140.58	1 769.76	2 192.81	1 508.54	799.40	379.39
2015	3 050	13 472	465.11	-195.65	-14 804.13	129.70	873.79	668.27
2016	3 336	11 358	6 751.87	-295.35	-5 313.59	870.45	-207.87	126.10
Відтік прямих іноземних інвестицій								
	Україна	Польща	Чехія	Словаччина	Угорщина	Естонія	Литва	Латвія
2005	275.00	1 346.74	-18.74	191.43	2 170.83	662.83	345.60	128.09
2010	692.00	6 147.18	1 166.82	946.13	1 171.97	167.13	-5.75	19.05
2015	38.00	3 216.21	2 487.45	-183.41	-15 971.93	322.70	85.12	32.27
2016	173.00	6 435.97	984.37	247.86	-8 823.15	478.69	-136.17	178.09

та активізації участі в міжнародних економічних і фінансових організаціях.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Отже, можна стверджувати, що врахування зарубіжного досвіду є важливим фактором підвищення національної економічної безпеки держави. Для України головними можливостями для забезпечення сталого економічного розвитку необхідні розроблення стратегії, спрямованої на підвищення технологічного рівня виробництва через активізацію інноваційної діяльності, збільшення обсягів інновацій у виробництві, підвищивши конкурентоспроможність вітчизняної продукції,

розширення експорту та поліпшення інвестиційного клімату, збільшення довіри міжнародних фінансових організацій.

Україні необхідно брати приклад з Естонії, яка розвиває підприємництво шляхом створення бізнес-інкубаторів; збільшувати обсяг витрат на наукові дослідження та розробки, які допоможуть поліпшити конкурентоспроможність вітчизняних підприємств; збільшувати частку експорту виробленої продукції та зменшити залежність від експорту природних ресурсів та сировини. Необхідно поліпшити інвестиційний клімат через зміни в законодавстві, які регулюють інвестиційну та підприємницьку діяльність.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Сергієнко О.А., Морозова Н.Л., Шавлак М.А. Моделювання структурних елементів економічної безпеки держави в багатовимірній системі оцінки та аналізу. Вісник Університету банківської справи. 2015. № 1 (22). С. 132–139.
2. Лойко В.В. Фактори впливу на формування інноваційної складової економічної безпеки національної економіки. Вісник КНУТД. Серія «Економічні науки». 2015. № 4(89). С. 113–124.
3. Пабат О.В. Економічна безпека держави: інноваційні фактори: монографія. Львів: Ін-т регіональних досліджень НАН України, 2012. 168 с.
4. Гордуновський О.М. Сучасний стан та напрями посилення інноваційної безпеки України. Фінансовий простір. 2014. № 2(14). С. 23–29.
5. Li M. Analysis of Industrial Security Based on the Theoretical Frame of Industrial Economics. In: Research on Industrial Security Theory. Springer, Berlin, Heidelberg. 2013. P. 171–240.
6. Leyden D. Public-sector entrepreneurship and the creation of a sustainable innovative economy. Small Business Economics. 2016. № 46(4), P. 553–564. DOI:10.1007/s11187-016-9706-0.
7. Наконечна Н.В. Методологічні підходи до оцінювання рівня фінансової безпеки України. Науковий вісник НЛТУ України. 2013. Вип. 23.14. С. 281–287.
8. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України: Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 29.10. 2013 № 1277. URL: <http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&tag=MetodichniRekomendatsii>.
9. Бондар А.О. Світовий досвід державного управління економічною безпекою та його використання в Україні. Державне управління: удосконалення та розвиток. 2013. № 6. URL: <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=775>.
10. Притула Н.В. Досвід забезпечення економічної безпеки в зарубіжних країнах. Економіка та управління національним господарством: стан, тенденції та перспективи: тези доп. I Міжн. наук.-практ. конф. Одеса: Пальміра, 2014. С. 41–44.
11. The Global Competitiveness Report 2006-2018 / World Economic Forum. URL: <https://www.weforum.org>.
12. Doing business / The world bank. URL: <http://www.doingbusiness.org>.
13. Офіційний сайт української служби статистики. URL: www.ukrstat.gov.ua.
14. Unctad / Statistics / Country Profiles. URL: <http://unctadstat.unctad.org/CountryProfile/GeneralProfile/en-GB/004/index.html>.
15. Цвігун Т.В. Економічна безпека в системі національної безпеки України. Економіка і суспільство. 2017. Вип. № 11. С. 150–156. URL: http://economyandsociety.in.ua/journal/11_ukr/24.pdf.

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ РОЗВИТКУ ІНФОРМАЦІЙНО-ЗНАННЄВОГО СУСПІЛЬСТВА

CONCEPTUAL BASIS FOR THE DEVELOPMENT OF INFORMATIONAL AND KNOWLEDGE SOCIETY

Капітанець С.В.

кандидат педагогічних наук, доцент,
старший науковий співробітник відділу
вдосконалення протидії митним правопорушенням,
Науково-дослідний центр митної справи
Науково-дослідного інституту фіскальної політики УДФСУ

Мостіпака О.В.

здобувач,
старший викладач кафедри підприємництва
та економічної теорії,
Хмельницький економічний університет

У статті проаналізовано визначення інформації, знань, економіки знань, інформаційного суверенітету. Доведено, що інформаційні мережі є середовищем для створення електронних грошей та криптовалют. Визначено, що гроші в інформаційно-знаннєвому суспільстві необхідно розглядати як технологічний винахід, що являє собою знакову інформаційну систему. Обґрунтовано, що в інформаційно-знаннєвому суспільстві гроші як цифрова інформація повинні пов'язувати в системне ціле інтелектуальні та матеріальні елементи системи. Побудовано просторову модель управління розвитком національної економіки в інформаційно-знаннєвому суспільстві.

Ключові слова: інформація, знання, інформаційно-знаннєве суспільство, гроші, електронні гроші, розвиток.

В статье проанализировано определение информации, знаний, экономики знаний, информационного суверенитета. Доказано, что информационные сети являются средой для создания электронных денег и криптовалют. Определено, что деньги в информационно-знаниевом обществе необходимо рассматривать как технологическое изобретение, которое представляет собой знаковую информационную систему. Обосновано, что в информационно-знаниевом обществе деньги как цифровая информация должны связывать в системное целое интеллектуальные и материальные элементы системы. Построена пространственная модель управления развитием национальной экономики в информационно-знаниевом обществе.

Ключевые слова: информация, знание, информационно-знаниевое общество, деньги, электронные деньги, развитие.

In the article analyzed the definition of information, knowledge, economics of knowledge, information sovereignty. Proved, that information networks are a medium for creating electronic money and cryptocurrencies. Determined – money in the informational and knowledge society should be considered as a technological invention, that representing information system. Substantiated that in the informational and knowledge society money are digital information and should link the system's intellectual and material elements to the system. A spatial model for managing the development of the national economy in the informational and knowledge society was constructed.

Key words: information, knowledge, informational and knowledge society, money, electronic money, development.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Людство від самого свого виникнення розвивалося як інформаційно-знаннєве суспільство. Тільки в минулому це відбувалося поступово, накопичуючи знання, а з

часом у сучасному світі відбувається експоненціальне зростання обсягу інформації і знань. Назва сучасної цивілізації «інформаційно-знаннєве суспільство» відповідає зростанню продукування інформації та знань у XXI ст. Розвиток освіти, науки й отримання нових знань – це

виклик самому існуванню і розвитку суспільства. Нині не можна обійтися без інноваційного складника виробництва – інформаційно-знаннєвого. Інформаційно-знаннєве суспільство робить інформацію та знання фундаментальною основою соціально-економічного, духовного, культурного розвитку людства. Інформаційні мережі є середовищем створення інформації та знань, у тому числі віртуальних грошей – електронних грошей, криптовалюти.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Про контури нової цивілізації, механізми змін, своє бачення майбутнього висловлювалися та висловлюються зарубіжні та вітчизняні науковці: А. Бард, В. Геєць, В. Александрова, Ю. Бажал, Д. Богиня, Я. Зодерквіст, Н. Вінер, Є. Голуб, Ж. Дельоз, М. Кастельс, В. Копилов, Ф. Махлуп, А. Чухно, І. Юзвішин. Проте постійний розвиток інформаційно-знаннєвого суспільства вимагає подальших досліджень із цієї проблематики.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою дослідження є розроблення теоретичних та методичних положень щодо формування інформаційно-знаннєвого суспільства в контексті реформування грошової системи.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Різноманітність трактувань інформації, виявлення інформаційних процесів і явищ практично в усіх сферах природи, суспільства, людини і свідомості означає, що інформація втілює основні початки світобудови. Термін «інформація» науковці різних філософських течій та галузей знань трактують по-різному. Автор дисертаційного дослідження Є.С. Голуб [1] зазначає, що інформація розглядається як єдина сутність усіх об'єктів, предметів, явищ і процесів Всесвіту. Інформація як феномен – сутність будь-якого явища, з чим ми повністю погоджуємося.

Доктор технічних наук, професор, президент Міжнародної академії інформатизації І. Юзвішин писав: «Інформація – це фундаментальний генералізаційно-єдиний безначально-безкінечний процес резонансно-сотового, частотно-квантового та хвильового відношення, взаємодії, взаємопроникнення і взаємозбереження енергії, руху, маси та антимаси на основі матеріалізації та дематеріалізації в мікро- і макроструктурі Всесвіту» [2, с. 15]. Інформація – загальноєдина вегетативно-генеративна сутність Природи, суспільства і Всесвіту; універсальність її у Всесвіті та її спільність для людства [3, с. 15].

Теоретики інформації минулих століть були праві в принципі [4]. Саме інформація вдихає життя у матерію. Нобелівський лауреат у галузі медицини 1969 р. Макс Дельбрук запропонував посмертно присвоїти Аристотелю премію за відкриття ДНК. Філософ стверджував, що форма

курки міститься вже у самому яйці. Не потрібно вчити яйце, як ставати куркою, – воно і так знає. По суті, саме інформація у наших генах визначає, хто ми є. Як наслідок, природа людини дійсно існує, і вона вирішальною мірою визначає не тільки наші здібності, а й культуру в цілому. У людини є душа, і ця душа й усі духовні явища не залежать ні від тіла, ні від усієї біології.

На рівні живої матерії існує складна інформаційна система, що містить у собі величезні масиви інформації, механізми її зберігання і самовдосконалення, – ДНК [5, с. 119–139]. Математик А. Урсул пише, що інформація є всезагальною властивістю матерії [6, с. 33]. Отже, інформація виступає первинною формою, у якій зберігається сила буття.

Основоположник кібернетики американський математик Н. Вінер уважав, що інформація поряд із матерією й енергією є фундаментальним фізичним фактором: «Інформація є інформація, а не матерія і не енергія» [7, с. 60]. Він визначає інформацію як означення змісту, отриманого із зовнішнього світу в процесі нашого пристосування до нього [8, с. 31]. Подібної думки дотримувався У. Ешбі, англійський учений, фахівець із кібернетики, основоположник досліджень складних систем, який застерігав від спроб розглядати інформацію як матеріальну або індивідуальну «річ» [9, с. 216].

У традиційній картині світу, яку філософія і наука тривалий час розглядали в аспекті речовини, енергії та свідомості, інформація постала як щось безтілесне, невидиме, нечутне, невідчутне і може управляти ходом усіх процесів у Всесвіті та на Землі. Адже у Всесвіті – від наносвіту до космічних об'єктів – процеси динамічні і розвиваються згідно зі смисловими інформаційними програмами. Їх суть стає доступною людині через пізнання законів Природи.

Відповідно до методології нашого дослідження, особливий вид інформації – людино-машинна, що являє собою штучно створений артефакт техносфери.

Щодо поняття «знання», то сучасні вчені-теоретики переважно поділяють твердження давньогрецьких мислителів, що «знання – це істина думки» [10, с. 245, 274]. Інформація є певна форма буття знання, а знання, своєю чергою, є не що інше, як зміст інформації. Знання має інтелектуальну природу – немає знання поза Розумом, поза свідомістю. Знання є продукт пізнання, продукт мислення, продукт свідомості. З одного боку, знання є за своєю сутністю соціальним феноменом: немає знання поза соціальним суб'єктом. А з іншого боку, знання за своєю сутністю є ідеальним феноменом [11, с. 66–68]. Інформація та знання змінюють сутність суспільно-економічної системи, її інституціональне середовище [12, с. 14].

Отже, осмислена, перероблена і засвоєна інтелектом інформація стає знанням. Інформація та знання становлять сутнісну характе-

ристику суспільно-економічних систем, тому їх називають інформаційними, або знаннєвими. Інформація і знання є основою для створення новітніх інформаційних технологій, які стали засобом розвитку суспільного життя, виробництва, системи науки, освіти, культури, управління тощо.

Специфічним для інформаційно-знаннєвого розвитку є вплив знання на власне знання як головне джерело продуктивності [13]. Освіта та розвиток науки не є закінченими главами, вони повинні постійно оновлюватися.

Класичні складники виробництва – природні (матеріальні) ресурси, праця і капітал – беруть участь у визначенні ціни будь-якого товару у вигляді природної ренти, заробітної плати і прибутку. Інформаційний складник бере участь своєю часткою. Ми погоджуємося з автором роботи [14, с. 86], що необхідно ввести в економічну теорію нову категорію – інформацію у вигляді інформаційної ренти. Отже, нами пропонується ввести економічну категорію – інформаційно-знаннєву ренту. Україна отримує природну ренту, продаючи сировинні ресурси, але платить інформаційно-знаннєву, купуючи за кордоном технології, системне та прикладне програмне забезпечення, комп'ютери тощо. Баланс не на користь України. Можна стверджувати, що від зміни технологічних укладів розвитку суспільства збільшується їх інформаційно-знаннєвий складник.

У другій половині ХХ ст. виникла об'єктивна необхідність, за якої прогрес економічної науки перетворив її на нову галузь – економіку знань. Виник принципово новий об'єкт як за формою, так і за змістом – синтез економіки та інформації [15, с. 459].

Одним із засновників теорії економіки знань є Фріц Махлуп, австрійський та американський економіст, автор праць «Виробництво і розповсюдження знань в США» [16] і «Економіка інформації та людського капіталу» [17]. Ще у 60-х роках ХХ ст. він стверджував, що головною і визначальною для подальшого розвитку економіки США та інших країн галуззю національного господарства є освіта і виробництво знань.

Основою змін життя шостого технологічного укладу виступає зміна процесу пізнання й уявлення про знання як таке, а саме знання уже сьогодні відіграє важливу роль, що полягає у неминучій конвергенції. Знання стає єдиним, традиційна градація на гуманітарні, природничі і технічні науки зійде нанівець, адже експоненціальне зростання обсягу знань ускладнює погляд на людське життя, поглиблює нерівність між тими, хто володіє цим знанням і хто не володіє, тим самим поглиблюючи зростаючу нерівність як усередині країн, так і між країнами.

Отже, знання – складна, цілісна, функціональна, суспільна система, яка є організованою формою існування духовного і матеріального світу. Знання має складну сутність і є

концептуальною основою усіх процесів, явищ і станів Природи та розвитку суспільно-економічних систем.

Філософські основи концепції інформаційно-мережевого суспільства були закладені в 1970-ті роки у спільній роботі Ж. Дельоза і Ф. Гваттарі «Тисяча плато» [18], що є другим томом «Капіталізму і шизофренії». Автори використовують не поняття «мережа», а «ризом», що має, по суті, таке ж значення. Формуються нові уявлення про світ і цінності. Капітал як основа індустріального суспільства поступається місцем інформаційно-знаннєвій категорії у сучасному суспільстві.

Процеси глобалізації і фінансіалізації (фінансової економіки) органічно поєднані з формуванням інформаційно-мережевої економіки. Україна увійшла в інформаційну епоху ХХІ ст. зі значним відставанням від розвинутих країн. Інформаційні технології, що використовуються країною, не є національними, що говорить про вразливість країни в рамках глобальних інтересів та втрату інформаційного суверенітету. Інформаційний суверенітет – це здатність здійснювати управління власним інформаційним простором і мати стійкість до різного роду інформаційних загроз. Зростає ступінь ентропії (невизначеності) суспільно-економічного простору.

Людина в інформаційно-знаннєвому суспільстві стає одним із програмно-апаратних засобів кіберпростору, які впливають на її духовність, підсвідомість, внутрішній світ особистості, що дає можливості для цілеспрямованого лінгвістичного маніпулювання та програмування. Формою мережевої несвободи є розвиток інформаційних сучасних технологій, що роблять індивідуума залежним від власників інформаційної мережі через мережевий комп'ютер, віртуальні гроші, глобальні системи зв'язку, які дають змогу контролювати соціально-економічні відносини, системи управління, орієнтовані на систему цінностей країни-розробника.

Дослідити суть віртуальних грошей, ураховуючи рівень абстракції, не можна без урахування досягнень теорії систем, інформатики, синергетики, філософії тощо. Оптимально управляти в інформаційно-знаннєвому суспільстві можна, якщо розглядати систему управління як складну, нелінійну, цілісну, синергетичну систему. Необхідно розглядати електронні гроші, криптовалюти як складну динамічну підсистему цілісної системи соціально-економічних відносин.

Віртуальні гроші є технічно досконалішою формою грошей. Електронна форма є відображенням готівкових грошей (електронні гаманці, якими називаються картки з мікропроцесором, чи анонімні платежі, blockchain технології, криптовалюти) або безготівкових. О. Шаров [19] та М. Швайка [20, с. 186–187] підтверджують думку стосовно заміни традиційних форм засобів обігу новими неречовими формами, що називають дестафацією (від англ. stuff – річ).

Гроші в інформаційно-знаннєвому суспільстві можна розглядати як технологічний винахід, що являє собою знакову інформаційну систему або представлену на матеріальних носіях інформацію. Гроші містять у собі інформацію про соціально-економічну діяльність у просторово-часових координатах розвитку. Алгоритми функціонування віртуальних грошей складніші, ніж ті, які базувалися на матеріальних, речових грошових носіях (худоба, сіль, мідь, бронза, золото). Якщо б людство розв'язувало сьогоденні практичні завдання з позицій старих догм, щоб гроші, зокрема й віртуальні, мали внутрішню вартість, воно б залишилося на рівні середньовіччя.

Під час ухвали інституційних рішень потрібно зважати на те, що віртуалізація грошей, перетворення їх у цифрові символи (цифри – біти, байти тощо) – це об'єктивний процес. У цьому напрямі розвиваються соціально-економічні відносини, вартісні категорії. Гроші є інформаційним еталоном порівняння вартостей, що узгоджується з новим сприйняттям грошей. Як інформаційний еталоном порівняння вартостей грошова одиниця перетворюється на визнану суспільством симво-

лічну умовність і саме на такій основі кореспондується із субстанціональною природою економічних відносин. Гроші, втрачаючи товарну форму, перестають бути товаром. Усе це атрибути інформаційно-знаннєвої економіки [21, с. 155–156].

В інформаційно-знаннєвому суспільстві синергізм національної економіки має ґрунтуватися на тому, що інформація пов'язується в системне ціле інтелектуальні й матеріальні елементи системи, забезпечуючи впорядкованість і динамічну стійкість національної економіки в процесі розвитку. За умови несиметричності інформації в ентропійній ринковій економіці національна економіка стає ентропійною, виникає загроза її розпаду. В умовах інформаційно-знаннєвого суспільства грошові потоки повинні розглядатися разом із реальним сектором економіки. Орієнтиром повинна стати модельована планово-прогнозована інноваційно-знаннєва національна економіка, просторова модель якої представлена на рис. 1.

В інформаційно-знаннєвому суспільстві управління розвитком національної економіки повинно бути орієнтоване на активне формування най-

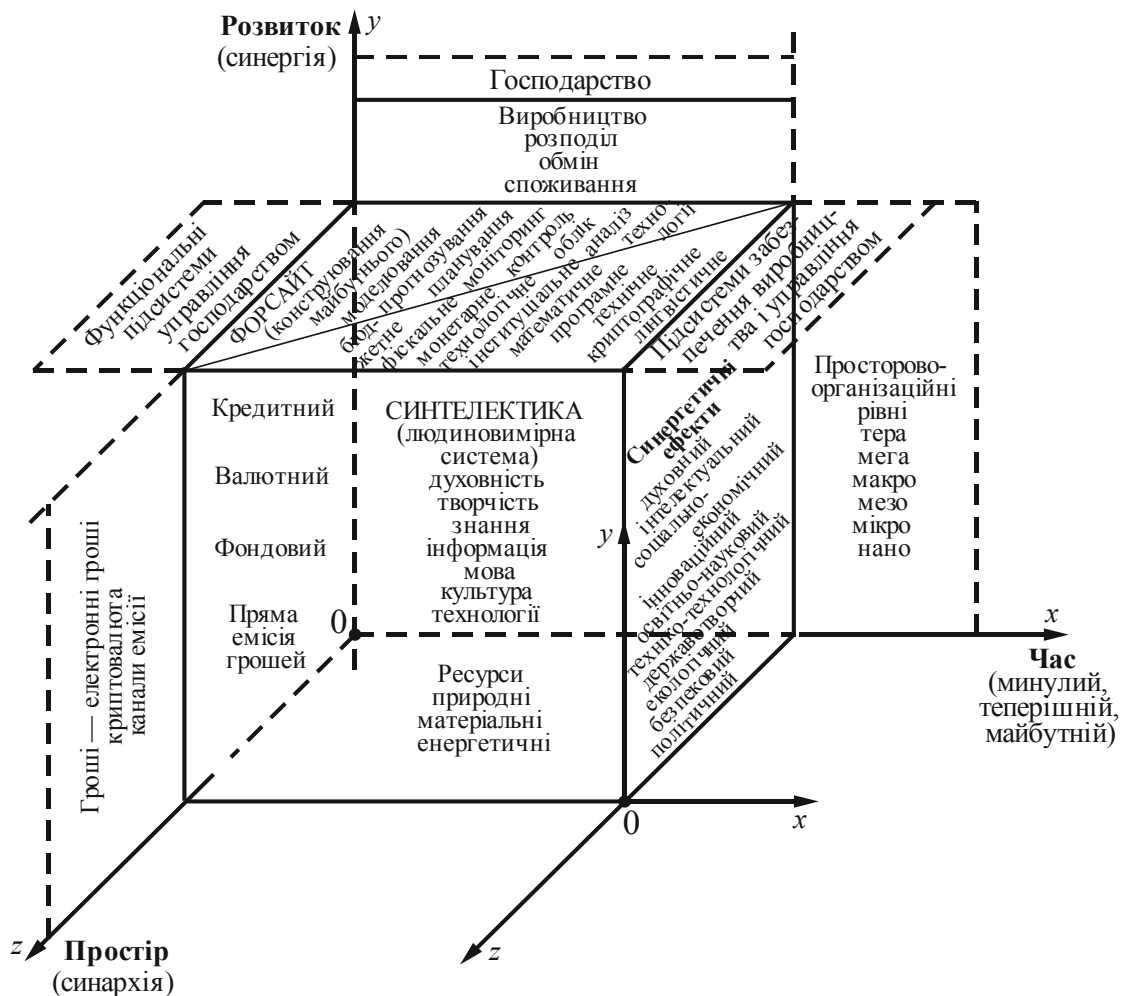


Рис. 1. Просторова модель управління розвитком національної економіки в інформаційно-знаннєвому суспільстві [22, с. 223]

більш бажаних сценаріїв, а саме конструювання сьогодення з позицій імовірного майбутнього.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Отже, формування інформаційно-знаннєвого суспільства повинно передбачати інформаційне, інституційне, інтелектуальне та інноваційно-

ресурсне забезпечення у просторово-часових координатах розвитку, що передбачає врахування різноманітних компонент для досягнення синергетичних ефектів. При цьому важливими чинниками впливу стають електронні гроші та криптовалюта, що в сучасному суспільстві стали насправді інформацією у чистому вигляді.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Голуб Є.С. Синергетична інтерпретація сучасної інформаційної парадигми (методологічний аспект): автореф. дис. ... канд. філософ. наук: 09.00.09; Інститут філософії імені Г.С. Сковороди Національної академії наук України. Київ, 2007. 18 с.
2. Юзвішин І.І. Інформаціологія, или Закономерности информационных процессов и технологий в микро- и макромирах Вселенной; 3-е изд., испр. М.: Радио и связь, 1996. 215 с.
3. Доктрина інформаціологічного розвитку людства у ХХІ столітті: Схвалено і прийнято на Всесвітньому інформаціологічному форумі (ВІФ-2000), минулому в Москві 24 листопада 2000 р. під егідою ООН та Всесвітнього інформаціологічного парламенту / за ред. Ю.М. Воронцова і І.І. Юзвішина. Луганськ: Копицентр, 2001. 51 с.
4. Бард А., Зодерквист Я. Нетократия: Новая правящая элита и жизнь после капитализма. Стокгольмская школа экономики в Санкт-Петербурге, 2005. URL: <http://e-puzzle.ru/datas/users/1-bard-netokratiya.rar> (дата звернення: 16.06.2018).
5. Назаретян А.П. Заметки о человеческой истории и «соловьях палеолита». Историческая психология и социология истории. 2010. Т. 3. № 1. С. 119–139.
6. Урсул А.Д. Природа информации: философский очерк; Челябин. гос. акад. культуры и искусств; Науч.-образоват. центр «Информационное общество»; Рос. гос. торгово-эконом. ун-т; Центр исслед. глоб. процессов и устойчивого развития; 2-е изд. Челябинск, 2010. 231 с.
7. Винер Н. Кибернетика, или Управление и связь в живом и машине. Москва: Наука, 1983. 344 с.
8. Винер Н. Кибернетика и общество. Москва: Издательство иностранной литературы, 1959. 199 с.
9. Эшби У.Р. Введение в кибернетику. М.: Иностранная литература, 1959. 432 с.
10. Платон. Тезет: соч. в 4-х т. М., 1993. Т. 2. 528 с.
11. Копилов В.О. Інформація і знання – тотожність або відмінність (спроба експлікації кореспондування понять). Гуманітарний часопис. 2011. № 2. С. 62–70.
12. Чухно А.А., Леоненко П.М., Юхименко П.І. Інституціонально-інформаційна економіка: підручник; за ред. акад. НАН України А.А. Чухна. К.: Знання, 2010. 687 с.
13. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура; пер с англ.; под науч. ред. О.И. Шкаратана. Москва: ГУ ВШЭ, 2000. 608 с.
14. Mamaev S.N. Information theory of civilization. Theoretical & Applied Science. 2014. № 1(9). P. 71–105.
15. Україна у вимірі економіки знань / В.М. Геєць, В.П. Александрова, Ю.М. Бажал, Д.П. Богиня та ін.; за ред. акад. НАН України В.М. Геєця. Київ: Основа, 2006. 592 с.
16. Махлуп Ф. Производство и распространение знаний в США; пер. с англ. М.: Прогрес, 1966. 462 с.
17. Махлуп Ф. Экономика информации и человеческого капитала; пер. с англ. М., 1965.
18. Делёз Ж. Тысяча плато. Капитализм и шизофрения; пер. с фр. и послесл. Я.И. Свирского, науч. ред. В.Ю. Кузнецов. Екатеринбург: У-Фактория; Москва: Астрель, 2010. 895 с.
19. Шаров А.Н. Эволюция денег при капитализме. М.: Финансы и статистика, 1990. URL: http://marxist-ebook.ucoz.co.uk/load/ehkonomika_politehkonomija/a_n_sharov_quot_ehvoljucija_deneg_pri_kapitalizme_quot/3-1-0-15 (дата звернення: 10.06.2018).
20. Швайка М.А. Деякі питання теорії кредитних грошей. Економічний вісник Донбасу. 2008. № 4. С. 185–197.
21. Мостіпака О.В. Віртуалізація грошей в інформаційно-знаннєвому суспільстві. Сучасні можливості забезпечення соціально-економічного розвитку України: матеріали Міжн. науково-практ. конференції (15–16 вересня 2017 р.). Ужгород: Ужгородський національний університет, 2017. С. 153–156.
22. Мостіпака О.В. Архітектоніка форсайт-управління розвитком національної економіки України на основі транснаукової парадигми. Маркетинг та менеджмент у фокусі викликів нової економіки: матеріали Міжн. науково-практ. конф. (26–28 квітня 2018 р.). Ужгород: УЖНУ, 2018. С. 221–226.

УДК 339.922:338.(477)

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ ВІТЧИЗНЯНИХ АГРАРНИХ ФОРМУВАНЬ В ЄВРОПЕЙСЬКОМУ КОНКУРЕНТНОМУ ПРОСТОРИ

ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC MECHANISM FOR PROVIDING COMPETITIVENESS OF PRODUCTS OF DOMESTIC AGRARIAN FORMATIONS IN THE EUROPEAN COMPETITIVE SPACE

Клименко Л.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту,
Уманський національний університет садівництва

У статті висвітлено парадигми формування міжнародної конкурентоспроможності країн та особливості розвитку європейського конкурентного простору. Охарактеризовано систему конкурентоспроможності продукції вітчизняних аграрних формувань у глобальному середовищі з урахуванням національного вектору інтеграції. Запропоновано організаційно-економічний механізм забезпечення конкурентоспроможності вітчизняної продукції в умовах асоціації з ЄС.

Ключові слова: міжнародна конкурентоспроможність, європейський конкурентний простір, зовнішньоторговельний потенціал, організаційно-економічний механізм, інтеграційний вектор розвитку.

В статье освещены парадигмы формирования международной конкурентоспособности стран и особенности развития европейского конкурентного пространства. Охарактеризована система конкурентоспособности продукции отечественных аграрных формирований в глобальной среде с учетом национального вектора интеграции. Предложен организационно-экономический механизм обеспечения конкурентоспособности отечественной продукции в условиях ассоциации с ЕС.

Ключевые слова: международная конкурентоспособность, европейское конкурентное пространство, внешнеторговый потенциал, организационно-экономический механизм, интеграционный вектор развития.

The article highlights the paradigm of forming the international competitiveness of the countries and the peculiarities of the development of the European Competitive Space. The system of competitiveness of production of domestic agrarian formations in the global environment, taking into account the national integration vector, has been characterized. The organizational and economic mechanism of ensuring the competitiveness of domestic products in the conditions of association with the EU is proposed.

Key words: international competitiveness, European competitive space, foreign trade potential, organizational and economic mechanism, integration vector of development.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Адаптація вітчизняних товаровиробників до сучасних викликів глобального економічного середовища є найважливішим завданням не лише для конкретних суб'єктів мікрорівня, а й для економіки України у цілому, успішність якої значною мірою залежить від рівня глобальної конкурентоспроможності.

Базовими факторами оцінки функціонування системи міжнародної конкурентоспроможності економіки України в умовах асоціації з ЄС є: аналіз динаміки зовнішньоторговельного обороту в глобальному середовищі; значимість зовніш-

ньої торгівлі в системі конкурентних переваг вітчизняних аграрних товаровиробників; варіативність факторів конкурентоспроможності та торговельного потенціалу України в європейському конкурентному просторі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Вагомий внесок у дослідження рівня міжнародної конкурентоспроможності та її впливу на галузеву економіку здійснили вітчизняні та зарубіжні вчені: О.І. Мельник, Л.А. Мустафаєва, Т.О. Зінчук, С. Якубовський, А.С. Гальчинський, Н. Адамс, А.О. Босак, С. Циганова та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Попри комплексність отриманих результатів зарубіжними та вітчизняними вченими щодо забезпечення оптимального рівня міжнародної конкурентоспроможності національної економіки особливої вагомості в сучасних умовах набувають проблеми та механізми регулювання конкурентних переваг у процесі зміни вектору національної інтеграції та в умовах трансформації економічних систем. Саме тому дослідження питань забезпечення розвитку міжнародної конкурентоспроможності економіки України, недосконалість практики побудови ефективного формату взаємозв'язків мікро- та макrorівня в рамках європейського конкурентного простору свідчать про необхідність подальшого розроблення.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті полягає у поглибленні теоретичних засад дослідження розвитку системи глобальної конкурентоспроможності аграрних формувань України та розробленні науково-практичних рекомендацій щодо підвищення їх рівня в умовах європейського конкурентного простору. Зокрема, передбачено: узагальнити сутність парадигми міжнародної конкурентоспроможності; визначити місце України в глобальному конкурентному середовищі як складника європейського конкурентного простору; оцінити ключові аспекти забезпечення міжнародної конкурентоспроможності продукції аграрних формувань України; сформувати організаційно-економічний механізм забезпечення конкурентоспроможності економіки України в площині євроінтеграційних спрямувань.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Євроінтеграційні процеси є невід'ємною ознакою та напрямом розвитку сучасного аграрного сектору економіки України. За таких умов великого значення набуває взаємоузгоджена діяльність держави та господарюючих суб'єктів щодо забезпечення продовольчої безпеки держави та підвищення галузевого й регіонального рівнів конкурентоспроможності.

Конкуренція – найбільш вагомий механізм регулювання сучасних ринкових процесів, який стимулює товаровиробників до підвищення конкурентоспроможності та забезпечує економічну свободу цих суб'єктів господарювання. Підвищення рівня конкурентоспроможності країни, сектору, галузі, регіону, підприємства, продукції стимулює зростання національної економіки, підвищує рівень життя населення, розвиток інноваційних процесів, посилює значимість країни на світових ринках та забезпечує рівень її економічної безпеки [1, с. 77].

Кожне регіональне конкурентне середовище трансформуються під впливом загальносвітових процесів та тенденцій і виступає автономною частиною загального конкурентного світового

простору, зумовлюючи, своєю чергою, трансформацію світової системи господарювання [2].

Сутність європейського конкурентного простору ототожнюють із сукупністю економік країн географічної Європи, які функціонують в єдиному політико-економічному середовищі, в організаційному розумінні – країн – членів Ради Європи (47 країн). Центром європейського конкурентного простору визнано економічне й політичне об'єднання 28 європейських держав – Європейський Союз. Решта країн європейського конкурентного простору, що не входять до ЄС, мають сталі економічні зв'язки між країнами Європи та виступають основними зовнішньоторговельними партнерами [3; 4, с. 76–79].

Однією з актуальних проблем сучасного розвитку країн у площині європейського конкурентного середовища є регіональні диспропорції економічного розвитку між його членами [3].

Вважається, що загальні обсяги експорту та імпорту товарів і послуг є вагомими індикаторами рівня виробничих сил у країні та її участі в системі міжнародної торгівлі. Саме тому для порівняння нами було вибрано п'ять країн – традиційних лідерів ЄС (Німеччина, Великобританія, Франція, Італія, Іспанія) та п'ять країн пострадянського простору (Україна, Росія, Молдова, Казахстан, Грузія) (табл. 1).

Отже, протягом 2010–2017 рр. переважна більшість країн стимулювала зростання експорту. Прирости імпорту спостерігаються переважно в країнах із відносно високим експортним потенціалом: Німеччині, Франції, Великобританії, Росії. Завдяки збільшенню обсягів експорту Італія та Іспанія зуміли досягнути позитивного сальдо зовнішньоторговельної діяльності та підвищити рівень глобальної конкурентоспроможності. Україна та Грузія, збільшуючи негативне сальдо, також зуміли підвищити свої позиції в рейтингу конкурентоспроможності.

Позитивна динаміка в країнах європейського конкурентного простору спостерігається також за індексом розвитку людського потенціалу (доходів населення, освіти та тривалості життя) [3].

Вагомими показниками розвитку національної економіки України, як і країн – членів Ради Європи, є її місце на світовому ринку та роль у міжнародному поділі праці. Відповідно, кожна з держав геополітичного простору намагається виокремити структурні галузі суспільного виробництва, які забезпечують не лише національні виробничі потужності, а й формують конкурентне поле на міжнародному ринку.

Основу конкурентоспроможності економіки України становили такі галузі: гірничодобувна (Донецький регіон, частина Львівської та Волинської областей), металургійна (Маріуполь, Харків, Донецьк, Луганськ), хімічна (Донецький, Причорноморський, Придніпровський і Прикарпатський регіони), машинобудівна (Київ, Львів, Харків, Запоріжжя, Луцьк), суднобудівна (Одеса, Маріуполь), легка (Львів, Дніпро, Хар-

ків, Луцьк, Рівне, Житомир), харчова та сільське господарство [6].

Проте втрата контролю над більшою частиною Донецької і Луганської областей, анексія Криму спричинили не лише значний спад виробничого потенціалу вугільної, металургійної, машинобудівної та хімічної галузей України, а й знизили рівень їх конкурентоспроможності на світовому ринку.

Нині в Україні однією з функціональних галузей економіки вважають аграрний сектор, який є не лише сферою матеріального виробництва, де створюються матеріальні блага рослин-

ного та тваринного походження, а й забезпечує населення продуктами харчування, а промисловість – сировиною [7, с. 200]. Водночас сільськогосподарське виробництво забезпечує робочими місцями сільське населення, а також є підґрунтям ефективного функціонування всього господарства країни і добробуту суспільства.

Аграрний сектор України є також основним джерелом валютних надходжень за рахунок експорту сільськогосподарської продукції (рис. 1). Україна здійснює зовнішньоторговельні операції з контрагентами 217 країн світу. Географія експорту вітчизняної сільськогосподарської про-

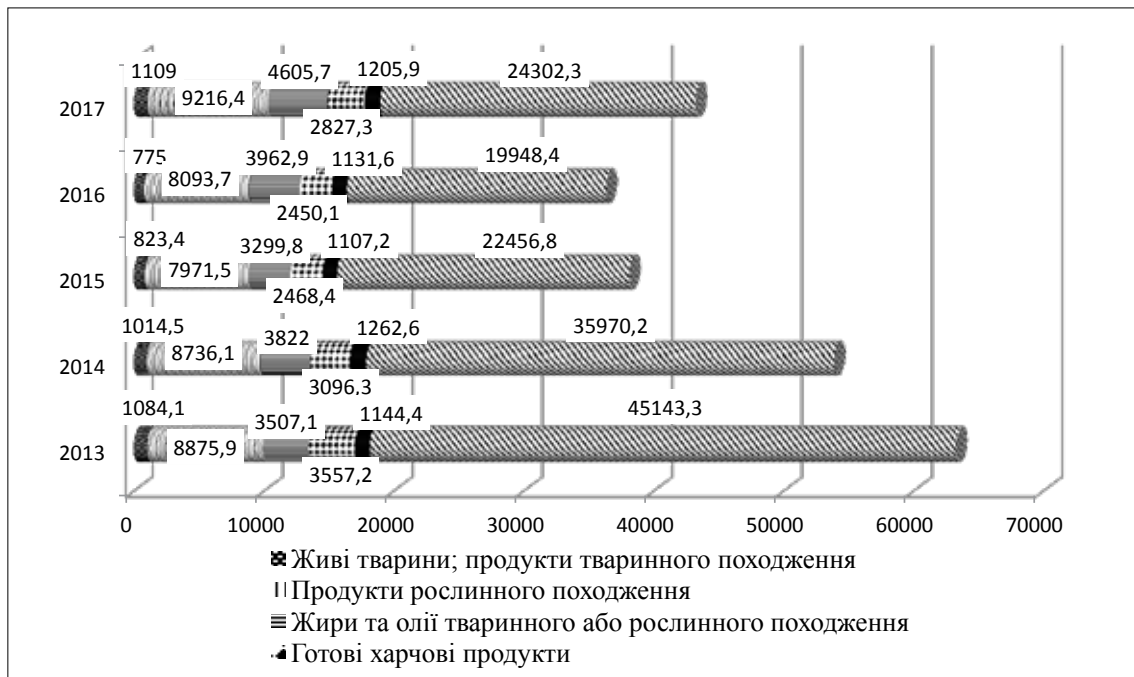


Рис. 1. Динаміка експорту продукції аграрних формувань України, млн. дол. США
Джерело: побудовано автором за даними [8]

Таблиця 1

Економічні показники зовнішньоторговельного обороту та індикатори глобальної конкурентоспроможності

Країна	Експорт, млрд. дол.		Імпорт, млрд. дол.		Сальдо торговельного балансу, млрд. дол.		Індекс глобальної конкурентоспроможності		Індекс розвитку людського потенціалу	
	2010	2017	2010	2017	2010	2017	2010	2017	2010	2017
Німеччина	1444	1792	1266	1316	178	476	5,39	5,53	0,88	0,92
Франція	710	752	753	769	-43	-17	5,13	5,08	0,87	0,89
Великобританія	687	777	753	836	-66	-59	5,25	5,41	0,85	0,91
Італія	536	547	578	491	-42	56	4,37	4,42	0,85	0,89
Іспанія	366	396	385	367	-19	29	4,49	4,55	0,87	0,88
Росія	445	494	321	282	124	212	4,24	4,44	0,72	0,80
Україна	69	41	70	50	-1	-9	3,90	4,03	0,71	0,74
Казахстан	65	66	44	45	21	21	4,12	4,49	0,71	0,79
Молдова	2	3	5	5	-3	-2	3,86	4,03	0,62	0,70
Грузія	4	6	6	9	-2	-3	3,86	4,22	0,69	0,77

Джерело: побудовано автором за даними [3; 5]

дукції та продовольства дедалі більше поширюється на країни Євросоюзу (34%), серед яких значна частка припадає на Німеччину, Великобританію, Францію та ін.

Європейські інтеграційні орієнтири формують для національного аграрного сектору економіки відповідний вектор розвитку та відкривають нові можливості для відродження сільськогосподарського виробництва, створюють додаткові конкурентні переваги на міжнародному агропродовольчому ринку в умовах глобалізації економіки. Високий рівень купівельної спроможності населення європейських країн мотивує світових виробників орієнтуватися на європейський регіон як найбільш пріоритетний та з досить високим рівнем загальної економічної конкуренції.

Для успішного функціонування у площині європейського конкурентного простору аграрний сектор економіки України має достатньо передумов: потужний природно-ресурсний та експортний потенціал, вагомий людський фактор, поступово зростаючу інвестиційну привабливість із боку зарубіжних партнерів, збережений уклад сільського життя та багатовікові традиції ведення сільського господарства, легкість доступу на внутрішні та зовнішні ринки збуту, доступність транспортних послуг [9, с. 75].

Однак міжнародна конкурентоспроможність країни є системним явищем, що охоплює систему індикаторів якісної сфери господарювання, орієнтуючись на найбільш важливі за характером та обсягом господарські елементи.

Згідно з рейтингом країн світу за Індексом глобальної конкурентоспроможності 2017–2018 рр., Україна посіла 81-е місце серед 137 країн світу, поліпшивши свої позиції на чотири пункти. Проте

порівняно з 2012–2013 рр. цей показник знизився на вісім позицій.

Незважаючи на незначне поліпшення, в економіці України спостерігаються найгірші позиції за оцінкою міцності банків (130-е місце), за регулюванням фондових бірж (134-е місце), за якістю доріг (130-е місце), за інфляційними змінами (129-е місце), за захистом права власності (128-е місце).

Негативними факторами для ведення бізнесу, у тому числі й аграрними формуваннями, визначено: інфляцію, корупцію, політичну нестабільність, високі податкові ставки, складність податкового законодавства, нестабільність урядів, ускладнений доступ до фінансів, неефективну державну бюрократію, регулювання валютного ринку, недостатню освіченість працівників, погану етику робочої сили, недостатню здатність до інновацій, обмежувальне регулювання ринку праці, невідповідну якість інфраструктури, злочинність та крадіжки, низьку якість охорони здоров'я [10].

Що стосується прогалин у розвитку зовнішньоторговельного потенціалу країни, то слід виокремити сировинний характер експорту, непрозору роботу митних служб, низьку якість транспортної інфраструктури та зв'язку. В експортному аграрному секторі товаровиробники відзначають: проблемність у пошуку потенційних ринків і покупців аграрної продукції; недосконалість процедури визначення походження товару за кордоном; тарифні бар'єри та різноманітність технічних вимог, стандартів за кордоном; застосування обтяжливих процедур на кордонах інших держав; наявність на ринках імпортованих товарів-аналогів за конкурентними цінами;

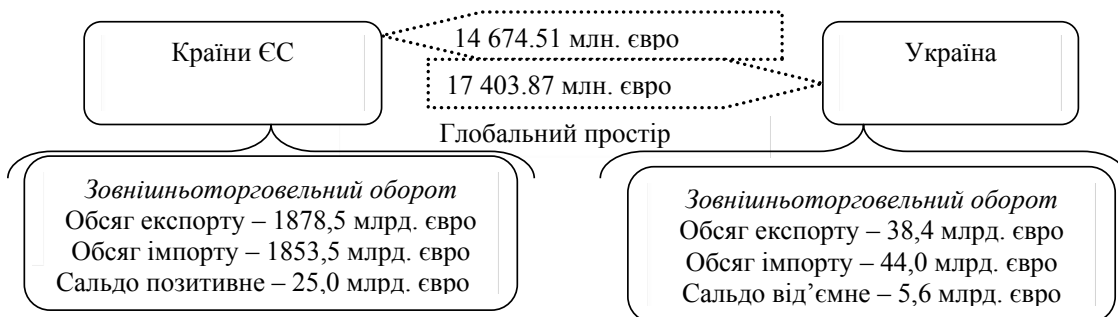


Рис. 2. Зовнішньоторговельний оборот товарів України та країн ЄС у 2017 р. в рамках глобального конкурентного середовища

Джерело: побудовано автором за даними [8]

Таблиця 2

Позиція країн пострадянського простору за Індексом глобальної конкурентоспроможності

Країни	2012-2013 (144 країн)	2013-2014 (148 країн)	2014-2015 (144 країн)	2015-2016 (140 країн)	2016-2017 (138 країн)	2017-2018 (137 країн)
Україна	73	84	76	79	85	81
Грузія	77	72	69	66	59	67
Росія	67	64	53	45	43	38

Джерело: побудовано автором за даними [10]

високу вартість міжнародних перевезень. Імпорт аграрної продукції стримують обтяжливі імпортні процедури, високі тарифи та часті затримки у транспортуванні, внутрішні технічні вимоги та стандарти, корупційні схеми на кордонах.

Вплив міжнародних та вітчизняних негативних чинників на аграрний сектор України стимулює товаровиробників до пошуку альтернативних рішень, спрямованих на усунення цих проблем. На нашу думку, для вирішення проблеми підвищення конкурентоспроможності продукції аграрного сектору на внутрішньому та зовнішніх ринках потрібне розроблення стратегії збалансованого розвитку аграрних формувань, яка орієнтуватиметься на виробництво інноваційної продукції високої якості. Зокрема, на національному рівні слід заохочувати іноземних інвесторів упроваджувати енергозберігаючі новітні технології виробництва й оновлювати матеріально-технічну базу аграрних формувань, підвищувати конкурентоспроможність малих і середніх фермерських господарств, укрупнювати або ліквідувати неефективні компанії, орієнтуватися на світові ціни, зберігати податкові пільги і контролювати їх надання сільськогосподарським товаровиробникам, формувати систему агрологістики, освоювати нові ринки збуту, вдосконалювати систему підготовки фахівців тощо [1].

Основою організаційно-економічного механізму забезпечення конкурентоспроможності продукції вітчизняних аграрних формувань у європейському конкурентному просторі є: збільшення аграрного експортного потенціалу вітчизняних товаровиробників; формування інноваційно-інвестиційного ресурсу розвитку аграрного сектору; створення механізму ефективної капіталізації інтелектуального потенціалу та формування інститутів інноваційної економіки; гармонізація вітчизняних стандартів якості на сільськогосподарську продукцію згідно зі стандартами ЄС; оптимізація інфраструк-

тури аграрного ринку; структуризація експорту в напрямі нарощування наукомістких видів товарів та послуг, що вимагає підвищення рівня фінансування НДДКР; пріоритетність розвитку сегментів ринку, які мають істотний вплив на процес формування конкурентоспроможної національної економіки: IT-індустрії, послуг із наукових досліджень та розробок, послуг аутсорсингу.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Отже, основними чинниками низького рівня конкурентоспроможності вітчизняної продукції є: високе податкове навантаження; проблеми фінансування аграрного сектору; корупція; неефективність державного управління та податкового регулювання; політична нестабільність; низький рівень інфраструктурного сектору; недоліки загальної та професійної освіти; недостатній рівень трудової етики на ринку праці.

Основою нарощування рівня конкурентоспроможності аграрного сектору економіки є здатність сільськогосподарських товаровиробників у процесі конкурентної боротьби адаптуватися до європейського конкурентного простору, ефективно здійснювати свою діяльність в умовах ризику та невизначеності, раціонально використовувати наявні та залучені ресурси, виробляти якісну сільськогосподарську продукцію, яка приносить не лише прибутки виробникам, а й максимальну корисність споживачам, формуючи при цьому як загальну, так і часткову конкурентоспроможність елементів більш вищого ієрархічного рівня функціонування. Саме тому основою запропонованого організаційно-економічного механізму забезпечення міжнародної конкурентоспроможності економіки України є вдосконалення трьох основних факторів впливу: інфраструктури, зовнішньої торгівлі, технологій та інновацій за підтримки основних державних інституцій.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Мельник О.І. Внутрішньосекторальна та міжсекторальна конкурентоспроможність аграрного сектору економіки. Агросвіт. 2015. № 24. С. 76–80.
2. Гальчинський А.С. Становлення глобального суспільства та перспективи глобального інформаційно-мережевого суспільства. Науковий вісник Державної дипломатичної академії. 2015. № 8. С. 62–72.
3. Марченко І.С. Потенціал зовнішньої торгівлі країн ЄС та України та його вплив на глобальну конкурентоспроможність країн. Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». 2015. № 12. Ч. 2. С. 30–33.
4. Adams N. Regional development and spatial planning in an enlarged European Union. New York : Routledge, 2016. 282 p.
5. World Bank Databank. URL: <http://databank.worldbank.org/data/home.aspx>.
6. Промисловість України. URL: <http://faqukr.ru/biznes>.
7. Мустафаєва Л.А., Босак А.О. Міжнародна конкурентоспроможність аграрного сектору України: теоретичний базис і проблеми розвитку. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». 2016. № 851. С. 199–205.
8. Зовнішньоекономічна діяльність 2017 р. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/express/expr2017>.
9. Зінчук Т.О. Аграрна політика країн ЦСЄ у контексті інтеграції до ЄС: реалії та перспективи для України. Економіка України. 2006. № 4. С. 74–88.
10. Позиція України в рейтингу країн світу за індексом глобальної конкурентоспроможності. URL: <http://edclub.com.ua>.

АНАЛІТИЧНИЙ ОГЛЯД СУЧАСНОГО СТАНУ РОЗВИТКУ ГАЛУЗІ ТВАРИННИЦТВА МИКОЛАЇВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

ANALYTICAL REVIEW OF THE CURRENT STATE OF DEVELOPMENT OF THE LIVESTOCK SECTOR IN THE MYKOLAIV REGION

Котикова О.І.

доктор економічних наук, професор,
завідувача кафедрою економіки підприємств,
Миколаївський національний аграрний університет

Паладі Ж.Г.

магістрант,
Миколаївський національний аграрний університет

Івахненко Л.В.

магістрант,
Миколаївський національний аграрний університет

Проаналізовано сучасний стан галузі тваринництва Миколаївської області. Проведено економічну оцінку поточної ситуації на ринку продукції тваринництва. Проаналізовано основні показники реалізації продукції галузі. Досліджено цінові процеси на споживчому ринку продуктів харчування. Встановлено сучасні проблеми галузі тваринництва та окреслено способи їх вирішення.

Ключові слова: галузь тваринництва, поголів'я, тенденції, виробництво, економічна ефективність.

Проанализировано современное состояние отрасли животноводства Николаевской области. Проведена экономическая оценка текущей ситуации на рынке продукции животноводства. Проанализированы основные показатели реализации продукции отрасли. Исследованы ценовые процессы на потребительском рынке продуктов питания. Установлены современные проблемы отрасли животноводства и определены способы их решения.

Ключевые слова: отрасль животноводства, поголовье, тенденции, производство, экономическая эффективность.

The modern state of the animal husbandry industry of Mykolaiv region is analyzed. The economic evaluation of the current situation in the livestock production market is carried out. The basic indicators of realization of production of the branch are analyzed. The researches of price processes on the consumer market of food products are investigated. The modern problems of animal husbandry are established and ways of their solution are outlined.

Key words: livestock sector, livestock, trends, production, economic efficiency.

Постановка проблеми. За останні десятиліття внаслідок об'єктивних і суб'єктивних причин агропромисловий комплекс України зазнав величезних втрат. Не минули вони і галузь тваринництва, що адекватно вплинуло на забезпечення населення найціннішими продуктами харчування, надходження тваринницької сировини на переробні підприємства, грошові доходи населення, його працевлаштування тощо [1; 2]. В аграрному секторі економіки України за роки реформування змінилися форми власності та господарювання, проте проведення аграрної реформи не дало очікуваних результатів, відбувся поступовий занепад сільського господарства – зменшилися

обсяги не лише виробництва продукції тваринництва та переробки, а й споживання продуктів тваринного походження [3].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблем розвитку сільського господарства загалом і тваринництва зокрема присвячені праці багатьох провідних учених: І. Демчака, В. Вітвіцького, Г. Нагорної, В. Голик, Б. Паскавера, О. Могильного, В. Ковальчука, О. Шпичака, Т. Панчук, М. Фурси та ін.

Проблемам підвищення ефективності функціонування галузі тваринництва присвячено значну кількість наукових праць. Вагомий внесок у вирішення цих проблем внесли вчені-аграрники: В.Я. Амбросов, В.Г. Андрійчук, В.І. Бойко,

М.Я. Дем'яненко, М.В. Зубець, В.С. Козир, М.П. Коржинський, В.М. Микитюк, В.Я. Месель-Веселяк, В.Я. Олійник, П.Т. Саблук, О.М. Шпичак, В.В. Юрчишин та інші дослідники.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на різноманітність і глибину проведених наукових досліджень, перспективи і проблеми розвитку тваринництва України з урахуванням тенденцій галузі у регіональному вимірі залишаються ще недостатньо вирішеними.

Постановка завдання. Метою дослідження є проведення комплексного аналізу оцінки поточної ситуації та визначення проблем розвитку галузі тваринництва в Миколаївській області.

Виклад основного матеріалу дослідження. Тваринництво – одна із стратегічних галузей народного господарства України, важлива роль якої пояснюється тим, що господарства, які займаються виробництвом продукції тваринного походження, не лише забезпечують населення незамінними продуктами харчування і є запорукою продовольчої безпеки держави, а й сприяють покращенню соціально-економічного стану працівників та підвищують надходження до бюджету країни [4].

Впродовж тривалого періоду розвиток галузі тваринництва відбувається в умовах занепаду матеріально-технічної бази, скорочення маточного поголів'я худоби.

Тваринництво області представлене такими основними галузями, як скотарство, свинарство, птахівництво і бджільництво. Певною мірою розвинутими є вівчарство і кролівництво.

У 2016 р. обсяг виробництва тваринницької продукції становив 1653,4 млн грн, у тому числі: 1397,8 млн грн господарствами населення та 255,6 млн грн сільськогосподарськими підприємствами (рис. 1).

Таким чином, у 2016 р. виробництво тваринницької продукції забезпечило 17% усієї

продукції сільського господарства, що на 1,9 в. п. менше від аналогічного показника 2015 р. Індекс обсягу виробництва продукції тваринництва порівняно з попереднім роком становив 97,6% (в аграрних підприємствах – 95,1%, у господарствах населення – 98,1%).

Господарствами усіх категорій торік було вироблено 45,1 тис. т худоби та птиці (у живій масі), що на 3,6% менше, ніж у 2015 р. Відношення обсягів вирощування худоби до її реалізації на забій дорівнювало 90,6% (90% – у 2015 р.). Загалом в області в 2016 р. було одержано 49,8 тис. т м'яса (у живій вазі), що на 4,2% менше, ніж у попередньому році.

У структурі виробництва м'яса (реалізації на забій сільськогосподарських тварин у живій масі) торік в усіх категоріях господарств найбільша питома вага припадала на м'ясо великої рогатої худоби – 44% (41,5% у 2015 р.); м'ясо свиней займало 30,3% (34%), птиці – 21,9% (21,5%), овець та кіз – 2,6% (2,1%), інші види м'яса – 1,2% (0,9%) (рис. 2). Зроста частка м'яса великої рогатої худоби проти 2010 р. на 0,2 в. п., свиней – на 7 в. п., овець та кіз – на 0,6 в. п., натомість скоротилася питома вага виробництва м'яса птиці – на 7,7 в. п., інших видів – на 0,1 в. п.

Усіма категоріями господарств за підсумками 2016 р. вироблено 271,5 млн шт. яєць, що на 4,4 % менше рівня попереднього року, 341,6 тис. т молока (на 0,6% менше), 124 т вовни (на 0,8% більше) (табл. 1).

Господарствами Арбузинського, Новоодеського, Новобузького, Миколаївського та Баштанського районів забезпечено 71,9% обсягу виробництва м'яса у сільськогосподарських підприємствах. Виробництво м'яса порівняно з 2015 р. зменшено в 10 районах, найсуттєвіше – у господарствах Казанківського (на 86,6%), Снігурівського (на 71,9%) та Кривоозерського (на 63%) районів.

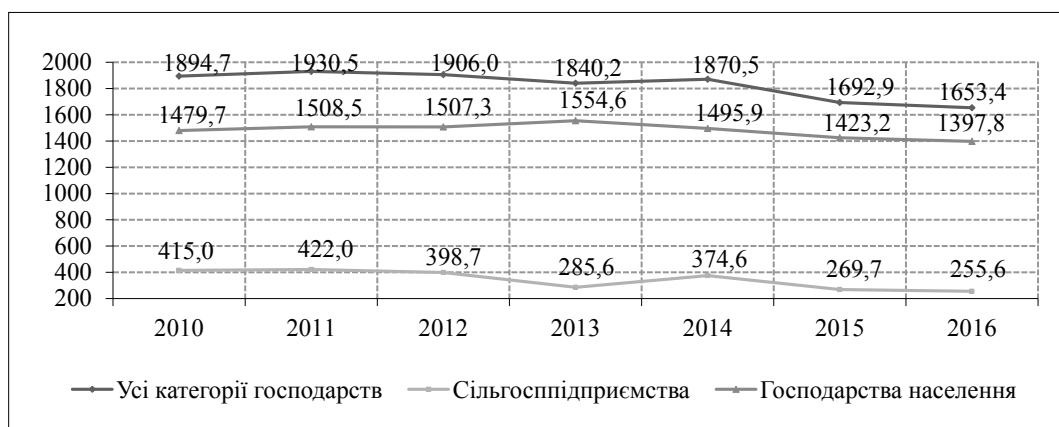


Рис. 1. Продукція тваринництва за категоріями господарств у Миколаївській області, млн грн

Джерело: складено за даними Головного управління статистики у Миколаївській області

Збільшення обсягів валових надойв молока порівняно з 2015 р. зафіксовано в сільгоспприємствах 10 районів, найзначніше – Первомайського (на 19,1%) та Врадіївського (на 18,3%). У загальному виробництві молока 70,7% становила сумарна частка аграрних підприємств Арбузинського, Очаківського та Доманівського районів.

Із 11 районів, господарства яких займаються виробництвом яєць від птиці свійської, обсяги зменшено аграрними підприємствами семи районів (на 3,7–65,1%). Сільськогосподарськими підприємствами Арбузинського, Баштанського та Снігурівського районів забезпечено 90,2% загального обсягу їх виробництва.

Вклад області у виробництво основних видів тваринницької продукції загалом по Україні, за попередніми даними, характеризується такими показниками. Господарствами усіх категорій вироблено м'яса (у живій масі) 1,5% від загальнодержавного показника (1,6% у 2015 р.), молока всіх видів – 3,3% (3,2%), яєць від птиці

свійської – 1,8% (1,7%), вовни – 6% (5,4%). Лідерство серед регіонів з виробництва м'яса у 2016 р. тримали товаровиробники Вінницької (13,7%) та Черкаської (13,5%) областей, молока – Вінницької (8,2%) та Полтавської (7,7%), яєць – Київської (18,8%), вовни – Одещини (51,9%).

Позитивну роль у стабілізації виробництва тваринницької продукції відіграють господарства населення. У 2016 р. ними вироблено 91,9% загальнообласного обсягу вовни (на 4,1 в. п. більше, ніж у 2015 р.), 88,2% молока (на 0,8 в. п. менше), 87,8% м'яса у живій масі (на 0,7 в. п. більше) та 51,7% яєць (на 2 в. п. більше). Торік цією категорією господарств вироблено м'яса (у живій вазі) 43,7 тис. т, що на 3,5% менше порівняно з попереднім роком, молока – 301,3 тис. т (на 1,5% менше), яєць – 140,3 млн. штук (на 0,6% менше), вовни – 114 т (на 5,6% більше). Порівняно з 2010 р. спостерігається тенденція щодо зменшення виробництва молока (на 10%), водночас виробництво

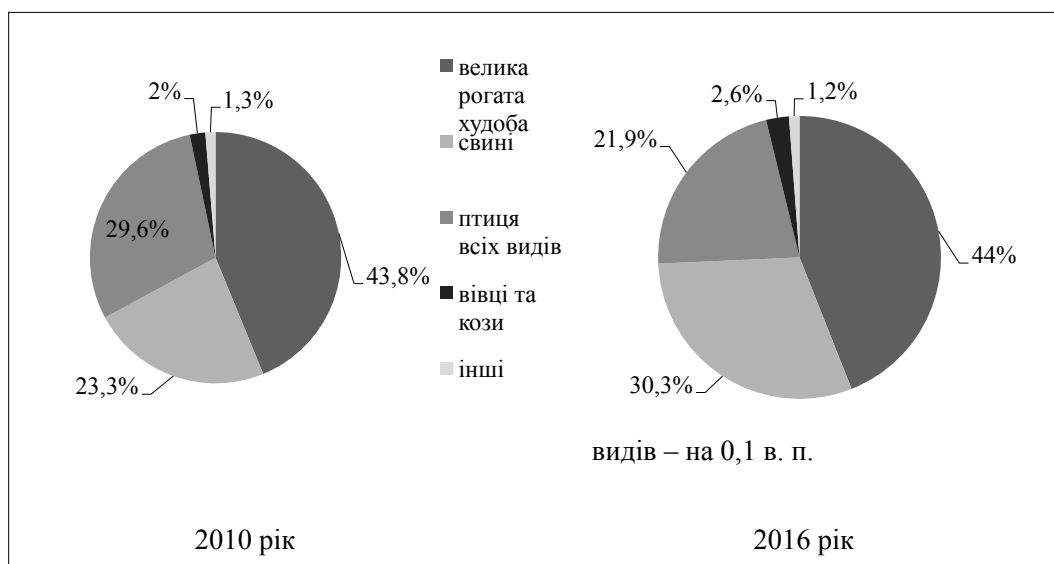


Рис. 2. Структура виробництва м'яса за видами в усіх категоріях господарств (у живій масі) Миколаївської області, %

Джерело: складено за даними Головного управління статистики у Миколаївській області

Таблиця 1

Виробництво основних видів продукції тваринництва в усіх категоріях господарств Миколаївської області

Показник	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2016 р. у % до 2015 р.
М'ясо (реалізація на забій сільсько-господарських тварин у живій масі), тис. т	45,9	49,4	49,5	49,6	57,7	52,0	49,8	95,8
Молоко, тис. т	364,0	365,9	367,4	370,7	369,3	343,8	341,6	99,4
Яйця, млн шт.	572,7	617,0	553,8	299,6	500,0	284,1	271,5	95,6
Вовна, т	102	95	97	101	124	123	124	100,8

Джерело: складено за даними Головного управління статистики у Миколаївській області

вовни, м'яса у живій масі та яєць збільшилося на 46,2%, 19,1% та 3,3% відповідно.

Сільськогосподарськими підприємствами на третину знижені обсяги 2015 р. з виробництва вовни, на 9% – м'яса у живій масі, на 8,3% – яєць. Валовий надій молока зріс на 6,6%.

Основою для нарощування обсягів виробництва тваринницької продукції є наявність поголів'я сільськогосподарських тварин. Протягом минулого року в області спостерігалось скорочення кількості свиней на 12,8%, птиці – на 6,9%. Кількість великої рогатої худоби зросла на 3,9% (хоча корів – знизилася на 2,6%), овець та кіз – на 4,3% (табл. 2).

Порівняно з 2010 р. кількість поголів'я великої рогатої худоби в усіх категоріях господарств зменшилася на 0,7%, зокрема корів – на 15,8%, свиней – на 40,1%, птиці – на 35,5%, а овець та кіз – збільшилася на 15,6%.

На початок 2017 р. більше половини (57,1%) загальнообласного поголів'я великої рогатої худоби в сільськогосподарських підприємствах зосереджено в господарствах Арбузинського, Очаківського, Вітовського та Доманівського районів; 53,2% чисельності свиней – у господарствах Арбузинського, Первомайського та Новоодеського. Сільгосппідприємства Вознесенського, Братського, Єланецького та Врадіївського районів утримують 65,8% загального поголів'я овець та кіз. Основна сумарна частка (97,9%) поголів'я птиці всіх видів припадає на аграрні підприємства Арбузинського, Баштанського, Новоодеського та Первомайського районів.

Порівняно з початком 2016 р. поголів'я великої рогатої худоби в аграрних підприємствах скоротилося на 3,9%, зокрема корів – на 9,5%, свиней – на 20,7%. Кількість овець та кіз зросла на 6,1%, птиці – на 3,5%.

Стосовно розподілу поголів'я худоби та птиці за категоріями господарств слід відмітити таке. На початок 2017 р. на подвір'ях громадян було зосереджено 87,7% загальнообласної кількості великої рогатої худоби (на початок 2016 р. – 86,8%), зокрема корів – 91,4% (90,7%); свиней – 62,4% (58,6%); овець та кіз – 87,6% (87,8%); птиці – 72,1% (74,9%).

Сучасний розвиток аграрного сектору економіки потребує особливої уваги до формування та активізації діяльності суб'єктів ринкової інф-

раструктури, створення ефективної маркетингової мережі руху сільськогосподарської продукції від виробника до споживача, яка мала б забезпечити паритетність економічних інтересів виробників, переробників і кінцевих споживачів.

Протягом 2016 р. сільськогосподарськими підприємствами (крім малих) області було реалізовано власно виробленої аграрної продукції на суму 12 687 млн. грн, з якої вартість продукції рослинництва становила 12 164,8 млн. грн (95,9% загальної виручки), тваринництва – 522,2 млн. грн (4,1%).

Загальний обсяг реалізації аграрної продукції порівняно з попереднім роком зменшився на 15,1%, у тому числі продукції рослинництва – також на 15,1%, тваринництва – на 12,9%.

Стосовно продукції тваринництва, то у 2016 році порівняно з 2010 роком зріс лише обсяг реалізації молока – на 45,6%, тоді як обсяги реалізації ВРХ, свиней, птиці та яєць зменшилися відповідно на 11,1, 7,5, 56,0 та 75,8% (табл. 3).

Виробниками тваринницької продукції у минулому році реалізовано 8,5 тис. т худоби та птиці (в живій масі), що на 6,5% менше рівня 2015 р., у тому числі великої рогатої худоби – 2,4 тис. т (на 11,7% більше), свиней – 4,9 тис. т (на 18,7% менше), птиці – 1,1 тис. т (на 41,8% більше). У структурі реалізації худоби та птиці найвагоміше місце займає продаж свиней – 56,5% (у 2015 р. – 66,8%).

Обсяг реалізації яєць у сільськогосподарських підприємствах (крім малих) торік знизився на 5,6% і становив 102,6 млн штук. Продаж молока усіх видів становив 41,8 тис. т, що на 0,2% вище рівня 2015 р.

Аналізуючи середні ціни на продукцію сільськогосподарства порівняно з 2015 р., можна констатувати їх підвищення на 15%, зокрема на продукцію рослинництва – на 15,1%, тваринництва – на 11,6%.

Всі види тваринницької продукції у 2016 р. виявилися дорожчими, ніж у 2015 р. Ціни на вовну зросли на 32,1%, молоко усіх видів – на 23,5%, тварин сільськогосподарських живих – на 4%, яйця – на 0,7%. Водночас порівняно з усередненими даними по Україні за усіма видами продукції тваринництва у регіоні зафіксовано нижчий рівень цін, зокрема: на сільськогосподарських живих тварин (на 8,1%), вовну (на 3,3%), яйця (на 2,1%) та молоко (на 1,2%).

Таблиця 2

Кількість сільськогосподарських тварин в усіх категоріях господарств Миколаївської області, тис. гол.

Показник	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2016 р. у % до 2015 р.
Велика рогата худоба	141,4	142,0	150,3	154,5	132,4	135,1	140,4	103,9
у т. ч. корови	92,4	91,8	89,8	90,1	82,3	79,9	77,8	97,4
Свині	166,9	155,9	139,6	147,1	129,1	114,6	99,9	87,2
Вівці та кози	48,7	48,0	49,7	54,7	52,9	54,0	56,3	104,3
Птиця	4198,1	4065,3	3723,9	4248,2	3133,5	2908,9	2708,9	93,1

Джерело: складено за даними Головного управління статистики у Миколаївській області

Таблиця 3

Обсяги реалізації окремих видів продукції тваринництва (включаючи передану на переробку на своїх потужностях та давальницьку сировину), тис. т

Показник	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2016 р. у % до 2010 р.
Тварини сільсько-господарські живі	10,6	10,3	8,4	8,7	10,4	9,1	8,5	80,2
у тому числі								
велика рогата худоба	2,7	2,2	2,3	3,1	2,8	2,1	2,4	88,9
свині	5,3	6,0	4,3	3,9	5,4	6,1	4,9	92,5
птиця	2,5	2,0	1,7	1,6	2,2	0,8	1,1	44,0
Молоко від сільсько-господарських тварин усіх видів, сире	28,7	33,2	38,6	41,3	42,0	41,7	41,8	145,6
Яйця, млн шт.	424,7	464,8	409,8	149,9	350,2	108,7	102,6	24,2

Джерело: складено за даними Головного управління статистики у Миколаївській області

Таблиця 4

Індекси споживчих цін на продукти харчування тваринницького походження по Миколаївській області (грудень до грудня попереднього року; відсотків)

Показник	2016 р.	2015 р.
Продукти харчування	103,7	140,9
М'ясо та м'ясопродукти	103,7	123,4
Молоко, сир та яйця	117,0	134,6
Молоко	130,6	131,2
Сир і м'який сир	122,3	124,7
Яйця	92,8	156,5
Масло	135,7	128,7
Олія соняшникова	109,3	157,3

Джерело: складено за даними Головного управління статистики у Миколаївській області

У 2016 р. на споживчому ринку Миколаївської області інфляційні процеси помітно сповільнилися, хоча у регіоні продовжувала зберігатися доволі напружена цінова ситуація. На формування інфляційних процесів вплинуло переважно адміністративне підвищення цін (тарифів) у житлово-комунальній сфері (на природний газ, опалення, гарячу воду, електроенергію) та відчутне подорожчання окремих послуг і товарів непродовольчої групи. Загалом за рік ІСЦ становив 112,2% проти 143,5% у 2015 році.

На споживчому ринку продуктів харчування у минулому році зростання цін помітно сповільнилось, за рік вони подорожчали на 3,7% (у 2015 р. – на 40,9%).

Підвищення цін зазнали майже всі групи продуктів харчування, крім овочів та фруктів.

Найбільше за рік зросли в ціні молоко, сир та яйця – на 17%, у 2015 р. – на 34,6%. Серед зазначеної групи товарів молоко подорожчало на 30,6%, інші молочні продукти (сметана) – на 26,1%, кисломолочна продукція – на 23%, сир і м'який сир – на 22,3%, водночас яйця здешевіли на 7,2%.

Приріст цін на олію та жири становив 11,8% (у попередньому році – 41,9%). З цієї групи товарів масло зросло в ціні на 35,7%, олія соняшникова – на 9,3%, маргарин – на 5%, оливкова

олія – на 1,3%, натомість їстівні тваринні жири (сало) стали коштувати на 11,5% менше.

М'ясо та м'ясопродукти підвищилися в ціні на 3,7% (у 2015 р. – на 23,4%). Серед м'ясопродуктів свіже, охолоджене, заморожене м'ясо свійської птиці подорожчало на 6,1%, сушене, солоне, копчене м'ясо та їстівні субпродукти – на 5,8%, консервовані та перероблені види м'яса та продукти з нього – на 2,7%, яловичина і телятина – на 1,6%, свинина – на 0,5%.

Отже, середньорічні ціни на товари, які використовують у виробництві сільськогосподарської продукції, також мали тенденцію до зростання. Диспаритет цін, що склався в агропромисловому комплексі, не дає можливості сільськогосподарським товаровиробникам вести розширене відтворення, тому процес подальшого реформування галузі ускладнюється [5].

Висновки. Скорочення поголів'я худоби та птиці, а відповідно – і виробництва продукції тваринництва, привело до зменшення споживання населенням цієї продукції. Виробництво більшості продуктів тваринництва і надалі залишається економічно не вигідним. Нині назріла нагальна потреба чітко визначити пріоритети розвитку галузі скотарства, механізми її державної підтримки з урахуванням специфіки ринкової економіки та вимог СОТ. Виходом з цієї

ситуації може бути лише орієнтація на модель «триох і» – інтеграція, інновація, інвестиція [6]. Таким чином, вітчизняні та іноземні інвестиції є важливим джерелом фінансування підприємств, передачі технологій та створення робочих місць, що активно сприяє економічному зростанню, підвищенню життєвого рівня. Тому створення сприятливих умов для залучення іноземного капіталу залишається важливою проблемою економічного розвитку. Ефективний розвиток тваринництва може бути успішним на підставі інтенсивних методів організації і технології галузі, зміцнення кормової бази, підвищення продуктивності праці та рентабельності.

У перспективі розвиток вітчизняного скотарства також значною мірою залежатиме від державної підтримки галузі. Визначальними пріоритетами державної підтримки скотарства України є: удосконалення фінансово-кредитної та інвестиційної політики держави в питаннях

прискороного нарощування поголів'я великої рогатої худоби; підвищення генетичного потенціалу продуктивності худоби; реструктуризація кормової бази для забезпечення поголів'я повноцінними високоякісними кормами; впровадження інноваційних технологій утримання худоби та виробництва продукції скотарства; видача державних трансів найбільшим виробникам молока і яловичини; переведення галузі скотарства на промислову основу з організацією самостійної переробки виробленої продукції для реалізації [7].

Пріоритетні напрями відродження вітчизняної галузі тваринництва мають бути спрямовані насамперед на стабілізацію розвитку галузі; розвиток фермерського сектору виробництва в цьому напрямі; вдосконалення наявних форм і способів держпідтримки розвитку галузі – формування ефективної цінової, фінансово-кредитної та бюджетної політики.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Мазур Н.А. Регіональний ринок продовольчої продукції та шляхи його поліпшення / Н.А. Мазур // Агроінком. 2006. № 3–4. С. 12–14.
2. Месель-Веселяк В.Я. Напрями розвитку галузей тваринництва та їх державна підтримка / В.Я. Месель-Веселяк // Економіка АПК. 2004. № 9. С. 3–8.
3. Наукові основи агропромислового виробництва в зоні Полісся і західному регіоні України / [редкол.: М.В. Зубець та ін.]. К.: Аграрна наука, 2010. С. 484–492.
4. Мазуренко О.В. Шляхи підвищення ефективності виробництва продукції тваринництва / О.В. Мазуренко, Г.В. Ковальова // Економіка АПК. 2011. № 5. С. 41–46.
5. Місюк М.В. Теоретичні аспекти економічних відносин виробників продукції скотарства та підприємств по її переробці / М.В. Місюк // Економіка АПК. 2012. № 10. С. 26–33.
6. Приймачук Т.Ю. Галузь тваринництва регіону Полісся: сучасний стан та проблеми розвитку / Т.Ю. Приймачук, Т.М. Ратошнюк, Т.А. Штанько, Т.Ю. Сітнікова // Агропромислове виробництво Полісся. 2013. Вип. 6. С. 129–134.
7. Місюк М.В. Державна підтримка ринкового розвитку тваринництва / М.В. Місюк // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі. 2014. № 1. С. 15–27.

ЗАСТОСУВАННЯ БЕНЧМАРКІНГОВИХ ЗАСАД ДЛЯ РОЗВИТКУ ТУРИСТИЧНОЇ СФЕРИ

APPLICATION OF BENCHMARKING DEPARTMENTS FOR DEVELOPMENT OF TOURISM SPHERE

Малюга Л.М.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри туризму та готельно-ресторанної справи,
Уманський національний університет садівництва

Кожухівська Р.Б.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри туризму та готельно-ресторанної справи,
Уманський національний університет садівництва

У статті досліджено можливість застосування принципів бенчмаркінгу для розвитку туристичної сфери України. Визначено місце та значення бенчмаркінгу в системі туристичного комплексу. Окреслено основні цілі та мету бенчмаркінгу в сфері управління інвестиційною діяльністю підприємств туристичної сфери на регіональному рівні. Визначено методи, які доцільно застосовувати у процесі використання бенчмаркінгу на підприємствах туристичної сфери. Охарактеризовано особливості застосування бенчмаркінгу на мікро- та макрорівні.

Встановлено, що зміст бенчмаркінгу полягає у пошуку чинників і методів роботи, які дозволять органам державної влади в регіонах досягнути високих результатів з метою зростання інвестиційної привабливості підприємств туристичної сфери.

Ключові слова: туристична сфера, інвестиційна привабливість, бенчмаркінг, технологія бенчмаркінгу, інвестиційна діяльність, інновації, ефективність управління, конкурентні переваги, регіон.

В статье исследована возможность применения принципов бенчмаркинга для развития туристической сферы Украины. Определено место и значение бенчмаркинга в системе туристического комплекса. Определены основные цели бенчмаркинга в сфере управления инвестиционной деятельностью предприятий туристической сферы на региональном уровне. Определены методы, которые целесообразно применять в процессе использования бенчмаркинга на предприятиях туристической сферы. Охарактеризованы особенности применения бенчмаркинга на микро- и макроуровне.

Установлено, что содержание бенчмаркинга заключается в поиске факторов и методов работы, которые позволят органам государственной власти в регионах достичь высоких результатов с целью роста инвестиционной привлекательности предприятий туристической сферы.

Ключевые слова: туристическая сфера, инвестиционная привлекательность, бенчмаркинг, технология бенчмаркинга, инвестиционная деятельность, инновации, эффективность управления, конкурентные преимущества, регион.

The article explores the possibility of applying the principles of benchmarking for the development of the tourism industry in Ukraine. The place and significance of benchmarking in the system of the tourist complex is determined. The main goals of benchmarking in the sphere of management of investment activity of enterprises of the tourist sphere at the regional level are determined. The methods that are expedient for applying in the process of using benchmarking at the enterprises of the tourist sphere are determined. Characteristics of benchmarking at the micro- and macrolevel are characterized.

Key words: tourist sphere, investment attractiveness, benchmarking, benchmarking technology, investment activity, innovations, management effectiveness, competitive advantages, region.

Постановка проблеми. Застосування порівняльного аналізу діяльності підприємств на засадах бенчмаркінгу дає змогу виявити найбільш сприйнятливі сторони підприємств порівняно з конкурентами та є основою для удосконалення їхньої діяльності та підвищення конкурентоспроможності.

У зв'язку з цим цей інструмент розвитку бізнесу набуває все більшого розвитку серед вітчизняних підприємств туристично-рекреаційної сфери та потребує проведення подальших досліджень.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженням методології бенчмаркінгу

займались зарубіжні вчені: Дж. Гібсон, Г. Зібберт, Р. Кемп, Х.Дж. Харрінгтон та ін. У вітчизняній науці цими проблемами займалися: І.А. Аренков, А.А. Ашуєв, Е.А. Бєлокоровін, Д. Іванцевич, Д.Г. Маслов, О.А. Михайлова.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Необхідність дослідження теоретико-методичної бази бенчмаркінгу, адаптованої до українських умов, та впровадження його принципів відповідно до реалій української економіки актуалізує більш глибоке дослідження у цьому напрямі.

Виклад основного матеріалу дослідження. На сучасному етапі розвитку підприємств туристичної сфери велике значення має залучення інвестицій в умовах невисокої інвестиційної привабливості. Тому керівникам необхідно впроваджувати прогресивні інструменти та спеціальні ефективні технології управління діяльністю. Намагання знайти власний спосіб вирішення проблем, як правило, вимагають значних витрат часу і ресурсів. Тому найпростішим і випробуваним способом є використання досвіду конкурентів або партнерів в аналогічній ситуації.

Технологія управління, орієнтована на виявлення і використання кращого досвіду роботи в певній галузі, називається бенчмаркінгом. В основі бенчмаркінгу лежить концепція постійного вдосконалення діяльності, яка передбачає неперервний цикл планування, координації, мотивації та оцінки дій з метою сталого поліпшення роботи організації [1].

Світовий досвід свідчить, що нові прийоми і методи менеджменту, в тому числі використовані на рівні управління підприємствами туристичної сфери, найчастіше з'являються як результат ретельного вивчення діяльності різних управлінських структур підприємств туристичної сфери, їх помилок і досягнень. Навіть якщо рішення не є оптимальним, його можна покращити та адаптувати, коли самостійний пошук вирішення проблем є більш дорогим. Це є особливо актуальним для інвестиційної сфери, оскільки саме поняття «інвестиційний клімат» і пов'язані з ним «інвестиційний потенціал» та «інвестиційний ризик» мають скоріше якісний, ніж кількісний характер [7]. Порівняльний аналіз та ефективне залучення досвіду регулювання інвестиційних процесів туристичної сфери України дасть змогу розробити нові ефективні стратегії інвестиційного розвитку підприємств і таким чином пришвидшити їх прогрес.

Є певні особливості застосування бенчмаркінгу на різних рівнях:

- мікрорівень (управління підприємством) – це інструмент, що дає змогу зміцнити конкурентні позиції підприємства туристичної сфери на ринку;
- макрорівень (управління регіональним туристичним комплексом) – це інструмент, що дає змогу зіставити ефективність державної

політики в туристичній сфері (державна регіональна інвестиційної політика значно впливає на загальну інвестиційну привабливість туристичної сфери регіону).

У сфері державного управління інвестиційними процесами туристичної сфери система бенчмаркінгу, з її високою ефективністю, може допомогти органам влади України обмінюватися інформацією про досвід у поліпшенні інвестиційного клімату та підвищенні інвестиційної привабливості туристичної сфери в різних регіонах; оцінювати і проводити порівняльний аналіз показників ефективності інвестиційної діяльності туристичної сфери з показниками найбільш інвестиційно привабливих туристичних комплексів. Системне впровадження її у практику державного управління дасть змогу встановити реалістичні і чіткі цілі інвестиційного розвитку та виявити оптимальні шляхи їх досягнення у туристичній сфері.

Процес бенчмаркінгу допомагає виявляти чинники і методи роботи, які дозволили державним органам влади досягнути високих результатів в інших регіонах України з метою підвищення інвестиційної привабливості туристичної сфери. Крім того, впровадження технології бенчмаркінгу розуміє під собою не лише орієнтацію на кращий досвід. Достатнім буде використання досвіду, що за певними параметрами виявився більш оптимальним, і на цих засадах здійснювати вдосконалення власної діяльності у туристичній сфері. Під час цього процесу бенчмаркінг не повинен орієнтуватися на проведення окремих заходів, тому що вони не дають змоги досягти очікуваного стратегічного ефекту. Лише системний підхід і реалізація відповідних стратегічних програм можуть зменшити ризики втрати часу і коштів. Отже, бенчмаркінг у сфері управління інвестиційною привабливістю туристичної сфери приймає характер перманентного процесу постійних удосконалень, оскільки кожен раз після впровадження тих чи інших інновацій відбувається новий пошук кращого досвіду управління.

Основними завданнями бенчмаркінгу у сфері управління інвестиціями туристичного комплексу, на наш погляд, є:

- аналіз рівня інвестиційної привабливості підприємств туристичної сфери і виявлення вразливих місць у плані інвестиційного потенціалу та інвестиційного ризику підприємств туристичної сфери;
- сприйняття неодмінних змін з боку всіх членів команди управління;
- відбір ідей для помітного підвищення інвестиційної привабливості підприємств туристичної сфери;
- виявлення результативних засобів і методів управління інвестиційними процесами підприємств туристичної сфери;
- розроблення інноваційних підходів до вдосконалення всього процесу управління

інвестиційною привабливістю підприємств туристичної сфери;

– визначення стратегічних цільових показників якості та результативності управління інвестиційною привабливістю підприємств туристичної сфери.

Результати бенчмаркінгу в сфері управління інвестиційними процесами підприємств туристичної сфери повинні проявитися у:

– підвищенні інвестиційної привабливості підприємств туристичної сфери;

– здійсненні порівняльного аналізу позицій підприємств туристичного комплексу на загальнодержавному інвестиційному ринку туристичної сфери;

– пошуку стратегічних конкурентних переваг туристичної сфери;

– збільшенні рівня компетенції державного апарату управління у галузі регулювання інвестиційних процесів підприємств туристичної сфери.

Таким чином, бенчмаркінг є оптимальним інструментом визначення того, наскільки управління інвестиційними процесами в туристичній сфері є ефективним порівняно з іншими регіонами. Зіставивши низку показників, у тому числі і фінансових, можна визначити власні слабкі та сильні сторони, позначити напрями, які вимагають розвитку, та шляхи вирішення проблем. Крім того, порівнюючи власну діяльність туристичної сфери з роботою в інших регіонах України, можна вчасно замінити і виправити прорахунки, а іноді й зовсім уникнути їх, вирішити проблемні ситуації, що виникають, перейняти ефективні методи регулювання інвестиційної діяльності підприємств туристичної сфери, знайти шляхи оптимізації роботи персоналу управлінських структур, способи зниження бюджетних інвестиційних витрат [2].

У практиці виділяються кілька типів бенчмаркінгу:

– внутрішній – порівняння аналогічних процесів, характеру та якості роботи аналогічних підрозділів усередині підприємств туристичної сфери. У цьому разі можна легко організувати обмін інформацією, але знаходження значних відмінностей малоймовірно;

– конкурентний – порівняння діяльності підприємств туристичної сфери, якості їх роботи з найсильнішим зовнішнім конкурентом (або декількома конкурентами). За цього типу бенчмаркінгу є певна складність в отриманні необхідної інформації;

– функціональний – порівняння діяльності підприємств туристичної сфери з іншими організаціями, які виконують аналогічні функції, але не є прямими конкурентами. Отримання необхідної інформації за такого типу бенчмаркінгу значно простіше, ніж у попередньому разі;

– бенчмаркінг процесів – порівняння діяльності підприємств туристичної сфери з іншими організаціями, що діють в інших галузях, але використовують один бізнес-процес.

У деяких джерелах виділяється ще й консультативний бенчмаркінг. Його особливість полягає в тому, що спеціально створена консультативна служба займається збором і аналізом необхідної інформації [3].

В управлінні інвестиційною діяльністю у туристичній сфері, на наш погляд, найбільш доцільним є використання функціонального бенчмаркінгу в поєднанні з консультативним. Консультативним бенчмаркінгом може займатися спеціально організована «Консультативна (координаційна) рада інвестиційного розвитку туристичної сфери» при Державному агентстві України з туризму та курортів. Вона буде здійснювати безпосереднє управління інвестиційними процесами у туристичній сфері під керівництвом голови Державного агентства України з туризму та курортів. До складу цієї ради входять заступник голови Державного агентства України з туризму та курортів, депутати, голови територіальних об'єднань, керівники великих підприємств туристичної сфери, голови громадських організацій.

Основними функціями Консультативної ради інвестиційного розвитку туристичної сфери можуть бути:

– аналіз перспективних інвестиційних проєктів у туристичній сфері;

– пошук і залучення приватних партнерів для реалізації інвестиційних проєктів;

– організація та координування прямих ділових контактів;

– сприяння розробленню та реалізації проєктів ділової співпраці, створенню спільних підприємств;

– організація спеціалізованих інвестиційних виставок і ярмарків підприємств туристичної сфери;

– проведення конференцій, семінарів, симпозіумів;

– організація навчання підприємців та менеджерів тощо.

Діяльність Консультативної ради інвестиційного розвитку туристичної сфери має проходити з врахуванням проблем, що постають перед підприємствами туристичного комплексу. В системі управління Консультативної ради інвестиційного розвитку підприємств туристичної сфери виділяють три основні структурні блоки:

– аналіз і планування,

– організація і регулювання,

– контроль і моніторинг.

Залучення інвестицій підприємствами туристичної сфери із зовнішніх джерел в сучасних умовах є немислимим без активізації зусиль регіональних державних структур, спрямованих на зростання інвестиційної привабливості і зниження інвестиційного ризику в Україні. Необхідним є впровадження спеціальних механізмів і процедур із просування стратегічних цілей інвестиційного розвитку регіонів.

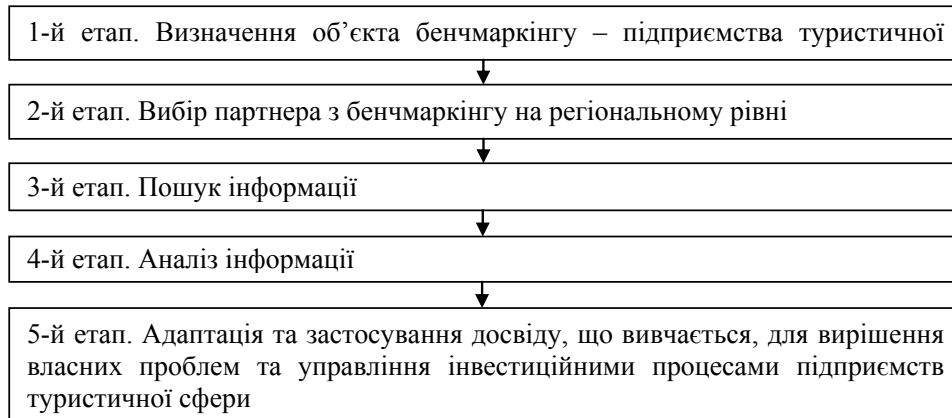


Рис. 1. Етапи бенчмаркінгу в управлінні інвестиційною діяльністю підприємств туристичної сфери

У бенчмаркінгу інвестиційної діяльності підприємств туристичної сфери на регіональному рівні можна виділити кілька етапів (рис. 1).

Упровадження зазначених етапів дасть змогу:

- реалізувати якісно нові підходи до методів і процедур управління соціально-економічним розвитком туристичної сфери в регіонах України;

- побудувати мобільну функціональну структуру виконавчої влади, орієнтовану на реалізацію конкурентних переваг підприємств туристичної сфери.

Висновки. У сучасних умовах бенчмаркінг може стати одним із прогресивних методів підвищення ефективності управління інвестицій-

ною діяльністю у туристичній сфері. Однак у разі застосування цього методу встановлення конкурентних переваг у туристично-рекреаційній галузі слід урахувати деякі особливості його застосування на мікро- та макrorівні.

Використовуючи в системі управління принципи бенчмаркінгу, підприємства туристичної сфери матимуть змогу вчасно замінити і виправити прорахунки, а іноді й зовсім уникнути їх, вирішити проблемні ситуації, що виникають, перейняти ефективні методи регулювання інвестиційної діяльності підприємств туристичної сфери, знайти шляхи оптимізації роботи персоналу управлінських структур, способи зниження бюджетних інвестиційних витрат тощо.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Аренков, И.А. Бенчмаркинг и маркетинговые решения [Электронный ресурс] / И.А. Аренков, Е.Г. Багиев. 2012: URL <http://www.marketing.spb.ru/read/m12/index.htm>.
2. Белокооровин, Э. Бенчмаркинг – большие возможности малого бизнеса / Э. Белокооровин, Д. Маслов // Управление компанией. 2011. № 1. С. 32–38.
3. Ватсон, Грегори Х. Бенчмаркинг в примерах / Грегори Х. Ватсон // Деловое совершенство. 2006. № 8. С. 28–32.
4. Зиберт, Г. Бенчмаркинг. Руководство для практиков: [пер с нем.] / Г. Зиберт, Ш. Кемп; под. ред. Г.П. Манжосова. М.: КИА-центр, 2006. 148 с.
5. Кемп, Р. Бенчмаркинг бизнес-процессов: технология поиска и внедрения лучших методов работы ваших конкурентов : [пер. с англ.] / Р. Кемп ; под ред. О.Б. Максимовой. Днепропетровск: Баланс-Клуб, 2004. 416 с.
6. Протасов, Д.В. Теория и практика применения технологии бенчмаркинга для улучшения качества деятельности организации: монография / Д.В. Протасов. Тамбов : Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та., 2009. 80 с.
7. Харрингтон, Х. Дж. Бенчмаркинг в лучшем виде! 20 шагов к успеху / Х. Дж. Харрингтон, Дж. С. Харрингтон. СПб. : Питер, 2004. 176 с.
8. Fundamentals of Management /James H. Donnelly, James L. Gibson, John M. Ivancevich. [8 edition]. Homewood: Irwin, 1992. 840 p.

ОСОБЛИВОСТІ ОПОДАТКУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ КООПЕРАТИВІВ В УКРАЇНІ

FEATURES OF TAXATION OF AGRICULTURAL COOPERATIVES IN UKRAINE

Міракін В.В.

аспірант кафедри міжнародних економічних відносин
Хмельницького національного університету

У статті досліджено, що зміцнення економіки України полягає в державній підтримці сільськогосподарських кооперативів та вирішенні проблем нормативно-правового забезпечення обліку й оподаткування їхньої діяльності. У статті розглянуто систему оподаткування сільськогосподарських кооперативів в Україні та в країнах із розвинутою кооперативною формою господарювання щодо питання формування стабільної законодавчої бази оподаткування. Визначено основні проблеми чинного законодавства у сфері оподаткування діяльності сільськогосподарських кооперативів. Розкрито необхідність законодавчого забезпечення неприбуткового статусу сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів.

Ключові слова: кооператив, сільськогосподарський кооператив, сільськогосподарський обслуговуючий кооператив, податки, оподаткування, неприбутковий статус кооперативів, податкове законодавство, податкове стимулювання.

В статье исследовано, что укрепление экономики Украины заключается в государственной поддержке сельскохозяйственных кооперативов и решении проблем нормативно-правового обеспечения учета и налогообложения их деятельности. В статье рассмотрена система налогообложения сельскохозяйственных кооперативов в Украине и в странах с развитой кооперативной формой хозяйствования по вопросу формирования стабильной законодательной базы. Определены основные проблемы действующего законодательства в сфере налогообложения деятельности сельскохозяйственных кооперативов. Раскрыта необходимость законодательного обеспечения некоммерческого статуса сельскохозяйственных обслуживающих кооперативов.

Ключевые слова: кооператив, сельскохозяйственный кооператив, сельскохозяйственный обслуживающий кооператив, налоги, налогообложение, некоммерческий статус кооперативов, налоговое законодательство, налоговое стимулирование.

The article is examined that the strengthening of the Ukrainian economy lies in the state supporting agricultural cooperatives and solving problems of policy environment for accounting and taxation of their activities. The article deals with the system of taxation of agricultural cooperatives in Ukraine and in countries with developed cooperative business model for the formation of a stable legislative framework for taxation. The basic problems of the current legislation of taxation of agricultural cooperatives activity are analyzed. The necessity of legislative provision of non-profit status of agricultural servicing cooperatives is revealed.

Key words: cooperative, agricultural cooperative, agricultural servicing cooperative, taxes, taxation, non-profit status of cooperatives, tax legislation, tax incentives.

Постановка проблеми. Сьогодні розвиток вітчизняної економіки формується в умовах євроінтеграційних та глобалізаційних процесів, саме тому активізація кооперативного руху в аграрному секторі України є викликом на вимоги подальшого інтегрування у світову економіку. Адже світовий та європейський досвід сільськогосподарської кооперації свідчить про високі потенційні економічні можливості такої діяльності, оскільки створення на селі ефективно діючих сільськогосподарських кооперативів необхідне як для сільськогосподарських виробників, так і для держави загалом.

Однак, незважаючи на те, що впродовж останніх років кооперативний рух в Україні перебуває на стадії становлення та стає ефективним механізмом побудови громадянського суспільства на селі, необхідно зауважити, що одним із факторів, що уповільнює розвиток кооперативної діяльності в державі, залишається проблема оподаткування їхньої діяльності і надання їм статусу неприбуткових підприємств.

Встановлення основних підходів до оподаткування сільськогосподарських кооперативів залишається актуальним, навіть незважаючи на детальне правове регулювання вказаних

відносин, передбачене Податковим кодексом України. На сучасному етапі розвитку сільськогосподарських кооперативів є необхідність внесення змін до чинного закону про сільськогосподарську кооперацію: розподіл на виробничі та обслуговуючі аграрні кооперативи потрібно скасувати, а також узгодити нові податкові норми з новим законодавством про роботу агрокооперативів.

Також є необхідність у визначенні напрямів оподаткування на основі їх відповідності суті кооперативного підприємства і міжнародним принципам кооперації, розробленні механізмів забезпечення їх прибутковості.

Аналіз останніх досліджень та публікацій.

Вагомий внесок у дослідження питання організації діяльності та економічних механізмів функціонування сільськогосподарських кооперативів зробили у своїх працях такі відомі вчені, як І. Бурачек, І. Витанович, В. Гончаренко, Ф. Горбонос, В. Зіновчук, О. Крисальний, Л. Климюк, М. Малік, В. Месель-Веселяк, О. Могильний, Л. Молдаван, О. Нечипоренко, О. Онищенко, Н. Павленчик, Г. Черевко, Д. Дема, А. Пантелеймоненко. Оподаткуванню аграрного сектору України присвячено праці багатьох вітчизняних науковців, таких як І. Шепельта, Н. Мацелюх [1], С. Тимошенко, Ю. Якубенко, Ю. Єгорова [2] та ін.

Більшість праць спрямована на виявлення загальних напрямів щодо оподаткування сільськогосподарських підприємств. З проблемою оподаткування сільськогосподарських підприємств Україна стикається з моменту проголошення незалежності. Оскільки сільське господарство є запорукою національної безпеки у продуктивній сфері, запровадження ефективної системи оподаткування для нього є гострою проблемою.

Однак низка проблем залишається малодослідженою і потребує подальшого поглибленого розроблення. Це насамперед стосується проблеми встановлення єдиних стандартів оподаткування та удосконалення його механізму в сучасних умовах господарювання.

Постановка завдання. Метою статті є висвітлення особливостей оподаткування сільськогосподарських кооперативів України на сучасному етапі.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Як свідчить практика, в Україні сільськогосподарська кооперація представлена традиційними виробничими та обслуговуючими кооперативами. Натепер потенціал сільськогосподарської кооперації в Україні залишається недостатньо реалізованим. Кількість виробничих кооперативів у 2013–2017 рр. постійно знижувалася, невеликою була і кількість обслуговуючих кооперативів. Тільки з 2013 року розпочалася певна тенденція щодо їх зростання [3].

За даними Асоціації тваринників України, станом на 01.01.2016 року в Україні було зареєстровано 1947 сільськогосподарських коопера-

тивів, з яких реально діють лише 558 об'єднань. Якщо станом на 1 січня 2017 року їх було 2014 (997 виробничих та 1017 обслуговуючих), то на початок 2018 року в Україні їх уже налічується 2069 (996 виробничих і 1073 обслуговуючих). Тобто на 55 кооперативів, або на 3%, більше [4; 5].

Розвиток сільськогосподарської кооперації є ефективним механізмом забезпечення конкурентоспроможності малих та середніх вітчизняних сільськогосподарських товаровиробників, оскільки успішне функціонування сільськогосподарських кооперативів дає змогу: знижувати необхідність залучення посередників під час перевезення, реалізації сільськогосподарської продукції; використовувати спільно виробничу інфраструктуру, як результат – зниження собівартості продукції та супутніх витрат; сприяти збільшенню зайнятості населення; впроваджувати нові технології, здійснювати модернізацію основних фондів; раціонально використовувати ресурси тощо.

З огляду на те, що основними виробниками сільськогосподарської продукції залишаються особисті селянські та фермерські господарства, держава не може залишатись осторонь розвитку кооперації і всіляко має сприяти цьому процесу. Адже кооперація в сьогоденні – це і можливість для вітчизняних сільськогосподарських виробників отримувати прибутки не тільки безпосередньо від сільськогосподарського виробництва, але й від подальших стадій руху виробленої ними продукції, брати участь у великомасштабному бізнесі, використовувати професійних управлінців, розподіляти ризик, контролювати канали збуту своєї продукції і матеріально-технічного постачання, впливати на ціни шляхом формування великих партій продукції і застосування сучасних маркетингових методів та технологій, бути рівноправними партнерами у конкурентному ринковому середовищі. Крім того, з огляду на євроінтеграційний вектор розвитку економіки країни, необхідно брати до уваги і прогресивний світовий досвід ведення кооперативного бізнесу.

Організаційно-правовою формою кооперації у сільському господарстві є сільськогосподарський кооператив. Законодавче визначення сільськогосподарського кооперативу закріплене у законі України «Про сільськогосподарську кооперацію». Відповідно до статті 1 Закону України «Про сільськогосподарську кооперацію», сільськогосподарський обслуговуючий кооператив – сільськогосподарський кооператив, що утворюється шляхом об'єднання фізичних та/або юридичних осіб – виробників сільськогосподарської продукції для організації обслуговування, спрямованого на зменшення витрат та/або збільшення доходів членів цього кооперативу під час провадження ними сільськогосподарської діяльності та на захист їхніх економічних інтересів. Відповідно до статті 9 Закону

України «Про сільськогосподарську кооперацію», сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи здійснюють обслуговування своїх членів – виробників сільськогосподарської продукції, не маючи на меті одержання прибутку, і є неприбутковими організаціями [6]. Також Законом чітко визначено, що неприбутковість діяльності сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів визначається, виходячи із сукупності таких ознак:

– кооператив надає послуги тільки своїм членам;

– члени кооперативу несуть відповідальність за зобов'язаннями, взятими перед кооперативом щодо їх участі у господарській діяльності кооперативу;

– послуги надаються з метою зменшення витрат та/або збільшення доходів членів кооперативу.

Як зазначає Д. Дема, серед науковців та працівників кооперативів дискутується питання щодо їх оподаткування. У цьому разі ототожнюються поняття «платник податків» та «неприбутковий» статус кооперативів. Відповідно до чинного податкового законодавства України, всі кооперативи, що функціонують як суб'єкти підприємницької діяльності, включаючи ті, що набули неприбуткового статусу, мають об'єкти (базу) оподаткування. Такими об'єктами оподаткування є заробітна плата працівників кооперативу, земельні ділянки, на яких розміщені чи ведуть діяльність кооперативи, транспортні засоби, вартість продукції, робіт та послуг, природні ресурси, прибуток (дохід) тощо [7].

Отже, найголовнішим чинником під час відповіді на питання, чи підлягає оподаткуванню сільськогосподарський кооператив, є наявність бази (об'єктів) оподаткування.

Серед учених та науковців дискусійним залишається питання особливої природи сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів – статусу неприбутковості.

Як зазначає А. Пантелеймоненко, серед причин, які виникають сьогодні під час з'ясування сутності неприбуткової природи кооперативних організацій, слід назвати такі:

– нерозуміння відмінності понять «дохід» і «прибуток»;

– помилкове сприйняття неприбуткової діяльності кооперативних організацій як неефективної, що не приносить очікуваного прибутку;

– нерозуміння сутності та значення кооперативу як сервісної організації, що діє на кошти і в інтересах своїх членів;

– ототожнення з прибутком накопичених членських внесків для фінансування діяльності кооперативу;

– неправильне розуміння ролі послуг, що можуть надаватися не членам кооперативу [8].

Але для того, щоби встановити факт неприбуткового статусу сільськогосподарського

обслуговуючого кооперативу, організації необхідно надати свої дані до Реєстру неприбуткових установ та організацій.

До неприбуткових організацій, згідно із пп. 133.4.6 Податкового Кодексу, належать також сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи, кооперативні об'єднання сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів [9].

Однак Державною фіскальною службою України в індивідуальній податковій консультації від 15.12.2017 р. № 3017/6/99-99-15-02-02-15/ІПК [10] зазначено: у разі утворення сільськогосподарського обслуговуючого кооперативу в порядку, визначеному Законом № 1087 та Законом № 469, таким кооперативом не можуть бути дотримані вимоги, установлені пп. 133.4.1 ПКУ, стосовно одночасної відповідності вимогам щодо утворення організації в порядку, що регулює діяльність такої організації, та заборони в установчих документах розподілу отриманих доходів (прибутків) або їх частини серед засновників (учасників), членів такої організації, працівників (крім оплати їхньої праці, нарахування єдиного соціального внеску), членів органів управління й інших пов'язаних із ними осіб. Крім того, зазначаємо, що здійснення господарської діяльності, спрямованої на отримання прибутку, класифікується як підприємництво (ст. 42 ГКУ) і не відповідає сутності поняття некомерційної діяльності неприбуткових установ.

Таким чином, сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи не можуть бути визнані неприбутковими організаціями в розумінні ПКУ, не підлягають включенню до Реєстру і зобов'язані нараховувати та сплачувати податок на прибуток.

Установчі документи кооперативу мають містити такі норми. Доходи та прибутки кооперативу використовуються винятково для фінансування видатків організації на поточну виробничу діяльність. Прибутки кооперативу заборонено розподіляти між засновниками та учасниками кооперативу, окрім нарахування заробітної плати та нарахування ЄСВ. У разі, якщо неприбутковий СОК вирішить припинити свою діяльність, то його активи, майно та бюджет мають бути безоплатно передані одній або декільком неприбутковим організаціям.

Найголовніше – в установчих документах кооперативу має бути чітко зазначено, що мета діяльності організації – надання послуг його членам, які спрямовані на мінімізацію витрат або максималізацію доходів від ведення сільськогосподарства. Якщо неприбутковий СОК хоче переробляти або виробляти продукцію для своїх членів, то в установчих документах має бути чітко написано «послуги з переробки та/або виробництва продукції для членів кооперативу». В іншому разі кооператив вважатиметься виробничим і позбавиться статусу неприбутковості.

Розподіляти доходи між членами СОКу, при цьому сам кооператив залишати у статусі неприбуткової організації, не можна. Законодавець чітко визначив, що цього робити не можна. Зміни до Податкового кодексу, прийняті у 2015 році, прибрали різницю між поняттями «дохід» та «прибуток». Тому кооперативи, якщо хочуть зберегти за собою статус неприбутковості, не повинні здійснювати розподіл доходів кооперативу між його членами (кооперативні виплати та виплати на паї). Проте статус неприбуткового СОКу звільняє лише від сплати податку на прибуток. Такий кооператив на рівні з іншими має сплачувати усі відрахування із зарплати своїх працівників – ЄСВ, податок на доходи фізичних осіб та військовий збір. Якщо раптом за підсумками року дохід кооперативу від надання послуг перевищить 1 мільйон гривень, то СОК стане платником ПДВ. Також кооператив має сплачувати земельний податок, податок на нерухомість в разі наявності у власності таких об'єктів.

Що дає надію кооперативам – це об'єднання, дана у травні 2018 року Мінагрополітики, про створення робочої групи Мінагрополітики з підготовки пропозицій щодо вдосконалення правових умов діяльності СОК як у частині вдосконалення умов оподаткування їхньої діяльності, так і в частині визначення концептуальних засад і стратегії розвитку сільськогосподарської кооперації. Зазначається, що одним з головних завдань Мінагрополітики є підтримка розвитку кооперативного руху на селі як ключового механізму самоорганізації малих виробників сільськогосподарської продукції, кінцева мета якого – формування ефективного і соціально відповідального власника на селі. Актуальним питанням залишається вдосконалення оподаткування кооперативів для активізації їхньої господарської діяльності, проблеми та шляхи вдосконалення сплати СОКами податків на прибуток і на додану вартість [11].

Досвід вітчизняної кооперації ще не вивчений і не узагальнений, а за деякими напрямками відсутній. Тому виникає потреба звертатися до досвіду країн із розвинутою кооперативною формою господарювання. Це, зокрема, стосується питання формування стабільної законодавчої бази.

Законодавча база багатьох європейських країн передбачає податкове регулювання діяльності сільськогосподарських кооперативних підприємств шляхом застосування спеціальних податкових режимів господарювання, застосування пільгових кредитів і пільгового оподаткування у межах певних програм [12]. Водночас аналіз світового кооперативного законодавства показує відсутність єдиного підходу до питання оподаткування сільськогосподарських кооперативів.

За рівнем податкового стимулювання системи оподаткування різних країн можна умовно поділити на 3 групи [13; 14].

До першої групи не застосовуються особливі режими оподаткування, тут кооперативи оподатковуються на загальних засадах. До цієї групи країн можна віднести Ірландію, Австрію, Швецію, Фінляндію. Варто зауважити, що у Швеції, Фінляндії та Ірландії пільгова система оподаткування є найкращою в Європі [12; 14].

До другої групи відносять Німеччину, Данію, Нідерланди, Великобританію, Бельгію. Особливістю їх податкових заходів є пільгове оподаткування доходів членів кооперативів, одержане у вигляді дивідендів, отриманих після розподілу результатів діяльності кооперативу. У Бельгії дивіденди кооперативів оподатковуються у розмірі 40%, якщо вони перевищують установлену законом норму [14].

Третя група є найбільш чисельною, і до неї можна віднести Італію, Іспанію, Францію, Грецію, Португалію, Польщу, Швейцарію, а також Канаду та США. В цих країнах діють спеціальні податкові режими сплати кооперативного податку. Зокрема, французькі сільськогосподарські кооперативи звільнені від податків із прибутку. Це зумовлено тим, що [15]:

- фермери – члени кооперативу не повинні платити податок двічі: перший раз у межах власного господарства і другий раз у межах колективного об'єднання, оскільки результати кооперативу поновлюються в доходах його членів;

- члени кооперативу не можуть реалізувати ніякої додаткової вартості на власному капіталі, який вони вклали в кооператив.

Кооператив може провадити свою діяльність лише зі своїми членами. Водночас закон надає йому право на операції з третіми особами, які не є членами, в обсязі до 20% від обороту, але такому разі ця діяльність піддається оподаткуванню відповідно до загальної юрисдикції в тому, що стосується податку на прибуток. Непрямі податки, такі як ПДВ, оплачуються кооперативами на загальних з іншими суб'єктами господарювання засадах.

Досить диференційованою є система сплати прибуткового податку для кооперативів в Італії. Якщо на соціальні витрати та винагороду припадає понад 60% усіх витрат кооперативу, то вони повністю звільнюються від сплати податку на прибуток. Якщо ж на ці виплати припадає від 40 до 60% усіх витрат, то кооперативам надається знижка з податку на прибуток у розмірі 50%. Якщо ж соціальні витрати кооперативу менше 40%, в такому разі прибутковий податок стягується повністю [14]. Також передбачено мінімальний дохід пайовика, що не обкладається податком [14].

В Іспанії для сільськогосподарських кооперативів законодавством передбачається знижена ставка податку на прибуток у розмірі 26%; якщо розмір дивідендів менше 15%, то вони звільнюються від оподаткування. Для обслуговуючих кооперативів передбачається звільнення від податку на майно [12; 14].

Кооперативи Греції оподатковуються на рівні комерційних структур за ставкою 35%, але їм надаються пільги під час купівлі нерухомості та заснування підприємств, також не оподатковуються будь-які інвестиції і членські внески до кооперативів [14].

Система оподаткування сільськогосподарських кооперативів у Польщі передбачає звільнення сільськогосподарських кооперативів від прибуткового податку для юридичних осіб та податку на нерухомість. Також в Польщі встановлено список груп товарів, виробництво яких підпадає під отримання кооперативами фінансової допомоги від держави.

У Польщі кооперативами часто вважаються вертикально організовані добровільні ринкові об'єднання фермерів, головною метою діяльності яких є спільна реалізація продукції. Така співпраця не передбачає змін у правах власності, лише прибуток від спільної діяльності є колективною власністю і дає змогу реалізувати продукцію, не користуючись послугами посередницького сектору. Такі об'єднання можуть реєструватися як економічні чи соціальні підприємства або утворюватися неформально [14; 15]. Законодавством Польщі для них передбачено такі форми державної підтримки, як одержання інвестиційного кредиту на пільгових умовах; забезпечення (гарантування) кредиту Агентством із реструктуризації та модернізації сільського господарства; звільнення від оподаткування робіт з модернізації засобів, які знаходяться у володінні групи понад 5 років, з моменту їх реєстрації в органах місцевої влади; надання субсидій (допомоги) обсягом понад 5% від вартості річного обороту в перший та другий роки, а потім 4, 3 та 2% у наступні роки для груп із річним оборотом менше ніж 1 000 000 євро, та 2,5, 2, 1,5 і 1% від річного обороту для груп з оборотом понад 1 000 000 євро. При цьому розмір субсидій на одну групу не може бути більшим, ніж 100 000 євро у перший та другий роки, 80 000 євро у третій рік, 60 000 євро в четвертий рік та 50 000 у п'ятий рік. Спочатку субсидії можна було витратити лише на адміністративні цілі, але пізніше цю норму було виключено із законодавства [14].

Тобто найбільш сприятливий розвиток кооперативної діяльності спостерігається в тих країнах, де сільськогосподарські кооперативи звільнені від обкладення багатьма видами податків як некомерційні організації. Тому, враховуючи світовий досвід, державна підтримка сільськогосподарської кооперації повинна включати: правове забезпечення розвитку кооперативного сектору; надання кооперативам статусу неприбуткових підприємств; диференціацію податків та оптимізацію ціноутворення; полегшення доступності до кредитів; реструктуризацію заборгованості, відшкодування витрат, пов'язаних із виконанням кооперативами соціальних, економічних функцій, які належать державі; забезпечення правового захисту майна кооперативів, а також гарантій невтручання в їхню господарську і соціальну діяльність. Крім того, питання розвитку кооперації має включатися в загальнодержавні програми, стратегії соціально-економічного розвитку України, галузей, регіонів.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, аграрний сектор України, в тому числі сільськогосподарські кооперативи, зазнають усе більшого податкового навантаження через поступове скасування пільг в оподаткуванні. Сільськогосподарські кооперативи як суб'єкти підприємницької діяльності за наявності в них об'єктів оподаткування сплачують до бюджетів податки і збори, визначені податковим законодавством України. Неприбуткового статусу вони набувають у разі, коли у них відсутній такий об'єкт оподаткування, як прибуток, і вони внесені органами державної податкової служби до Реєстру неприбуткових організацій та установ. Потужним сільськогосподарським підприємствам це дасть змогу зміцнити свої конкурентні переваги, в тому числі і за рахунок поглинання дрібних кооперативів, які будуть не в змозі витримати податковий тягар та будуть вимушені передати свої землі в оренду.

Тому необхідне чітке методологічне обґрунтування і визначення таких категорій, як «прибуток» і «дохід» для сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів як юридичних осіб та їх членів – фізичних осіб.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Мацелюх Н.П. Оподаткування аграрного сектору: проблеми і нові підходи в системі державного регулювання / Н.П. Мацелюх. URL: http://www.agrosvit.info/pdf/12_2016/4.pdf.
2. Інформаційний портал «Агробізнес сьогодні». Спрощена система оподаткування для сільгоспвиробників. URL: <http://agro-business.com.ua/pytannia-bukhgalteriii/2678-sproschena-systema-opodatkuвання-dliasilgospvyrobnykiv.html>.
3. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>
4. Офіційний сайт Міністерства аграрної політики та продовольства. URL: http://minagro.gov.ua/support_apk
5. Асоціація тваринників України. URL: <https://usba.com.ua/v-ukrainskomu-apk-nalicuetsa-610-pracuucih-kooperativiv>
6. Закон Про сільськогосподарську кооперацію | від 17.07.1997 № 469/97-ВР. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/469/97-вр>

7. Дема Д. До питання неприбуткового статусу сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів / Д. Дема, О. Дема // Вісник Житомирського національного агроекологічного університету. 2012. № 1 (30). Том 2. С. 91–95.
8. Пантелеймоненко А.О. Неприбуткова природа кооперативних організацій [Електронний ресурс] / А.О. Пантелеймоненко. URL: <http://www.ukrcoop-journal.com.ua/2009-2/num/pantelejmonenko.htm>
9. Податковий кодекс України від 08.11.2014 р№ 2755-VI. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
10. Онлайн газета «Інтерактивна бухгалтерія». Лист ДФС від 15.12.2017 р. № 3017/6/99-99-15-02-02-15/ІПК. URL: <http://www.interbuh.com.ua/ua/documents/oneregulations/114206>
11. Інформаційний портал Finance.ua. Мінагро вдосконалить оподаткування сільгоспкооперативів. URL: <https://news.finance.ua/ua/news/-/426040/minagro-vdoskonalyt-opodatkuvannya-silgospkoooperatyviv>
12. Мединська Т.В. Податкове стимулювання діяльності сільськогосподарських кооперативів зарубіжних країн: досвід для України / Т.В. Мединська // Вісник Львівської комерційної академії. 2013. Вип. 40. С. 98–104.
13. Цимбал В.О. З досвіду кооперативних законодавств країн з розвинутою ринковою економікою / В.О. Цимбал. URL: <http://nbuv.gov.ua/portal/Soc.../282.pdf>.
14. Чан-хі О.С. Європейська практика оподаткування сільськогосподарських кооперативів: досвід для України / О.С. Чан-хі. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=5241>
15. Досвід Канади та країн ЄС у сфері політики з підтримки розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів. URL: <http://policy-analysis.org/wp-content/uploads/2014/09/011-MAPFU-Coops-Report-Best-Pract-UKR.pdf>

СУЧАСНИЙ СТАН ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ ВІВЧАРСТВА НА РИНКУ УКРАЇНИ

THE MODERN STATE OF PRODUCTION OF SHEEP BREEDING IN THE UKRAINIAN MARKET

Валерік Оганесян

аспірант,

Подільський державний аграрно-технічний університет

У статті проаналізовано сучасний стан ринку виробництва продукції вівчарства України за регіонами усіх категорій господарств, а саме обсяг виробництва овечого м'яса, вовни та молока; розраховано середньорічний настриг вовни від однієї вівці в Україні. На основі дослідження сформульовано відповідні висновки та надано пропозиції щодо покращення виробництва продукції вівчарства.

Ключові слова: вівчарство, продукція вівчарства, виробництво продукції вівчарства, ринок продукції вівчарства, баранина, овеча вовна, овече молоко.

В статье проанализировано современное состояние рынка продукции овцеводства Украины по регионам всех категорий хозяйств, а именно объем производства овечьего мяса, шерсти и молока; рассчитан среднегодовой настриг шерсти от одной овцы в Украине. На основе исследования сделаны соответствующие выводы и даны предложения по улучшению производства продукции овцеводства.

Ключевые слова: овцеводство, продукция овцеводства, производство продукции овцеводства, рынок продукции овцеводства, баранина, овечья шерсть, овечье молоко.

In this article the current state of the market of sheep breeding production in Ukraine is analyzed in the regions of all categories of farms, namely: the volume of production of sheep's meat, wool and milk; the average annual round of wool is calculated from one sheep and how much wool is rounded on average on one head in Ukraine. And on the basis of the research, the relevant conclusions were made and proposals were made regarding the improvement of the production of sheep products.

Key words: sheep breeding, sheep breeding products, sheep breeding products, sheep breeding market, lamb, sheep wool, sheep milk.

Постановка проблеми. Ринок продукції тваринництва є одним з основних елементів продовольчого ринку країни, розвиток якого має велике значення для зростання національної економіки, а також забезпечення населення продуктами харчування [1, с. 133]. Виробництво продуктів харчування в усі історичні часи було і залишається важливою і життєвою проблемою світового масштабу. Рівень забезпечення населення продовольством розглядається як найважливіший чинник і визначальний критерій рівня соціального життя будь-якої країни, життєздатності її економічної структури і державного устрою [2, с. 3]. Однією з важливих галузей у тваринництві є вівчарство. Але за останніх 25 років в Україні спостерігається значне скорочення поголів'я овець, яке у 1991–2016 рр. у всіх категоріях господарств зменшилося з 7896,2 тис. гол. до 743,9 тис. гол., і така ситуація істотно вплинула на обсяг виробництва продукції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Пропозиції щодо покращення стану галузі вівчар-

ства подано в наукових роботах таких вітчизняних учених, як І.М. Беженар [3], В.О. Бойко [4], О.Т. Бусенко [5], В.І. Вороненко [6], М.В. Місюк [7], О.М. Шпичак [8], М.В. Штомпель [9], а також зарубіжних: N.L. Liu, J. Kaler, E. Ferguson, H. O'Kane, L.E. Green [10], M.V. Horihovskyyu [11], B.S. Orlove [12].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Рівень споживання продукції вівчарства залежить від обсягу його виробництва та високого попиту з боку населення, тому досліджуване питання не втрачає своєї актуальності.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є аналіз сучасного стану виробництва продукції вівчарства в Україні і знаходження шляхів покращення галузі вівчарства загалом.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Ринок продукції вівчарства – це один з основних елементів продовольчого ринку

країни і загалом АПК, на якому відбувається реалізація продукції вівчарства (м'ясо, молоко і т.д.) шляхом обміну, купівлі і продажу, домовленостей, зв'язків між суб'єктами, які займаються господарською діяльністю, під впливом попиту, пропозиції, ціни та конкуренції з метою отримання прибутку.

Для того щоб дослідити сучасний стан виробництва продукції вівчарства, слід проаналізувати основні види продукції, які є на ринку України: баранину, вовну і молоко.

Один із прибуткових видів продукції вівчарства, на якому зосереджено все виробництво на підприємствах чи фермерських господарствах, – це м'ясо.

Особливості баранини: специфічний приємний смак дичини й неперевершеного делікатесу (ягнятина і м'ясо молодняку до 1,5-річного віку); містить у 2–3 рази менше холестерину, ніж свинина та яловичина; багате джерело незамінних амінокислот, кальцію, фосфору, заліза, мікроелементів, вітамінів групи В, багатьох ароматичних та стимулюючих речовин. Проте в жодного виду сільськогосподарських тварин, крім овець, немає такої великої відмінності між особливостями м'яса дорослих тварин і молодняку.

М'ясо дорослих овець часто набуває неприємного запаху (гірсинова кислота), який посилюється в разі повторного підігрівання страв. Жир має високу точку топлення і застигання (40–47 °С), що також негативно впливає на якість м'ясних страв у міру зниження їх температури. Тому баранину споживають гарячою з додаванням значної кількості ароматичних та гострих спецій.

У виробничих умовах бажано підвищувати скороспілість овець і тварин на м'ясо реалізувати в молодому віці. За таких умов витрати кормів на 1 кг приросту зменшуються (4–6 к. од.), а якість м'ясної продукції значно поліпшується (приємний запах і смак, температура топлення жиру становить 32–37 °С, як у птиці). Ягнятина і молода баранина є цінним продуктом харчування і користується попитом на внутрішньому та світовому ринках [5, с. 297].

Залежно від віку тварини м'ясо овець прийнято розділяти на такі категорії, як ягнятина, м'ясо молодого баранчика і баранина. Ягнятина – це м'ясо маленьких баранчиків-шмаркачів, убитих у віці від декількох днів до восьми тижнів. Саме протягом цього періоду ягнята теоретично живляться тільки молоком матері. Молочна ягнятина є сезонним продуктом. Свіжою її можна купити лише в кінці зими – на початку весни, оскільки народжуються ягнята, як правило, на початку зими. М'ясо таких тварин найбільш м'яке, пісне і ніжне.

М'ясо ягнят, які починають вживати тверді корми (приблизно з 2–3 місяця життя до 1 року), називають м'ясом молодого баранчика, а після року – бараниною. Баранина вважається м'ясом

більш щільним, але водночас воно не повинно бути жорстким [13].

М'ясо баранини, незважаючи на свій специфічний смак, належить до найважливіших дієтичних і цінних продуктів харчування, є джерелом повноцінних білків, жирів, мінеральних речовин та насичене великою кількістю корисних вітамінів, але щороку його виробництво скорочується.

З табл. 1 видно, що за 6 років зменшилося виробництво баранини та козлятини в господарствах усіх категорій у забійній масі на 2,9%. Найбільше виробництво баранини та козлятини спостерігається у Закарпатській (2,7 тис. т) та Одеській (2,8 тис. т) областях, а в рештах областях виробництво коливається від 0,1 до 0,9 тис. т.

Такий аналіз наведених статистичних даних у табл. 1 свідчить про те, що в багатьох областях сільськогосподарські підприємства не зацікавлені у виробництві баранини та козлятини, найбільше виробництво припадає на господарства населення у всіх регіонах України.

Детальніше виробництво баранини України зображено на рис. 1, де видно, що за період 2000–2016 рр. виробництво баранини зменшилося на 0,7 тис. т. Якщо порівняти 2016 р. із 2015 р., то бачимо незначне збільшення – на 0,1 тис. т. Найбільше виробництво баранини за останні 16 років спостерігається у 2012 р. (12,2 тис. т), а найменше – у 2006 р. (7,5 тис. т).

Одним із важливих видів сировини у текстильній промисловості, що одержують від овець, яка становить приблизно 42% від усієї вартості продукції овець і є незамінною сировиною для виробництва високоякісних різноманітних тканин, є вовна. На жаль, сьогодні виробництво вовни задовольняє потреби людини лише на 10–15%.

Вовна – це тонкий, м'який, еластичний, пружний волосяний покрив, який отримують у процесі стрижки овець і використовують як сировину у промисловості та як матеріал для виготовлення якісних тканин, різного типу одягу, теплих шарпеток, повсті, палантин, чунь, подушок, ковдр, килимків тощо.

Виробництво овечої вовни в усіх категоріях господарств України істотно зменшилося, про що свідчать дані, наведені у табл. 2.

Найменші показники виробництва вовни станом на 2016 рік спостерігаються у Черкаській (2 т), Тернопільській (2 т), Хмельницькій (8 т), Київській (9 т), Чернігівській (10 т), Вінницькій (11 т) і Кіровоградській (12 т) областях, а найбільші показники – в Одеській (1076 т), Закарпатській (181 т), Чернівецькій (126 т) і Миколаївській (124 т) областях.

Основною причиною виникнення такої ситуації є значне зменшення виробництва вовни станом на 2016 рік у сільськогосподарських підприємствах на 54,5%, майже в 2 рази.

Виробництво овечої вовни у господарствах населення істотно переважає вироб-

ництво у сільськогосподарських підприємствах (станом на 2016 рік – майже в 7 разів по Україні).

Слід також відзначити те, що протягом шести досліджуваних років у Черкаській та Тернопільській областях майже не вироблялося овечої вовни.

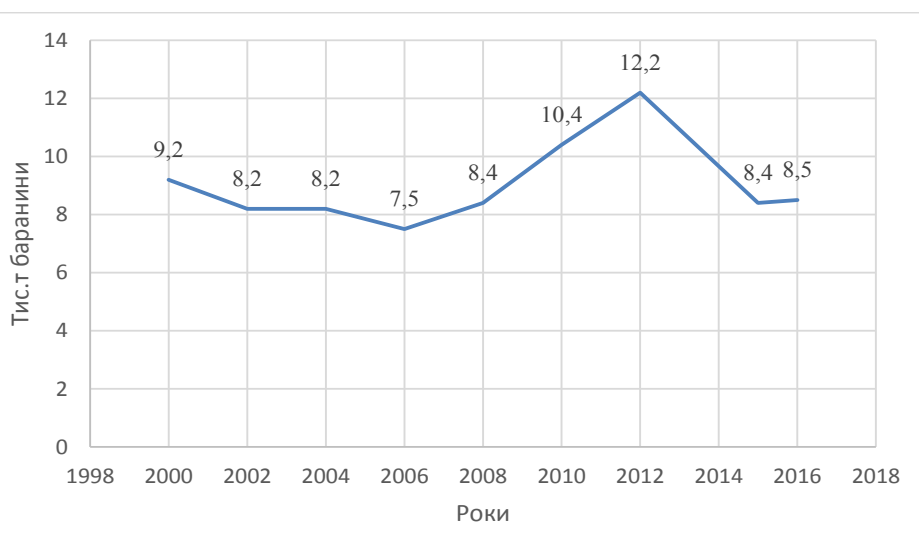


Рис. 1. Виробництво м'яса баранини в Україні станом на 2016 р., тис. т
Джерело: власні дослідження за даними ФАО [15]

Таблиця 1

**Виробництво баранини та козлятини по регіонах України
в господарствах усіх категорій у забійній масі, тис. т**

Області	Роки							Відношення, % 2016 р. до 2010 р.
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	
Україна	13,8	14,1	14,4	14,4	14,4	13,7	13,4	97,1
Вінницька	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,1	50,0
Волинська	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	50,0
Дніпропетровська	0,5	0,5	0,5	0,7	0,7	0,7	0,4	80,0
Донецька	0,9	0,9	0,9	0,8	0,6	0,7	0,5	55,6
Житомирська	0,4	0,4	0,5	0,5	0,5	0,3	0,3	75,0
Закарпатська	3,0	3,2	3,4	3,4	2,9	2,7	2,7	90,0
Запорізька	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,6	0,6	120,0
Івано-Франківська	0,3	0,3	0,3	0,4	0,4	0,4	0,4	133,3
Київська	0,1	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	200,0
Кіровоградська	0,4	0,3	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	100,0
Луганська	0,7	0,6	0,6	0,5	0,5	0,3	0,9	128,6
Львівська	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	100,0
Миколаївська	0,4	0,3	0,3	0,2	0,3	0,4	0,5	125,0
Одеська	2,7	2,7	2,8	2,7	3,0	3,0	2,8	103,7
Полтавська	0,2	0,3	0,2	0,2	0,3	0,3	0,3	150,0
Рівненська	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2	0,1	100,0
Сумська	0,5	0,4	0,4	0,4	0,4	0,3	0,3	60,0
Тернопільська	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2	200,0
Харківська	0,4	0,8	0,7	0,8	0,8	0,7	0,6	150,0
Херсонська	0,7	0,6	0,6	0,6	0,6	0,5	0,5	71,4
Хмельницька	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	100,0
Черкаська	0,5	0,5	0,5	0,5	0,6	0,4	0,3	60,0
Чернівецька	0,4	0,5	0,4	0,4	0,5	0,5	0,6	150,0
Чернігівська	0,2	0,2	0,3	0,3	0,3	0,3	0,2	100,0

Джерело: власні дослідження за даними державної служби статистики України [14]

Таблиця 2
Виробництво овечої вовни по регіонах України у господарствах усіх категорій, т

Області	Роки							Відношення, % 2016 р. до 2010 р.
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	
Україна	2650	2584	2532	2496	2561	2233	2033	76,7
Вінницька	17	18	19	14	14	13	11	64,7
Волинська	20	18	18	19	18	18	18	90,0
Дніпропетровська	66	60	51	42	35	29	24	36,4
Донецька	155	147	127	123	103	65	53	34,2
Житомирська	12	14	16	13	12	14	14	116,7
Закарпатська	218	210	213	216	205	185	181	83,0
Запорізька	64	64	64	71	75	75	75	117,2
Івано-Франківська	19	20	22	22	22	23	23	121,1
Київська	4	4	5	3	5	5	9	225,0
Кіровоградська	18	18	18	17	15	12	12	66,7
Луганська	63	60	55	52	38	30	21	33,3
Львівська	12	12	13	14	15	14	13	108,3
Миколаївська	102	95	97	101	124	123	124	121,6
Одеська	1382	1370	1359	1341	1437	1210	1076	77,9
Полтавська	28	28	30	31	34	33	32	114,3
Рівненська	20	23	22	22	20	20	15	75,0
Сумська	32	30	28	28	26	21	22	68,8
Тернопільська	2	1	1	1	1	2	2	100,0
Харківська	59	60	56	54	54	56	46	78,0
Херсонська	183	164	146	144	144	132	116	63,4
Хмельницька	7	8	10	9	8	8	8	114,3
Черкаська	4	3	3	2	2	3	2	50,0
Чернівецька	150	145	146	146	144	131	126	84,0
Чернігівська	13	12	13	11	10	11	10	76,9

Джерело: власні дослідження за даними державної служби статистики України [14]

Таблиця 3
Середньорічний настриг вовни від однієї вівці, кг

Категорії господарств	Роки						Відхилення (+, -)	
	1990	2000	2010	2014	2015	2016	2016 р. від 1990 р.	2016 р. від 2015 р.
Сільськогосподарські підприємства	3,4	3,0	3,4	3,0	2,9	2,8	-0,6	-0,1
Господарства населення	3,4	2,4	2,3	1,6	1,7	1,6	-1,8	-0,1
Усі категорії господарств	4,2	3,8	3,8	3,5	3,3	3,2	-1,0	-0,1

Джерело: власні дослідження за даними державної служби статистики України [14]

А загалом, якщо порівнювати 2016 рік з 2010-м, виробництво вовни у господарствах усіх категорій зменшилося на 23,3%.

Під час визначення вартості та вивчення вовни розрізняють якісні і кількісні ознаки та механізм формування її властивостей. До якісних ознак належать: хімічні особливості вовни, гістологічна будова, фізичні, механічні, технологічні властивості, типи елементарних волокон, штапелі, косиці, жиропіт, домішки вовнового покриву, руно. Вони визначають її остаточне призначення, систему переробки та реалізаційну вартість. Кількісні ознаки вовнової продуктивності овець – це настриг немитої і митої

вовни та її компоненти. Вовна належить до похідних шкіри, тому формування кількісних і якісних показників залежить від її вовноутворювальної функції. Остання ґрунтується на спадкових задатках та природно-господарських умовах використання овець [9, с. 86].

Середньорічний настриг овечої вовни є основним показником вовнової продуктивності овець (табл. 3).

За 26 років настриг овечої вовни від однієї вівці у сільськогосподарських підприємствах скоротився на 0,6 кг, у господарствах населення – більш ніж удвічі (на 1,8 кг), а в усіх категоріях господарств – на 1,0 кг. Порівнюючи

2016 рік з 2015 роком, ми бачимо зменшення у всіх категоріях підприємств на 0,1 кг, що є негативним явищем у виробництві овечої вовни.

Як видно в табл. 4, в середньому станом на 2016 рік настрижено вовни на одну голову по Україні 2 кг. Найбільший показник спостерігається у Волинській області (23 кг), а в Тернопільській та Львівській показники взагалі відсутні.

Сьогодні в Україні найбільш відомим і доступним на продовольчому ринку є коров'яче або козяче молоко. Але, на нашу думку, на увагу заслуговує й овече молоко і продукти його переробки, адже овече молоко – один із найбільш повноцінних харчових продуктів, який з давніх часів вважається корисним та цілющим напоєм, що має лікувальні властивості. Овече молоко відрізняється відмінним смаком, поживністю і своїми корисними властивостями.

З овечого молока виготовляють переважно сири: кавказькі (тушинський, осетинський, ереванський тощо), качкавал (кримський сир), пікаріно, рокфор, бринзу. Крім сирів, готують з нього і різні молочнокислі продукти: сир, айран, каймак, мацоні тощо. Вершкове масло з овечого молока не виробляють, бо воно має спе-

цифічний присмак, занадто м'яку консистенцію і погано зберігається. Продукти з овечого молока характеризуються високою поживною цінністю і добре засвоюються [16].

Виробництво овечого молока з 2000 р. до 2016 р. зменшилось на 3%. Хоча якщо порівняти 2016 р. із 2004 р., то відбулося збільшення на 44%, з 2010 р. – на 67%, з 2012 р. – на 63%, а з 2015 р. – на 20%. Але це збільшення було циклічним, і протягом останніх 16 років ми спостерігаємо тенденцію спадання виробництва овечого молока в Україні (рис. 2).

Овече молоко приносить незначний дохід, але може окупити витрати на корми і вакцинацію овець та дрібні потреби господарства.

На обсяг виробництва овечого молока впливає і кількість зайнятих областей. Адже, як видно з табл. 5, у всіх категоріях господарств, овече молоко виробляють лише у 6 регіонах.

Найбільшими виробниками овечого молока в Україні станом на 2016 рік традиційно є Закарпатська (8,3 тис. т), Одеська (4,7 тис. т) та Чернівецька (2,8 тис. т) області. В інших областях доїння овець не проводиться. Внаслідок

Таблиця 4

Настрижено вовни в середньому на одну голову по Україні, кг

Області	Роки							Відхилення (+, -)	
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2016 р. до 2010 р.	2016 р. до 2015 р.
Україна	3	3	3	3	3	2	2	-1	0
Вінницька	3	4	3	2	2	2	1	-2	-1
Волинська	2	6	1	4	1	6	23	21	17
Дніпропетровська	4	3	3	3	2	2	2	-2	0
Донецька	4	5	3	3	2	1	1	-3	0
Житомирська	1	2	3	2	1	1	2	1	1
Закарпатська	3	4	3	2	4	3	3	0	0
Запорізька	5	4	3	3	3	1	1	-4	0
Івано-Франківська	3	10	2	2	3	6	3	0	-3
Київська	-	-	1	-	-	-	1	-	-
Кіровоградська	3	2	2	2	1	1	1	-2	0
Луганська	3	2	2	2	1	2	1	-2	-1
Львівська	3	-	-	-	-	-	-	-	-
Миколаївська	2	3	2	3	2	2	2	0	0
Одеська	3	3	3	3	3	3	2	-1	-1
Полтавська	3	2	2	2	2	1	1	-2	0
Рівненська	1	6	-	1	1	1	1	0	0
Сумська	2	2	1	2	11	2	2	0	0
Тернопільська	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Харківська	2	2	3	2	2	3	1	-1	-2
Херсонська	6	5	4	5	5	5	5	-1	0
Хмельницька	1	1	2	2	1	1	2	1	1
Черкаська	1	1	1	-	1	1	-	-	-
Чернівецька	1	3	-	-	-	-	1	0	-
Чернігівська	1	1	1	1	1	1	1	0	0

Джерело: власні дослідження за даними державної служби статистики України [14]

цього населення недоотримує важливих цінних продуктів харчування, а фермерські господарства – прибутку.

Загалом по Україні за період 2010–2016 рр. виробництво овечого молока зменшилося на 26,7%.

Найменше виробництво овечого молока – у сільськогосподарських підприємствах (за останні 6 років зменшилося на 50%).

Виробництво овечого молока у господарствах населення станом на 2016 рік у 84 разів переважає сільськогосподарські підприємства. Це говорить про те, що виробництво овечого молока в основному зосереджено у господарствах населення.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Сьогодні вівчарство знаходиться у кризовому стані, що зумовлено соціально-економічною нестабільністю в країні, і потребує негайного відродження галузі.

Про це свідчать одержані результати аналізу продукції вівчарства за досліджуваний період 2010–2016 рр.: виробництво м'яса з 10,4 тис. т зменшилося до 8,5 тис. т; вовни – з 2650 т до 2033 т; а найбільшого скорочення

зазнало виробництво молока, майже в 3 рази – з 51 600 т до 17 076 т. Це насамперед пов'язано із значним скороченням поголів'я овець, низьким попитом на продукцію вівчарства та зменшенням виробництва продукції вівчарства сільськогосподарськими підприємствами.

Для того щоб продукція вівчарства не зникла з продовольчого ринку, потрібно:

а) збільшити поголів'я овець як у господарствах населення, так і у сільськогосподарських підприємствах;

б) вдосконалити державну підтримку галузі вівчарства;

в) через маркетинг та ефективний менеджмент збільшити попит на продукцію вівчарства серед населення;

г) покращити якість продукції, яка відповідала би всім вимогам експорту;

д) підвищити соціально-економічний рівень життя населення.

Отже, виходячи з аналізу стану виробництва продукції вівчарства в Україні, можна дійти висновку, що якщо не звертати уваги на ситуацію та проблеми, які виникли у галузі вівчарства, то його продукція малими кроками зникне з продовольчого ринку.

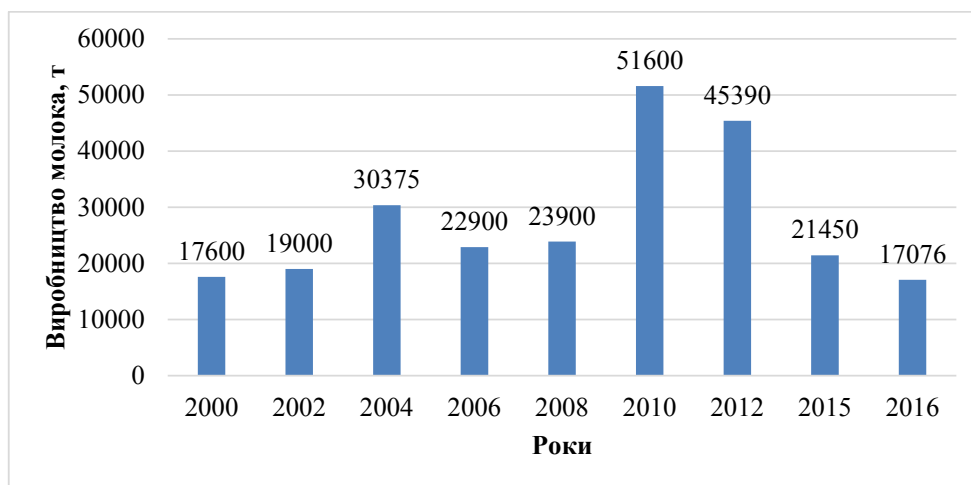


Рис. 2. Виробництво овечого молока в Україні станом на 2016 рік, т

Джерело: власні дослідження за даними ФАО [15]

Таблиця 5

Виробництво овечого молока по регіонах України у всіх категоріях господарств, тис. т

Області	Овече молоко							Відношення, %
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2016 р. до 2010 р.
Україна	23,2	24,6	24,3	25,5	23,7	21,5	17,0	73,3
Закарпатська	11,5	11,6	11,9	14,1	14,4	12,2	8,3	72,2
Одеська	8,7	10,1	9,2	8,3	4,9	5,2	4,7	54,0
Полтавська	–	–	–	–	1,0	0,9	0,9	х
Тернопільська	–	0,3	0,3	0,2	0,3	0,3	0,3	х
Хмельницька	–	–	–	0,1	0,1	0,1	–	х
Чернівецька	3,0	2,6	2,9	2,8	3	2,8	2,8	93,3

Джерело: власні дослідження за даними державної служби статистики України [14]

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Оганесян В.С. Економічна сутність ринку продукції тваринництва. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. 2016. № 6 (2). С. 133–136.
2. Місюк М.В. Ринок продукції скотарства: монографія / Місюк М.В. К.: ННЦ ІАЕ, 2012. 330 с.
3. Беженар І.М. Розвиток та економічна ефективність галузі вівчарства. Кримський економічний журнал. Науковий журнал. 2013. # 5 (6). С. 29–36.
4. Бойко В. (2018). Перспективи розвитку та підвищення конкурентоспроможності галузі вівчарства на Херсонщині. Економіка АПК, 1, 26–33.
5. Бусенко О.Т. та ін. Технологія виробництва продукції тваринництва: Підручник / О.Т. Бусенко, В.Д. Столюк, М. В. Штомпель та ін.; К.: Аграрна освіта, 2001. 432 с.: іл.
6. Вороненко В.І. Наукові основи сталого розвитку вівчарства / В. І. Вороненко // Вісник аграрної науки. 2006. № 3–4. С. 121–123.
7. Місюк М.В., Оганесян В.С. Теоретичні аспекти організаційно-економічного механізму функціонування ринку продукції вівчарства. Науковий вісник херсонського державного університету. Серія: Економічні науки. 2016. № 20 (2). С. 36.
8. Шпичак О.М. Аналіз поточної кон'юнктури і прогноз ринків тваринницької продукції в Україні та світі: монографія / О.М. Шпичак, О.В. Боднар, С.О. Пашко та ін.; за ред. О.М. Шпичака. К.: ННЦ «ІАЕ», 2015. 392 с.
9. Штомпель М.В., Вовченко Б.О. Технологія виробництва продукції вівчарства: Навч. видання. К.: Вища освіта, 2005. 343 с.: іл.
10. Liu, N. L., Kaler, J., Ferguson, E., O'Kane, H., & Green, L. E. (2017). Sheep farmers' attitudes to farm inspections and the role of sanctions and rewards as motivation to reduce the prevalence of lameness. *Animal Welfare Journal*.
11. Horišovskyy, M. (2015). Methods of assessment of competitiveness of agriculture. *Buletinul Științific al Universității de Stat "Bogdan Petriceicu Hasdeu" din Cahu*, 2(14), 13–19.
12. Orlove, B. S. (2014). *Alpacas, Sheep, and Men: The Wool Export Economy and Regional Society in Southern Peru*. Academic Press.
13. Поживна цінність м'яса. URL: <http://buklib.net/books/34856/>.
14. Державна служба статистики України. URL: https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publ7_u.htm.
15. Food and Agriculture Organization of the United Nations. URL: <http://www.fao.org/countryprofiles/index/en/?iso3=UKR>.
16. Властивості овечого молока. URL: http://pidruchniki.com/85001/tovarovnavstvo/vlastivosti_ovechogo_moloka.

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНАЛЬНИХ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

ENSURING SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF REGIONAL ECONOMIC SYSTEMS

Пакуліна А.А.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки,
Харківський національний університет будівництва та архітектури

Скрипка І.А.

студентка,
Харківський національний університет будівництва та архітектури

Андріянова О.А.

студентка,
Харківський національний університет будівництва та архітектури

Пакуліна Г.С.

студентка,
Український державний університет залізничного транспорту

Авторами визначено чинники забезпечення економічної сталості функціонування регіональної соціально-економічної системи в умовах євроінтеграції України. Сталий розвиток зумовлює продуктивність, безвідмовність, відновлюваність, довговічність, збереженість системи в стратегічній перспективі і включає сталість фінансово-економічного, виробничого і ресурсно-сировинного розвитку регіональної соціально-економічної системи, сталість управління інфраструктурою, інноваційним та інвестиційним розвитком, сталість політичного, інституційного, трудового і соціального розвитку та сталість природоохоронного розвитку регіону. Дослідниками запропонована комплексна система показників оцінки складників економічної сталості стратегічного розвитку регіональної соціально-економічної системи. Ця система включає показники наявності і ефективності використання ресурсів, соціальної результативності, інвестиційної привабливості й активності, а також показники економічного потенціалу, ефективності діяльності та конкурентних переваг, що визначає найбільш істотні проблеми його стратегічного розвитку.

Ключові слова: соціально-економічна система, сталий розвиток, регіон, ефективність.

Авторами определены факторы обеспечения экономической устойчивости функционирования региональной социально-экономической системы в условиях евроинтеграции Украины. Устойчивое развитие обуславливает производительность, безотказность, восстанавливаемость, долговечность, сохранность системы в стратегической перспективе и включает стабильность финансово-экономического, производственного и ресурсно-сырьевого развития региональной социально-экономической системы, постоянство управления инфраструктурой, инновационным и инвестиционным развитием, постоянство политического, институционального, трудового и социального развития и стабильность природоохранный развития региона. Исследователями предложена комплексная система показателей оценки составляющих экономической устойчивости стратегического развития региональной социально-экономической системы. Эта система включает показатели наличия и эффективности использования ресурсов, социальной результативности, инвестиционной привлекательности и активности, а также показатели экономического потенциала, эффективности деятельности и конкурентных преимуществ, которые определяют наиболее существенные проблемы его стратегического развития.

Ключевые слова: социально-экономическая система, устойчивое развитие, регион, эффективность.

The authors identify the factors of economic stability of the regional socio-economic system in the conditions of european integration of Ukraine. Sustainable development determines the productivity, reliability, recovery, durability, safety of the system in a strategic perspective and includes the stability of financial, economic, industrial and resource-raw material development of the regional socio-economic system, the constancy of infrastructure management, innovation and investment development, the constancy of political, institutional, labor and social development

and the stability of environmental development of the region. The researchers proposed a comprehensive system of indicators for assessing the components of economic sustainability of the strategic development of the regional socio-economic system. This system includes indicators of resource availability and efficiency, social performance, investment attractiveness and activity, as well as indicators of economic potential, performance and competitive advantages. They determine the most significant problems of the strategic development of the economic potential of the territory.

Key words: socio-economic system, sustainable development, region, efficiency.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Поняття економічної сталості досить недавно стало використовуватися в сучасній економічній термінології, але, незважаючи на це, проблема забезпечення сталого економічного та соціального розвитку регіону сьогодні у кризових умовах є однією з пріоритетних. Спочатку поняття сталості в економіці використовувалося як критерій, що характеризує здатність справної роботи об'єкта в запланованому часовому інтервалі, за заданих умов, однак в останні роки питання сталого економічного розвитку регіону як соціально-економічної системи стали розроблятися досить інтенсивно як за кордоном, так і в Україні, чому сприяли більшою мірою процеси глобалізації та регіоналізації світової економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання цієї проблеми і на які спирається автор. В умовах сучасної української економіки одним із найважливіших напрямів державної політики щодо підвищення як національної, так і регіональної соціально-економічної ефективності стала проблема підвищення інвестиційної привабливості регіонів. В умовах нестабільної ринкової економіки і політичної ситуації рівень інвестиційної привабливості багато в чому визначає не тільки можливість регіону функціонувати і розвиватися, але і його конкурентоспроможність. Сьогодні залучення інвестицій стає для регіону одним із найважливіших, здебільшого – питанням виживання реального сектору економіки України.

Таким чином, необхідність переосмислення вітчизняного досвіду підвищення сталості регіональних економічних систем, а також вибору найбільш ефективних напрямів підвищення їхньої інвестиційної привабливості; збільшення масштабів загроз економічної безпеки країни внаслідок зниження сталості як регіонів України, так і великих регіональних організацій; недостатня обґрунтованість заходів регіонального впливу на економічну сталість великих компаній в умовах підвищення макроекономічної нестабільності – всі ці обставини визначили актуальність нашого дослідження, його методологію і змістовну структуру.

Незважаючи на те, що проблемам забезпечення сталого розвитку регіональних економічних систем, а також питанням підвищення їхньої інвестиційної привабливості нині приділяється значна увага, низка теоретичних і мето-

дичних аспектів вищевказаних проблем залишаються невивченими, що стало підставою для вибору напряму, визначення мети і завдань дослідження.

Ґрунтовний науковий внесок у розвиток методології управління сталим розвитком різних соціально-економічних систем зробили вчені: В.М. Геєць [1], В.Г. Герасимчук [2], Г. Дейлі [3], О.О. Євсєєва [4], С. Л. Пакулін [7; 8], І.С. Феклістова [10], Ю.А. Ципкін [11] та багато інших, які зосереджували увагу на економічних, соціальних, екологічних, корпоративних системах та їх становленні і взаємодії у стратегічному розвитку. Аналіз публікацій цих авторів дає змогу стверджувати, що, незважаючи на їх високу наукову і практичну цінність, є потреба в системному та комплексному вивченні проблем забезпечення сталого розвитку регіональних економічних систем.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Довгострокова стратегія соціально-економічного розвитку України передбачає європейський вектор модернізації її економіки. Це припускає рішення низки ключових завдань, пріоритетними з яких є завдання сталого економічного зростання на основі процесу модернізації економіки регіонів, а так само зміна вектора економічного розвитку країни на інноваційний шлях. Вирішення цих завдань дасть змогу забезпечити стале зростання якості і рівня життя населення регіонів України. Ефективне вирішення цих завдань можливе тільки за допомогою урахування комплексу зовнішніх і внутрішніх факторів і умов, що роблять вплив на економіку регіону. Ця обставина зумовлює можливість і необхідність проведення всебічного аналізу потенціалу регіонів України, виявлення сприятливих передумов сталого економічного зростання, а так само визначення наявних обмежень у їхньому ефективному соціально-економічному розвитку, розроблення комплексної системи показників оцінки складників економічної сталості стратегічного розвитку регіональної соціально-економічної системи.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є аналіз факторів економічної сталості регіонів України та обґрунтування показників конкурентоспроможності регіональної соціально-економічної системи.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Соціально-економічні реформи, що

відбуваються в нових умовах суспільного прогресу, зумовлюють необхідність критичного підходу до стереотипів, що лежать в основі загальнотеоретичних постулатів, і осмислення заново як закономірностей суспільного відтворення, що відображають зв'язки і залежності між різними ланками національної економіки, так і факторів, механізмів розвитку регіонів [5, с. 133]. Нині в теоретичному аспекті прийнято розмежовувати кілька рівнів економічної діяльності:

– мегарівень – глобальна, загальнопланетарна, міждержавна економіка (економіка світогосподарських зв'язків);

– макрорівень – національна економіка (економіка будь-якої країни (держави));

– мезорівень – регіональна економіка, а також (за деякими судженнями) економіка міжрегіональних корпорацій (останнє є досить спірним);

– мікрорівень – економіка муніципальних утворень і економіка організацій (підприємств, фірм, компаній, установ, що також видається не зовсім коректним);

– мінірівень – економіка структурних підрозділів організацій;

– нанорівень – економіка фізичних осіб – персоналу, власників, менеджерів, акціонерів організацій різних форм власності.

Сьогодні як мезорівень, так і мікрорівень потребують градації на відповідні підрівні (підсистеми), які будуть відповідати змісту і характеру економічної діяльності.

Розглядаючи теоретико-методологічні аспекти формування надійної соціально-економічної системи, важливо визначитися з понятійним апаратом, насамперед з основними поняттями системного підходу, а також більш детально зупинитися на аналізі такої економічної категорії, як «регіон».

Системний підхід – методологічний апарат вивчення об'єктів у вигляді систем. Нам видається, що система – взаємопов'язана сукупність компонентів, які необхідні для досягнення обраної мети. Системний підхід сьогодні є основним чинником підвищення якості управлінських рішень. В основі системного підходу лежить системний аналіз, який допомагає максимально точно сформулювати завдання, підібрати метод, який найбільшою мірою відповідає суті поставленого завдання. Системний аналіз – це, насамперед, основа, яка дозволяє об'єднати всі необхідні наукові знання, методи і дії для вирішення складної проблеми.

До найбільш важливих властивостей системи можна віднести:

1. Первинність цілого (системи). Основним постулатом теорії систем є припущення, що системи функціонують як єдине ціле, і їх можна ділити на складові компоненти. Між тим не компоненти утворюють ціле, а, навпаки, ціле під час свого поділу народжує компоненти системи.

2. Неаддитивність. Характеризується принциповою незвідністю властивостей системи до

сумарного складника її компонентів та неможливістю виведення властивостей системи з властивостей компонентів. Основні компоненти системи є взаємопов'язаними і взаємозалежними таким чином, що сума не дорівнює сумі, і навпаки.

3. Розмірність. Відображає кількість компонентів системи і зв'язків між ними. Грунтуючись на кількісний фактор системи, можуть підрозділятися на малі, середні та складні.

4. Жорсткість. Жорсткість системи визначається кількістю і наявністю жорстких зв'язків, і чим менше число цих зв'язків, тим більш гнучкою буде вважатися система, що дозволяє їй перенастроюватися на нові встановлені завдання. Сьогодні однією з умов швидкого пристосування системи до вимог ринку є її мобільність.

5. Множинність (різна глибина опису). Складність системи не дозволяє побачити всі її параметри і властивості. Отже, проводячи аналіз, доцільно обмежитися певним рівнем ієрархії структури системи. Немає сенсу намагатися вивчити всі властивості системи, необхідно визначити оптимальні межі дослідження системи.

6. Надійність. Основні властивості надійності – безвідмовність, довговічність, ремонтпридатність і збереженість протягом запланованого тимчасового інтервалу.

7. Синергичність. Результативність функціонування системи не дорівнює сумі результатів функціонування її підсистем. За позитивної взаємодії підсистем формується позитивний ефект синергії – ефект взаємодії, що є одним із пріоритетних для менеджменту компанії. Залежно від ситуації потенціал системи буде або перевершувати суму потенціалів вхідних у неї ресурсів, або буде істотно меншим. Для отримання позитивного ефекту необхідно забезпечити високий рівень організованості системи.

8. Складність структури характеризується різними компонентами та наявністю зв'язків між ними, певною складністю поведінки системи, кількісними параметрами моделі управління, обсягом і якістю інформації, необхідної для управління, тощо.

На цій властивості системи ми зупинимось окремо і проаналізуємо її більш детально, оскільки це має важливе значення для подальшого нашого дослідження. Одним із найскладніших завдань, яка виникає під час визначення економічної системи з позицій стратегічного управління, є проблема виділення складових елементів (підсистем).

Звичайно, неправильно вважати елементами мікроекономічної системи тільки виробничі фонди і персонал. Чи буде нам достатньо мати інформацію про склад набору технологічного обладнання для того, щоб виробити цілі розвитку підприємства на короткострокову перспективу і найкращу стратегію для досягнення цих цілей? Очевидно, можна дати однозначну нега-

тивну відповідь на це питання, оскільки проблематично цілком оцінити здатність швидкої адаптації компанії до зовнішніх і внутрішніх змін.

Регіон як економічна система – компонент цілісної соціальної і економічної системи, який складається із взаємозалежних територій, що є багатокомпонентними економічними системами. Причому кожна реалізує свої функції в системі більш високого територіального рівня. Отже, регіональна економіка як мезорівень економіки являє собою самостійний сегмент, у процесі розвитку якого виникають відносини між центром і регіонами з приводу виробництва, розподілу, обміну і споживання кінцевого продукту виробничої діяльності.

Структурний і об'єктний зміст будь-якого регіону – це взаємопов'язаний територіальний комплекс, який складається з різних підсистем, що характеризуються соціальним, виробничим, господарським, природно-ресурсним, адміністративним та іншими різновидами потенціалу країни.

Через складність регіону залежність між підсистемами описується нелінійними процесами. На нашу думку, вивчення суспільного життя в регіоні можливо тільки на основі структуризації, тобто виділення підсистем, спільне функціонування яких визначає динаміку розвитку регіону.

Регіон на мезорівні може розглядатися як економічна система з притаманними їй зв'язками і різними підсистемами. Проблема виокремлення складових підсистем, швидше за все, зумовлена метою, з якою аналізується регіональна система.

Розмаїття характерних рис, властивостей і особливостей, природно, ускладнює повноцінне відображення структури регіону в якійсь певній мірі цілісності, внутрішньої єдності, одному визначенні. Однак узагальнення наявних думок дає змогу дійти висновку про те, що в них не згадується така важлива системна складова частина, як «наявність і стан наявного потенціалу», під яким розуміється сировинний, виробничий, енергетичний, фінансовий, інвестиційний, кадровий, науковий, інтелектуальний, організаційно-управлінський та інші види сукупного потенціалу регіону, які часто залежать як від природно-географічних, історичних, демографічних умов, так і від сформованої спеціалізації конкретного регіону у суспільному поділі праці та виробництва, від структури економіки.

Регіон необхідно розглядати як систему, якій властива низка можливостей, спрямованих на вирішення завдань не тільки соціально-економічного розвитку, але й інших, які сприяють підвищенню безпеки і конкурентоспроможності регіональної системи. Таким чином, на основі вищевикладеного нами пропонується таке визначення досліджуваної категорії: Регіон – це, по-перше, територіально-адміністративна та соціально-економічна підсистема національного господарства України, по-друге, складна і

комплексна система, що складається з низки підсистем, які характеризуються певними синергетичними можливостями (потенціалом), покликані забезпечувати сталий, безпечний і конкурентоспроможний розвиток території, а також підвищення якості життя населення в умовах глобалізації та регіоналізації світової економіки.

Підводячи підсумок вищесказаному, можна сказати, що під час вирішення проблеми визначення ролі регіону в національній економіці України системний підхід дає змогу:

1) розглядати регіон як підсистему єдиного цілого, в ролі якого виступає держава. Держава є єдине ціле, утворене регіонами, що входять до його складу. Не можна розглядати результати діяльності держави окремо від результатів його складових регіонів, і навпаки. Кожен регіон привносить у загальний результат внесок відповідно до своєї ролі в національній економіці;

2) встановлювати структуру, склад системи, межі вхідних у неї елементів, визначати їх призначення. Це питання є одним з найбільш складних, оскільки саме за допомогою вирішення цієї задачі визначається об'єкт дослідження;

3) враховувати наявні взаємозв'язки і взаємодії між частинами. Регіони України пов'язані між собою правовими, економічними, політичними і соціальними відносинами. Відносини між регіонами всередині України можна підрозділити на регульовані центром і ті, що виникають за ініціативою регіонів. Частина відносин виникає на підставі обов'язків регіонів, що впливають із законодавства України. До них можна віднести питання фіскальної політики та забезпечення безпеки держави, загальнонаціональних програм. Інша частина відносин виникає в процесі економічної і господарської діяльності господарюючих суб'єктів, які функціонують на території регіону;

4) брати до уваги зовнішні умови функціонування системи, визначати ступінь впливу зовнішнього середовища;

5) виділити визначальні фактори, від яких залежить дія системи та її результативність.

Розвиток кластерів в сучасній економіці України – це ефективний інструмент бізнесу. Кластер – певний організований простір, в якому створюються умови для успішного розвитку великих компаній, дрібних організацій, багатопрофільних постачальників, наукових організацій, вищих навчальних закладів та ін. Основоположним моментом їх взаємодії стає досягнення синергетичного ефекту, в результаті якого взаємодія конкуруючих компаній стає взаємовигідною. Кластер об'єднує не тільки виробничі компанії, але і створює максимально ефективні умови для залучення інноваційно-інвестиційного бізнесу. Ключовою особливістю кластера є той факт, що більша частина його учасників не залучені в процес конкуренції між собою, а є суб'єктами різних сегментів певного виду економічної діяльності. Розвиток кластер-

ної економіки має важливе значення для надійного розвитку регіону. Основу стратегічного розвитку кластерної політики регіону становить активна позиція лідерів ринку і взаємовигідне співробітництво між інтересами регіональних ринкових суб'єктів. Отже, можна дійти висновку про те, що нині найбільш перспективною інтеграційною моделлю розвитку економіки є кластерна модель. Вона є ефективним інструментом забезпечення сталого розвитку регіону в умовах євроінтеграції України і багато в чому вирішує завдання збільшення прибутковості регіону та підвищення зайнятості населення. Ці слова знаходять підтвердження в успішній практиці розвитку низки країн. Регіони, в яких створюються кластери, є лідерами соціально-економічного розвитку, основою конкурентоспроможності національної економіки. В іншому ж разі регіональні суб'єкти, що не використовують максимально наявні у них можливості, опиняються в гіршому економічному становищі, а можуть навіть стати депресивними територіями.

Основою для формування кластерів повинні виступати регіони, які володіють високою концентрацією взаємопов'язаних видів економічної діяльності. Цей факт буде сприяти припливу як українського, так і іноземного капіталу в країну.

Будь-яка регіональна стратегія, спрямована на розвиток кластерів, повинна починатися з визначення вже наявних в регіоні передумов їх утворення. Для того, щоб зрозуміти можливості, які відкриваються перед регіоном, необхідно визначити і проаналізувати потенціал ресурсів регіону. Без оцінки потенціалу ресурсів (можливостей) неможливе вироблення комплексної регіональної стратегії, а тим більше формування ефективної концепції сталого розвитку регіону. Ресурси, їх структурний склад, динаміка і баланс джерел формування стають першорядними факторами ефективного соціально-економічного розвитку всіх регіональних економічних систем. Комплекс ресурсів регіону має бути збалансованим таким чином, щоб наявний потенціал розвитку регіону був використаний максимальним чином, а частина недовикористаних ресурсів становила або «експортний потенціал», або потенціал перспективного розвитку регіону. Для ефективного розвитку регіону та переходу до економіки, що базується на збалансованому використанні ресурсів, повинні бути знайдені нові методи розвитку та управління регіоном. Ці методи можуть бути отримані тільки за умови адекватної оцінки кількісного та якісного складу ресурсної бази регіону, визначення основних здібностей і компетенцій, потенціалу розвитку регіону для досягнення та забезпечення високих конкурентних положень регіональної економічної системи.

Ефективні процеси сталого розвитку та модернізації української економіки багато в чому залежать від якості використання потенціалу регіону. На нашу думку, єдине, на чому

може ґрунтуватися концепція конкурентоспроможності на рівні регіону – це продуктивність використання ресурсів.

Комплексний потенціал регіону – це сумарна характеристика потенціалів різних підсистем регіональної економічної системи, що характеризує сукупність здібностей і можливостей у тій чи іншій сфері, спрямованих на досягнення яких-небудь певних цілей економічної системи. Функціонування сукупного потенціалу передбачає взаємодію всіх елементів регіонального відтворення. Комплексний потенціал регіону націлений на ідентифікацію основних резервів та залучення якісних факторів регіонального росту. Внаслідок цього під комплексним потенціалом регіону пропонується розуміти взаємозалежні функціональні можливості суб'єктів господарювання регіональних економічних систем, спрямовані на процес організації максимального задоволення сукупного регіонального попиту на товари і послуги в умовах раціональної взаємодії з навколишнім середовищем з метою забезпечення подальшого економічного зростання регіону, підвищення рівня його інвестиційної привабливості та досягнення високого рівня життя регіонального населення.

Запропоноване нами визначення комплексного потенціалу регіону відображає найважливіші аспекти його функціонування, ігнорування яких знижує значущість практичного використання цієї категорії. Комплексний регіональний потенціал – поняття системне. Кожна складова частина комплексного потенціалу з наукового погляду повинна бути оцінена правильно. Результат використання комплексного потенціалу визначається діючими на нього факторами, станом навколишнього середовища. Рівень використання комплексного потенціалу регіону визначає ступінь його інвестиційної привабливості для потенційного інвестора. Ступінь розроблення в галузі потенціалу регіону та їх практична реалізація більшою мірою визначаються обґрунтованістю і достовірністю оціночних показників, які в цих умовах, поза сумнівом, повинні бути доповнені і класифіковані на основі сучасних принципів економічного аналізу та стратегічного прогнозування.

У результаті впливу фінансово-економічної та гострої політичної кризи ситуація в більшості регіонів України далека від ідеальної і визначається активним здійсненням низки істотних процесів, таких як: самовизначення системоутворюючих регіональних компаній у ролі єдиної ізольованої соціально-економічної системи; створення новітніх цільових вказівок і горизонтів організацій та працівників; позиціонування організації в ринковому середовищі; трансформація форми власності організацій; зміна стратегічного типу організацій, тобто її місця в системі класифікаційних угруповань, та ін. Ці процеси приводять до нестабільності зовнішньої і внутрішньої обстановки, знижуючи рівень

економічної сталості як на рівні системоутворюючих регіональних підприємств, так і на рівні всього регіону. У загальному вигляді сталість системи – це її можливість продовжувати своє функціонування незалежно від змін, що відбуваються у зовнішньому і внутрішньому середовищі. Цей факт є особливо актуальним в умовах фінансово-економічної і політичної кризи, оскільки саме рівень сталості допомагає зробити вибір ділових партнерів. Важливість і актуальність досліджень у цій сфері зумовлюється такими причинами, як: однією з основних причин банкрутства багатьох суб'єктів господарювання, яка веде до ліквідації або реорганізації, є їх низька сталість, що виражається у невиконанні заданих параметрів системи; низька платоспроможність та недовіра партнерів як наслідок низької сталості, що суттєво обмежують потенціал, а отже, і достатні фінансові ресурси, необхідні для забезпечення безперервного процесу простого і розширеного відтворення; висока ймовірність «відмов» в роботі організацій, що ведуть до зниження сталості її роботи, призводить до неритмічної роботи, простоїв, в кінцевому рахунку – до збільшення витрат на виробництво продукції і її подорожчання; низька сталість організації, як правило, негативно відбивається на конкурентоспроможності виробленої продукції і регіону загалом. Отже, сталість є не тільки необхідним компонентом успішного стратегічного розвитку, але й умовою рентабельності регіональних системоутворюючих організацій. Інформація про сталість соціально-економічної системи необхідна не тільки інсайдерам, але й аутсайдерам, що робить настійно необхідним проведення подальших систематичних досліджень у цій сфері. Досі немає єдиної думки щодо змісту і факторів сталості соціально-економічних систем.

Аналізуючи питання економічної сталості розвитку соціально-економічної системи, можна дійти висновку, що економічна сталість регіону буде визначатися такими елементами, як: сталість фінансово-економічного, виробничого і ресурсно-сировинного розвитку регіональної соціально-економічної системи; сталість управління інфраструктурою, інноваційним та інвестиційним розвитком регіональної соціально-економічної системи; сталість політичного, інституційного, трудового і соціального розвитку регіональної соціально-економічної системи; сталість природоохоронного розвитку регіональної соціально-економічної системи.

Економічна сталість регіональної соціально-економічної системи являє собою здатність досліджуваної системи до процесів накопичення, збереження та забезпечення ефективного використання під час комплексного потенціалу території, мотивації економічних агентів до розширеного відтворення, зростання конкурентоспроможності і, відповідно, на цій основі – поступального піднесення якісного рівня життя

населення в умовах євроінтеграції України та глобалізації без використання ресурсів майбутніх поколінь [8].

У межах нашого дослідження була запропонована наведена на рис. 1 система оціночних показників, яка отримана з використанням кількісних та експертних оцінок кожного з врахованих факторів.

Проведений нами аналіз факторів економічної сталості виявив, що сьогодні серед факторів, які перешкоджають зростанню економічної сталості в регіонах України, можна виділити вкрай низьку загальну ефективність регіональної економіки та нестабільне поточне фінансове становище підприємств, насамперед у промисловій сфері, а в більшості регіонів – також порівняно низький рівень розвитку малого підприємництва і невисокі реальні доходи населення, що зумовлюють загалом низький рівень споживчого попиту на регіональних ринках товарів промислового виробництва. Нами розроблена комплексна система показників оцінки складників економічної сталості стратегічного розвитку регіональної соціально-економічної системи.

Проведений в межах нашого дослідження аналіз наявних методичних підходів до оцінки сталості соціально-економічного розвитку дав змогу виділити такі аспекти цього явища на рівні регіону:

- формування системи різнопланових показників, які всебічно відображають конкурентні переваги, що об'єднуються в загальний підсумковий індекс шляхом ранжирування та експертних оцінок;

- виділення ключових показників і розрахунків комплексного індексу на основі логічного їх об'єднання за характером впливу на сталість;

- виявлення характерних позицій залежно від їх положення в матрицях оцінки за характерними для економічної сталості показниками.

На підставі індикаторів, систематизованих на рис. 2, нами була сформована система показників оцінки економічного потенціалу, ефективності та конкурентних переваг регіону.

Запропонований інтегральний рівень стратегічної конкурентоспроможності регіональної соціально-економічної системи є відносним показником (коефіцієнтом), внаслідок чого всі приватні ознаки конкурентоспроможності включаються в розрахунок інтегральних (зведених) значень з одиницями вимірювання, які виражені відносними величинами – питомими, темповими, пайовими, а деколи, як виняток, – бальними оцінками. Важливо зазначити, що промислові регіони України з меншими рівнями обсягів капітальних вкладень, валового продукту або продуктивності праці можуть навіть швидше нарощувати їх обсяги. У зв'язку з цим об'ємний питомий і темповий індикатори органічно доповнюють один одного, дозволяючи шляхом їх інтеграції отримати дійсно комплексну оцінку

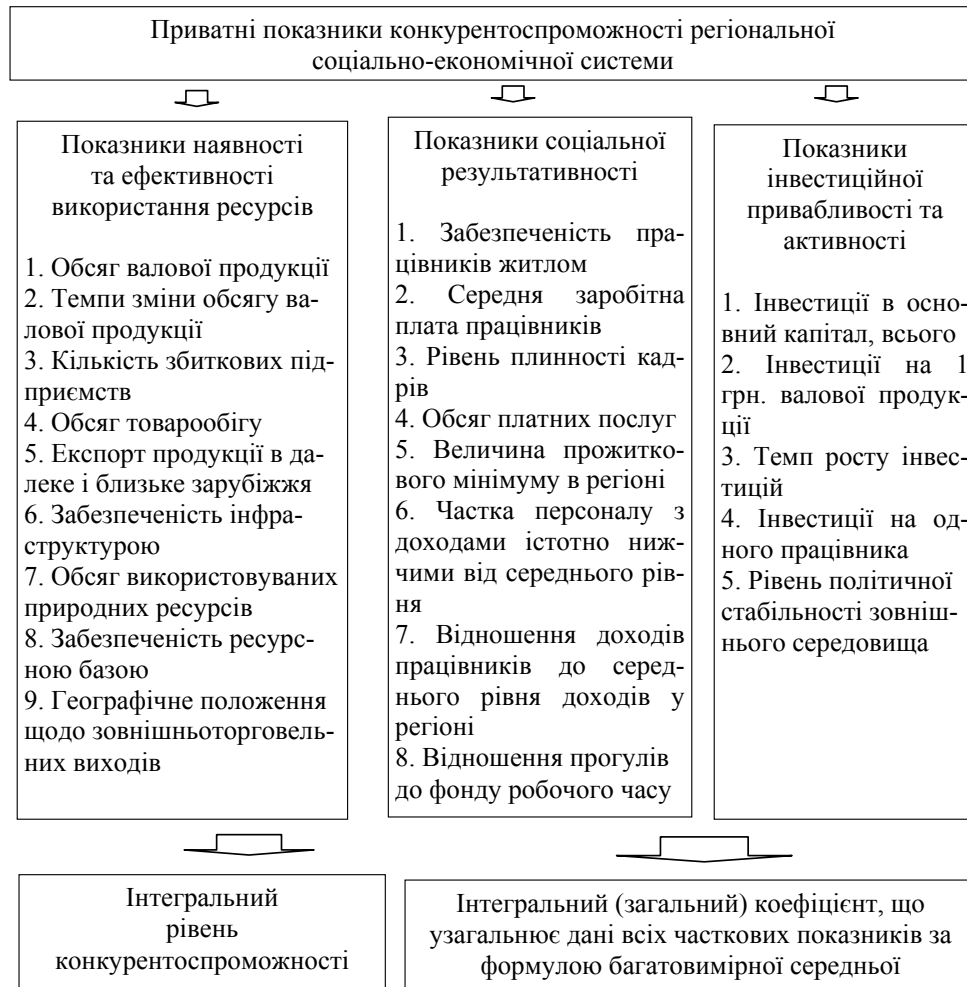


Рис. 1. Показники конкурентоспроможності регіональної соціально-економічної системи

Джерело: розроблено авторами

стану конкурентоспроможності промислового територіально-виробничого комплексу.

Висновки та наукова новизна.

1. Ресурсний потенціал регіональної соціально-економічної системи забезпечує формування компетенцій, здатних забезпечити кінцеві конкурентні переваги, що дозволяє їх трактувати як ключові компетенції, невіддільні від цієї системи, невідтворювані конкурентами, що спонукають потенціал цієї системи використовувати ті самі вхідні ресурси, що і в конкурентів, але сприяють досягненню більшої ефективності.

2. Потенціал визначає досягнутий рівень розвитку, здатність і можливості системи, які пов'язані насамперед з особливостями економіко-соціальних відносин між суб'єктами, що беруть участь у господарському процесі; мета цих взаємин міститься у пошуку і формуванні потреб для максимального їх задоволення через виробництво певних товарів і послуг з умовою оптимального і раціонального використання наявних ресурсів.

3. Забезпечення сталого розвитку регіональної соціально-економічної системи в сучасних умовах передбачає формування стратегії на підставі представленої ресурсної концепції з урахуванням наявних у ній співвідношень і взаємозв'язків.

4. Сталість є не тільки необхідним компонентом успішного стратегічного розвитку, але й умовою рентабельності регіональних системоутворюючих організацій. Зміна реальної сталості регіональної соціально-економічної системи, отримані конкретні результати економічного і соціального розвитку безпосередньо відбиваються на характері конкурентних можливостей регіону в наступному часовому періоді, що забезпечує безперервність процесу відтворення його конкурентної позиції. Тому поліпшення конкурентної позиції регіону зумовлює необхідність регулюючого впливу як на базові фактори конкурентного розвитку, так і на елементи реально досягнутої поточної конкурентоспроможності, що передбачає активізацію різних форм стра-

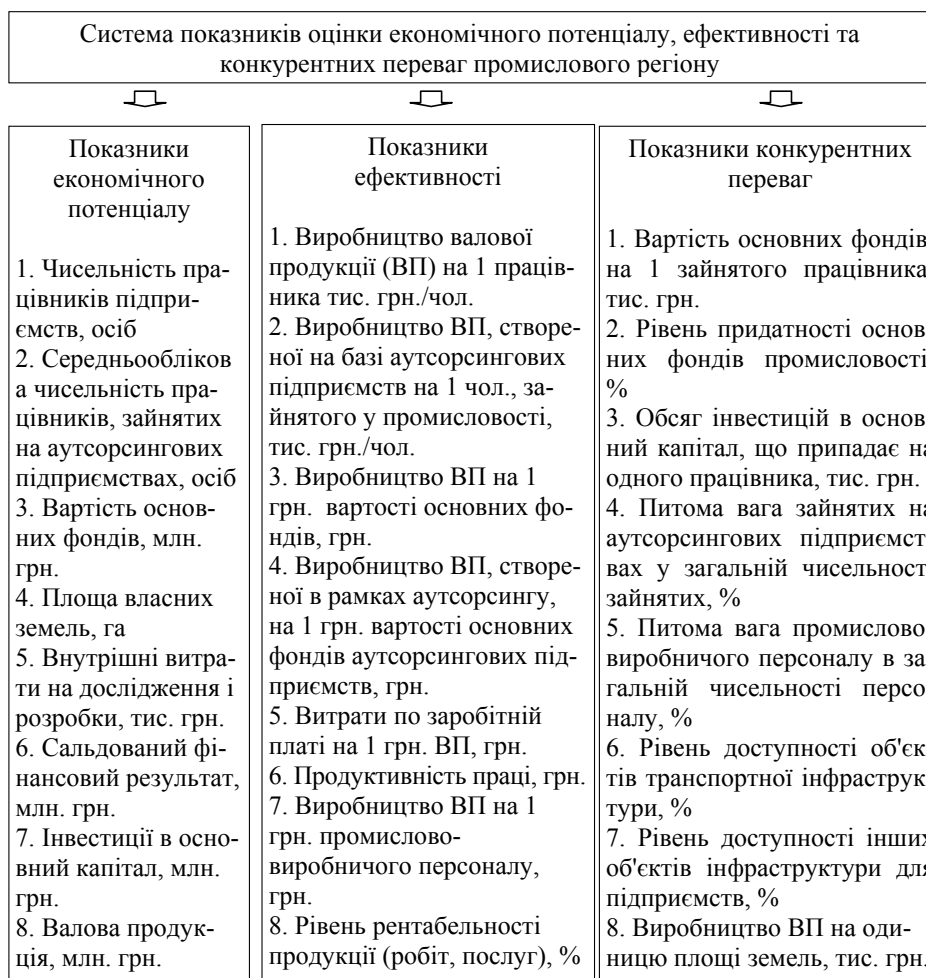


Рис. 2. Система показників оцінки економічного потенціалу, ефективності та конкурентних переваг промислового регіону

Джерело: розроблено авторами

тегічного партнерства, а також використання прямих і непрямих механізмів економічного стимулювання.

Наукова новизна проведеного нами дослідження полягає у вирішенні комплексної наукової проблеми, що має важливе господарське значення і робить внесок у розроблення і наукове обґрунтування теоретико-методологічних засад сталого функціонування регіональної соціально-економічної системи в умовах євроінтеграції України, що конкретизується в таких положеннях:

1. Визначено чинники забезпечення економічної сталості функціонування регіональної соціально-економічної системи в умовах євроінтеграції України, трактованої як здатність до процесів накопичення, збереження та забезпечення ефективного використання під час комплексного потенціалу без використання ресурсів майбутніх поколінь. Вона зумовлює продуктив-

ність, безвідмовність, відновлюваність, довговічність, збереженість системи в стратегічній перспективі і включає сталість фінансово-економічного, виробничого і ресурсно-сировинного розвитку регіональної соціально-економічної системи, сталість управління інфраструктурою, інноваційним та інвестиційним розвитком, сталість політичного, інституційного, трудового і соціального розвитку та сталість природоохоронного розвитку регіону.

2. Запропонована комплексна система показників оцінки складників економічної сталості стратегічного розвитку регіональної соціально-економічної системи, що включає показники наявності й ефективності використання ресурсів, соціальної результативності, інвестиційної привабливості й активності, а також показники економічного потенціалу, ефективності діяльності та конкурентних переваг, що визначає найбільш істотні проблеми його стратегічного розвитку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Геєць В.М. Нестабільність та економічне зростання. К.: Ін-т екон. прогноз., 2000. 344 с.
2. Герасимчук В.Г. Управлінський вектор економічної складової сталого розвитку: Україна та світ // Економіст. 2007. № 9. С. 7–9.
3. Дейлі Г. Поза зростанням. Економічна теорія сталого розвитку. К.: «Інтелсфера», 2002. 312 с.
4. Євсєєва О.О. Стратегічні напрями сталого соціального розвитку України // Економічний простір. – Збірник наукових праць. № 57. Дніпро-петровськ : ПДАБА, 2012. С. 122–135.
5. Пакуліна А. А., Пакуліна Г.С. Забезпечення сталих конкурентних позицій підприємств // Економіка та менеджмент у кризовий період : Матеріали XIII міжнародної науково-практичної конференції (1 грудня 2017 р., м. Краматорськ, Україна). Вінниця: ФОП Корзун Д.Ю., 2017. С. 131–134.
6. Пакуліна Г.С., Варава В.Ю., Пакуліна А.А. Управління сталим розвитком як умова ефективного функціонування підприємства будіндустрії // Ефективність підприємства – інноваційні технології та економічні рішення : Матеріали I міжнародної науково-практичної конференції (7-8 червня 2018 року, м.Харків, Україна). Харків: ХНУБА, 2018. С. 86–88.
7. Пакулін С. Л., Пакуліна А. А., Корсунський Г.Ю. Підвищення сталості соціально-економічного розвитку і забезпечення економічної безпеки регіонів // Вісник економіки транспорту і промисловості. 2015. Вип. 52. С. 215–219.
8. Пакулін С. Л., Пакуліна А. А. Управління сталим розвитком сучасного підприємства // Traektoriâ Nauki. 2016. № 3(8). URL: <http://pathofscience.org/index.php/ps/article/view/50> (дата звернення: 09.07.2018).
9. Хакен Г. Синергетика. Пер. с англ. М.: Мир, 1980. 404 с.
10. Feklistova, I.S., Tsyppkin, Y.A., Pakulin, S. L. & Bliznukova, T.V. (2018), "Optimization of the location of waste treatment facilities as a factor in the ecological and sustainable development of agglomerations", Proceedings of XIV International scientific conference "Science in 2018", Jan 26, 2018. Morrisville, Lulu Press., 2018. pp. 29–33.
11. Tsyppkin, Y.A., Feklistova, I.S. & Pakulin S. L. (2018), "The implementation of the strategy of sustainable development of the social sphere", Proceedings of VII International scientific conference "Innovations in modern world", June, 1, 2018. London, SI Universum, 2018. pp. 18–24.

МОДЕРНІЗАЦІЯ ДЕРЖАВНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ У СФЕРІ МАЛОГО ТА СЕРЕДЬНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

MODERNIZATION OF STATE ECONOMIC POLICY IN THE SPHERE OF SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES

Смоленніков Д.О.

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри управління,
Сумський державний університет

Павленко Д.С.

студент,
Сумський державний університет

У статті досліджено питання економічної політики у сфері малого та середнього підприємництва. Порівняно економічну політику України та зарубіжних країн щодо розвитку підприємницької діяльності. Досліджено наявні індикатори державної економічної політики у сфері малого та середнього бізнесу, визначено шляхи її модернізації. Обґрунтовано роль стартап-центрів, що створюються на базі університетів, у розвитку малого та середнього підприємництва.

Ключові слова: економічна політика, підприємницька діяльність, сфера малого та середнього бізнесу, сталий розвиток, індикатори економічної політики, стартап-центри.

В статье исследованы вопросы экономической политики в сфере малого и среднего предпринимательства. Проведено сравнение экономической политики Украины и зарубежных стран касательно развития предпринимательской деятельности. Исследованы существующие индикаторы государственной экономической политики в сфере малого и среднего бизнеса, определены пути ее модернизации. Обоснована роль стартап-центров, создаваемых на базе университетов, в развитии малого и среднего предпринимательства.

Ключевые слова: экономическая политика, предпринимательская деятельность, сфера малого и среднего бизнеса, устойчивое развитие, индикаторы экономической политики, стартап-центры.

The article deals with the issues of economic policy in the sphere of small and medium enterprises. Economic policy of Ukraine and foreign countries in the development of entrepreneurial activity was compared. The existing indicators of the state economic policy in the sphere of small and medium-sized businesses were analysed and the ways of its modernization were determined. Also, the role of university start-up centres in the development of small and medium business was investigated.

Key words: economic policy, entrepreneurial activity, sphere of small and medium business, sustainable development, indicators of economic policy, start-up centres.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Глобалізація ринку та швидкі технологічні зміни створюють нові можливості для розвитку малих та середніх підприємств (МСП) і значно впливають на конкурентне середовище бізнесу. Сучасна сфера економіки, яка заснована на знаннях, може включати широкий спектр виробничих та фінансових методів, інноваційну діяльність та креативність, досвід та високу ефективність людських ресурсів. Наявні політики країн Європейського Союзу спрямовані на забезпечення подальшого розвитку МСП, створення нових компаній, а також досягнення ними конкурентних переваг на єдиному європейському ринку.

Ефективна зміна організаційної структури виробництва та підприємств, розвиток інноваційної діяльності й системи освіти у сфері підприємницької діяльності, розв'язання проблем зайнятості як у кожному окремому регіоні, так і в державі у цілому та загалом модернізація підприємницької діяльності в Україні можливі за умови інтегрованого входження малого і середнього підприємництва до соціально-економічної системи країни. Саме в такому разі нагальною стає потреба в регіональному та державному регулюванні цієї сфери ринкових відносин, спираючись на досвід вітчизняних та зарубіжних учених. Отже, формування економічної політики забезпечення розвитку та успішного функціонування сфери малого та середнього підприємництва є нині дуже актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Дослідженню проблематики економічної політики у сфері малого та середнього бізнесу присвячено низку праць українських та зарубіжних учених, зокрема К. Ваганів [1], С. Веннекерса [2], Г. Вістяки [3], О. Зілгалової [4], О. Кириченко [1], І. Крейдич [3], Н. Криштоф [5], Д. Ларсо [6], М. Мінніті [7], І. Мірзанті [6], Т. Сімагупанга [6], Р. Туріка [2] та ін.

Незважаючи на значний спектр наукових досліджень у цьому напрямі, на нашу думку, питання державної економічної політики у сфері МСП потребує додаткового аналізу.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Мета статті полягає у дослідженні наявних індикаторів державної економічної політики у сфері МСП і аналізі шляхів модернізації цієї діяльності в Україні на основі зарубіжного досвіду.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Економічна політика у сфері МСП – це процес прояву реалізації економічних функцій шляхом різноманітних державних заходів впливу на створення й розвиток малих і середніх підприємств для досягнення поточних та перспективних цілей зі встановленням та забезпеченням державою спільної системи діяльності суб'єктів суспільних відносин та їх своєчасного корегування залежно від умов та факторів.

Урядовий курс на започаткування місцевих програм фінансової підтримки малого бізнесу, у тому числі й проведення навчань із питань започаткування власної справи, окреслено в низці нормативних документів. Зокрема, йдеться про розпорядження Кабінету Міністрів України «Про затвердження плану дій із реалізації національної стратегії у сфері справ людини на період до 2020 року» [8].

Але, на жаль, у проекті плану заходів із реалізації стратегії ніяк не висвітлюється роль університетів та університетських стартап-центрів, що, на нашу думку, є не зовсім вірним.

Загалом МСП поділяють на:

- бізнес для існування (subsistence businesses);
- фрілансерів (freelancers);
- «застрягли» компанії (stuck-in-the middle companies) [9].

Усі три підгрупи часто стають жертвами зловживання владою. Здебільшого вони вимушені перебувати в статусі підприємців. Окрім зазначених трьох груп, варто додати ще дві:

- інноваційні зростаючі компанії (innovative growing companies);
- псевдосамозайняті (pseudo self-employed).

Псевдосамозайняті мають менше прав, ніж офіційно наймані працівники, мають нижчий дохід і, відповідно, роблять менше соціальних внесків [9].

Кількість зайнятого населення віком 15–70 років у III кварталі 2017 р. становила 16,4 млн. осіб, а кількість безробітних – 1,6 млн. осіб [10]. Рівень зайнятості населення віком 15–70 років становив 57,0%, що на 0,2 в. п. більше, ніж у II кварталі 2017 р., а серед населення працездатного віку цей показник збільшився на 0,4 в. п. і становив 65,5%. Таким чином, рівень безробіття серед економічно активного населення зменшився з 10,1% у I кварталі 2017 р. до 8,9% у III кварталі 2017 р.

Незважаючи на квартальні флуктуації, загальний тренд рівня безробіття населення віком 15–70 років є зростаючим (рис. 1).

В Україні проведення економічної політики у сфері МСП наштовхується на безліч перепон. До загальних проблем можна віднести ті, що стали наслідками реформування економіки та зміни відносин у сфері власності.

Подолання перепон ставиться за мету в Законі України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва» [11].

На рис. 2 систематизовано основні проблеми у сфері МСП [11].

Наприкінці грудня 2016 р. Президентом України були підписані зміни щодо роботи фізичних осіб – підприємців (ФОП). Згідно з новими нормами, вже з 1 січня 2017 р. окремі категорії фізичних осіб – підприємців були змушені платити єдиний соціальний внесок у розмірі 704 грн. на місяць, навіть якщо тимчасово не мали жодного прибутку. Раніше платити не було необхідності у разі відсутності руху коштів, тому багато підприємців тримали відкриті ФОПи, а платили податки тільки тоді, коли мали реальні доходи. Нововведення ще до початку дії призвело до масового закриття ФОП, передусім так званих «сплячих ФОП». Згідно з даними OpenDataBot, найбільша кількість ФОП, що припинили свою діяльність, була зареєстрована у Київській (44 004), Харківській (26 222) і Дніпропетровській (26 558) областях. Більшість закритих ФОП належала до галузей роздрібної (43 275) та оптової (8 931) торгівлі, складських (10 798) та транспортних (7 040) послуг [12].

15 вересня 2017 р. уряд України представив Національну доповідь «Цілі сталого розвитку: Україна», яка визначає базові показники для досягнення Цілей сталого розвитку (ЦСР). У доповіді представлені результати адаптації 17 глобальних ЦСР до українських реалій.

Глобальні цілі сталого розвитку були затверджені у 2015 р. на саміті ООН із питань сталого розвитку. В Україні була розроблена національна система ЦСР (86 завдань розвитку та 172 показники для моніторингу їх виконання). Ця робота проводилася за підтримки всіх агентств ООН в Україні [13].

Отже, Європейська Комісія прийняла нову політику «Подальші кроки для сталого європейського майбутнього», що пояснює підхід ЄС до інтеграції Цілей сталого розвитку ООН. У цьому документі Комісія визначає найостанніші ініці-

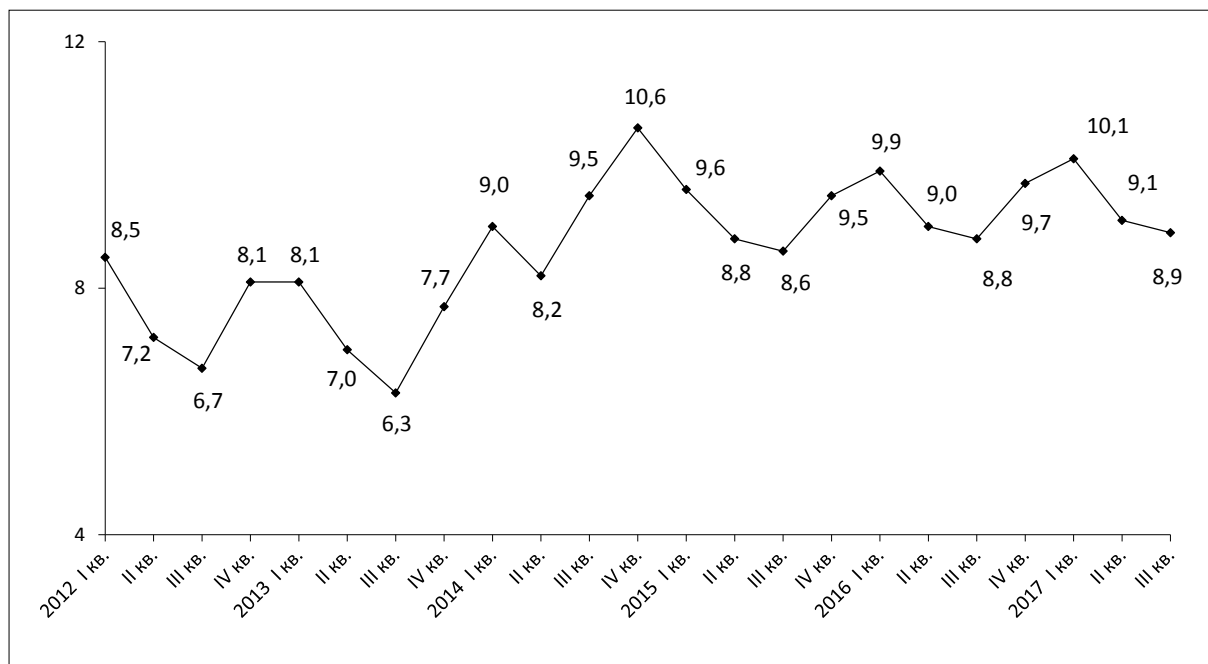


Рис. 1. Рівень безробіття населення віком 15–70 років (%) [10]

ативи, що сприяють досягненню Цілей сталого розвитку і являє собою відправну точку для довгострокового бачення ЄС і секторальної політики після 2020 р. [14].

Проаналізувавши Цілі сталого розвитку, можна дійти висновку, що деякі з них, а саме якісна освіта (4), достойні робочі місця і економічне зростання (8), інновації й інфраструктура (9), міста та спільноти, що живуть відповідно до принципів сталого розвитку (11) та співпраця заради досягнення цілей (17), можуть та мають стати відправною точкою у формуванні й упровадженні державної економічної політики у сфері малого та середнього підприємництва.

Серед основних індикаторів для оцінки економічної політики у сфері МСП можна виділити кількість зайнятих працівників та обсяг реалізованої продукції.

Порівнюючи сектор МСП України з іншими країнами, можна дійти висновку про певну схожість використовуваних економічних показників (табл. 1). Тим не менше ці показники не розкривають структуру сектору МСП. Бізнес для існування і псевдозайнятність хоча й притаманні іншим країнам, але не є настільки поширеними, як в Україні. Крім того, у країнах Європейського Союзу на відміну від України дуже часто компанії dorостають до середніх та великих розмірів [9].

Досліджуючи основні показники сектору МСП в Україні та в країнах Європейського Союзу, можна зробити висновок: чим розвиненіша економіка країни, тим меншою є частка малого і середнього бізнесу в економіці. Фактично в секторі МСП в Україні переважає

дрібна господарська діяльність, яка здебільшого не є інноваційною [16].

До 2014 р. частка суб'єктів малого та середнього підприємництва становила 99,96% від усієї кількості суб'єктів господарювання, що відповідає встановленим європейським стандартам, однак із 2014 р. в абсолютному вираженні відбувся спад (кількісний) усіх видів бізнесу. Кількість малих підприємств коливається від зменшення до невеликого зростання, а кількість середніх підприємств із кожним роком зменшується. Кількість зайнятих працівників як на малих, так і на середніх підприємствах поступово знижується.

Говорячи про вплив підприємницької діяльності на економічний розвиток, і навпаки, можна навести кейс Індонезії, досліджений Веннекерсом та Туріком [2]. Було доведено зв'язок підприємництва з економічним розвитком на макро- та мікрорівні.

Грунтуючись на припущенні, що підприємництво є процесом, модель економічної політики у сфері МСП має включати три етапи, а саме ідентифікацію можливостей, оцінку ідей та дію. Крім того, має бути розроблена методика аналізу документації, яка визначає, класифікує та впорядковує всі аспекти цієї політики.

Економічна політика у сфері МСП також має включати низку категорій: навички, можливості та мотивацію (на мікрорівні); культуру та інфраструктуру підприємництва, а також підприємницьку освіту (на макрорівні) (рис. 3 та 4).

Мінімальний очікуваний результат на мікрорівні – збільшення кількості нових підприємств або нових підприємців.

На нашу думку, було б доцільно вивести на окрему ланку на макрорівні інноваційну діяль-

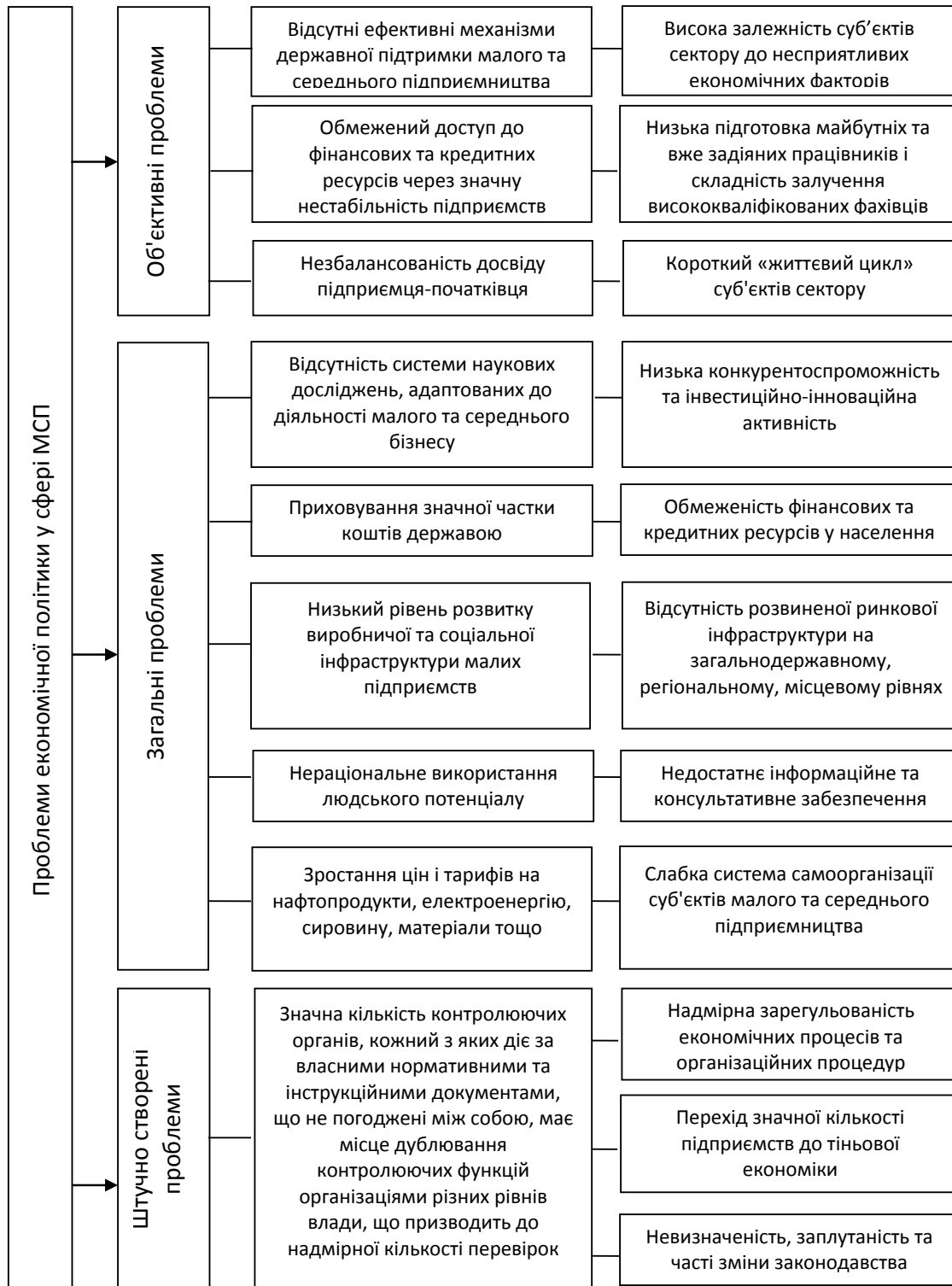


Рис. 2. Проблеми економічної політики у сфері МСП [11]

ність та науково-технічний прогрес, які значно впливають на розвиток підприємницької діяльності й взаємодіють із більшістю векторів економічної політики у сфері МСП, а також підвищують інвестиційну привабливість країни.

На основі дослідження закордонного досвіду та індикаторів економічної політики можна

запропонувати такі шляхи модернізації економічної політики у сфері малого та середнього підприємництва (рис. 5).

Не менш важливим аспектом розвитку сфери МСП є освіта. На відміну від великих компаній малий та середній бізнес не має значних ресурсів для підвищення кваліфікації свого

персоналу. З іншого боку, можливою є кооперація у галузі освіти з університетами, роль яких у контексті економічного розвитку країни залишається вагомим (табл. 2).

Університети сьогодні, у т. ч. на засадах корпоративної соціальної відповідальності, починають самі створювати нові робочі місця. Йдеться про потужний стартап-рух, який ініціює та стимулює

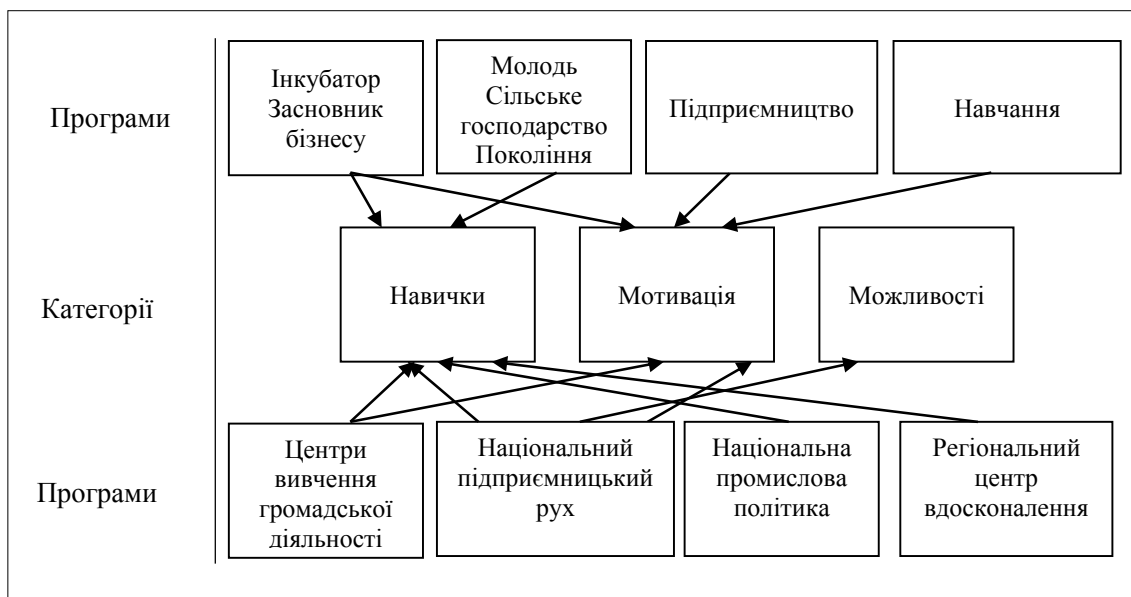


Рис. 3. Модель державної економічної політики у сфері підприємництва на мікрорівні [6]

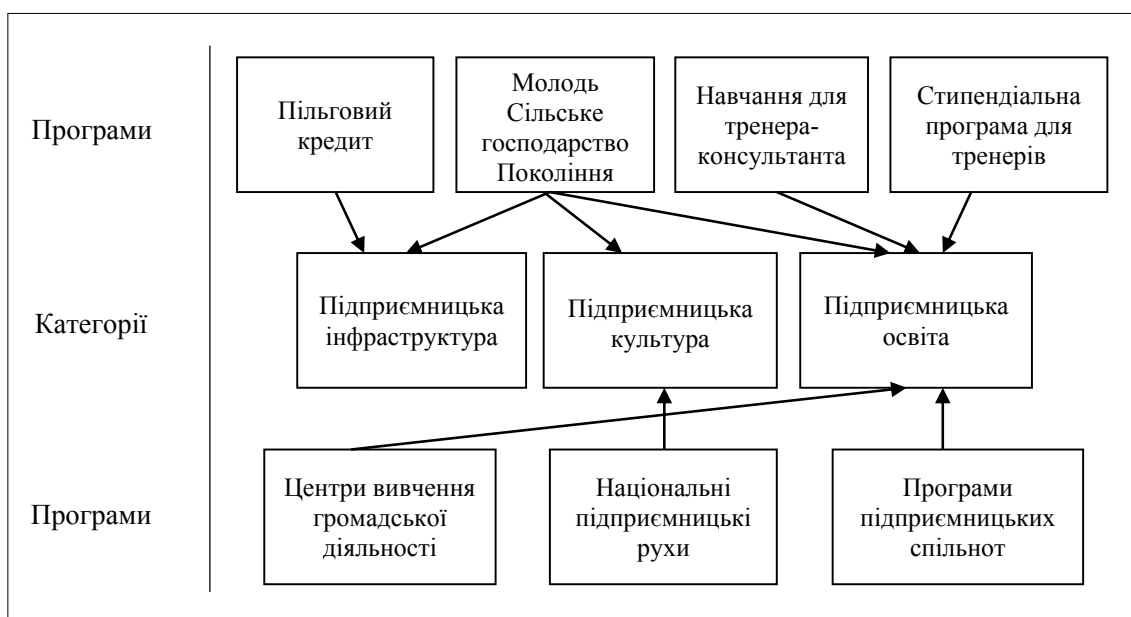


Рис. 4. Модель державної економічної політики в сфері підприємництва на макрорівні [6]

Таблиця 1

Основні показники сектору МСП в Україні та в інших країнах Європи [15]

Частка МСП	Україна	ЄС 28	Словаччина	Польща	Німеччина
Кількість підприємств	99,9%	99,8%	99,9%	99,8%	99,5%
Зайнятість	75,5%	66,9%	71,2%	69,0%	60,9%
Обсяги продажів	60,4%	57,9%	62,7%	51,0%	53,8%

лює розвиток підприємницької діяльності серед студентів і вчених.

Дослідження компанії Deloitte в Австралії показало, що кожен 10 іноземних студентів створюють майже 2,9–3 нових робочих місця. [17].

Так, в Індексі глобальної конкурентоспроможності 2015–2016 рр. Україні вдалося істотно підвищити свою позицію за показником «Інновації», перемістившись з 81-ї на 54-ту позицію. На думку експертів, цього вдалося досягти за раху-

нок підвищення всіх параметрів, окрім одного – співпраці бізнесу й університетів у сфері наукових розробок.

Однією з форм такої співпраці є створення стартап-центрів при університетах, де люди, що мають інноваційні та бізнес-ідеї, зможуть отримати базові компетентності, консультації та навчання у галузі підприємництва.

Одним із підходів до фінансування стартап-центрів на базі університетів може бути такий

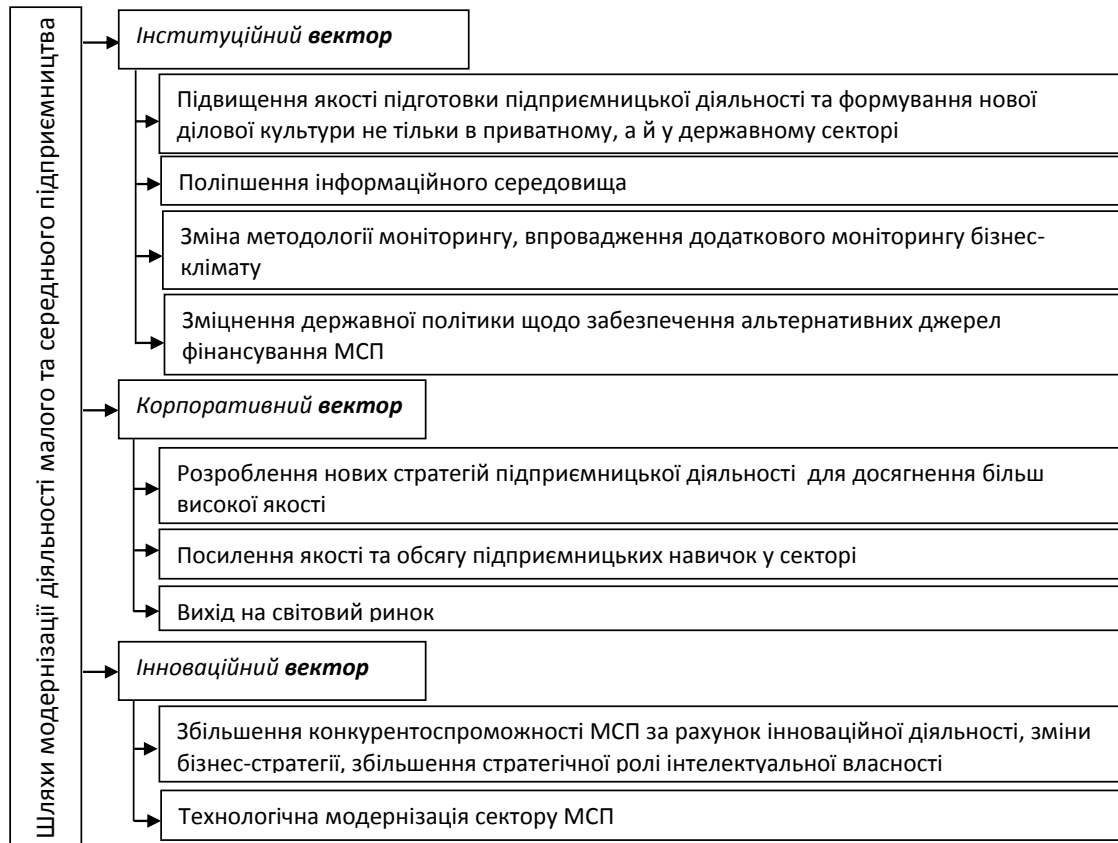


Рис. 5. Шляхи модернізації діяльності малого та середнього підприємництва [6]

Таблиця 2

Внесок університетів в економічний розвиток країни [16]

Роль університету	Внесок в економічний розвиток країни
Надходження і витрати університетів	Аналізується структура надходження коштів, співвідношення з державних та приватних джерел, частка витрат у ВВП країни, внесок у ВВП країни, вплив на показники діяльності підприємств – постачальників університетів
Університет як роботодавець	Кількість зайнятих в університеті та робочих місць, які існують або створюються завдяки діяльності університету, наприклад через здійснення закупівель, сприяння створенню стартапів, залучення іноземних студентів тощо
Університет як драйвер інновацій	Вплив університету проявляється як у проведенні інноваційних наукових досліджень та впровадженні їх результатів, так і у створенні інноваційної екосистеми, платформ для взаємодії інвесторів та дослідників
Університет як фактор розвитку регіону та міста	Аналізується вплив на зайнятість, розвиток місцевого бізнесу, особливо малого, приваблення у регіон студентів, відвідувачів заходів, які організовуються університетом, сприяння розвитку місцевої громади



Рис. 6. Схема фінансування стартап-центрів на базі університетів

(рис. 6). Такий підхід передбачає створення регіонального інвестиційного фонду та активної участі випускників університету у пітчінгах стартап-проектів.

Перший в Україні регіональний міжуніверситетський стартап-центр First Capital був створений у 2013 р. в Харківському національному економічному університеті імені С. Кузнеця у рамках європейського проекту TEMPUS SUCSID. Місія цього проекту полягає у створенні й розвитку в Україні екосистеми молодіжного інноваційного підприємництва, а головна мета – у формуванні підприємницького мислення, навчанні основам підприємництва та управлінню інноваційними проектами [18].

Запорукою успіху стартаперів є постійне тренування, виступ на регулярних краш-тестах, за допомогою яких можна оцінити життєздатність запропонованих бізнес-ідей, отримати зворотний зв'язок, консультації та підтримку з боку експертів. Ментори стартап-центрів повинні навчати навичкам командної роботи, методології Agile тощо.

Отже, університети створюють середовище, яке сприяє інноваційній діяльності та може впливати на успіх стартапів. Своєю чергою, така діяльність може стати елементом економічної політики у сфері МСП.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. На сучасному етапі економічна політика у сфері МСП потребує значної модернізації. Основні дії мають бути зосереджені на зміні продуктивних сил та інституційного середовища для розвитку і підвищення конкурентоспроможності та стійкості національної економіки.

Одним із методів стимулювання підприємницької діяльності є створення стартап-центрів при університетах, де люди, які мають інноваційні та бізнес-ідеї, зможуть отримати базові компетентності, консультації та навчання у галузі підприємництва, що дасть змогу зацікавити молоде покоління до підприємницької діяльності та буде впливати на формування подальшої економічної політики у сфері МСП.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кириченко О.А., Ваганів К.Г. Стратегія розвитку малого та середнього бізнесу в Україні. Актуальні проблеми економіки. 2008. № 1. С. 103–126.
2. Wennekers S., Thurik R. Linking entrepreneurship and economic growth. Small business economics. 1999. № 13(1). P. 27–56.
3. Крейдич І.М., Вістяка Г.І. Теоретичні аспекти поняття економічної політики розвитку підприємства. Науковий вісник Академії муніципального управління. Серія «Економіка». 2012. Вип. 12. С. 12–17.
4. Зілгалова О.А. Політика сприяння розвитку малого бізнесу: пріоритети і перспективи. Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. 2008. № 3. Т. 3(111). С. 92–96.
5. Криштоф Н. С. Економічна політика розвитку підприємництва в умовах гео економічних перетворень. Державне управління: теорія та практика. 2012. № 2.
6. Mirzanti I., Simatupang T., Larso D. Mapping on Entrepreneurship Policy in Indonesia. In Procedia – Social and Behavioral Sciences. 2015. Vol. 169. P. 346–353. DOI: <http://doi.org/10.1016/j.sbspro.2015.01.319>.
7. Minniti M. The role of government policy on entrepreneurial activity: productive, unproductive, or destructive. Entrepreneurship Theory and Practice. 2008. № 32(5). P. 779–790.
8. Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про затвердження плану дій з реалізації національної стратегії у сфері справ людини на період до 2020 року». URL: http://issuu.com/mineconomdev/docs/short_sme_strategy_apr2017_gevas (дата звернення: 30.03.2018).

9. На шляху до сучасної державної політики у сфері малого та середнього бізнесу в Україні. URL: <http://ukrajina.fnst.org/sites/default/files/uploads/2016/08/09/smeinukraineukrfinal.pdf> (дата звернення: 30.04.2018).
10. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 20.04.2018).
11. Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні: Закон України від 22.03.2012 № 4618-VI. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4618-17> (дата звернення: 20.04.2018).
12. Припинення масового закриття ФОП. URL: <http://opendatabot.com/blog/40-fopagedon-stop> (дата звернення: 20.04.2018).
13. Цілі сталого розвитку URL: <http://www.un.org.ua/ua/tsili-rozvytku-tysiacholittia> (дата звернення: 20.03.2018).
14. Політика «Наступні кроки для сталого європейського майбутнього». URL: https://europa.eu/newsroom/events/next-steps-sustainable-european-future-%E2%80%93-reforming-europe-implementing-sdgs_en (дата звернення: 20.04.2018).
15. Статистична служба Європейського Союзу. URL: <http://ec.europa.eu/eurostat> (дата звернення: 20.03.2018).
16. Вплив університетів на економічний розвиток країни. URL: <https://ubr.ua/labor-market/education/kak-universitety-vliiaut-na-ekonomicheskoe-razvitie-strany-363405> (дата звернення: 20.04.2018).
17. Роль університетів в економічному розвитку міст, регіонів, країни. URL: http://csr-ukraine.org/wp-content/uploads/2015/12/forum_publ_all_bezpolos_print.pdf (дата звернення: 15.04.2018).
18. Перший в Україні регіональний міжуніверситетський стартап центр FIRST CAPITAL. URL: <http://fcapital.biz/project.php?id=1> (дата звернення: 20.02.2018).

ПІДВИЩЕННЯ САМОСТІЙНОСТІ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД ЯК ВАЖЛИВИЙ КРОК ДО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО МІСЦЕВОГО РОЗВИТКУ

INCREASING THE TERRITORIAL COMMUNITY'S INDEPENDENCE AS AN IMPORTANT STEP TO PROMOTE SUSTAINABLE LOCAL DEVELOPMENT

Стефанишин Л.С.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри гуманітарних і фундаментальних дисциплін,
Івано-Франківський навчально-науковий інститут менеджменту
Тернопільського національного економічного університету

У статті досліджено особливості підвищення самостійності територіальних громад на території України. Доведено, що в сучасних умовах пріоритетне значення повинно мати функціональне об'єднання територіальних громад у процесі вирішення спільних проблем як регуляторного механізму економічного та соціального розвитку населених пунктів. Надано методичні рекомендації щодо реалізації пропозицій, що допоможуть вирішити одну з найважливіших проблем сьогодення України – якісного функціонування органів державної влади та місцевого самоврядування, забезпечення сталого місцевого та регіонального розвитку.

Ключові слова: громада, регіональний розвиток, органи місцевого самоврядування, територіальні спільноти, населення, людські ресурси.

В статье исследованы особенности повышения самостоятельности территориальных общин на территории Украины. Доказано, что в современных условиях приоритетное значение должно иметь функциональное объединение территориальных общин в процессе решения общих проблем как регуляторного механизма экономического и социального развития населенных пунктов. Даны методические рекомендации по реализации предложений, которые помогут решить одну из важнейших проблем современной Украины – качественного функционирования органов государственной власти и местного самоуправления, обеспечения устойчивого местного и регионального развития.

Ключевые слова: общество, региональное развитие, органы местного самоуправления, территориальные сообщества, население, человеческие ресурсы.

The article investigates the features of increasing the autonomy of territorial communities in Ukraine. The problems, tendencies and prospects of development of territorial communities are considered. The analysis of the organization of the system of local self-government is carried out. It is proved that in modern conditions the priority should be given to the functional unification of territorial communities in the process of solving common problems as a regulatory mechanism of economic and social development of settlements. The given methodical recommendations for the implementation of proposals that will help solve one of the most important problems of Ukraine today – the quality functioning of state authorities and local self-government, ensuring sustainable local and regional development.

Key words: community, regional development, local government, territorial communities, population, human resources.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Діяльність місцевих інституцій щодо сприяння економічному розвитку – надзвичайно складний і трудомісткий процес, що вимагає глибоких теоретичних знань і тісної взаємодії між державними службовцями, підприємцями, профспілками і громадськістю, тому місцеві органи самоврядування повинні зважити всі «за», «але» і «проти» перш ніж починати будь-яку діяльність із цього приводу.

Економічне становище, що нині панує на теренах усієї України, призводить до змін та послаблення економіки на місцевому рівні. Населення кожного регіону нашої держави занепокоєне з приводу свого економічного майбутнього, адже регіональні органи влади неспроможні в більшості ситуацій змінити економічні умови на території, що належить до їх юрисдикції. Розвиток технологій, оптимізація і скорочення робочих місць, невідповідна заробітна плата – це головні причини невпевненості у соціальному

житті, що поглиблює розшарування у суспільстві. Беззаперечним є той факт, що робота – це основа соціального та економічного статусу людини. Її ж відсутність чи брак можливостей руйнує найважливіший структурний елемент суспільно-політичної системи в державі. Саме тому владні лідери місцевої громади повинні мобілізувати всі свої ресурси і знаходити альтернативні шляхи розвитку місцевої економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Проблема забезпечення сталого економічного місцевого розвитку є надзвичайно актуальною й усе частіше стає предметом обговорення таких вітчизняних учених, як В. Бакуменко, В. Борденюк, В. Кравченко, В. Куйбіда, О. Лебединська, В. Удовиченко та ін. Ця тема дослідження є досить актуальною. Проте визначенню факторів формування та розвитку функціонування організованих територіальних громад приділено недостатньо уваги, тому розв'язання цієї проблеми потребує всебічного дослідження у сучасних умовах.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Мета статті – проаналізувати тенденції розвитку територіальних громад в Україні та виявити найбільш перспективні шляхи їх розвитку; розробити рекомендації щодо напрямів підвищення самостійності територіальних громад у сучасних умовах господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Формування організованих територіальних громад є нагальною необхідною умовою для розв'язання даної проблеми має значення для регіонів України. Першочергове значення для розв'язання даної проблеми має усвідомлення населенням відповідальності за власний рівень життя, адже «вироблення сильних і ясних переконань у людей є першим і дуже важливим кроком до поліпшення їхнього життя».

Забезпечення ефективного функціонування системи місцевого самоврядування є необхідною передумовою для організації активної громади. У цьому плані зроблено досить багато. Реалізуючи стратегічний зовнішньополітичний курс на євроінтеграцію, Україна ще в 1997 р. ратифікувала «Європейську хартію місцевого самоврядування» (далі – Хартія). У ній забезпечення місцевого самоврядування визначається однією з головних засад, на якій будується ЄС. Хартія визначає місцеве самоврядування гарантованим правом та реальними можливостями місцевої влади в межах своєї компетенції управляти великою часткою суспільних справ в інтересах територіальної громади. Одним з основних принципів самоврядування, що зазначені в Хартії, є субсидіарність. Він закріплений у статті 4 Хартії (частини 2 і 3), яка регламентує сферу компетенції місцевого самоврядування. Зокрема, у частині 2 зазначено, що «органи місцевого самоврядування у межах закону

мають повне право вільно вирішувати будь-яке питання, яке не вилучене зі сфери їхньої компетенції і вирішення якого не доручене жодному іншому органу». У частині 3 визначається, що «муніципальні функції, як правило, здійснюються переважно тими властями, які мають найтісніший контакт із громадянином. Наділяючи тією чи іншою функцією інший орган, необхідно враховувати обсяг і характер завдання, а також вимоги досягнення ефективності та економії» [2].

З моменту ратифікації пройшло вже більше двох десятиріч. Проте окремі положення досі не реалізовані повною мірою, або відсутній механізм адаптації цих положень до нашого законодавчого поля.

Нині органи місцевого самоврядування України мають недостатньо повноважень для повноцінної діяльності та прийняття рішень на своїй території. Відповідно до положень Європейської хартії, державні повноваження повинні покладатися на органи влади, котрі найбільш тісно співпрацюють із територіальною громадою. Це питання остаточно не вирішено, окремі повноваження місцевих і центральних органів влади чітко не розмежовані (наприклад, повноваження між органами місцевого самоврядування та місцевих державних адміністрацій).

Важливою є відповідність наявного у місцевих органів самоврядування обсягу повноважень їх реальним та потенційним можливостям для реалізації відповідних заходів і програм. У польській практиці адміністративно-територіального реформування ця вимога була реалізована як принцип «економіки масштабу» – повноваження громад мають відповідати їх потенційним можливостям: громада, яка складається зі ста осіб, нездатна виконати те, що може реалізувати громада з десяти тисяч осіб.

Українська система місцевого самоврядування складається з: територіальної громади; сільської, селищної, міської рад; сільського, селищного, міського голів; виконавчих органів сільської, селищної, міської рад; районних та обласних рад; органів самоорганізації населення. Головні недоліки сучасної системи місцевого самоврядування мають інституційний та тісно пов'язаний із ним фінансово-економічний аспекти. Розглянемо детальніше перший із них.

Основні недоліки системи місцевого самоврядування структурно-організаційного характеру в Україні:

1. Районні та обласні ради не мають власних виконавчих органів, ці повноваження виконують місцеві державні адміністрації відповідних рівнів. Така практика повністю суперечить закладеному в Конституції України принципу місцевого самоврядування.

Відсутні в Україні й законодавчо визначені механізми та принципи взаємодії між органами місцевого самоврядування та місцевими державними адміністраціями.

2. Територіальна громада не є цілісним об'єднанням та не має спільних чітко визначених інтересів.

3. Незважаючи на широке коло прав, які закріплені за територіальною громадою, її безпосередня участь у суспільно-політичному житті, контроль над органами місцевого самоврядування обмежуються переважно виборчими функціями: формуванням виборних органів місцевого самоврядування (сільських, селищних, міських, районних у містах, районних, обласних рад); обранням виборних посадових осіб місцевого самоврядування (сільського, селищного, міського голів). Однак вибори не гарантують повноцінного контролю громади над діяльністю органів та посадових осіб місцевого самоврядування.

Місцеве самоврядування базового рівня у багатьох питаннях є залежним від районних та обласних рад. Зокрема, дуже часто районними та обласними радами порушується зафіксований у законодавстві принцип щодо діяльності та вирішення питань, що зачіпають інтереси громад, лише за дорученнями і пропозиціями органів самоврядування базового рівня.

Аналіз організації системи місцевого самоврядування в Україні показує, що сьогодні воно має досить широкі законодавчо закріплені повноваження щодо самоуправління на місцях. Водночас якість їх реалізації зменшується через недостатню ефективність діяльності органів місцевого самоврядування базового рівня, яка, своєю чергою, зумовлюється недосконалістю виборчої системи, недостатнім рівнем професійності кадрів, низьким рівнем участі членів територіальної громади у суспільно-політичному житті, а також недосконалістю фінансово-економічного забезпечення діяльності органів місцевого самоврядування базового рівня.

Вдосконалення системи місцевого самоврядування України повинно починатися з базового рівня – сільських, селищних та міських громад.

Першим кроком до реформування має стати вдосконалення нормативно-правової бази діяльності органів місцевого самоврядування базового рівня, зокрема внесення змін до Конституції України та прийняття законодавчих актів, що забезпечують виконання відповідних положень і статей.

Крім того, проголошений у Конституції України принцип самостійності територіальних громад на практиці майже не реалізується, оскільки не визначено напрямів реалізації цієї самостійності, а коло питань, що належать до категорії «місцевого значення», не закріплено законодавчо. Це є серйозним законодавчим недоліком у нашій державі, який необхідно виправляти для створення самодостатніх та потужних територіальних громад, котрі стануть ознакою якісного й ефективного місцевого самоврядування.

Слід також взяти до уваги той факт, що визначення певного кола повноважень для

місцевих органів самоврядування має забезпечити узгодження людських ресурсів, природних ресурсів та можливостей ринку. Всі умови мають відповідати конкретним умовам і місцевій ресурсній базі, лише за ефективного поєднання вони будуть ефективними. Зрозумілою є істина, що потрібно радше спробувати наблизити робочі місця до людей, аніж розраховувати на те, що люди переїдуть до робочих місць [4].

Самодостатність територіальних громад, безумовно, відповідає потребам місцевого населення, але існує ціла низка факторів, які при цьому необхідно враховувати. До таких факторів належать організаційно-економічний, соціально-економічний та демографічний. Поряд із цим досить поширеним є визначення самодостатності громад як спроможності надавати соціальні послуги належного рівня. Територіальна громада муніципального утворення виступає перед органом муніципального управління як колективний замовник на задоволення певних потреб через надання відповідних послуг. Саме для реалізації такого замовлення повинно здійснюватися стратегічне управління у муніципальному утворенні, у циклі якого потреби громади є входом, а комплекс послуг відповідного набору і якості – кінцевим результатом управління. Набір найважливіших типів потреб громадян будь-якої держави, що задовольняються у процесі їхньої життєдіяльності, практично не залежить від галузей спеціалізації території. Незалежно від того, що виробляється на підприємствах, цей набір залишається практично незмінним і містить такі потреби, як житло, харчування, робота, фізичний і духовний розвиток, навчання і виховання дітей, охорона здоров'я, фахова освіта, різні послуги і матеріальні блага, транспортні засоби для переміщення, одержання інформації тощо. Цей набір потреб населення з погляду органів влади повинен відповідати таким обов'язковим вимогам, як:

- повне охоплення всіх типів суттєвих потреб;
- сталість відтворення з якісними змінами;
- комплексність (тобто задоволення потреб повинно бути збалансованим, і низький рівень задоволення однієї потреби не може бути компенсованим більш високим рівнем задоволення інших).

Узагальнення досвіду зарубіжних країн щодо забезпечення економічного й соціального розвитку територіальних спільнот дало змогу запропонувати дві форми інтеграції територіальних громад різних населених пунктів: територіальне об'єднання та функціональне об'єднання. За територіального об'єднання територіальні громади близько розташованих сіл, міст, селищ формують єдину громаду й спільні органи місцевого самоврядування.

Функціональна інтеграція територіальних громад різних населених пунктів передбачає

консолідацію фінансово-матеріальних зусиль для виконання лише певних функцій.

У сучасних умовах пріоритетне значення повинно надаватися функціональному об'єднанню територіальних громад у процесі вирішення спільних проблем як регуляторному механізму економічного та соціального розвитку населених пунктів. Це зумовлено, насамперед, наявністю законодавчо закріпленого права територіальних громад об'єднувати фінансово-матеріальні зусилля для розв'язання окремих завдань економічного й соціального розвитку територій; збереженням загальної економічної, фінансової та політичної самостійності громади в процесі функціональної інтеграції; чіткістю й виразністю цілей ресурсної консолідації територіальних громад.

Повноцінна організація системи місцевого самоврядування, що є однією з важливих ознак демократичної держави, зокрема, передбачає реальну і постійну участь громадян у прийнятті суспільно-політичних рішень; самоврядність громад у питаннях власного соціально-економічного, суспільно-політичного, культурного розвитку; постійний контроль громади над діяльністю органів та посадових осіб місцевого самоврядування. Дослідження підтверджують, що необхідним є застосування у практиці управління розвитком територій проектного підходу. Розроблення довгострокових програм розвитку сільських територій передбачає залучення громади до спільної праці. Результатом реалізації передбачених програмою проектів, має бути поліпшення якості життя населення. До групи розроблення планів розвитку необхідно залучити представників усіх основних верств громади, які повинні визначити:

- бачення майбутнього образу села, яким його уявляє сама громада;
- досягнення стратегічних цілей, що забезпечить набуття селом визначеного громадою образу;
- план дій, тобто логічну послідовність заходів, спрямованих на досягнення цих цілей.

На нашу думку, слід звертати особливу увагу на розроблення декількох альтернативних стратегій та розглядати їх поряд із низкою конкретних пропозицій чи проектів, що є основними структурними елементами будь-якої програми економічного розвитку.

Мета місцевого економічного розвитку повинна полягати у здійсненні відповідних заходів у контексті підвищення рівня зайнятості, зокрема на підприємствах, що створюють якісні робочі місця для місцевого населення, знаходження переваг місця розташування регіону, розбудови нових економічних інструкцій, зважаючи на знання як генератор економічного розвитку.

Місцевий економічний розвиток – це процес, що призводить до появи деякого продукту, він є довготривалим і допомагає місцевим інституціям змінити пріоритети й підвищити економічний потенціал суспільства.

Існують такі загальноприйняті стадії планування економічного розвитку регіону, які необхідні для ефективного його здійснення:

- *збір інформації та аналіз* (визначення економічної бази, потреби в робочих місцях, вивчення потенційних можливостей економічного розвитку та стримувальних чинників);
- *вибір стратегії місцевого розвитку* (визначення цілей та критеріїв, можливих напрямів дій);
- *визначення проектів, спрямованих на сприяння місцевому розвитку*;
- *розроблення плану дій* (прогнозування результатів проектів, визначення їхньої вартості, знаходження альтернативних джерел фінансування);
- *уточнення окремих деталей проектів* (техніко-економічне обґрунтування, розроблення бізнес-плану, моніторинг та оцінка досягнутих результатів);
- *розроблення і реалізація загального плану розвитку регіону* (розроблення плану-графіку здійснення проектів, маркетинг актів місцевості, маркетинг потреб у фінансуванні).

Крім того, місцевій владі потрібно докласти максимум зусиль для залучення лідерів місцевої громади, а також інших зацікавлених та обізнаних громадян до участі у певних дорадчих комітетах та інших структурах, пов'язаних із процесом планування та здійснення місцевого розвитку.

Вибір конкретної стратегії розвитку, яку можна було б проголосити публічно, маючи підстави впевненості у її дієвості, сьогодні є основною турботою чиновників усіх регіонів держави, адже кожна стратегія повинна бути спрямована на:

- створення якісних робочих місць для місцевого населення;
- забезпечення економічної стабільності у конкретній місцевості;
- поширення інноваційних процесів у вітчизняній економіці, зокрема в агропромисловому виробництві;
- створення диверсифікованої економічної бази;
- створення сприятливого ділового та інвестиційного клімату;
- аналіз місцевої соціально-економічної бази та аналіз готовності конкретного села чи району до запровадження стратегічного управління.

Органи місцевого самоврядування мають змогу впливати на вартість підприємства, що засноване в їхній місцевості, та на обсяг його експлуатаційних витрат, оскільки це вони керують насамперед створенням автостоянок, парків, каналізаційної системи, шляхів, а також іноді водо- та енергопостачанням. Місцева влада, розробивши програму дій, може позитивно вплинути на розвиток бізнесу і поліпшення фізичного середовища місцевості. Місцева громада може прийняти рішення щодо вдосконалення місце-

вості, яка вже має низку переваг, що пов'язані із системою послуг чи природними умовами, оскільки увагу потенційних підприємців та менеджерів часто привертають різноманітні вигоди, що підвищують якість життя на цій території.

Органи місцевого самоврядування можуть пройти такі запропоновані етапи самотужки або ж найняти для цього фахівців із відповідними знаннями, досвідом і гарантіями. Розробляючи та вводячи в дію план місцевого розвитку, слід брати до уваги всі деталі, які можуть його стосуватися, інакше він не дасть бажаних результатів. Основою для прийняття будь-яких рішень повинен бути логічний і добре обґрунтований план проекту розвитку [3; 5].

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. На сучасному етапі розвитку місцевого самоврядування органам місцевого самоврядування необхідно надати ширші повноваження для реалізації конкретної стратегії розвитку регіону. Це зробить їх реальним суб'єктом територіального розвитку та вираження інтересів громад, їх самоорганізації та самоврядності. А місцевим державним адміністраціям необхідно забезпечити виключно контрольно-наглядові функції за дотриманням чинного законодавства органами місцевого самоврядування та їх посадовими особами, за станом та перспективами регіонального розвитку, сприяти створенню умов для ширшої участі місцевого населення у вирішенні питань місцевого значення.

Реалізація зазначених питань і пропозицій допоможе вирішити одну з найважливіших проблем сьогодення України – якісного функціонування органів державної влади та місцевого самоврядування, забезпечення сталого місцевого та регіонального розвитку.

Для підвищення якості самоврядування на рівні громади села, селища, міста доцільно реалізувати такі пропозиції.

Законодавчо визначити місце та роль територіальної громади в системі місцевого самоврядування. Надати територіальній громаді юридичний статус, що дасть можливість забезпечити її правові гарантії у відносинах з органами місцевого самоврядування та їх окремими посадовими особами, а також державою загалом.

Удосконалити й розширити систему підготовки професійних управлінських кадрів для органів місцевого самоврядування.

Удосконалити виборчу систему, зокрема запровадити мажоритарно-пропорційну систему виборів на рівні області й району, а в сільських, селищних і міських радах – повністю мажоритарну.

В основі моделі місцевого самоврядування України лежить теорія, що розглядає первинні громади як самостійне джерело публічної влади. Таким чином, володіючи публічною владою, територіальні громади здійснюють управління територіями, виступаючи суб'єктами місцевого управління.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про місцеве самоврядування в Україні: Закон України від 21 травня 1997 № 280/97-ВР / Верховна Рада України. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/280/97-вр> (дата звернення: 26.06.2018).
2. Європейська хартія місцевого самоврядування. Регіональна політика України: інституційно-правове забезпечення: зб. офіц. док. / за ред. З. Варналія; упоряд.: З. Варналій, Є. Жемеренко, В. Жук, А. Павлюк, О. Шевченко. Київ: НІСД, 2004.
3. Голикова Т.В. Державне управління територіальним економічним розвитком: теорія і практика: монографія. Київ: НАДУ, 2007. 296 с.
4. Litvak L., Belden D. Innovations in Development Finance. Washington, DC: Council of Planning Agencies, 2011р.
5. Борденюк В.І. Місцеве самоврядування та державне управління: конституційно-правові основи співвідношення та взаємодії: монографія. Київ: Парлам. вид-во, 2007. 576 с.
6. Мінаєва Г.М. Механізм підвищення ефективності діяльності органів місцевого самоврядування щодо сталого розвитку громад. Теорія та практика державного управління. 2011. Вип. 2 (33). URL: <http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/tpdu/2011-2/doc/3/07.pdf> (дата звернення: 28.06.2018).
7. Покрова Р.А. Місцеве самоврядування в конституційно-правовому просторі сучасної України. Демократичне врядування. 2011. Вип. 8. URL: <http://www.lvivacademe.com/visnik/8/fail/Pokrova.pdf> (дата звернення: 28.06.2018).

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 658.5.011

STRATEGIC PROSPECTS FOR THE DEVELOPMENT OF ENTERPRISES OF THE MILITARY-INDUSTRIAL COMPLEX OF UKRAINE

СТРАТЕГІЧНІ ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ОБОРОННО-ПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ

Avanesova N.E.

Doctor of Economic Sciences, Associate Professor,
Professor at Department of Finance and Credit,
Kharkiv National University of Construction and Architecture

Kolodiazhna T.V.

Senior Instructor at Department of Finance and Credit,
Kharkiv National University of Construction and Architecture

Elaboration of strategic directions of development and provision of long-term competitive advantages in the market conditions of management is an urgent problem for any enterprise in modern conditions, and enterprises of the military-industrial complex of Ukraine do not remain aloof from this problem. That is why the authors proposed three strategic prospects for the development of these enterprises: the development of enterprises through reform, expansion of the range of products, and the development of policies to promote products on the market, the development of enterprises through participation in state targeted programs.

Key words: enterprises of military-industrial complex, strategic prospects, development, competitiveness, arms market.

Розробка стратегічних напрямів розвитку і забезпечення довгострокових конкурентоспроможних переваг в ринкових умовах господарювання є актуальною проблемою для будь-якого підприємства в сучасних умовах, і підприємства оборонно-промислового комплексу України не залишаються осторонь даної проблеми. Саме тому авторами запропоновано три стратегічні перспективи розвитку означених підприємств: розвиток підприємств за рахунок реформування, розширення асортименту продукції та розробка політики просування продукції на ринок, розвиток підприємств за рахунок участі у державних цільових програмах.

Ключові слова: підприємства оборонно-промислового комплексу, стратегічні перспективи, розвиток, конкурентоспроможність, ринок озброєнь.

Разработка стратегических направлений развития и обеспечения долгосрочных конкурентоспособных преимуществ в рыночных условиях хозяйствования является актуальной проблемой для любого предприятия в современных условиях, и предприятия оборонно-промышленного комплекса Украины не остаются в стороне от данной проблемы. Именно поэтому авторами предложено три стратегические перспективы развития указанных предприятий: развитие предприятий за счет реформирования, расширения ассортимента продукции и разработка политики продвижения продукции на рынок, развитие предприятий за счет участия в государственных целевых программах.

Ключевые слова: предприятия оборонно-промышленного комплекса, стратегические перспективы, развитие, конкурентоспособность, рынок вооружений.

Problem statement in general and its connection with important scientific or practical tasks. The definition of strategic prospects of development requires modern scientific approaches from domestic enterprises to the formation of optimal

competitive advantages. Development of business strategy traditionally begins with an assessment of the competitiveness of the enterprise. It is competition as the driving force of market relations that makes enterprises constantly look for new ways

to improve their competitiveness in the strategic aspect.

The military-industrial complex (MIC) is a special component of the economy of Ukraine, which has a pronounced impact on the development of the country's industry. It includes government bodies and authorities, industrial enterprises and scientific organizations engaged in defence research and the creation of weapons and military equipment [1].

Elaboration of strategic directions of development and long-term competitive advantages in the market conditions of management is an urgent problem for any enterprise in modern conditions.

Analysis of the latest research and publications, which started the solution of this problem and on which the author is based. The problems of developing strategies for economic development of enterprises in the realities of today are a key area of research of modern science. In their research, the authors try to develop and offer effective mechanisms for the strategic development of enterprises of any industry, including enterprises of the military-industrial complex. From the point of view of the enterprises of the military-industrial complex, the development of strategies for their development, a certain scientific interest is the research of such scientists as G. Bondarchuk, A. Shevtsov, V. Zubarev. The problem of ensuring the competitiveness of the company is disclosed in the works of V. Dykan, G. Rzayev, Y. Utkina. Selected issues of strategic management in general are adequately set forth in the writings of L. Romanyuk, I. Bula, N. Prokopenko, and G. Melnikova.

Identification of previously unsolved parts of the general problem to which this article is devoted. Despite the sufficient elaboration of issues regarding the definition of strategic prospects for the development of enterprises in an unstable environment, in our opinion, further research requires such issues in the context of the functioning of the military-industrial complex of Ukraine.

Formulation of article goals (**problem statement**). The purpose of the article is to determine strategic prospects of development of the military-industrial complex of Ukraine in the context of the study of competition in the arms market.

Presentation of the main research material with full justification of the scientific results. The quality and effectiveness of activities of enterprises of the military-industrial complex in the unstable situation in the economy during its fundamental changes on the basis of the paradigm of post-industrial society are determined by their ability to maintain a stable competitive position in a particular competitive market. According to G.I. Rzayev, competition is the mechanism that, on the one hand, stimulates and promotes competitiveness, while on the other, is slow and therefore has a negative impact on its level [2, p. 166].

The competitiveness of the enterprise is a dynamic in time and constant in relation to the object definition of characteristics of the economic

entity, which allows it to obtain and develop its own competitive advantages, to form and use the aggregate competitive potential, as well as to provide a sufficient level of efficiency [3, p. 105]. On the other hand, the competitiveness of a business entity is manifested through the dynamic process of specific relations between the producers of the same or similar products [4, p. 42].

For the enterprises of the military-industrial complex, the arms market is a competitive market.

The arms market is one of the most complex sectors of the world economy. The rivalry between individual countries and groups here is very acute: the struggle is not only for individual income but also for military and technical superiority, long-term binding of the buyer to its technological complex. The acquired ships, aircraft, air defence systems, tanks, artillery systems serve, as a rule, for many years, but over time, they require modernization and repair.

In the competition for the world or regional leadership, it is mandatory for each state to build its own system of self-defence, for which it must first develop or acquire the material basis of its creation-weapons. However, the inequality of economic, technological, and socio-intellectual capacities of countries determines their capabilities for the production and transfer of weapons. As a result, the ability and needs of some to create different types of weapons meet the desire of others to obtain them. Moreover, often arms manufacturers produce their goods in excess, which makes the ruling government sell it. This establishes a causal link between the production of weapons, their transfers and the relationship in the system of international relations.

Gradually, the repeated purchase and sale of weapons in such a structure acquires stable features, frequency, and sometimes even volumes. Accordingly, the aggregate demand and supply for military-technical products begin to directly affect the military power of the state, which determines the inevitable participation of the latter in the structure of export-import relations related to military products, that is, makes the state a player in the arms market.

The arms market as a whole can be defined as the totality of economic relations between its subjects of sale and purchase, that is, trade in arms produced within states and in the international arena, which is based on mutual agreement, equivalence, and competition. And if it is possible to control transactions related to the arms trade within a state, then in the international arena each entity cares primarily about its political interests, which are complemented by mercantile considerations, because the arms trade is a super-profitable business.

The world arms market is a complex system of international military and economic relations. Exporters in this area have the opportunity through the arms trade not only to make a profit but also to

influence the military-political situation in different parts of the world, as well as the political course of importing the weapons of countries, forming the aggregate potential of the allied states, and testing new weapons.

The main features of the world arms market are based on a kind of dependence of importing countries on suppliers of arms and military equipment. The buyer country becomes interested not only in direct sales but also in the further maintenance of weapons, ammunition, parts, spare parts, etc. Therefore, the contract for the supply between the importer and the supplier is often concluded for a long time. Arms and military equipment are often traded on the basis of international agreements.

In addition to the legal arms trade, there is an illegal arms market. It is divided into "grey" market and "black" one. The concept of the "grey" market implies the trade in arms, which is known to government organizations but is not widely publicized. We know that the "grey" market to the implemented weapons worth about \$2 billion. The supply of weapons on the black market bypasses accepted international norms and agreements. The black market is inferior to the legal and grey arms and military equipment market, but its existence and development can be seen as a reaction to the brutality of the legal market.

Today, the world is growing the volume of supplies of not only ready-made weapons and military equipment but also its spare parts. Most of the trade is in licenses for the production of new weapons, the conclusion of contracts providing for the modernization of military equipment, the creation of infrastructure for its maintenance.

The unfavourable economic situation in importing countries forces them to buy cheaper weapons or to participate in the joint production. In order to receive concessions, they have to agree to additional conditions for exporters with concessional lending or barter transactions.

The international arms market has the following features:

- it is difficult to control the movement of goods and technologies for military purposes, as well as the registration and verification of export-import operations;
- the approval of the arms market recognized a number of leaders, such as Beaumont Trading, which concentrates in its hands most international transactions.

The situation in the world market is affected by various factors that depend on the globalization of the economy and macroeconomic changes in the countries exporting and importing arms and military equipment. The peculiarities of this market lead to the need to consider military-technical cooperation as a specific sphere of foreign policy activity of the state, which consists of military-technical, economic, and political component. In this regard, it is possible to increase the effectiveness of the military-technical cooperation by using modern

methods of economic progress of arms and military equipment in the world market, which should be supplemented by appropriate organizational and legal norms and information mechanisms.

Strengthening the country's position on arms exports will help to improve the defence capability and preserve military and economic security. Today, among the factors influencing the formation of the arms and military equipment market, the support of tense situations and military conflicts in many regional and local centres of clashes plays an important role, and the need for modern weapons of the army and navy among the states remains.

Recent trends in the globalization of world markets have not left aside the arms market. The rivalry between individual countries and their groups in the world arms market is not only additional profits but also for military and technical superiority and long-term binding of the buyer to its technological complex. Acquired ships, aircraft, air defence systems, tanks, artillery systems are characterized, as a rule, by high service life. However, they also need to be upgraded and repaired over time. Therefore, ties in this area are too profitable for the manufacturer, since the purchase and sale transaction entails the next necessary contracts. That is why the effective defence industry is today the most efficient sector of the world economy. However, entering the global arms market for the military-industrial complex is a competitive struggle.

The modern arms market is characterized not by strategic, but mainly commercial competition. Political (but recently their influence has been decreasing), market (the struggle between the main arms producers for the sales market and their own share of the military budgets of countries around the world) and economic (the pressure of which in the conditions of recession of crisis phenomena becomes much more tangible) factors have a particularly tangible impact on the functioning of the world arms market.

However, it should be noted that the arms market is not a free competitive market. First, this is due to the binding of the countries-importers of weapons and military equipment to approved suppliers, which signed a long-term strategic agreement. Secondly, the trade in arms and military equipment is usually carried out on the basis of interstate agreements. And finally, third, there is a clear distinction and specialization of the military-industrial complex in the world arms market. For example, the world's largest exporter of missiles, electronic systems, planes remains France; warships and aircraft are exported by the United Kingdom; Germany specializes in the supply of aircraft and ships; Italy, Sweden, Spain, and Israel stand out among the exporters of modern weapons; China, North Korea, Eastern Europe are engaged in the supply of weapons of previous generations.

Based on these features, the development of competition in the arms market is quite specific (Fig. 1).

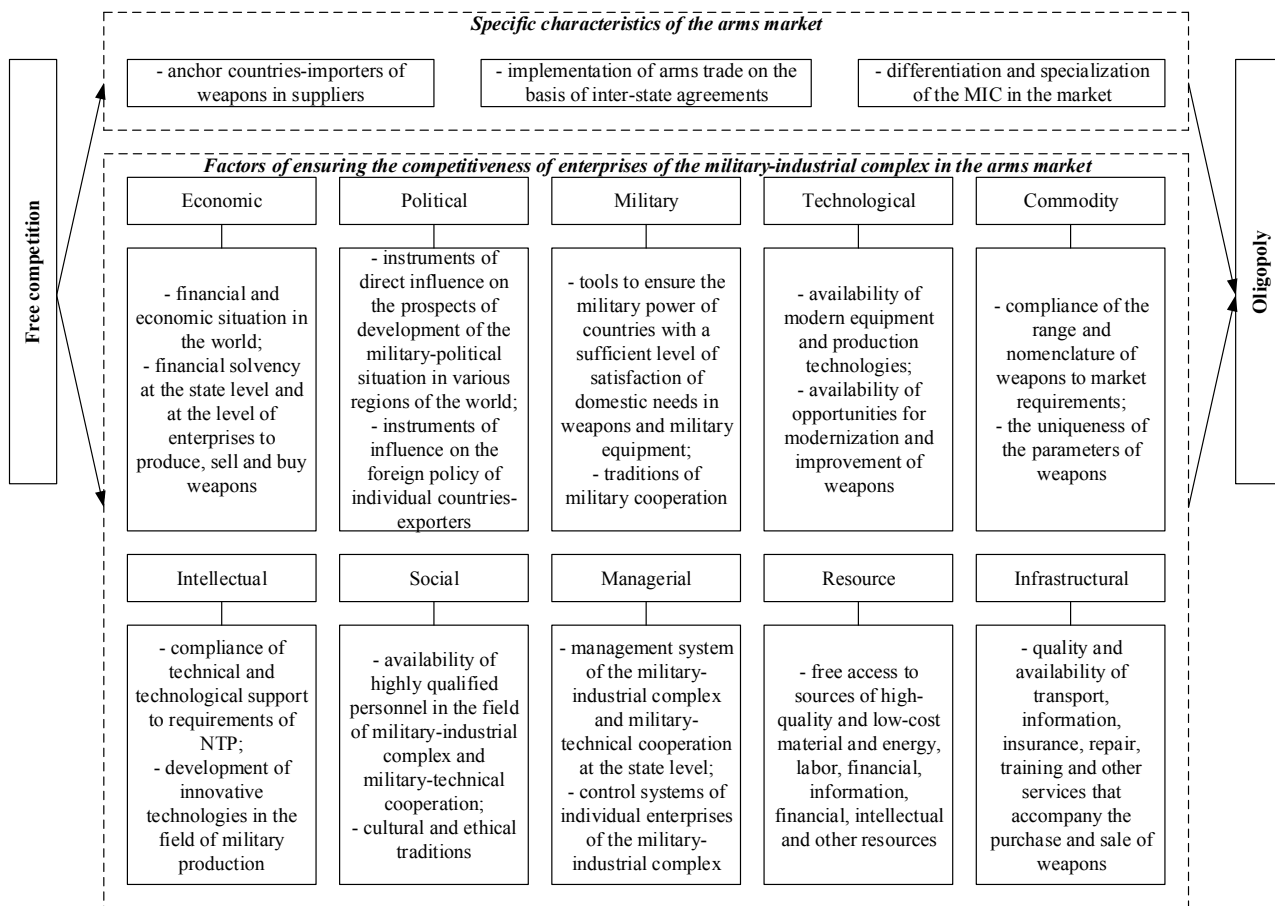


Fig. 1. Competition in the arms market

Under the influence of specific features of the modern arms market and factors of ensuring the competitiveness of enterprises of the military-industrial complex, the state of the struggle in the arms market and military equipment is more inherent in the oligopolistic market, rather than in the market of free competition.

In general, it should be noted that the undoubted advantages of enterprises of the military-industrial complex are the high quality of products and the availability of highly qualified personnel of enterprises, which makes it possible to conduct research, develop new formulations of products. The main problem of enterprises is identified as a result of the analysis is the unavailability of Finance to change the strategy of the enterprise, to expand production and, consequently, to expand the range of products.

The following should be noted as the results of the reform of the enterprises of the military-industrial complex of Ukraine:

- due to the stabilization of the financial and economic situation, it will be possible to stimulate and develop fundamental and exploratory research, technical and technological developments;

- expansion in pilot production of industrial production of military and civilian products, popular and national economy, but unprofitable in terms of large-scale industrial production;

- improving the quality of development of new, science-intensive, export-oriented types of weapons and military equipment;

- strengthening of scientific, technical, information and analytical and human resources potential of the Ukrainian defence industry;

- creation of conditions for the introduction of the latest high-tech developments into production with the inclusion of the most important projects in innovative and investment programs;

- preservation of jobs, employment, and further training of graduates of higher educational institutions, which are training specialists for the defence industry;

- reduction of the cost of scientific and technical developments by reducing the time of development and reducing the cost of research and development work.

Measures to expand the range of products will increase the demand for products and attract new consumers of products and, accordingly, new sources of money. In turn, the raised funds will help to modernize and expand the production capacity of the enterprise.

Conclusions from this study and prospects for further exploration in this direction. Based on the analysis of competition in the arms market for the enterprises of the military-industrial complex of

Ukraine, three promising areas of strategic development can be proposed.

The first direction is the development of enterprises through reform. The author means their full subordination to the state concern "Ukrobprom". At the same time, the reform of enterprises will not only preserve the only complex in Ukraine for the development and production of special products, but will also give the opportunity to conduct research and development in priority areas of the national technological base in a closed cycle, from development to introduction into production, and reduce costs in the development and testing of new products, and will minimize budget funding for special production by increasing the efficiency of the operation of the property complex.

The second direction is the expansion of the range of products and the development of poli-

cies to promote products to the market. The proposed measures to expand the range of products will increase the demand for products and attract new consumers of products and, accordingly, new sources of money. In turn, the raised funds will help to modernize and expand the production capacity of enterprises. Research work on the development of new types of civil products in this area is dictated by the market needs. Production of new types of civilian products will allow financing research and development, which are conducted in research institutions.

The third direction is the development of enterprises through participation in state targeted programs, for example, in the State Program to Reform and Develop the Military-Industrial Complex until 2020, which makes it possible to obtain additional funding for research in priority areas and placing a state order for research and development.

REFERENCES:

1. Бондарчук, Р. Можливості оборонно-промислового комплексу України в системі національної безпеки [Електронний ресурс]: аналітична записка / Р. Бондарчук // Національний інститут стратегічних досліджень при Президентові України. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/251/>
2. Рзаєв, Г.І. Характеристики конкурентоспроможності підприємства та напрямки її оцінки / Г.І. Рзаєв // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – № 5. – Т. 2. – С. 166-171.
3. Уткіна, Ю.М. Методичні підходи до визначення поняття «конкурентостійкість підприємства» / Ю.М. Уткіна // Крымский научный вестник: научный журнал. – 2015. – № 1(14). – С. 102-106.
4. Дикань, В.Л. Обеспечение конкурентоустойчивости предприятий: монография / В.Л. Дикань. – Х.: Основа, 1995. – 160 с.
5. Аванесова, Н.Е. Механізм регулювання корупційних ризиків у сучасному бізнес-середовищі / Н.Е. Аванесова // Ефективність сучасного бізнесу в умовах динамічного середовища: монографія / За заг ред. д-ра екон. наук, проф Л.Л. Калініченко. – Х.: ФОП Панов А.М., 2018. – С. 10- 19.
6. Шевцов, А.І. Актуальні проблеми реструктуризації оборонно-промислового сектору економіки України / А.І. Шевцов, Р.В. Бондарчук // Збірник Національного інституту стратегічних досліджень. – К., 2013. – № 2. – С. 127-134.
7. Зубарєв, В.В. Стратегічні питання забезпечення реформування та розвитку оборонно-промислового комплексу України / В.В. Зубарєв, М.І. Луханін, В.В. Сотник, Ю.С. Уткін // Наука і оборона. – 2009. – № 3. – С. 18-24.
8. Романюк, Л.М. Сучасні тенденції стратегічного управління підприємством / Л.М. Романюк [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.library.if.ua/book/60/4194.html>
9. Колодяжна, Т.В. Моделювання впливу злиттів та поглинань компаній на їх капіталізацію / Сучасна гео-економічна модель розвитку України / Бізнес Інформ Видавничий дім «Інжек» Харківський національний економічний університет за заг ред д.е.н., проф. В.С. Пономаренко м. Харків, 2017. – № 7. – С. 106-112.
10. Стратегия повышения эффективности функционирования производства: монография / И.П. Булеев, Н.Д. Прокопенко, М.В. Мельникова и др. / НАН Украины. Ин-т экономики промышленности. – Донецк, 2014. – 278 с.

СТАНДАРТИ КСВ ЯК ІНСТРУМЕНТ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ

STANDARDS OF CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY AS A TOOL OF QUALITY MANAGEMENT SYSTEM

Акіліна О.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри управління,
Київський університет імені Бориса Грінченка

У статті обґрунтовано необхідність використання стандартів КСВ як важливого інструменту системи управління якістю. Оскільки національних стандартів, які б регулювали корпоративну соціальну відповідальність, в Україні поки що не існує, розроблено пропозиції щодо впровадження міжнародних стандартів КСВ із метою підвищення якості роботи вітчизняних підприємств для побудови фундаменту їхнього сталого розвитку.

Ключові слова: система управління якістю, менеджмент якості, стандарти, концепція TQM, корпоративна соціальна відповідальність.

В статье обоснована необходимость использования стандартов КСО как важного инструмента системы управления качеством. Поскольку национальных стандартов, которые регулируют корпоративную социальную ответственность, в Украине пока не существует, разработаны предложения по внедрению международных стандартов КСО с целью повышения качества работы отечественных предприятий для построения фундамента их устойчивого развития.

Ключевые слова: система управления качеством, менеджмент качества, стандарты, концепция TQM, корпоративная социальная ответственность.

This article justifies the need to use the standards of corporate social responsibility as an important tool of the quality management system. In Ukraine there are no national standards of corporate social responsibility. Developed proposals for the introduction of international standards of corporate social responsibility in order to improve the quality of domestic enterprises. This will provide an opportunity to build a foundation for sustainable development of domestic enterprises.

Key words: quality management system, quality management, standards, TQM concept, corporate social responsibility.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Сучасний економічний простір зорієнтований на посилення соціальної спрямованості з боку держави та бізнес-структур. І якщо сьогодні в українському бізнесі корпоративна соціальна відповідальність оцінюється як елемент маркетингу, то в розвинених країнах світу підприємства активно включають цю концепцію у свою управлінську стратегію, адже для них цей аспект є важливим елементом конкурентоспроможності компанії.

Необхідність соціальної орієнтації бізнесу зумовлена ще й розвитком концепції сталого розвитку, яка полягає у гармонійному розвитку економічної, соціальної та екологічної сфер для забезпечення добробуту теперішнього та майбутнього поколінь. Ця концепція отримала підтримку з боку ООН, а 15 вересня 2017 р. уряд України представив Національну доповідь «Цілі

сталого розвитку: Україна», яка визначає базові показники для їх досягнення.

Проблемою щодо реалізації ідеї сталого розвитку є те, що представники українського бізнесу недостатньо розуміють переваги його впровадження. Проте європейський досвід показує, що багато європейських компаній не лише розуміють необхідність, а й активно впроваджують соціально відповідальний менеджмент та вимагають цього від своїх бізнес-партнерів. Для того щоб бути конкурентоспроможними, українським підприємствам залишається або зрозуміти, що впровадження стратегії сталого розвитку є життєво необхідним, або продовжувати свою діяльність і з часом лише починати рух у напрямі сталого розвитку, наздоганяючи своїх конкурентів, які вже будуть отримувати переваги.

Розроблення та імплементація принципів соціально відповідального менеджменту в стратегію підприємства потребують нормативного

та методичного забезпечення. Формалізувати та впорядкувати систему взаємовідносин зі стейкхолдерами дадуть змогу стандарти корпоративної соціальної відповідальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Серед учених, зробивших внесок у розвиток теорії та практики управління корпоративною соціальною відповідальністю вітчизняного простору, можна відзначити І. Ваховича, І. Ворончака, Л. Грицину, А. Зінченко, О. Крюкову, Р. Краплича, І. Малик, О. Малишкіна, І. Пушкарчук, М. Саприкіну, М. Стадника, О. Товстенюк, А. Тукачову та ін. [1–6; 8–11].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Аналізуючи розвиток КСВ в Україні з позицій інформаційного та методичного забезпечення, можна дійти висновку, що попри наявність публікацій щодо впровадження та вдосконалення соціально відповідального менеджменту, щорічного оприлюднення практик КСВ в Україні, реалізації проєктів щодо розвитку КСВ та адаптації цілей сталого розвитку представлених у Національній доповіді «Цілі сталого розвитку: Україна», національних стандартів, які б регулювали корпоративну соціальну відповідальність в Україні, поки що не існує. Недостатньо вивченими залишаються питання інтеграції принципів соціальної відповідальності на вітчизняних підприємствах та використання міжнародних стандартів КСВ як інструменту системи управління якістю.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є обґрунтування стандартів КСВ як важливого інструменту системи управління якістю та розроблення пропозицій щодо впровадження міжнародних стандартів КСВ із метою підвищення якості роботи вітчизняних підприємств для побудови фундаменту їхнього сталого розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Нині в розвинених країнах діяльність із формування системи менеджменту якості підприємства здійснюється шляхом реалізації міжнародних стандартів і принципів TQM (загального управління якістю) та орієнтується на підвищення якості й конкурентоспроможності його продукції (послуг). TQM сьогодні вважається революцією у менеджменті якості. Незважаючи на те що на сучасному етапі розвитку TQM єдиного тлумачення її концепції немає, оскільки воно залежить від особливостей країн, що її використовують, фундаментальні 12 принципів, на яких базується TQM, визнаються усіма спеціалістами незалежно від того, де концепція використовується.

Одними з таких принципів є принцип безперервного вдосконалення виробництва і діяльності у сфері якості та принцип ставлення до забезпечення якості як до безперервного про-

цесу, коли якість об'єкта на кінцевому етапі є наслідком досягнення якості на всіх попередніх етапах. Реалізація зазначених принципів вимагає від підприємства включення до цього процесу широкого кола учасників, зокрема його партнерів (постачальників). Першою перевагою впровадження соціально відповідального бізнесу в Україні є збільшення кількості потенційних бізнес-партнерів за рахунок соціально відповідальних компаній, здебільшого це іноземні компанії та великі українські корпорації, соціальна спрямованість яких змушує їх співпрацювати переважно із соціально відповідальними компаніями та припиняти співробітництво з компаніями, які не відповідають цим вимогам.

Пріоритетним принципом TQM є орієнтація усієї діяльності підприємства на споживачів, від задоволення вимог і сподівань яких залежить його успіх у ринковій економіці, тому ще однією необхідністю впровадження КСВ у менеджмент якості є підвищення ефективності діяльності підприємства завдяки співпраці зі стейкхолдерами. Практика взаємодії зі стейкхолдерами показує, що зазвичай певні недоліки у функціонуванні підприємства та можливості вдосконалення діяльності, які за самостійного аналізу керівництвом є непомітними, відкриваються завдяки ефективній комунікації зі стейкхолдерами. Налагодження системи взаємодії та комунікації з основними групами стейкхолдерів дасть можливість для кращого аналізу діяльності підприємства, результати якого сформулюють орієнтири для подальшого його розвитку та вдосконалення.

Зменшення плинності кадрів, підвищення відданості персоналу також є значною перевагою КСВ. До роботи на підприємстві, що підтримує продуману політику соціальної відповідальності, легше залучити професіоналів. Особливу роль репутація підприємства відіграє саме під час пошуку й залучення високопрофесійних кадрів, працівників вищої та середньої ланок, які оцінюють не тільки рівень оплати праці, кар'єрні перспективи, а й дбають про власну репутацію та престиж. Це дасть змогу ефективно реалізувати ще два важливих принципи TQM: участі всього без винятку персоналу у вирішенні проблеми якості (якість – справа кожного) та безперервного підвищення компетентності працівників організації.

Можна навести й додаткові аргументи щодо активізації КСВ як інструменту, що підвищує ефективність управління якістю:

- зростання соціальної орієнтації світових стандартів функціонування бізнесу;
- зростання вагомості людського чинника в потенціалі організації. Йдеться про перенесення головних зусиль у сфері якості в бік людських ресурсів (акцент на ставлення працівників до справи, на культуру виробництва, на стиль керівництва);
- інтелектуалізація праці;

- розширення можливостей використання соціальних технологій тощо.

І головною перевагою, яка закладена в основу концепції соціально відповідального менеджменту, є гармонійний розвиток організації, суспільства та навколишнього середовища, в якому функціонує підприємство, адже беззаперечним є факт, що економічний добробут підприємства безпосередньо залежить від рівня життя суспільства, представники якого є його робочою силою та споживачами товарів чи послуг. У кожного підприємства є максимальний рівень розвитку, який залежить від розвитку суспільства, а отже, існування підприємства є неможливим без подальшого розвитку суспільства.

У міжнародному стандарті ISO 26000:2010 «Настанова із соціальної звітності» [7] «соціальна відповідальність» визначається як відповідальність організації за вплив її рішень та діяльності на суспільство і навколишнє середовище через прозору та етичну поведінку, яка:

- сприяє сталому розвитку, включаючи здоров'я та добробут суспільства;
- враховує очікування зацікавлених сторін;
- відповідає діючому законодавству та узгоджується з міжнародними нормами поведінки;
- інтегрована в діяльність усієї організації та застосовується в її взаємовідносинах.

Згідно з ISO 26000, засадничими принципами КСВ, на яких будується соціально відповідальний менеджмент підприємства, є:

- добровільність;
- інтегрованість у довгострокову стратегію розвитку підприємства;
- відповідальність за результати діяльності підприємства;
- відповідність правовим (у тому числі міжнародним) та етичним нормам, які прийняті у суспільстві;
- врахування потреб та очікувань зацікавлених осіб;
- прозорість діяльності підприємства;
- підзвітність;
- узгодженість із цілями сталого розвитку суспільства [7].

У ході побудови стратегії КСВ підприємства мають ураховувати, крім означених принципів, стратегічні цілі КСВ, які безпосередньо пов'язані з управлінням якістю, а саме:

- неухильне виконання вимог законодавства (податкового, трудового, екологічного);
- виробництво доброякісної продукції та послуг для споживачів;
- інвестиції в розвиток виробництва та людського потенціалу;
- врахування суспільних очікувань і загальноприйнятих етичних норм у діловій практиці;
- побудова добросусідських і взаємовигідних відносин з усіма зацікавленими сторонами.

Чинний стандарт ISO 26000:2010 «Настанова із соціальної відповідальності» дає таке

тлумачення поняття «стейкхолдери» (заінтересовані сторони): це особа або група осіб, зацікавлених у будь-яких рішеннях або діяльності підприємства [7].

Діалог зі стейкхолдерами означає залучення основних груп зацікавлених сторін до розвитку й упровадження політики компанії, зокрема політики в галузі якості. Він розглядається як інструмент сприяння ефективній комунікації між компанією, урядом, громадськими організаціями, науковцями та іншими групами суспільства. Компанія повинна інтегрувати залучення стейкхолдерів до всіх релевантних політик і процесів задля побудови стратегії розвитку компанії (бачення, місії, цінностей) та операційного управління.

Діалог зі стейкхолдерами має два виміри. З одного боку, діалог – це спосіб комунікації зі специфічними правилами, навичками і техніками. З іншого боку, діалог – це процес, який сприяє виконанню головного принципу сучасного менеджменту якості – постійному та безперервному вдосконаленню операційних процесів і, як наслідок, поліпшенню продуктів і послуг, які відповідають очікуванням зацікавлених сторін, насамперед споживачів.

Таким чином, в умовах практичної відсутності національних стандартів методичним базисом можуть стати міжнародні стандарти, які успішно імplementовані в практику управління зарубіжних і провідних вітчизняних компаній. Система норм у сфері стандартів соціальної відповідальності включає понад 20 різних стандартів.

О.І. Малишкін [8] зазначає, що нормативним забезпеченням інформації зі стійкого розвитку та соціально відповідального менеджменту сьогодні є:

- Керівництво зі звітності у сфері сталого розвитку, розроблене Глобальною ініціативою зі звітності (GRI);
- Глобальний договір (Global Compact) – стандарт ведення бізнесу, що визначає загальні базові принципи у сфері прав людини, умов праці, охорони навколишнього середовища і протидії корупції;
- стандарт Account Ability 1000;
- ISO 26000 «Керівництво із соціальної відповідальності».

Інші дослідники [9; 10] додають до цього переліку такі стандарти:

- SA 8000 Social Accountability (Соціальна відповідальність) – міжнародний стандарт, що встановлює критерії і вимоги до організації умов праці персоналу компанії;
- OHSAS 18001 – серія стандартів, які містять вимоги та настанови щодо розроблення та впровадження систем менеджменту професійної безпеки та охорони праці;
- ISO 14000 – Система стандартів Міжнародної організації зі стандартизації – міжнародні стандарти, які обґрунтовують соціальну відпові-

дальність компаній у спектрі дотримання екологічних вимог виробництва;

- Bench Marks – Система оцінок діяльності – система принципів та міжнародних стандартів надання звітності підприємства з урахуванням принципів корпоративної соціальної відповідальності;

- CRA Corporate Responsibility Audit (Аудит корпоративної відповідальності) – система міжнародних стандартів аудиту корпоративної соціальної відповідальності;

- ВОК-КСО-2007 (Росія) – Соціальна відповідальність організації – національний стандарт, який визначає ключові характеристики діяльності організації у відносинах із персоналом, вимоги до екологічної безпеки діяльності, підтримка місцевих ініціатив суспільно активних груп;

- Стандарти «Саншайн» – Стандарти США (Асоціація стейкхолдерів) – соціальна відповідальність організації у сфері захисту прав споживачів, охорони навколишнього середовища та релігійних аспектів;

- Стандарти «Кейданрен» – Стандарти соціальної відповідальності японської Асоціації промислових компаній. Стандарти включають низку вимог щодо ведення чесної конкурентної боротьби компаній на ринку та формування позитивного суспільного ефекту;

- Соціальні стандарти Салівана – Добровільний кодекс правил поведінки компанії – організаційно-методична підтримка соціальної, економічної і політичної справедливості, дотримання прав людини.

Наступні стандарти (цілком виправдано) науковці [10; 11] виділяють в окрему групу «Стандарти підготовки соціального (нефінансового) звіту»: Стандарт глобальної ініціативи зі звітності (GRI Standards), Глобальний договір ООН (Global Compact) та Стандарт AA1000.

Обов'язковим елементом соціально відповідального менеджменту є регулярне оприлюднення нефінансових звітів, адже концепція соціально відповідального менеджменту ґрунтується на тому, що підприємство вибирає ключові групи стейкхолдерів, розробляє стратегії діалогу та взаємодії з ними, на основі яких визначає довгострокові та короткострокові цілі, та регулярно звітує про їх досягнення. Саме стандарти підготовки соціальної звітності спрямовані на забезпечення високої якості звітності, можливості порівняння з іншими звітами, більше того, первинна оцінка діяльності компанії за вимогами цих стандартів дасть інформацію про слабкі сторони організації щодо соціальної відповідальності та може стати допоміжним інструментом під час упровадження основ соціально відповідального менеджменту. У табл. 1 подано порівняльну характеристику стандартів нефінансової звітності.

Проаналізувавши вищенаведені стандарти, пропонується застосувати для вітчизняних під-

приємств стандарт соціальної звітності GRI Standards [12; 13].

Стандарт сталого розвитку GRI (Global Reporting Initiative) «Глобальна ініціатива зі звітності» (Амстердам, Нідерланди) – добровільна міжнародна мережа, яка базується на співробітництві компаній, організацій роботодавців, інвесторів, аудиторів, громадських організацій та інших заінтересованих сторін; створена для просування застосування компаніями нефінансової звітності на основі потрібного критерію економічних, екологічних та соціальних показників.

Стандарти звітності щодо сталого розвитку (стандарти GRI) – це перші та найбільш загальноприйняті глобальні стандарти для звітування щодо сталого розвитку. Ця ініціатива була створена для доведення рівня нефінансової звітності до рівня фінансової.

Еволюція стандартів GRI характеризується поколіннями від G1 у 2000 р. до G4 у 2013 р. П'яте покоління стандарту GRI Standards оприлюднене в 2016 р., розроблене з урахуванням помилок попередніх версій, відгуків компаній-користувачів та практичних напрацювань. GRI Standards – стандарт консолідованої звітності, який має модульну структуру. До стандарту входять шість взаємопов'язаних модулів, які, своєю чергою, також поділені на 36 модулів: GRI 101 «Базис» (інформація про стандарт та його принципи), GRI 102 «Загальне розкриття інформації» (відомості про компанію та звіт), GRI 103 «Управлінський підхід» (загальні вимоги до звітування), GRI 200 «Економіка» (містить шість модулів, які характеризують економічний аспект діяльності), GRI 300 «Екологія» (містить вісім модулів, які характеризують екологічний аспект діяльності), GRI 400 (містить 19 модулів, які характеризують соціальний аспект діяльності).

Стандарт може бути використаний будь-яким підприємством незалежно від розміру, типу, сектору економіки чи географічного розташування, яке бажає звітувати щодо свого економічного, екологічного та/або соціального впливу.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Отже, результати дослідження доводять необхідність активізації КСВ як інструменту, що підвищує ефективність системи управління якістю на підприємстві. Проаналізувавши діючі міжнародні стандарти КСВ, які успішно імплементовані у практику управління зарубіжних компаній, пропонується застосувати для вітчизняних підприємств стандарт соціальної звітності GRI Standards із таких причин:

- 1) значна кількість українських компаній уже використовує цей стандарт для формування своїх соціальних звітів, тому вибір на його користь дасть базу для порівняння КСВ підприємства з іншими компаніями, які функціонують в Україні;

Характеристика міжнародних стандартів соціальної звітності

Ознака	Global Compact	GRI Standards	AccountAbility 1000 (складається з трьох стандартів)
Створені	Глобальний договір ООН	Коаліція за екологічно відповідальний бізнес у партнерстві з Програмою ООН із навколишнього середовища	Інститут соціальної та етичної відповідальності, Великобританія
Мета створення	Забезпечити реалізацію 17 цілей сталого розвитку	Доведення рівня нефінансової звітності до рівня фінансової	Підвищення відповідальності компаній для їхнього стійкого розвитку
Остання редакція	2017 р.	2016 р.	2015, 2008, 2008 рр.
Структура	17 цілей сталого розвитку, 169 завдань та показників для їх досягнення, 10 принципів ведення бізнесу	Загальна частина. Розкриття інформації. Управлінські підходи. Показники економічного розвитку. Показники екологічного та соціального аспекту діяльності	Складається з трьох стандартів: принципів стандарту; стандарту забезпечення; стандарту взаємодії зі стейкхолдерами
Особливість	Форма звітування – вільна. Щорічне подання є обов'язковим для організації – учасниці Договору. Потребує опису дій компанії щодо дотримання всіх принципів, якщо якийсь принцип не включено, необхідне пояснення	Стандарт дає змогу використовувати рекомендації поетапно. Містить конкретні показники, стосовно яких слід звітувати. Звіти, оформлені за вимогами цього стандарту, легко аналізувати та порівнювати	Дає можливість компанії самостійно вибрати показники та напрями звітування, але вимагає орієнтації на визначені ним принципи. Містить найбільш повні рекомендації щодо процесу взаємодії зі стейкхолдерами

Джерело: складено на основі [12–15]

2) цей стандарт дає змогу використовувати рекомендації поетапно, тому ідеально підходить для підприємств, які лише починають упроваджувати соціально відповідальний менеджмент;

3) стандарт містить конкретні обов'язкові показники на відміну від стандарту Global Compact та стандарту AA1000, що полегшує його сприйняття, порівняння та оцінку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ворончак І. Соціальна відповідальність бізнесу як соціально-економічний феномен. Відповідальна економіка. 2009. № 1. С. 90–102.
2. Вахович І.М., Пушкарчук І.М., Товстенюк О.В. До питання формування соціальної відповідальності бізнесу в Україні. Економічний форум. 2017. № 1. С. 230–238.
3. Грицина Л.А. Механізм формування корпоративної соціальної відповідальності в управлінні підприємством: автореф. дис. ... канд. економ. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (машинобудування)»; Хмельницький нац. ун-т. Хмельницький, 2009. 20 с.
4. Зінченко А.Г., Саприкіна М.А. Корпоративна соціальна відповідальність 2005–2010: стан та перспективи розвитку. К.: Фарбований лист, 2010. 56 с.
5. Малик І.П. Развитие социальной ответственности бизнеса в Украине. Економічний простір. 2008. № 13. С. 112–123.
6. Стадник М.М. Становлення публічної політики в Україні Ефективність державного управління: зб. наук. пр. Львівського регіонального інституту державного управління Національної академії державного управління при Президентові України / за заг. ред. чл.-кор. НАН України В.С. Загорського, доц. А.В. Ліпенцева. Львів : ЛРІДУ НАДУ, 2014. С. 28–34.
7. ISO 26000. URL: <http://www.iso.org/iso-26000-social-responsibility.html> (дата звернення: 01.07.2018).
8. Малишкін О.І. Нефінансова звітність компаній України. Актуальні проблеми економіки. 2016. № 11. С. 401–407.

9. Крюкова І.О. Імплементція стандартів соціальної відповідальності в практичну діяльність суб'єктів аграрного бізнесу України. Економічний форум. 2016. № 4. С. 257–263.
10. Тукачєва А.Б., Степанов К.А., Дзюба С.Ф. и др. Обзор действующих стандартов корпоративной социальной отчетности, влияющей на конкурентоспособность организации в условиях рынка. Проблемы регион. экономики. 2013. № 22. С. 62–70.
11. Саприкіна М.А., Ляшенко О.М., Саєнсус М.А. Корпоративна соціальна відповідальність: моделі та управлінська практика: посібник. К.: Фарбований лист, 2011. 480 с.
12. UN Global Compact. URL: <https://www.unglobalcompact.org/>.
13. Про GRI. URL: <https://www.globalreporting.org/Information/about-gri/Pages/default.aspx>.
14. GRI Standards. URL: <https://www.globalreporting.org/standards/>.
15. AA1000 AccountAbility Principles (AA1000AP) 2018. URL: <http://www.accountability.org/standards/>.

ПРОГНОЗУВАННЯ ЗАГАЛЬНОГО ЧАСУ ВИКОНАННЯ ПРОЕКТУ

PREDICTION TOTAL TIME PROJECT

Бредіхін В.М.

кандидат технічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки,
Харківський національний університет будівництва
та архітектури

Вербицька В.І.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри управління та адміністрування,
Харківський національний автомобільно-дорожній університет

Статтю присвячено проблемі оцінювання загального часу виконання проекту. Комплексні підходи, запропоновані Демінгом і Голдраттом, надають універсальні правила до розуміння того, чому деякі проекти є марною тратою сил і коштів, але не дають можливості використовувати формалізований підхід до розрахунку потрібного часу для виконання проекту безпосередньо під час укладення договору про наміри. На вже завершених проектах у статті запропоновано модель оцінки часу реалізації проекту для одного розробника та її модифікація для декількох розробників. Ця проблема є досить актуальною для однотипних проектів. Завдяки методу проб і помилок побудовано графік збільшення часу виконання проекту залежно від його складності та кількості виконавців. Результатом дослідження є поетапна методика розроблення власної моделі оцінки часу виконання проекту.

Ключові слова: проект, час реалізації, ресурси, ризик, управління проектом, виконавець.

Статья посвящена проблеме оценивания общего времени выполнения проекта. Комплексные подходы, предложенные Демингом и Голдраттом, предоставляют универсальные правила к пониманию того, почему некоторые проекты являются напрасной тратой сил и средств, но не дают возможности использовать формализованный подход к расчетам необходимого времени для выполнения проекта непосредственно при заключении договора о намерениях. На основании уже завершённых проектов предложена модель оценки времени реализации проекта для одного разработчика и ее модификация для нескольких разработчиков. Эта проблема является достаточно актуальной для однотипных проектов. Благодаря методу проб и ошибок построен график увеличения времени выполнения проекта в зависимости от сложности и количества исполнителей. Результатом исследования является поэтапная методика разработки собственной модели оценки времени выполнения проекта.

Ключевые слова: проект, время реализации, ресурсы, риск, управление проектом, исполнитель.

The article deals with evaluation of the total execution time of the project. If unsuccessful management team performers easily exceed time and budget which in turn affects the profitability of the project. The complex is not the approach proposed by Goldratt Demingom and provide universal rules of to understand why some projects are a waste of effort and money but do not allow the use of a formalized approach to calculate the required time to complete the project directly in the contract of intent. On the basis of the actual runtime has completed projects in the article the model evaluation time of the project for the development of one – producers and its modification for multiple developers. This issue is very relevant for similar projects. Through trial and error method the author graphs rise time of the project depending on the complexity of and the number of performers. Using the proposed model shows that the use of a smaller size compared with the optimal number of them can be justified in terms of cost savings. The survey is a phased methodology to develop its own model of estimating the time of the project. The proposed model zarekome – nduvala good in practice, but still requires rigorous verification of the project based on the total time of execution to confirm its authenticity.

Key words: design, the implementation, resource, risk, project management, artist.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Нині на вітчизняному ринку переважно можна зустріти проекти, у яких бюджет і термін реалізації плануються безпосе-

редньо під час укладання договору про наміри. За визначенням проект – це разове підприємство, яке ніколи точно не збігається за змістом чи способом виконання з тим, чим організації доводилося займатися раніше [1].

Під час оцінювання проекту, крім стандартних ризиків, слід враховувати й інші можливі проблеми: з одного боку, складність отримання точних оцінок щодо бюджету і строками до написання ТЗ під час включення їх у договір, з іншого – гнучкість по ходу реалізації проекту для задоволення вимог замовника з боку команди розробників.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Комплексні підходи, запропоновані Демінгом і Голдраттом, надають універсальні правила до розуміння того, чому деякі проекти є марною тратою сил і коштів. Демінг запропонував виділяти два можливих стани будь-якої системи за рівнем передбачуваності. При цьому він вважає, що система знаходиться під контролем, якщо її передбачуваність перевищує 95%. В іншому разі він допускає, що система «вийшла з-під контролю». На думку вченого, основне завдання управління полягає у підтримці передбачуваності систем на рівні не нижче 95%, тобто в збереженні контролю над ними [2].

Голдратт показав, що поширена практика, згідно з якою фактична тривалість роботи повинна точно збігатися з її розрахунковим значенням, змушує виконавця штучно завищувати свої оцінки часу, необхідного для виконання роботи, або давати зовсім нісенітні оцінки, пояснюючи їх тим, що повинен одночасно виконувати декілька робіт. Такий підхід гарантує збільшення тривалості виконання окремих робіт щодо проекту у цілому [3].

Гарольд Керцнер каже про те, що істотно знизити ризики виконання життєво важливих проектів, особливо у складні часи, дає змогу використання так званих «найкращих практик». Найкращі практики – це рішення і методи роботи, які неодноразово довели свою ефективність у різних компаніях [4].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Саме тому питання правильного визначення часу реалізації проекту завжди будуть актуальні. За невеликого управління проектом команда легко перевищує терміни і бюджет, що, своєю чергою, позначається на рентабельності. Це результат того, що оцінка проекту часто проводиться без достатнього аналізу вимог, недостатньо і невірно даються завдання. Під час підписання контракту продавці йдуть назустріч замовнику, знижуючи ціну, а в ході проекту недостатньо жорстко відстоюють свою позицію.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Оскільки кожен проект унікальний то основним питанням є досить точна оцінка часу і трудовитрат проекту. Чим унікальніше проект, тим важче він піддається оцінці, і навпаки. Наприклад, найскладніше оцінювати науково-дослідні проекти, оскільки вони пов'язані з

рішенням будь-яких нових проблем. Однак результатом виконання кожного проекту буде унікальний продукт, а це означає використання в кожному проекті якогось особливого, неповторного поєднання завдань.

Поетапне оцінювання користується особливою популярністю серед керівників проектів, оскільки воно передбачає складання бюджету та розкладу виконання проекту послідовно для кожного етапу. Метод поетапного оцінювання розбиває весь життєвий цикл проекту на окремі етапи, кожен з яких розглядається як самостійний проект [5].

Момент переходу до наступного етапу визначається проміжними результатами розроблення продукту та управління проектом, а також необхідністю прийняття рішень на кожному етапі розроблення. Необхідно чітко визначити кожен момент переходу до наступного етапу, щоб проектна команда розуміла, якого результату вона має домогтися, щоб можна було перейти до наступного етапу, й які критерії будуть використовуватися для отримання дозволу на перехід до наступного етапу розроблення. На початку життєвого циклу розроблення ступінь невизначеності надзвичайно високий, проте ця невизначеність зменшується у міру виконання проекту та накопичення все більшого обсягу інформації. Проблема, однак, полягає у тому, що за першої спроби оцінити витрати ресурсів та часу, необхідних для розроблення продукту, ступінь невизначеності настільки високий, що на отримання більш-менш точного прогнозу витрат і графіка виконання робіт узагалі не доводиться розраховувати.

Вклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Для прогнозування загального часу виконання простого проекту, ґрунтуючись на припущенні, що в проекті буде задіяний лише один виконавець, виберемо простий метод оцінювання, враховуючи фактичний час виконання вже завершених проектів. Для цього як вихідний показник будемо використовувати складність відносно базового проекту. Якщо в проекті беруть участь декілька розробників, то для оцінки часу виконання проектів слід використовувати модифіковану модель. Поняття складності для подібного проекту можна оцінити як просту суму всієї сукупності поставлених завдань та технічних можливостей, які потрібно вирішувати під час виконання проекту.

За еталонний проект візьмемо класичний євробуклет, на друк якого відводиться п'ять днів із моменту розроблення його макету до відвантаження замовнику. Для нього встановимо нульову складність і складність інших проектів будемо відповідно вимірювати до нього. Побудувавши графік залежності часу виконання проекту від його складності, маємо визначити, що час виконання проекту експоненціально зростає за збільшення складності завдання. Фор-

мула 1 виражає залежність часу виконання проекту T від складності C :

$$T = T_0 G^C, \quad (1)$$

де G – некалібрований коефіцієнт, що відображає зростання часу виконання проекту.

Легко побачити, що за нульової складності ($C = 0$) ця модель перетворюється на розрахунок базового проекту. Розглянувши більше 100 проектів на протязі року, було встановлено, що G дорівнює 1,2 (рис. 2).

Для одного виконавця час виконання проекту T (у днях), коли складність проекту дорівнює C , розраховується так:

$$T = 4 \cdot 1,2^C. \quad (2)$$

Враховуючи цю формулу, можливо зробити висновок, що додавання ще однієї складності в проект збільшує час його виконання на 20%.

Точно оцінити коефіцієнт складності проекту майже неможливо, тому його розраховують на основі вже виконаної кількості в межах від 0,5 для дуже простих проектів до 2 для досить складних відносно базового. Інколи виникає потреба дещо вдосконалити наявний проект або виконати його знов, тоді складність таких

проектів може навіть бути негативною величиною (до -1).

Коли в проекті беруть участь декілька розробників, то можливо використовувати модифіковану модель.

Збільшення чисельності учасників виконання проекту допомагає зменшити складність, пов'язану з виконанням завдань проекту, хоча б тому, що в такому разі на кожного розробника припадає менша кількість завдань, однак збільшення чисельності розробників саме по собі означає підвищення складності [6]. На рис. 2 показано вплив збільшення кількості розробників на складність проекту, «сума складностей» якого дорівнює 9.

Як бачимо з графіка, потрібно приблизно 25 днів на виконання такого проекту одним розробником, тому що роботи щодо проекту доведеться робити послідовно. Але вже два робітника зроблять цей проект за 13 днів. Таким чином, складність, пов'язана з виконанням завдань проекту, зменшилася приблизно в два рази, а складність, зумовлена збільшенням кількості розробників, підвищиться незначно.

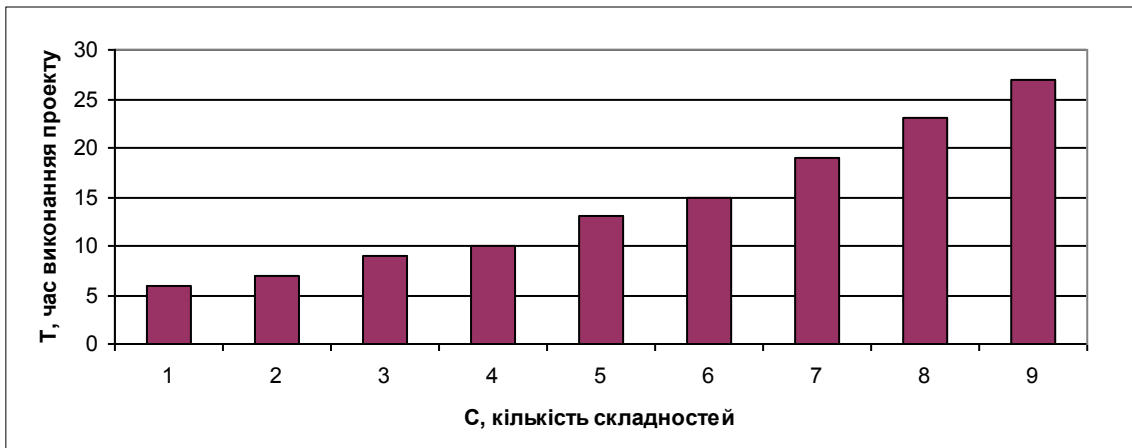


Рис. 1. Час виконання проекту залежно від складності

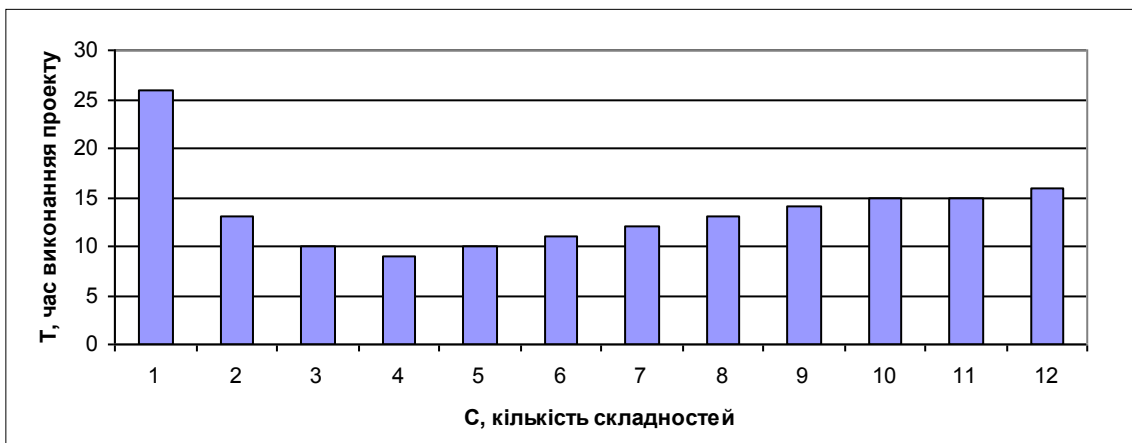


Рис. 2. Час виконання проекту за складності C=9

З графіка, показаного на рис. 2, видно, що залучення більшої кількості робітників не призведе до істотного скорочення часу, а тільки підвищить складність, зумовлену збільшенням кількості розробників, і навіть за надто великої чисельності розробників може підвищити час виконання проекту.

Використання меншої кількості розробників порівняно з оптимальною їх кількістю може бути виправдано з погляду економії витрат.

Модифікована модель оцінки часу виконання T проекту, для якого складність дорівнює C , в якому задіяно D розробників, виглядає так:

$$T = C * 1,2^{C/D + 0,5 * (D - 1)}. \quad (3)$$

Якщо $D = 1$, то ця модель перетворюється на модель оцінки часу для одного розробника.

Керівник проекту повинен оцінити доцільність можливої втрати прибутку у зв'язку зі збільшенням часу завершення проекту порівняно з вартістю використання додаткових розробників.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. На основі розглянутих моделей оцінки часу виконання проекту можливо створити власну модель, для чого потрібно враховувати таке:

- потрібно знайти «простий» проект, для якого всі складники є типовими для всіх інших проектів;

- для калібрування моделі вже є деяка кількість виконаних проектів і по них є потрібні дані для побудовання моделі;

- проекти розрізняються за своєю складністю, але мають багато типових етапів, які впливають на час виконання;

- є можливість підсумувати складність проектів, які виконуються на підприємстві.

Якщо проект задовольняє всі ці умови, то алгоритм створення власної моделі виглядає так.

1. Вибір базового проекту.

По-перше, треба вибрати типовий для всіх інших, відносно простий і вже завершений проект з одним або декількома розробниками, встановити для нього нульову складність (T_0) за часом виконання і нульову складність (D_0) щодо кількості виконавців.

2. Визначитися з коефіцієнтом зростання часу виконання проекту.

Серед завершених проектів виберіть до 10 проектів, які мають більшу складність і час виконання, але кількість виконавців у них повинна бути такою ж, як і в базовому проекті. Визначте основні «складнощі» за цими проектами і для всіх цих проектів обчисліть «суму складнощів». За результатами створіть графік залежності часу виконання проектів від «складності» і визначте коефіцієнт зростання часу (G).

Етап 3. Визначитися з коефіцієнтом, що відображає оптимальну кількість розробників.

Серед завершених проектів виберіть до 10 проектів, які мають однакову складність, але різну кількість виконавців. За результатами створіть графік залежності часу виконання однакових за складністю проектів від кількості розробників, які брали участь у виконанні цих проектів. Розрахуйте коефіцієнт штрафу P за перевищення оптимальної кількості розробників.

Етап 4. Перевірка отриманої моделі.

Після визначення всіх складників моделі її необхідно перевірити на інших уже виконаних проектах. Якщо результати відрізняються від практики, то треба розширити кількість проектів для встановлення правильних параметрів моделі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Мазур И.И., Шапиро В.Д. Управление проектами: учеб. пособ. М.: Омега-Л, 2013. 960 с.
2. Деминг Э. Выход из кризиса. Новая парадигма управления людьми, системами и процессами; пер. с англ. Ю. Адлер, В. Шпер. М.: Альпина Паблшер, 2017. 417 с.
3. Голдратт-Ашлаг Э. Выбор. Правила Голдратта. К.: Попури, 2014. 208 с.
4. Kerzner H. Project Management Best Practices : Achieving Global Excellence. John Wiley & Sons, 2010. 704 p.
5. Подгородецкая О. Зачем нужен проект СКС? Сети&Бизнес. 2004. № 1(14). С. 98–102.
6. Вареник В.М., Колопац С.К. Використання методів фінансово-математичного моделювання в управлінні прибутком поліграфічних підприємств. Східна Європа: економіка, бізнес та управління. 2018. Вип. 1(12). С. 123–128.

АНАЛІЗ РОЗВИТКУ ЛОГІСТИЧНОГО АУТСОРСИНГУ В УКРАЇНІ

ANALYSIS OF THE DEVELOPMENT OF LOGISTICS OUTSOURCING IN UKRAINE

Прокудін Г.С.

доктор технічних наук, професор,
Національний транспортний університет

Прокудіна І.І.

старший викладач кафедри електроніки
та обчислювальної техніки,
Національний транспортний університет

Бура О.М.

аспірант кафедри міжнародних перевезень
та митного контролю,
Національний транспортний університет

У статті розглянуто історичні причини та особливості виникнення явища аутсорсингу у світі, проаналізовано його види та їх застосування у різних сферах діяльності, визначено функціональні напрями діяльності підприємств, де найчастіше застосовується аутсорсинг. Проаналізовано особливості розвитку аутсорсингу в Україні та Європі, визначено основні причини та недоліки його розвитку в сучасних умовах.

Ключові слова: зовнішньоекономічна діяльність, аутсорсинг, логістичний аутсорсинг, форми співробітництва підприємств, транспортні технології.

В статье рассмотрены исторические причины и особенности возникновения явления аутсорсинга в мире, проанализированы его виды и их применение в различных сферах деятельности, определены функциональные направления деятельности предприятий, где чаще всего применяется аутсорсинг. Проанализированы особенности развития аутсорсинга в Украине и Европе, определены основные причины и недостатки его развития в современных условиях.

Ключевые слова: внешнеэкономическая деятельность, аутсорсинг, логистический аутсорсинг, формы сотрудничества предприятий, транспортные технологии.

The article considers the historical causes and peculiarities of the emergence of the outsourcing phenomenon in the world, its types and their application in different spheres of activity, defines the functional directions of activity of enterprises where outsourcing is most often used. The peculiarities of outsourcing development in Ukraine and Europe are analyzed in the article, the main causes and disadvantages of its development in modern conditions are determined.

Key words: foreign trade, outsourcing, logistics outsourcing, forms of cooperation of enterprises, transport technologies.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. У сучасному світі досягають успіху лише ті компанії, які, оптимізуючи операційні витрати за збереження високої якості товарів і послуг, ведуть бізнес найефективнішим способом. Кожне підприємство має за мету поліпшувати якість наданих послуг із мінімальними затратами, що й призводить до розроблення оптимальних моделей ведення бізнесу, таких як застосування різних видів аутсорсингу, використання консалтингових послуг тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної про-

блеми і на які спираються автори. Тема аутсорсингу найбільш повно та доступно висвітлена в роботах західних науковців, таких як Д. Берсін, М. Донелланн, Е. Йордон, Дж. Хейвуд [1; 2]. Ними розкрито сутність поняття, розглянуто науково-теоретичні підходи до підвищення ефективності використання різних видів аутсорсингу в організаціях. В Україні тему аутсорсингу досліджують А.Г. Загородній, Г.О. Партин, Є.М. Куцин. У роботах більш широко розкривається поняття аутсорсингу та переваги і недоліки його використання [3; 4].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується

означена стаття. Поки що питання логістичного аутсорсингу вивчене недостатньо. У сучасній літературі не повністю висвітлені питання актуальності застосування логістичного аутсорсингу в українських компаніях, основні переваги та недоліки.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Тенденції світового економічного розвитку призводять до зростання вимог до ефективності діяльності транспортних підприємств, що пов'язані з активізацією їх асортиментної політики, скороченням життєвого циклу товарів, ускладненням прогнозування попиту, збільшенням складських та транспортних витрат. Логістичний підхід до управління бізнесом стає головною складовою його конкурентоспроможності, а використання логістичного аутсорсингу – основним шляхом до підвищення ефективності діяльності українських транспортних компаній.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Нині однією з найбільш успішних бізнес-моделей діяльності підприємств, які дають можливість добитися конкурентних переваг, є аутсорсинг – передача неосновних функцій організації й усіх пов'язаних із ними активів в управління професійному підряднику (аутсорсеру).

Виділяють декілька видів аутсорсингу, зокрема:

- 1) виробничий аутсорсинг;
- 2) ІТ-аутсорсинг;
- 3) аутсорсинг персоналу (аутстафінг);
- 4) аутсорсинг бізнес-процесів [3, с. 89].

Види аутсорсингу наведено на рис. 1.



Рис. 1. Види аутсорсингу

Виробничий аутсорсинг – це передача зовнішньому постачальнику виробничих функцій або частини завдання, пов'язаного з виробництвом продукції, він дає змогу компанії зосередитися на розробленні нових продуктів і послуг, що важливо в умовах стрімкої зміни технологій та попиту для забезпечення конкурентних переваг, а також збільшити гнучкість виробництва [3, с. 89].

Дослідження Американської асоціації менеджменту (American Management Association) показали, що вже в 1997 р. більше 50% промислових компаній Сполучених Штатів Америки передали на аутсорсинг хоча б один компонент свого виробничого процесу.

ІТ-аутсорсинг охоплює розроблення та тестування програмних продуктів, сервісне обслуговування, локалізацію програмного забезпечення, мережеві послуги. ІТ-консалтинг передбачає передачу функцій у сфері інформаційних технологій зовнішньому спеціалізованому виконавцю ІТ-послуг [4, с. 214].

Аутсорсинг персоналу полягає у наймі працівників без оформлення з ними юридичних відносин. Ефективність аутстафінгу полягає у тому, що за його допомогою компанія зменшує витрати на основі оптимізації організаційної структури і зменшення податкового навантаження, оскільки виплачує заробітну плату працівникам і, відповідно, здійснює соціальні нараховування, кадрове забезпечення (підприємство-провайдер). Фактично замовник перекладає на провайдера всі ризики і витрати, пов'язані з персоналом [3, с. 90].

Аутсорсинг бізнес-процесів – це передача сторонньому виконавцю, як правило, тих процесів і послуг, які не є основними у підприємницькій діяльності [5, с. 216].

Аутсорсинг за останнє десятиріччя набув популярності та широкого застосування компаніями в Україні. В Європі він став відомим і почав застосовуватися на практиці набагато раніше.

Згідно з даними американського бізнес-видання Fortune, понад 90% сучасних підприємств у світі використовують аутсорсинг хоча б одного бізнес-процесу.

Відомі компанії Toyota, Honda, Chrysler делегують стороннім підрядникам приблизно 70% бізнес-процесів [6, с. 373].

Аутсорсинг в Україні має свої особливості щодо популярності окремих його видів (рис. 2).

Україна вперше в 2017 р. потрапила до ТОП-25 найпривабливіших країн світу у сфері аутсорсингу. З 2014 р. вона піднялася із 41-го на 24-е місце в глобальному рейтингу аутсорсингової привабливості (Global Services Location Index, GSLI), що включає 55 країн, про це йдеться у звіті американської консалтингової компанії A.T. Kearney [7, с. 95–97].

Одним із різновидів аутсорсингу бізнес-процесів є логістичний аутсорсинг, або так звана контрактна логістика (contract logistics), – це використання зовнішньої фірми-оператора (перевізника, складської фірми або фірми, яка управляє транспортом) для виконання усіх або деяких функцій певної організації (замовника) у сфері управління матеріалами або поставки продуктів на ринок.

На рис. 3 зображена діаграма пріоритетності послуг логістичного аутсорсингу в Україні.

Послуга транспортування є затребуваною на українському ринку, і 94% компаній готові замовити перевезення вантажів як по території країни, так і в міжнародному сполученні у аутсорсера. Доволі швидко набуває популярності ІТ-аутсорсинг.

Оренда транспортних засобів та складських приміщень у аутсорсерів також є затребува-

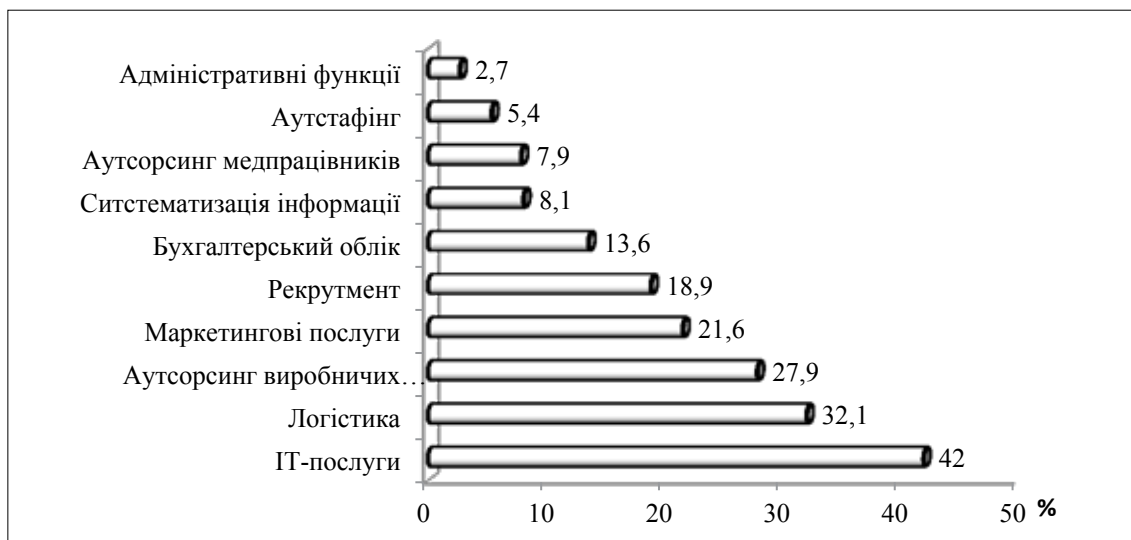


Рис. 2. Популярність аутсорсингу в Україні за видами, 2017 р.

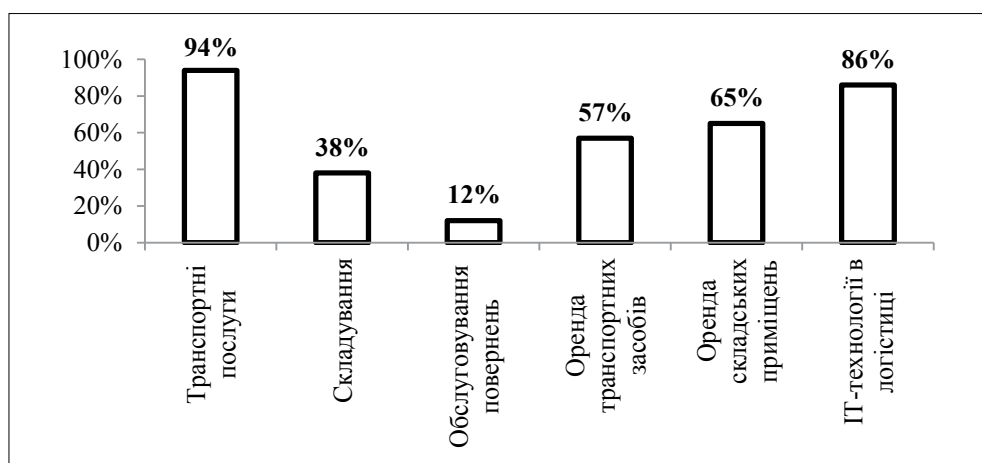


Рис. 3. Пріоритетність послуг логістичного аутсорсингу в Україні

ною, що підтверджують значення 57% і 65% відповідно. Показник 38% говорить про те, що послуга складування є поширеною і важливою для багатьох українських компаній.

Серед найпоширеніших послуг, які виконуються на засадах аутсорсингу в Україні, – транспортування та послуги, пов'язані з розробленням, адаптацією та впровадженням програмного забезпечення логістичних процесів підприємства.

В Україні спостерігається такий розподіл логістичних операторів (рис. 4).

Близько 40% компаній передають лише частину логістичних функцій аутсорсинговим фірмам за підходом 2PL. Власний логістичний відділ та використання підходу 1PL використовують лише великі компанії [8].

За принципом автономної логістики працює близько 15% підприємств. Переважно це компанії, які володіють власними складами та автопарком.

Майже 75% українських виробників працюють за схемою 2PL. Підприємств, які віддали

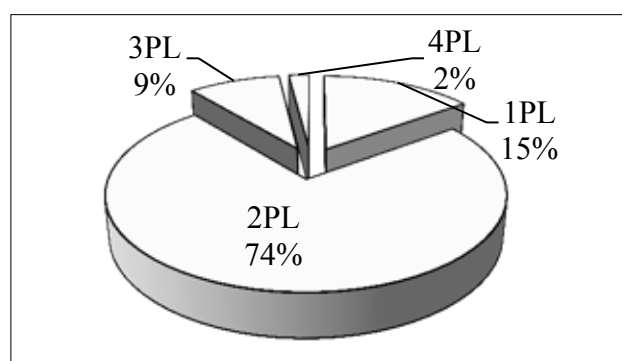


Рис. 4. Способи організації логістичної діяльності на підприємствах України

повністю логістичне забезпечення на аутсорсинг, в Україні не більше 2%.

Діапазон аутсорсингу у сфері логістики ланцюга поставок може бути вузьким, обмеженим замовленням лише деяких функцій, таких як

транспорт або складування, а також широким, який охоплює комплексні угоди, що стосуються управління цілим ланцюгом поставок [7, с. 95–97].

Також у світі вже з'явився 5PL-провайдер – логістичний спеціаліст, який надає весь комплекс послуг за рахунок використання глобального інформаційно-технологічного простору, такий собі «віртуальний» логістичний партнер, у якого в руках вся інформація про логістичні можливості учасників ринку і високотехнологічний ІТ-продукт, що дає змогу будувати найбільш оптимальні логістичні ланцюжки. Власних матеріальних, фінансових, робочих та інших ресурсів, використовуваних безпосередньо в організації перевезень, у такого оператора може й не бути.

Щодо перспектив розвитку цього рівня логістики, думки експертів різняться. Деякі взагалі стверджують, що введення визначення 5PL – це скоріше маркетинговий хід. Нічого принципово нового в практику логістичної діяльності він не додає, а лише вдосконалює 4PL-рівень – автоматизує й оптимізує роботу з пошуку логістичних рішень [8].

На українському ринку нині існують такі компанії-конкуренти: УВК, Raben, Schenker, Kuehne&Nagel, Fiege, FM Logistics, Lux Logistics, AsstrA, «Комора-С», Fordon, «Максан», TNT, DHL, Euro-express, «Автолюкс», «Нічний експрес», «Міст-Експрес». При цьому в сегменті комплексної логістики основними конкурентами є: УВК, Raben, Schenker, Kuehne&Nagel, Fiege, FM Logistics, Lux Logistics, AsstrA, «Комора-С», Fordon, «Максан».

Значним ускладненням під час прийняття рішення про перехід транспортних компаній на

аутсорсинг є відсутність операторів, які пропонують повний потрібний спектр логістичних послуг у всіх регіонах України на доступних умовах.

Істотною проблемою є невеликий досвід українських аутсорсерів й у зв'язку із цим гірше розуміння процесів, характерних для цієї галузі, порівняно з операторами, які діють у Західній Європі. Про це свідчить діаграма на рис. 5.

Відставання українського логістичного аутсорсера від європейського. У сферах зростання гнучкості прослідковується відставання на 21%, орієнтації на ключові компетенції – 14%, а використання ефекту синергії – 48% [9, с. 128–131].

Лідирує український аутсорсер лише у сфері уникнення інвестицій – на 26%. Діаграма на рис. 6 відображає причини, що затримують розвиток логістичного аутсорсингу в Україні.

Основною причиною є втрата контролю над процесами підприємства, які воно передало на виконання аутсорсеру, – 71%, вагомими є недотримання зобов'язань – 65%, неможливість зниження витрат, а також зростання цін – по 35%.

Під час прийняття рішення щодо аутсорсингу в Україні транспортній компанії необхідно проаналізувати, якими є нинішні витрати й якими вони будуть після доручення назовні. При цьому важливим буде саме визначення логістичних витрат. Перед прийняттям рішення про аутсорсинг підприємство повинно розглянути такі питання:

- 1) загальні наслідки, пов'язані з будь-яким вибором типу make or buy;
- 2) критерії, які дають змогу однозначно виділити ключові компетенції організації;

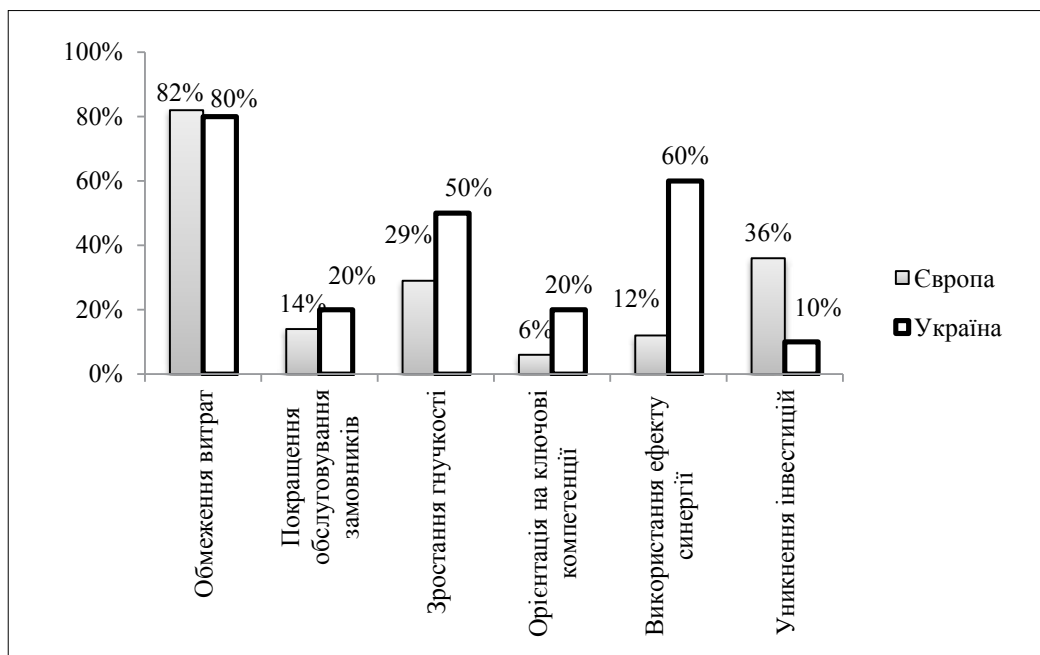


Рис. 5. Порівняльний аналіз досвіду операторів у сфері логістичного аутсорсингу в Україні та Європі

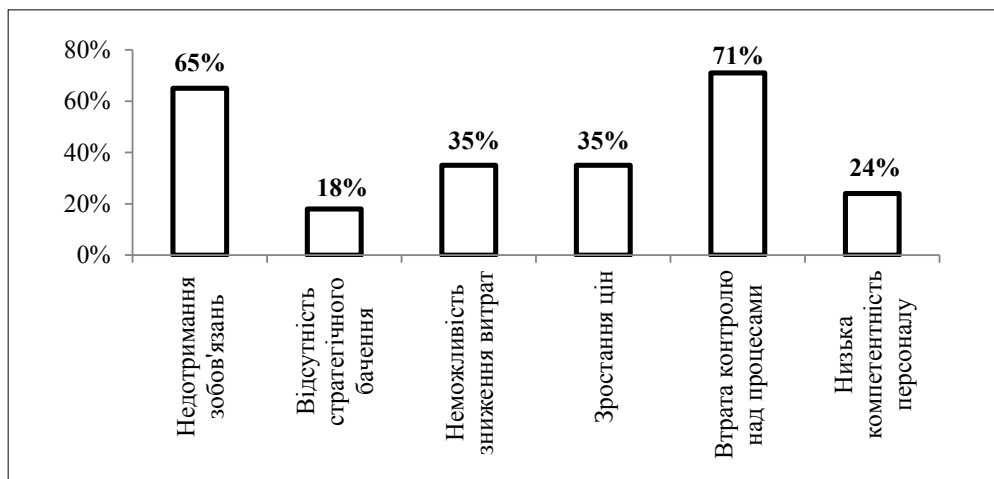


Рис. 6. Причини, що затримують розвиток логістичного аутсорсингу в Україні

3) оцінювання того, чи може дана функція у майбутньому стати для підприємства ключовим чинником успіху;

4) нові вміння, необхідні для реалізації аутсорсингу в ефективний спосіб;

5) альтернативні можливості стосовно аутсорсингу.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Отже, логістичний аутсорсинг за останнє десятиріччя набув популярності та широкого застосування транспортними компаніями в Україні. В Європі він став відомим і почав застосовуватися на практиці набагато раніше [10, с. 115–125].

Логістичний аутсорсинг відкриває перед компанією безліч можливостей, але водночас існують певні ризики, пов'язані з утратою контролю над процесами, що були передані на виконання компанії-аутсорсеру, недотриманням зобов'язань, низькою компетентністю персоналу та відсутністю стратегічного бачення у керівництва.

До переваг застосування логістичного аутсорсингу в Україні можна віднести:

- можливість компанії-замовника сконцентрувати свої зусилля на основних напрямках господарської діяльності за рахунок передання другорядних функцій іншим спеціалізованим компаніям;

- створення сприятливих умов для отримання доступу до новітніх технологій та послуг світового класу;

- скорочення витрат на обслуговування бізнес-процесів.

Недоліками аутсорсингу є:

- відсутність нормативно-правових актів для регулювання аутсорсингових операцій у господарській діяльності підприємств;

- ризик розголошення комерційної таємниці;

- можливість повної або часткової втрати контролю над процесом, переданим на аутсорсинг [9, с. 128–131].

В Україні протягом останніх років використання різних видів аутсорсингу стрімко розвивається. Його застосування є необхідним для українських підприємств, що прагнуть суттєво підвищити конкурентоспроможність на ринку послуг за рахунок використання нових технологій, реструктуризації менеджменту та оптимізації виробничих процесів.

Світовий досвід підтверджує, що переваги аутсорсингу є невід'ємним складником передових підприємств, адже вони забезпечують високий рівень конкурентоспроможності зарубіжних компаній на міжнародному ринку.

Нині в Україні навіть у разі тісної співпраці замовника з аутсорсером гостро проявляється обмежений діапазон дій оператора, не надто тісно інтегрованого з компанією – замовником послуги (оператор діє, як правило, на підставі доручень або довгострокових угод).

Актуальними залишаються проблеми визначення засобів господарсько-правового регулювання для впливу на аутсорсингові відносини, а також розроблення спеціального законодавства для стимулювання використання аутсорсингу українськими компаніями у своїй господарській діяльності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бравар Ж.-Л., Морган Р. Эффективный аутсорсинг: понимание, планирование и использование успешных аутсорсинговых отношений; пер. с англ. В. Денисова. Д.: Баланс Бизнес Букс, 2007. 260 с.
2. Хейвуд Дж.Б. Аутсорсинг: в поисках конкурентных преимуществ; пер. с англ. М.: Вильямс, 2001. 176 с.
3. Загородній А.Г., Партин Г.О. Аутсорсинг та його вплив на витрати підприємства. *Фінанси України*. 2009. № 9(166). С. 87–97.
4. Куцин Є.М. Теоретичні та прикладні аспекти аутсорсингу. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2011. № 1. С. 213–217.
5. Микало О.І. Аналіз та класифікація форм аутсорсингу. *Економічний простір*. 2010. № 37. С. 216–222.
6. Шимко О.В. Аутсорсинг як сучасний інструмент підвищення ефективності бізнесу. URL: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/prvse/2010_2/27.pdf (дата звернення: 19.06.2018)
7. Дергачова В.В., Островецька Д.В. Роль та значення міжнародного аутсорсингу: зарубіжний досвід та перспективи його впровадження в Україні. *Економічний вісник НТУУ «КПІ»*. 2017. С. 95–97.
8. What is 1PL,2PL,3PL and 4PL Logistics? *Rasvimk*. 2013. URL: <http://rasvimk.blogspot.com/> (дата звернення: 20.06.2018)
9. Дідух О.В. Визначення основних переваг та недоліків використання аутсорсингу у господарській діяльності підприємств. *Інноваційна економіка*. 2013. № 3(41). С. 128–131.
10. Логіненко Л.О., Фролова Ю.Ю. Аутсорсинг як інструмент оптимізації та підвищення ефективності бізнесу. *Менеджмент*. 2005. № 6(48). С. 115–125.

ОСОБЛИВОСТІ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

FEATURES OF INNOVATION-INVESTMENT ACTIVITY OF ENTERPRISES

Бутирська І.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту і туризму,
Чернівецький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету

Саламаха О.В.

студентка,
Чернівецький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету

Статтю присвячено вивченню питання інвестиційно-інноваційної діяльності у цілому та сучасних тенденцій інноваційних інвестицій в українських реаліях. Узагальнено дослідження сутності інвестиційно-інноваційної діяльності, надано класифікації інноваційного інвестування та інноваційної підприємницької діяльності. Наведено перелік основних стимулюючих факторів розвитку інноваційної діяльності та позитивних наслідків, чинники, що стримують її розвиток, та можливі негативні наслідки здійснення інноваційної діяльності на підприємствах. Надано статистичну інформацію стосовно вітчизняної інноваційно-інвестиційної активності підприємств та охарактеризовано основні стримуючі фактори, що гальмують розвиток інноваційно-інвестиційної діяльності в Україні.

Ключові слова: інвестиції, інновації, науково-технічний процес, інвестиційно-інноваційна діяльність.

Статья посвящена изучению вопроса инвестиционно-инновационной деятельности в целом и современных тенденций инновационных инвестиций в украинских реалиях. Обобщены исследования сущности инвестиционно-инновационной деятельности, даны классификации инновационного инвестирования и инновационной предпринимательской деятельности. Приведены перечень основных стимулирующих факторов развития инновационной деятельности и положительных результатов, факторы, сдерживающие ее развитие, и возможные негативные последствия осуществления инновационной деятельности на предприятиях. Представлена статистическая информация об отечественной инновационно-инвестиционной активности предприятий и охарактеризованы основные сдерживающие факторы, тормозящие развитие инновационно-инвестиционной деятельности в Украине.

Ключевые слова: инвестиции, инновации, научно-технический процесс, инвестиционно-инновационная деятельность.

This article is devoted to studying the issue of investment-innovation activity in general, and the current trends of innovative investments in Ukrainian realities. The paper generalizes the research of the essence of investment and innovation activity, provides classification of innovative investment and innovative business activities. The list of the main stimulating factors of the development of innovation activity and positive consequences, and the factors hindering its development and possible negative consequences of innovation activity at the enterprises are given. The article provides statistical information concerning the domestic innovation and investment activity of the enterprises and describes the main restraining factors hindering the development of innovation and investment activity of Ukraine.

Key words: investments, innovations, scientific and technological process, investment-innovation activity.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Сучасне спрямування світового розвитку дає чітко зрозуміти, що активний науково-технічний процес перетворив інтелектуальні ресурси суспільства на найбільш цінний з усіх можливих капіталів, які можуть бути оцінені

у вартісному вираженні, включені в товарообіг на комерційній підставі та навіть призводять до корисного соціального ефекту, економічного розвитку тощо. Вагомою рушійною силою у розвитку світової економіки та суспільного прогресу стала інноваційна діяльність. Це посилює інтерес до вивчення питання інвестицій у ринок

інновацій, об'єктом якого виступає специфічний товар – інновація.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Значення явища інвестиційно-інноваційної активності підприємств вивчали різні дослідники та вчені, основний внесок у розвиток цього питання зробили: З.Б. Литвин [1], С.В. Ушеренко [2], А.М. Стельмащук [3], С.М. Ілляшенко, Ю.С. Шипуліна [4], П.С. Харів, О.М. Собко [7] та ін.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є дослідження сутності інвестиційно-інноваційної діяльності підприємств та визначення особливостей її активізації.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Сьогодні, в період прогресивного розвитку всіх сфер людської життєдіяльності, нововведення здатні радикально впливати на процеси господарювання та соціально-економічні відносини суспільства та навіть надавати їм нового спрямування, тому характерною рисою сучасного світу є інтенсивне зростання інноваційної діяльності на міжнародному рівні. Як і будь-яка інша діяльність, інновації потребують великих фінансувань та інвестицій, що актуалізує необхідність вивчення питання інвестиційно-інноваційної діяльності.

На думку З.Б. Литвина, інвестиційно-інноваційна діяльність – це об'єктивно зумовлений, системний та цілеспрямований комплекс заходів, пов'язаних з економічним обґрунтуванням необхідності інвестицій, пошуком і вибором інвестиційних ресурсів, спрямованих на використання наукових розробок, упровадження новацій, принципово нових видів продукції, техніки і технологій для одержання прибутку або соціального ефекту [1].

С.В. Ушеренко зауважує, що інноваційно-інвестиційна діяльність передбачає вкладання коштів у створення або вдосконалення нових конкурентоспроможних технологій, продуктів чи послуг, пошук організаційно-технічних рішень виробничого, адміністративного, комерційного характеру для поліпшення структури та якості виробничої і соціальної сфер [2].

Залежно від мети здійснення інноваційне інвестування може бути комерційним, тобто таким, яке спрямоване на впровадження науково-технічних досягнень для отримання прибутку, та некомерційним, основна мета якого – позитивний соціальний ефект, комерційна вигода у цьому разі відіграє другорядну роль.

Інноваційна підприємницька діяльність – це особливий процес організації господарювання, який оснований на постійному пошуку нових можливостей поліпшення техніко-технологічних факторів виробництва. Вона пов'язана з готовністю підприємницької структури (фізичної або юридичної особи) брати на себе весь ризик щодо здійснення нового проекту або поліпшення

наявного, а також виникаючу при цьому фінансову, моральну і соціальну відповідальність [3].

На практиці виділяють три основних види інноваційної підприємницької діяльності [3]:

- інноваційна діяльність у сфері техніко-технологічного забезпечення виробництва. Цей вид інновацій пов'язаний із процесом оновлення наявного виробничого потенціалу підприємств, удосконаленням потужностей, технологій та підвищенням продуктивності;

- інноваційна діяльність у сфері збільшення виробництва, підвищення якості та здешевлення продукції;

- інноваційна діяльність у сфері соціальної політики. Цей вид інноваційної підприємницької діяльності пов'язаний із розвитком і вдосконаленням сфери соціальних послуг.

Інвестування в інновації та їх упровадження у діяльності підприємства, крім позитивного ефекту, такого як удосконалення технологій, матеріально-технічної бази, оптимізація організаційної структури, підвищення кваліфікації та компетенції працівників, зростання інноваційного потенціалу, у будь-якому разі є ризиком і може мати певні негативні наслідки (табл. 1) [4, с. 145].

Аналіз розвитку інноваційно-інвестиційних процесів в Україні дає змогу зробити такі висновки. Україна завжди належала до країн із розвинутим науково-технічним потенціалом. Ще в 1990 р. в країні було зосереджено 6,5% світового науково-технічного потенціалу за чисельності населення, яке становило близько 0,1% світового [5, с. 12]. Сьогодні в Україні склалася доволі непроста ситуація у сфері інновацій. Так, за даними Держкомстату, кількість працівників наукових організацій станом на 2016 р. становила 97 912 особи, що майже вдвічі менше, ніж у 2010 р. (182 484 особи) [6]. Кількість організацій, які виконують наукові дослідження й розробки, також скоротилася – від 1 303 одиниць у 2010 р. до 978 у 2015 р. Обсяг виконаних наукових та науково-технічних робіт у грошовому еквіваленті зріс порівняно з 2010 р. на 22%, а питома вага обсягу виконаних наукових і науково-технічних робіт у ВВП знизилася з 0,9% до 0,64%. Основним напрямом інноваційної діяльності залишається придбання нових засобів виробництва. Що стосується джерел фінансування інноваційної діяльності в Україні, то 94,86% загальної суми витрат на інноваційну діяльність є власними коштами, 0,77% – видатками державного бюджету, 0,1% – інвестиціями іноземних інвесторів, 4,27% – іншими джерелами фінансування [7]. Таким чином, пріоритетним джерелом інвестування інновацій залишаються власні кошти підприємств та отримані кредити. Наявна ситуація сповільнює діяльність, спрямовану на продукування інноваційних ідей і впровадження наявних за кордоном технологій, та сприяє витоку вітчизняних розумів у ті країни, де є сприятливі умови для наукової та дослідної діяльності.

Можливі наслідки інноваційної діяльності підприємств

Можливі результати інноваційної діяльності	
Стримуючі фактори	Стимулюючі чинники
Фінансові втрати як наслідок неприйняття інноваційної продукції ринком	Поліпшення фінансових результатів унаслідок успішного впровадження інноваційного проекту; отримання надприбутків, використавши переваги першовідкривача
Втрата ділового іміджу в результаті провалу інновації	Зростання іміджу підприємства
Втрачені можливості внаслідок концентрації зусиль на неперспективних проектах	Випередження конкурентів на даному сегменті ринку
Складнощі у фінансуванні інноваційної діяльності	Залучення нових споживачів та підтримання інтересу наявних шляхом надання їм більш досконалих видів продукції
Трансформація традиційної системи функціонування підприємства та управління його діяльністю	Вдосконалення організаційної структури підприємства
Високі витрати на залучення кваліфікованих працівників для втілення інноваційного проекту	Реалізація творчого потенціалу працівників інноваційного підприємства
Перебудова налагоджених взаємозв'язків із партнерами, наприклад за неможливості використати наявні канали постачання сировини чи збуту продукції	Проникнення у нові, фінансово привабливіші сфери діяльності, освоєння нових прибуткових ринків

Чинна система оподаткування не стимулює довгострокові накопичення підприємств, що дало б змогу останнім реалізувати інноваційні проекти. Українська інноваційна сфера ще не стала приваблива також для іноземних інвесторів. Однак, незважаючи на незначні масштаби інноваційної діяльності, її позитивний вплив на економічні показники роботи підприємств є очевидними та безперечними. Більшість підприємств, які впроваджували інновації, одержала приріст продукції, підвищила її конкурентоздатність, розширила ринки збуту, оновила асортимент виробів, знизила матеріало- і енергоємність виробництва [8].

Очевидно, що процес вітчизняного інноваційного розвитку потребує державної підтримки. Державна інноваційна політика повинна спрямовуватися, головним чином, на створення сприятливих соціально-економічних та політичних умов для розвитку науково-технічного потенціалу держави та впровадження наявних світових інновацій.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Таким чином, можна підсумувати, що інноваційна діяльність є сукупністю заходів, що мають вплив на підприємницьку активність і

забезпечують його динамічний розвиток, вона спрямовується на залучення нових технологій, обладнання, спеціалістів, проектування нової продукції чи послуги, які забезпечать довгострокове ефективне функціонування. Інвестування в інновації – це одна з економіко-правових форм інвестування, яка здійснюється для реалізації досягнень науково-технічного прогресу і досягнення певного соціально-економічного ефекту.

Аналіз даних Держкомстату дає змогу стверджувати, що інвестиційно-інноваційна діяльність в Україні знаходиться у незадовільному стані. На сучасному етапі вітчизняна науково-технічна та інноваційна діяльність гальмується низкою факторів, основними з яких є недостатнє державне фінансування наукових розробок, інноваційних ідей тощо, низька соціально-економічна привабливість для іноземних інвесторів, а також зменшення кількості науковців.

Інноваційна діяльність сьогодні повинна бути пріоритетним напрямом розвитку економіки України, забезпеченим державною підтримкою, а саме розвитком і використанням вітчизняного науково-технічного та інноваційного потенціалу та створенням сприятливих умов для зовнішніх та внутрішніх інвесторів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Литвин З.Б. Аналіз взаємозв'язку інвестиційної та інноваційної діяльності підприємства. Кримський економічний вісник. 2014. № 6(13). С. 95–99.
2. Ушеренко С.В. Інвестиційно-інноваційна діяльність українських підприємств: сучасний стан і пріоритети активізації. URL: http://soskin.info/userfiles/file/2014/7-8_2014/7-8_2/Usherenko.pdf (дата звернення: 12.05.2018).
3. Стельмашук А.М. Державне регулювання економіки: навчальний посібник. Тернопіль: ТАНГ, 2000. 315 с.
4. Ілляшенко С.М., Шипуліна Ю.С. Товарна інноваційна політика: підручник. Суми: Університетська книга, 2007. 281 с.
5. Бутирська І.В. Основні проблеми створення інноваційної моделі розвитку економіки України. Галицький економічний вісник. 2007. № 2(13). С. 11–15.
6. Кількість працівників, задіяних у виконанні наукових досліджень і розробок за категоріями / Державна служба статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2017/ni/kpno_kp/kpno_kp_u.htm (дата звернення : 10.05.2018).
7. Наукові кадри та кількість організацій / Державна служба статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/ni/ind_rik/ind_u/2002.html (дата звернення: 10.05.2018).
8. Харів П.С., Собко О.М. Активізація інноваційної діяльності промислових підприємств регіону: монографія. Тернопіль: Економічна думка, 2003. 180 с.

МЕХАНІЗМ ПЛАНУВАННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ КОМПАНІЇ

PLANNING MECHANISM FOR THE COMPANY'S MARKETING STRATEGY

Громова О.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту і адміністрування,
Український державний університет залізничного транспорту

Статтю присвячено розгляду головних складників маркетингової стратегії компанії. Особливу увагу приділено завданням, цілям та видам маркетингової стратегії. Запропоновано детальний механізм розроблення маркетингової стратегії організації.

Ключові слова: маркетинг, маркетингова стратегія, лідерство, диференціація, товар, ринок, аналіз ринку.

Статья посвящена рассмотрению основных составляющих маркетинговой стратегии компании. Особое внимание уделено задачам, целям и видам маркетинговой стратегии. Предложен детальный механизм разработки маркетинговой стратегии организации.

Ключевые слова: маркетинговая стратегия, лидерство, дифференциация, товар, рынок, анализ рынка.

The article is devoted to consideration of the main components of the marketing strategy of the company, special attention is paid to the task, goals and types of marketing strategy; A detailed mechanism for the development of an organization's marketing strategist was proposed.

Key words: marketing strategy, leadership, differentiation, product, market, market analysis.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Сучасний світ, у якому існує висока конкуренція практично на всіх ринках збуту товарів і послуг, диктує такі умови, що кожній організації важливо приділяти особливу увагу розробленню й удосконаленню власної маркетингової стратегії незалежно від розміру компанії.

З переходом економіки до ринкових відносин підвищується самостійність підприємств, їх економічна та юридична відповідальність. Разом із тим посилюється й роль конкуренції як основного механізму регулювання господарського процесу.

У таких умовах фірма не може обмежуватися тільки поточним плануванням та оперативним управлінням своєю діяльністю. Назріла необхідність стратегічного мислення, яке повинно втілюватися у програму дій, яка уточнює цілі й засоби вибраного шляху розвитку.

Вищесказане формує проблему недостатньої обізнаності підприємців у питанні планування власних маркетингових стратегій та зумовлює актуальність цього дослідження, оскільки досягнення успіху підприємства можливе лише за умов розроблення й дотримання певного сценарію, цілісного і системного комп-

лексного плану, що визначає довготерміновий курс його ділового розвитку, тобто його стратегії.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Питанням дослідження сутності поняття «маркетингова стратегія» займалися такі іноземні та вітчизняні вчені, як А. Григор [1], Н. Куденко [2], А. Алфьоров [3], Д. Хассі [4] та багато інших. Але, незважаючи на численні публікації, проблема розуміння та розроблення маркетингової стратегії є актуальною.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою роботи є:

- дослідити поняття «маркетингова стратегія»;
- визначити її цілі, складники та види;
- запропонувати на основі отриманих даних механізм планування маркетингової стратегії підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Останнім часом основний акцент робиться на формування орієнтованої на ринок ефективної організаційної та управлінської системи і розподіл згідно із цим управлінських ресурсів фірми. Інакше кажучи, маркетингова стратегія розглядається як об'єднана система організації всієї роботи фірми [1].

Сьогодні економіка та суспільство в розвинених країнах усе більшою мірою стають креативними (творчими), головними продуктами яких є нові ідеї та інновації в різних сферах людської діяльності. У розвинених країнах креативність стає основним джерелом економічної цінності. Інтелектуальна власність приходить на зміну таким ресурсам, як земля, робоча сила, капітал, як найбільш цінний економічний ресурс [2].

Маркетингова стратегія підприємства дає змогу зрозуміти, як планувати і реалізовувати різноманітні заходи в компанії, спрямовані на реалізацію планів і завдань, використовуючи всі найбільш креативні методи.

Варто пам'ятати: маркетингова стратегія є однією з частин загального стратегічного плану фірми. Маркетингова стратегія пов'язана з питаннями, спрямованими на те, щоб збільшити продажі та дохід підприємства.

Маркетингова стратегія, розробити яку можуть досвідчені фахівці, дає змогу більше дізнатися про правильне використання наявних у підприємства ресурсів, навчитися динамічно збувати продукцію на тривалий термін. Це й є мета маркетингу.

Завдання маркетингової стратегії:

- комплексне вивчення всього ринку;
- об'єктивна оцінка попиту і потреб;
- розроблення маркетингової стратегії і впровадження методів, що дають змогу її реалізувати [3].

Форми маркетингових планів можуть бути різними. Важливо, щоб у плані ясно визначалися клієнти, пояснювалося, чого вони хочуть, і пропонувалася тактика, що дає компанії змогу виконати поставлені завдання у галузі продажів і маркетингу.

Стратегія повинна забезпечувати досягнення п'яти основних цілей:

1. Запропонувати клієнтам те, чого вони хочуть.
2. Бути особливим, виділятися на тлі конкурентів.
3. Ефективно поширювати маркетингові послання, щоб вони не залишалися непоміченими.
4. Поширювати товар таким чином, щоб клієнти легко могли його придбати.
5. Забезпечити споживачам усебічну допомогу і підтримку, щоб їм було легше купувати і використовувати товар.

Маркетинговий план, який дає змогу досягти всіх п'яти цілей за незначних витрат, принесе дохід та успіх.

Щоб план маркетингової стратегії був розроблений вірно, потрібно чітко знати деякі особливості.

Завершуючи формування маркетингової стратегії, необхідно встановити низку загальних напрямів, за якими підприємству слід йти далі, щоб зміцнити і розвинути свій бізнес.

Під час вибору оперативних управлінських рішень керівник підприємства зазвичай вико-

ристовує повну інформацію, необхідну в даному разі. У процесі формування маркетингової стратегії слід використовувати інформацію в меншому обсязі.

Розробляючи маркетингову стратегію, не потрібно виключати можливість появи нової інформації і необхідності змінювати прийняті рішення. Початкові цілі маркетингової стратегії можуть змінюватися, коригуватися, і це нормальні явища, характерні для цього процесу.

Розроблення маркетингової стратегії від початку до кінця повинна носити циклічний характер. Воно може супроводжуватися труднощами, пов'язаними з переведенням у цифрові показники користі рішень, які були вибрані. Використовувати систему за оцінкою можна коригувати. Підстава – загальна кількість витрачених фінансів.

Найчастіше цілі маркетингової стратегії такі:

- збільшити обсяг реалізації (або за рахунок збільшення кількості клієнтів, або за рахунок збільшення середнього чека);
- збільшити дохід організації;
- забезпечити привабливість товару для цільового сегмента аудиторії;
- завоювати нові ринки збуту;
- зайняти позицію лідера у своїй ніші на ринку.

Не повинно бути суперечностей між цілями маркетингової стратегії і головною місією компанії, а також стратегічними цілями бізнесу. Вся діяльність організації у сфері маркетингу (рекламні кампанії, зв'язки з громадськістю, організація збуту) повинна бути орієнтована на маркетингову стратегію.

Що являє собою реалізація стратегії у сфері маркетингу? Це поетапна реалізація стратегій операційного рівня, пов'язаних між собою: стратегії збуту, реклами, ціноутворення і т. д.

Нині компанії часто мають на меті не тільки збереження або нарощування частки ринку, на якому присутні, а й вихід на ще неосвоені ринки.

Внаслідок того, що ринок постійно динамічно розвивається, маркетингова стратегія повинна бути гнучкою, рухомою. Її необхідно періодично коригувати. Не можна виділити єдину стратегію у сфері маркетингу, яка була б прийнятною для всіх організацій і видів продукції. Щоб збільшити продажі певної компанії або розкрутити будь-який товар, знадобиться індивідуальне розроблення напрямів діяльності.

Актуальні сьогодні види маркетингових стратегій та їх приклади.

1. Стратегія проникнення на ринок. Ця маркетингова стратегія використовується новими компаніями, які хочуть закріпитися у діючих ринкових умовах. Стратегією також користуються фірми, які давно закріпили позиції на ринку, щоб тепер зайняти низку не використаних і не досліджених раніше ніш.

2. Стратегія розвитку ринку. Стратегію використовують, головним чином, щоб залучити нових клієнтів. Цієї мети маркетингової стратегії

можна досягати, розширюючи географію реалізації продукції (стратегія географічної експансії) або залучаючи нові групи клієнтів на тій території, яка вже була освоєна (стратегія створення нових ринків).

Можна навести приклад. Компанія Johnson & Johnson досягла величезного успіху, створивши новий клас покупців, яких зацікавив дитячий шампунь. Спираючись на статистичні показники і демографічний прогноз, можна було говорити про те, що існувала реальна загроза зниження рівня продажів, оскільки народжуваність знижувалася. Фахівці з маркетингу підприємства зазначили, що дитячим шампунем користуються не тільки діти, а й дорослі. Фірмою Johnson & Johnson була проведена відповідна рекламна кампанія, і позиції дитячого шампуню на ринку різко зросли: продукт зайняв лідируючі позиції. Таким чином, була вірно вибрана маркетингова стратегія.

Приклад другий. У низці магазинів, призначених для представників підростаючого покоління, ведеться реклама жіночого антивікового крему Oil of Ulay. Можна сказати про ще один підхід, що виділяється цією стратегією: знаходження нових способів застосування продукту.

Як класичний приклад того, як ринок може розширюватися завдяки новим способам використання продукції, можна навести історію нейлону, який винайшла компанія Du Pont. Як тільки методи і варіанти використання нейлону, на перший погляд, вичерпалися, підприємство розповідало про новий спосіб його застосування. З нейлону виробляли парашути, велосипедні чохолівці сорочок, жіночих панчіх і блуз, із матеріалу виробляли автопокришки, килимові покриття. З кожним новим способом використання продукту відбувалося продовження його життєвого циклу.

Як правило, нові способи застосування продукції відкривають самі споживачі. Так, спочатку вазеліновим кремом змащували різноманітні механізми (для цих цілей продукт і продавали). Однак пізніше споживачі вирішили, що сфера застосування вазеліну не обмежена. З його допомогою почали доглядати за шкірою й укладати волосся.

Існує також маркетингова стратегія, спрямована на розширення ринкового простору. Її сенс – доносити до клієнтів, що необхідно збільшувати інтенсивність використання продукції фірми. Підприємство Procter & Gamble, наприклад, говорить споживачам: шампунь Head & Shoulders стає більш ефективним і дієвим, якщо збільшувати його разову дозу вдвічі.

Фірма Michelin Tire (Франція) показала, що можна творчо підходити до того, щоб стимулювати інтенсивність користування продукцією. Цілі маркетингової стратегії компанії полягали у спонуканні автовласників їздити на далекі відстані і частіше міняти автопокришки. Фірма повела себе вельми нетривіально, взявши

участь у розробленні списку найкращих ресторанів Франції. Створена за участю компанії класифікація показала, що найкращі заклади розташовуються у південній частині держави. Це спонукало паризьких гурманів до подолання далеких відстаней у Рів'єру або Прованс, спираючись на путівник від Michelin під час переїзду шляху.

3. Розроблення нового товару. Ця маркетингова стратегія є перспективною, але при цьому вона пов'язана з певними ризиками. Перш ніж розробляти новий товар або послугу, компанія повинна бути впевнена, що попит на продукт є.

Компанії також належать оцінка ризиків, резервів, конкурентоспроможності аналогів продукції, випущеними компаніями-конкурентами, порівняння витрат і передбачуваного прибутку. Реалізуючи цю стратегію, потрібно впоратися з консерватизмом споживачів, які скептично сприймають усе нове. Але якщо новизна продукції буде реальною і покупці відчують, що потребують товар, дохід буде величезним.

Не завжди під час розроблення нових продуктів чи послуг застосовують нові технології. Найчастіше потрібно просто по-новому поглянути на процес. Саме так, наприклад, автори «Тетріс», «Монополії», «Кубика Рубіка», люди, які створили липучі застіжки і стікери, зуміли зайняти лідируючі позиції на ринку.

4. Силова стратегія. Ця маркетингова стратегія використовується стандартними і великими компаніями. Сила компаній, які застосовують її, полягає у можливості підвищення ефективності виробництва з меншими витратами порівняно з процесом випуску товарів невеликими партіями, що істотно відрізняються один від одного. У силовій стратегії є низка переваг, спрямованих на створення масштабних наукових досліджень, розвиненої збутової мережі й великих рекламних кампаній. Тут можна згадати про сигарети Marlboro, холодильники Electrolux, автоконцерн Toyota і корпорацію «КамАЗ».

5. Нішева стратегія. Її використовують спеціалізовані компанії, що виробляють нестандартну, особливу продукцію, розраховану на покупців вузького кола. Фірма може зайняти високі позиції завдяки тому, що певна категорія клієнтів буде користуватися незамінними, вузькоспеціалізованими товарами. Як приклади можна привести підприємства, що працюють згідно з різноманітними сфальцьованими стратегіями: Bandog (компанія відновлює покришки і пропонує низку послуг на автостоянках вантажних машин), Ritz Carlton (підприємство займається веденням готельного бізнесу), eBay (спеціалізація – проведення електронних аукціонів), Porsche (продаж спортивних автомобілів), Cannondale (компанія продає гірські велосипеди елітних моделей), Horizon, Atlantic Southeast і Comair (організація пасажирських авіаперевезень із дальністю польоту від 50 до 250 миль), Jiffy Lube International (компанія

нія заправляє і змащує авто, займається дрібним ремонтом машин), Enterprise Rent-a-Car (займається орендою авто замість тих, що підлягають ремонту).

6. Пристосувальна стратегія. Тут велика частка належить звичайному бізнесу місцевого локального масштабу. Маркетингова стратегія сильна, оскільки невелике спеціалізоване підприємство є гнучким, може краще задовольнити незначні потреби і потреби споживачів у своїх обсягах.

7. Піонерська стратегія. Створює нові сегменти або радикально перетворює старі. Товар не просто вдосконалюють, а шукають ризиковані революційні рішення, не завжди вигідні навіть за вдалого розкладу. Як приклади компаній, які використовували цю стратегією, можна привести підприємства, що випускали перші персональні комп'ютери (Apple, «Зеніт» і т. д.), займалися біотехнологіями і знаходили інші, більш стандартні рішення.

Відкриваючи перші ресторани в таких країнах, як Тайвань, Південна Корея і Японія, компанія McDonald's неспроста була зацікавлена у франчайзерах певного типу. Фірмі були потрібні ризикові підприємці, які раніше працювали в галузі мікроелектроніки, наприклад. Діяльність компанії була пов'язана з подвійним ризиком, оскільки азіатські споживачі не знали, що таке американська їжа, а якщо й знали, то ще не звикли до неї. Крім того, була особлива система обслуговування: створення страв на «конвеєрі» і така ж система їх роздачі були чужі жителям східних країн.

Розглянемо покрокове розроблення маркетингової стратегії організації.

Крок 1. Досліджуємо ринок. Визначимо межі ринку, частку компанії на ринку; оцінимо місткість ринку; виявимо тенденції розвитку ринку; проведемо первинну оцінку рівня конкуренції на ринку.

Крок 2. Оцінимо поточний стан ринку. Проведемо аналіз економічних показників, включаючи розмір і структуру витрат компанії, фінансові результати, інвестиційні можливості. Проведемо аналіз виробничих потужностей (технологічні обмеження, можливості, виробничий потенціал). Зробимо аудит системи маркетингу (оцінка ефективності витрат на маркетинг, системи збору і використання маркетингової інформації, обмеження маркетингового бюджету і комунікацій). Здійснимо портфельний аналіз для стратегічних бізнес-одиниць і продуктових лінійок (ABC-аналіз, визначення стадій життєвого циклу продуктів, матричні методи портфельного аналізу: матриця БКГ, матриця МКК (МСС), матриця GE/McKinsey і т. п.). Проведемо SWOT-аналіз. Розробимо прогноз (перспективи розвитку фірми за наявного стану).

Крок 3. Проведемо аналіз конкурентів і оцінку конкурентоспроможності компанії: виявимо своїх конкурентів; визначимо стратегії конку-

рентів; визначимо цілі в діяльності, переваги та слабкі сторони конкурентів.

Крок 4. Визначимо цілі маркетингової стратегії: оцінимо цілі (визначимо необхідність у вирішенні завдань); висунемо цілі (виявимо завдання, що виникають); установимо ієрархію цілей.

Крок 5. Сегментуємо ринок і виберемо цільові сегменти (досліджуємо споживачів): проведемо ринкову сегментацію, виділимо конкурентні цільові ринкові сегменти; виберемо метод і час виходу на цільові сегменти.

Крок 6. Розробимо позиціонування, рекомендації з управління та пересуванню маркетинговими комунікаціями.

Крок 7. Проведемо попередню економічну оцінку стратегії та інструментів контролю: проведемо аналіз і прогнозування ресурсоемності і якості майбутніх продуктів; здійснимо прогнозування рівня продажів і цін на майбутні і наявні продукти; спрогнозуємо конкурентоспроможність щодо майбутніх та наявних продуктів. Визначимо проміжні етапи контролю, контрольних показників; спрогнозуємо рівень прибутку і виручки.

Зрозуміти, чи правильно була вибрана маркетингова стратегія, можна, детально проаналізувавши стратегію компанії.

Аналіз збуту. Тут необхідно оцінити ринки збуту товару, рівень затребуваності продукції і популярності серед споживачів. Окрім того, можна сказати про включення можливостей, що дають змогу розширити і завоювати ринок. Слід також почати шукати нові місця, куди можна збувати продукцію, і подумати про їх доступність. Аналіз маркетингової стратегії цього виду допоможе зрозуміти, як діяти більш ефективно, і дасть змогу постійно контролювати наявні ринки.

Аналіз територіального збуту. У цьому разі варто виявити фактори, що впливають на досягнення високого рівня продажів за географічною ознакою. Аналіз територіального збуту допомагає зрозуміти, як розширити ринок і досягти бажаних показників.

Аналіз збуту товару. У його основі – аналіз продажу продукту і виявлення лінійок товарів, на які спостерігається найбільший попит. Аналіз маркетингової стратегії цього типу дає можливість дізнатися про менш рентабельні позиції. Згідно з інформацією, отриманою з досліджень, чудово видно продукцію, яка потребує вдосконалення, застосування нових технологічних процесів під час виготовлення. Крім того, аналіз дає змогу зрозуміти, як ще можна використовувати товар.

Аналіз продажів. Аналізуючи цей показник, необхідно отримати дані про необхідний обсяг товарів, які потребують одночасної реалізації, для отримання економічної вигоди. За основу слід брати розмір замовлення. Аналіз маркетингової стратегії дає можливість провести

сортування товару за ціною залежно від того, хто буде купувати його – роздрібні або оптові покупці. Завдяки аналізу можна також визначити мінімальне замовлення, його розмір і ціну на виготовлення товару.

Аналіз збуту споживачам. Йдеться про категорії споживачів, що мають певні потреби. Компанія повинна брати до уваги саме ці потреби. Фактори обсягу ринкової частки/реалізації товару, які дають можливість дізнатися про умови, які впливають на розподіл ринкових сегментів і обсяг товарів, які продаються. Завдяки аналізу можна сконцентруватися на головних чинниках і виявити методи, що дають змогу перевести негативний вплив на позитивний.

Постатейний аналіз доходу та збитків. Завдяки аналізу стає ясно, які складники є найбільш витратними, чи є можливість зменшити

їх, скоротити витрати й як краще це зробити. Крім того, під час аналізу можна більш детально розглянути прибуток і зрозуміти, яка продукція найбільш уживана і використовувана.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Будь-яка маркетингова стратегія визначає вектор дій підприємства і по відношенню до споживачів, і по відношенню до конкурентів. Вона є довгостроково орієнтованою, являє собою засіб реалізації маркетингових цілей підприємства, базується на результатах маркетингового стратегічного аналізу, має певну підпорядкованість в ієрархії стратегій підприємства, визначає ринкове спрямування діяльності підприємства.

Таким чином, створення маркетингового плану є ключовим стратегічним рішенням упродовж життєвого циклу підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Григор А.В. Исследование инструментальных стратегий маркетинга. Актуальні проблеми економіки. 2005. № 2(44). С. 47–52.
2. Куденко Н.В. Стратегічний маркетинг: навч. посіб. К.: КНЕУ, 2005. 152 с.
3. Алферов А.В. Методы маркетинговой деятельности. СПб.: СПбГИЭУ, 2004. 155 с.
4. Хасси Д. Стратегия и планирование: путеводитель менеджера. СПб.: Питер, 2001. 378 с.
5. Федорова М.С. Разработка маркетинговой стратегии предприятия. Молодой ученый. 2011. № 5. Т. 1. С. 232–234. URL: <https://moluch.ru/archive/28/3170/> (дата звернення: 10.07.2018).
6. Громова О.В. Використання методів психологічної активізації мислення у створенні креативної реклами. Європейський вектор модернізації економіки: креативність, прозорість та сталий розвиток: монографія; за заг. ред. д-ра екон. наук, професора Л.Л. Калініченко. Харків: ХНУБА, 2018. С. 67.
7. Маркетинговая стратегия: виды, разработка и анализ. URL: <https://www.gd.ru/articles/8148-marketingovaya-strategiya> (дата звернення: 12.07.2018).

УДК 001.89:378.1

КЛЮЧОВІ СТЕЙКХОЛДЕРИ ЗАКЛАДУ ВИЩОЇ ОСВІТИ НА ГАЛУЗЕВОМУ РИНКУ

KEY STAKEHOLDERS OF HIGHER EDUCATION INSTITUTION IN THE INDUSTRIAL MARKET

Жегус О.В.

кандидат економічних наук, доцент,
докторант кафедри маркетингу і комерційної діяльності,
Харківський державний університет харчування та торгівлі

У статті на основі емпіричного дослідження визначено ключових стейкхолдерів ЗВО на ринку продуктів вищої освіти, з якими необхідно найближчим часом налагоджувати та підтримувати довгострокові взаємовідносини для забезпечення можливостей стабільного функціонування та розвитку. За результатами експертного опитування встановлено, що ключовими стейкхолдерами ЗВО є абітурієнти та їхні батьки, студенти, персонал, працедавці, випускники. Всі вони вступають у безпосередню взаємодію під час виробництва та споживання продуктів вищої освіти, при цьому мають різні потреби та інтереси, що зумовлює необхідність суб'єкт-орієнтованого підходу до маркетингової діяльності у ЗВО.

Ключові слова: стейкхолдери, заклад вищої освіти, ринок продуктів вищої освіти, взаємовідносини, метод експертних оцінок, маркетинг.

В статье на основе эмпирического исследования определены ключевые стейкхолдеры вуза на рынке продуктов высшего образования, с которыми необходимо в ближайшее время налаживать и поддерживать долгосрочные взаимоотношения для обеспечения возможностей стабильного функционирования и развития. По результатам экспертного опроса установлено, что ключевыми стейкхолдерами вуза являются абитуриенты и их родители, студенты, персонал, работодатели, выпускники. Все они вступают в непосредственное взаимодействие во время производства и потребления продуктов высшего образования, при этом имеют различные потребности и интересы, что обуславливает необходимость субъект-ориентированного подхода к маркетинговой деятельности в вузе.

Ключевые слова: стейкхолдеры, высшее учебное заведение, рынок продуктов высшего образования, взаимоотношения, метод экспертных оценок, маркетинг.

In the article on the basis of empirical research, key stakeholders of HEI in the market for higher education products are identified, with whom it is necessary to establish and maintain long-term relationships in the short term in order to provide opportunities for stable operation and development. According to the results of the expert survey, it is established that the key stakeholders of HEI are entrants and their parents, students, staff, employers, graduates. All of them enter into direct interaction during the production and consumption of higher education products, while having different needs and interests, which necessitates the subject-oriented approach to marketing activities in HEI.

Key words: stakeholders, higher education institution, market for higher education products, relationship, expert estimation method, marketing.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. У Національній стратегії розвитку освіти в Україні на період до 2021 р. вказано, що управління освітою повинно здійснюватися на засадах інноваційних стратегій відповідно до принципів сталого розвитку, створення сучасних систем освітніх проектів та їх моніторингу, розвитку моделі державно-громадського управління у сфері освіти, в якій особистість, суспільство та держава стають рівноправними суб'єктами і партнерами [1]. Відповідно до цього, актуальним є урахуванням інтересів різноманітних суб'єктів ринку продуктів вищої

освіти в процесі управління закладом вищої освіти (далі – ЗВО).

Особливе місце серед теоретичних концепцій у науці управління займає теорія зацікавлених сторін (англ. stakeholder concept, stakeholder theory) як напрям, що сприяє формуванню стратегій фірм із погляду врахування інтересів різноманітних суб'єктів, які взаємодіють на певному галузевому ринку.

Серед передумов використання теорії зацікавлених сторін у сфері вищої освіти слід відзначити такі:

– процеси економізації та маркетингації у сфері вищої освіти;

- зміна суб'єктності ЗВО внаслідок автономізації;
- розвиток ринку продуктів вищої освіти;
- відповідність теорії принципам сталого розвитку;
- орієнтація теорії на концепцію соціальної відповідальності;
- можливість реалізації системного підходу до управління;
- спрямованість на формування підвищеної цінності;
- необхідність узгодження інтересів ЗВО як суб'єктів господарювання з усіма іншими суб'єктами на ринку продуктів та послуг вищої освіти;
- необхідність дотримання проактивної позиції ЗВО на ринку;
- диверсифікація діяльності ЗВО та поява нових цільових ринків, збільшення суб'єктів взаємовідносин.

Наслідки реформування та маркетингової сфери вищої освіти, специфіка діяльності ЗВО, їх продуктів та послуг, а також особлива відповідальність перед різними групами зацікавлених сторін зумовлюють необхідність розвитку теоретичних та практичних аспектів застосування теорії стейкхолдерів на всіх рівнях управління ЗВО.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Як перспективну у сфері вищої освіти теорію зацікавлених сторін розглядають зарубіжні вчені, серед яких Н. Alves та М. Raposo [2], I. Marić [3], М. Antonio та С. Pereira [4], P.R.J. Trim [5], С. Simms та С. Charleo [6], D. Schüller, V. Chalupský [7] та ін. В Україні порівняно з іншими країнами процеси переходу вищої освіти на ринкові методи управління почалися пізніше, тому новий тип відносин з учасниками процесу виробництва та споживання продуктів вищої освіти є малодослідженим напрямом. У вітчизняній науці окремі аспекти взаємовідносин ЗВО із суб'єктами ринку освітніх продуктів висвітлено у наукових працях Н. Савицької [8], Н. Сментинної, Р. Хусаїнова [9], С. Панчишин та О. Гринькевич [10], С. Щудло [11], В. Чепак [12], Шевченко Л. [13] та ін. Спираючись на специфіку діяльності сучасного університету, він розглядається як стейкхолдер-компанія – система, яка складається з багатьох різних груп зацікавлених сторін. Метою його діяльності є задоволення запитів усіх його стейкхолдерів, при цьому, як зазначає В. Чепак, цілі навчального закладу не тотожні цілям окремої його підсистеми (стейкхолдера) [12]. Незважаючи на значний інтерес до теорії зацікавлених сторін у сфері вищої освіти, невирішеним залишається питання про визначення ключових стейкхолдерів, які мають пріоритетне значення для стабільного розвитку ЗВО.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є визначення ключових стейкхолдерів ЗВО на ринку продуктів вищої освіти, з якими необхідно найближчим часом

налагоджувати та підтримувати довгострокові взаємовідносини для забезпечення можливостей стабільного функціонування та розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Внаслідок реформування та маркетингової сфери вищої освіти сформувалися нові умови функціонування ЗВО, при цьому змінилися роль, інтереси споживачів продуктів вищої освіти, державні механізми регулювання, урізноманітнилися види організацій та установ, які вступають у взаємодію під час виробництва та споживання продуктів вищої освіти. У складному ринковому середовищі виникають різноманітні інтереси взаємодії ЗВО зі стейкхолдерами.

Поняття «стейкхолдери» у класичному розумінні сформулював Е. Freeman. Вони являють собою будь-яку групу або індивідуум, які можуть впливати або на яких може впливати досягнення організації своєї мети [14]. Ключовий аспект відносин, які при цьому виникають, – відчуття впливу дій організації на групу або індивідуум поряд зі здатністю впливати на неї. У сфері вищої освіти стейкхолдерами слід уважати всю сукупність індивідуальних та організаційних суб'єктів, які мають необхідні ресурси, можливість; прямі або опосередковані потреби, інтереси, наміри, задоволення та реалізація яких засновані на взаємодії із ЗВО з приводу виробництва та споживання продуктів вищої освіти.

За різними підходами до класифікації стейкхолдерів у сфері вищої освіти їх кількість перевищує три десятки. Крім безпосередніх учасників процесу виробництва та споживання продуктів вищої освіти (персоналу, абітурієнтів, студентів, випускників, працедавців, державних установ), як стейкхолдерів ЗВО виділяють: бізнес-структури; інші ЗВО (як конкурентів); банки та фінансові фонди; авторитетних персон; спонсорів; організації, що фінансують наукові дослідження; ЗМІ; громадські організації; інвесторів; кадрові агенції; видавництва, наукові спілки тощо.

За умов такої великої кількості стейкхолдерів на ринку продуктів вищої освіти першочерговим завданням є налагодження взаємодії з найбільш важливими, так званими ключовими, що потребує обґрунтування їх вибору на основі рівня пріоритетності. Проведений контент-аналіз підходів до класифікації стейкхолдерів дав змогу визначити найбільш важливі характеристики, відповідно до яких визначають рівень їх пріоритетності (рис. 1).

Спираючись на наведені характеристики, найбільш пріоритетними стейкхолдерами для налагодження довгострокової взаємодії із ЗВО визначено абітурієнтів та їхні родини, студентів, організації-клієнти, керівництво ЗВО, науково-педагогічні кадри ЗВО; заклади середньої, середньо-професійної освіти та заклади вищої освіти I–II рівнів акредитації; працедав-

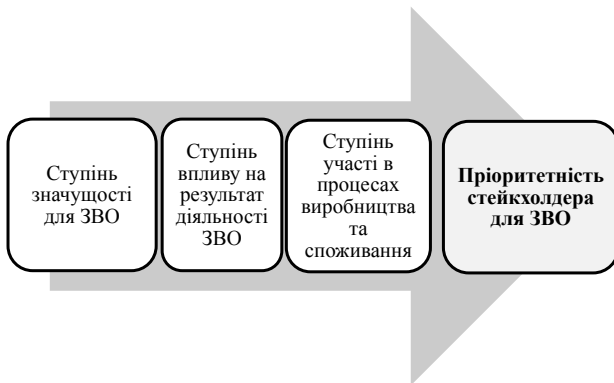


Рис. 1. Характеристики стейкхолдерів, що зумовлюють рівень їх пріоритетності для ЗВО

ців; службу зайнятості, кадрові та рекрутингові агенції, професійні співтовариства та громадські організації; державні органи; випускників ЗВО. Для виділення з вибраних важливих груп ключових стейкхолдерів із найвищою пріоритетністю для ЗВО використано метод експертних оцінок. У дослідженні взяли участь 40 експертів, з яких 25 осіб – науковці, представники професорсько-викладацького складу різних ЗВО, фахівці з маркетингу у сфері вищої освіти та 15 осіб – представники адміністративно-управлінського апарату. Склад та структура експертів сформовані відповідно вимогам до проведення експертних оцінок [15]. Вибір експертів здійснювався з урахуванням компетентності та досвіду роботи фахівців у сфері вищої освіти та у сфері маркетингу. Експертам було запропоновано проранжувати 10 найбільш важливих для ЗВО стейкхолдерів залежно від їх пріоритетності на даний момент (табл. 1).

Надійність результатів експертних оцінок перевірено за допомогою визначення ступеня узгодженості думок експертів шляхом розрахунку коефіцієнта конкордації. За відсутності зв'язаних рангів використано таку формулу [15]:

$$W = \frac{12 \times S}{N^2 \times (M^3 - M)},$$

де S – сумарне квадратичне відхилення сумарних подій від середнього значення;
 M – кількість факторів;
 N – кількість експертів.

Величину S розраховано за формулою:

$$S = \sum_{j=1}^n \left(\sum_{i=1}^m X_{ij} - \frac{\sum_{j=1}^n \sum_{i=1}^m X_{ij}}{2} \right)^2 = \sum_{j=1}^m \Delta_j^2$$

Для підтвердження не випадковості коефіцієнта конкордації перевірено його значущість, для чого використано критерій узгодженості χ^2 (критерій Пірсона):

$$\chi^2 = \frac{S}{N \times M(M+1) / 12}$$

Для формулювання остаточного висновку використано шкалу інтервалів значення коефіцієнту конкордації для ідентифікації ступеня узгодженості думок експертів (табл. 2).

$$W = \frac{12 \times 93748,1}{40^2 \times (10^3 - 10)} = \frac{1124977}{1584000} = 0,71$$

$$\chi^2 = \frac{93748,1}{40 \times 10 \times (10 + 1) / 12} = 255,68$$

Відповідно до табл. 2, коефіцієнт конкордації знаходиться у зоні з достатньо високим рівнем узгодженості думок експертів. Розрахункове значення χ^2 більше табличного значення χ^2 для $(n-1)$ ступенів свободи та довірчої ймовірності $P = 0,95; 0,99$, тому коефіцієнт конкордації істотний, отже, рівень узгодженості думок експертів можна обґрунтовано вважати досить високим.

Відповідно до одержаних результатів, серед важливих стейкхолдерів ЗВО визначено ключових, з якими необхідно налагоджувати взаємовідносини найближчим часом, це – абітурієнти та їхні родини, студенти, науково-педагогічні кадри, працедавці, випускники (рис. 2).

Всі ключові стейкхолдери є безпосередніми учасниками процесу виробництва та споживання освітніх продуктів у ЗВО, що відображено в моделі взаємовідносин, представлений на рис. 3. Особливе значення для будь-якого суб'єкта господарювання має клієнтський ринок, який складається з потенційних та реальних споживачів його продуктів чи послуг. У сфері вищої освіти потенційними споживачами освітніх продуктів є абітурієнти. Саме вони є найбільш пріоритетними стейкхолдерами для ЗВО на даному етапі, оскільки головною метою в умовах зниження потенційної місткості ринку продуктів вищої освіти, яка нині досягла мінімального за останні роки значення, є формування контингенту студентів, а саме збереження їх кількості і недопущення її скорочення. Від кількості студентів як бюджетної, так і контрактної форм навчання залежать фінансовий стан ЗВО, збереження його кадрового та наукового потенціалу, тому особливі зусилля маркетингової діяльності ЗВО повинні спрямовуватися на формування попиту та стимулювання збуту освітніх продуктів.

При цьому важливо забезпечити маркетингову привабливість ЗВО, яка досягається за рахунок комбінації позитивного іміджу та унікальної пропозиції освітніх продуктів із чітко ідентифікованими конкурентними перевагами. А для цього необхідно усвідомлювати потреби та інтереси абітурієнтів, ціннісні орієнтири, особливості прийняття рішень щодо вибору ЗВО для навчання, вплив чинників на прийняття рішень. Особливістю поведінки потенційних споживачів на ринку продуктів вищої освіти є високий рівень участі референтних груп, у цьому разі

Таблиця 1

Результати експертного опитування

	Абітурієнти та їхні родини	Студенти	Організації-клієнти	Керівництво ЗВО	Науково-педагогічні кадри ЗВО	Заклади середньої, середньо-професійної освіти та заклади вищої освіти I-II рівнів акредитації	Працівці	Служба зайнятості, кадрові та рекрутингові агенції, професійні та співтовариства та громадські організації	Державні органи	Випускники ЗВО
Експерт 1	8	5	9	7	4	6	10	3	2	1
Експерт 2	10	9	6	3	4	5	7	1	2	8
Експерт 3	10	7	8	4	5	3	9	1	2	6
Експерт 4	9	10	5	7	8	6	1	4	3	2
Експерт 5	10	8	4	3	9	5	7	1	2	6
...										
Експерт 40	10	7	2	8	9	5	6	3	1	4
Сума рангів	379	354	154	167	300	182	265	82	101	203
Коефіцієнт вагомості	0,173	0,162	0,070	0,076	0,137	0,083	0,121	0,037	0,046	0,093
Ранг	1	2	8	7	3	6	4	10	9	5
Середня сума рангів	218,7									
Δ	160,3	135,3	-64,7	-51,7	81,3	-36,7	46,3	-136,7	-117,7	-15,7
Δ ²	25696,09	18306,09	4186,09	2672,89	6609,69	1346,89	2143,69	18686,89	13853,29	246,49

батьків, тому виникають різні цільові аудиторії, для яких повинні застосовуватися відповідні маркетингові інструменти взаємодії. Наприклад, для старшокласників пріоритетним каналом взаємодії є сучасні Інтернет-комунікації (сайти, соціальні мережі, блоги, чати, форуми) та івент-заходи (квести, флеш-моби, майстер-класи, акції тощо), а для батьків – традиційні (зустрічі на батьківських зборах у школах, дні відкритих дверей, мобільний маркетинг), тому маркетингова політика комунікацій ЗВО повинна інтегрувати офлайн- та онлайн-інструменти, а контент та засоби – залежати від адресату. Ще однією специфікою взаємодії ЗВО з потенційними споживачами є довготривалість агітаційного періоду, він може продовжуватися з вересня і до липня, коли приймаються рішення потенційними абітурієнтами, тому маркетингова діяльність увесь цей час повинна бути активною, спрямованою на формування емоцій у потенційних абітурієнтів, посилення залученості їх до культурного та наукового життя закладу, що дасть змогу сформувати почуття приналежності та лояльності і сприятиме вибору його для вступу та навчання.

Ще однією особливістю продуктів вищої освіти є довготривалість взаємодії з реальними

споживачами – студентами в процесі виробництва та споживання продуктів вищої освіти. Саме вони посідають друге місце за рівнем пріоритетності для ЗВО на сучасному етапі. Весь період навчання (а це один-чотири роки за освітньо-кваліфікаційним рівнем «бакалавр» та ще півтора-два роки за освітньо-кваліфікаційним рівнем «магістр») у ЗВО необхідно забезпечувати високу якість процесу виробництва та споживання освітніх продуктів, від якої значною мірою залежить задоволеність студентів. Найбільш складно при цьому підтримувати постійність якості надання послуг, оскільки змінюються навчальні дисципліни, кафедри, викладачі. Наслідками взаємодії ЗВО зі студентами мають стати їх прихильність до закладу та висока лояльність, які залежать від рівня задоволеності, відповідності результату очікуванням.

Після закінчення ЗВО лояльний студент перетворюється на лояльного випускника, який позитивно буде висловлюватися про заклад, підтримувати зв'язки після його закінчення. За пріоритетністю ключових стейкхолдерів випускники поступаються абітурієнтам, студентам, персоналу та працедавцям, відповідно, мають п'ятий ранг за оцінками експертів. Проте саме

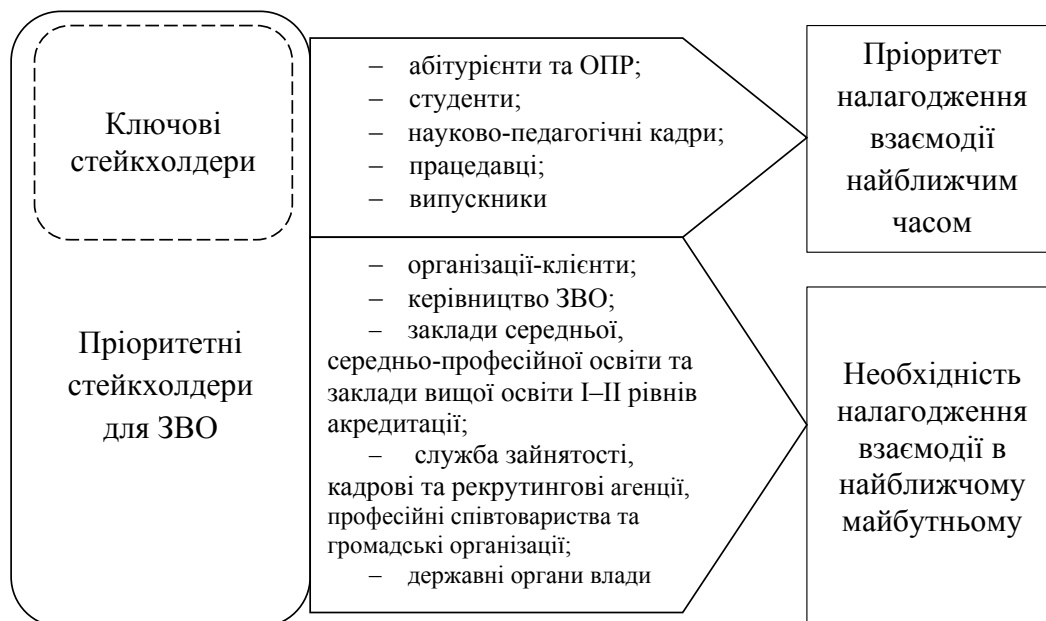


Рис. 2. Групи стейкхолдерів за пріоритетністю для ЗВО

Таблиця 2

Характеристика коефіцієнтів конкордації

Значення коефіцієнту конкордації	Ступінь узгодженості думок експертів
0–0,2	Відсутність узгодженості думок експертів
0,21–0,4	Низький ступінь узгодженості думок експертів
0,41–0,6	Середній ступінь узгодженості думок експертів
0,61–0,8	Досить високий ступінь узгодженості думок експертів
0,81–1	Абсолютна узгодженість

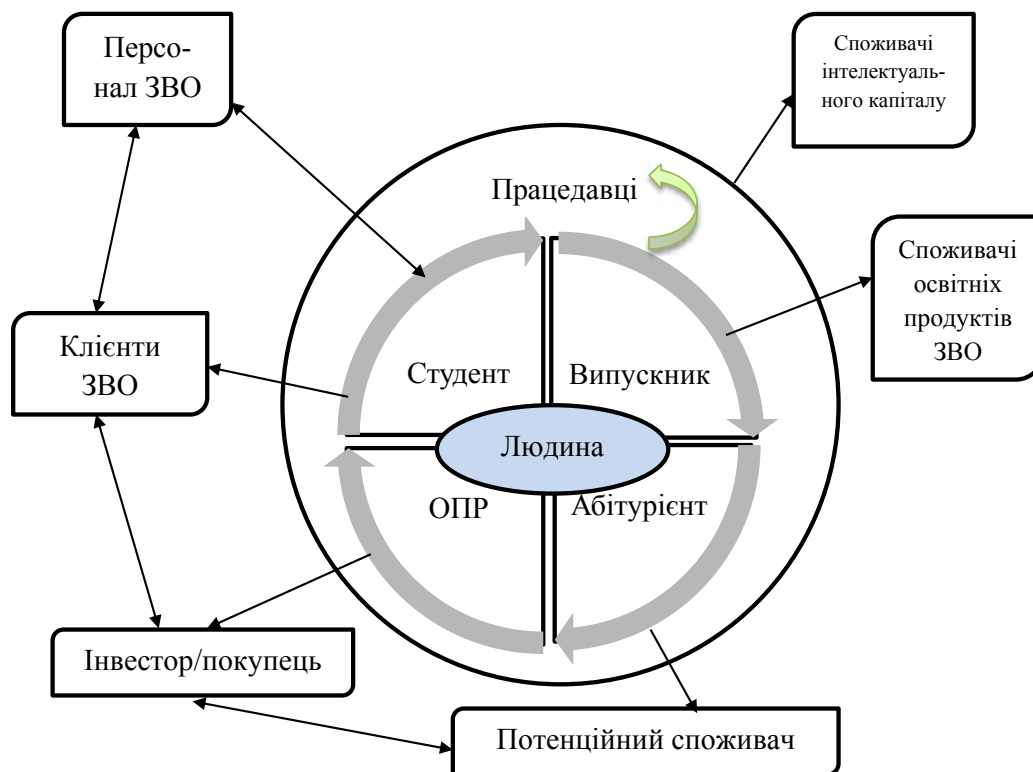


Рис. 3. Модель взаємовідносин суб'єктів на ринку продуктів вищої освіти

їхні здобутки в професії та кар'єрні досягнення є важливим свідомством іміджу та успішності закладу. Якщо студенти до закінчення ЗВО не можуть абсолютно точно констатувати, наскільки навчання та здобуття вищої освіти вплинули на їх професійну реалізацію, то саме випускники є тими стейкхолдерами, які здатні охарактеризувати реакцію на покупку як заключну стадію взаємодії між ЗВО як продавцем освітніх продуктів та їх споживачем.

На цьому етапі зростає необхідність спрямування маркетингових зусиль ЗВО на підвищення лояльності випускників, налагодження тривалих взаємовигідних відносин із ними, у тому числі як можливими споживачами (у разі прийняття рішення щодо одержання другої вищої освіти, підвищення кваліфікації), потенційними постачальниками клієнтів (у разі рекомендацій ЗВО іншим, власним дітям як продовження сімейних традицій), працедавцями, а також бізнес-партнерами. Саме взаємодія з випускниками дасть можливість сформувати канал зворотного зв'язку, який дасть змогу одержувати потрібну інформацію для вдосконалення та актуалізації пропозиції ЗВО, зокрема безпосередньо освітніх продуктів та процесу їх виробництва й споживання. Крім того, важливість взаємовідносин із випускниками зумовлена можливостями розширення баз практик співпраці щодо впровадження результатів науково-дослідної роботи, реалізації сумісних інноваційних проєктів, одержання спонсорської допомоги.

В умовах маркетинга вищої освіти докорінно змінюється роль персоналу ЗВО, який має третій ранг за пріоритетністю стейкхолдерів ЗВО. Персонал разом із пропонованим продуктом та процесом надання послуг вищої освіти сприяє формуванню унікальної пропозиції ЗВО, посиленню конкурентних переваг. У зв'язку з трансформаційними процесами, що відбуваються, змінилися роль та завдання професорсько-викладацького складу. Викладач за сучасних умов не просто передає знання, які повинен засвоїти студент, він перетворюється на персонал, зайнятий у сфері обслуговування, від якого все більше залежить задоволеність клієнтів, у цьому разі студентів, слухачів, їхніх родин, а далі й працедавців. Нині адаптація персоналу ЗВО до нових умов відбувається повільно. Вітчизняні науковці, які здійснюють викладацьку діяльність, ще не готові до переходу на клієнт-орієнтований підхід, особливо викладачі старшого віку. Маючи значний науковий, викладацький досвід, володіючи освітніми інноваціями, маючи найвищу кваліфікацію, викладач може якісно виконувати свої професійні обов'язки, але не розуміти своєї нової ролі в процесі надання освітньої послуги, без зацікавленості в результаті він не зможе налагодити взаємодію зі студентом як із клієнтом. Крім того, підвищується роль допоміжного персоналу, який хоча не взаємодіє зі студентами, але відповідає за функціонування ЗВО, організацію процесів, матеріальне та ресурсне

забезпечення. Змінюються роль та завдання адміністративно-управлінського персоналу ЗВО, який передусім має забезпечити перехід на ринкові методи управління та господарювання. Для прискорення процесів переходу персоналу на новий рівень взаємодії необхідним є впровадження внутрішнього маркетингу, при цьому потрібні особливі підходи до формування маркетингової та корпоративної культури у ЗВО, системи мотивації. Мета маркетингу щодо взаємодії із персоналом у ЗВО полягає у формуванні мотивованого та клієнт-орієнтованого персоналу.

За сучасних умов домінуючим замовником підготовки кадрів стають працедавці, тому збільшується їхня роль на ринку продуктів вищої освіти, що зумовлює необхідність пошуку ефективних механізмів взаємовигідних відносин ЗВО з ними. Питання працевлаштування все більш актуалізуються для ЗВО, вони перетворилися із проблем студентів (випускників) на важливе завдання освітніх установ. Успішність їх вирішення багато в чому визначає імідж освітньої установи, конкурентоспроможність та затребуваність її випускників на ринку праці, а отже, відповідність освітніх продуктів попиту, вимогам, а для цього керівники освітніх установ, викладачі повинні чітко усвідомлювати їх. Потрібна не просто систематична взаємодія ЗВО з працедавцями, а безпосередня їх залученість до процесу підготовки фахівців. У цьому напрямі маркетингові зусилля необхідно спрямовувати на інформування щодо можливостей взаємодії, стимулювання зацікавленості працедавців залучатися до процесів виробництва і споживання освітніх продуктів, що є важливим завданням у контексті забезпечення актуалізації освітніх продуктів до вимог і потреб ринку праці.

Враховуючи різноманітність стейкхолдерів ЗВО, виявлені проблеми взаємодії, необхідним є формування суб'єкт-орієнтованого підходу до маркетингової діяльності у ЗВО, який передбачає вибір методів та інструментів маркетингової взаємодії залежно від стейкхолдерів, їхніх потреб та інтересів.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Довготривалі взаємовигідні відносини та узгодженість інтересів ключових стейкхолдерів на ринку продуктів вищої освіти стали імперативною метою управління ЗВО і забезпечення його стабільного розвитку в умовах реформування та маркетинга-

ції сфери вищої освіти, ускладнення та високого рівня динамічності зовнішнього середовища. Маркетингові рішення повинні прийматися та реалізовуватися з урахуванням особливостей потреб, інтересів, очікувань ключових стейкхолдерів, їхнього місця і ролі в моделі взаємодії на ринку продуктів вищої освіти.

Враховуючи складність ринкового середовища, яке характеризується багаточисельністю та різноманітністю стейкхолдерів, важливою практичною проблемою ЗВО є спрямування маркетингових зусиль та обмежених ресурсів на налагодження взаємодії з ключовими стейкхолдерами. Для вирішення зазначеної проблеми проведено емпіричне дослідження з використанням методів контент-аналізу, логічного аналізу та експертних оцінок, що дало змогу ранжувати стейкхолдерів ЗВО та визначити ключових (абітурієнти та їх батьки, студенти, персонал, працедавці, випускники), взаємодія з якими є пріоритетом на найближчий час.

Установлено, що кожна з груп ключових стейкхолдерів являє собою окрему цільову аудиторію, для взаємодії з якою потрібні різні інструменти, методи та технології маркетингу. З абітурієнтами взаємовідносини мають формуватися як із потенційними споживачами, зі студентами – як із реальними споживачами. Враховуючи зміну ролі сучасного викладача, який не просто сприяє трансляції та поширенню знань, а перетворюється на персонал, зайнятий у сфері обслуговування, від якого все більше залежить задоволеність клієнтів, потрібні особливі підходи до формування маркетингової та корпоративної культури у ЗВО, системи мотивації. Взаємодія з працедавцями повинна концентруватися на налагодженні партнерських взаємовідносин, залученні їх до процесу підготовки фахівців. Усе більш важливими стейкхолдерами для ЗВО стають випускники, які на сучасному етапі можуть забезпечити зв'язок між ЗВО та бізнес-середовищем, між ЗВО та майбутніми студентами; вони також можуть виступати працедавцями для майбутніх випускників, тому маркетингові зусилля потрібно спрямовувати на встановлення довготривалих взаємовідносин із випускниками, а розглядати їх потрібно як постійних споживачів та/або партнерів у різних статусах.

Перспективним напрямом подальших досліджень у царині взаємовідносин ЗВО зі стейкхолдерами є розвиток методичного інструментарію та визначення їх лояльності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Національна стратегія розвитку освіти в Україні на період до 2021 року: Указ Президента України від 25.06.2013 № 344/2013. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/344/2013/page2>.
2. Mainardes E.W., Alves H., Raposo M. An Exploratory Research on the Stakeholders of a University. *Journal of Management and Strategy*. 2010. Vol. 1. № 1. P. 66–88. URL: <http://dx.doi.org/10.5430/jms.v1n1p76>.
3. Marić Ivana Stakeholder analysis of higher education institutions. *Interdisciplinary Description of Complex Systems*. 2013. № 11(2). P. 217–226. URL: <https://hrcak.srce.hr/file/148291>.
4. Marco Antonio Carvalho Pereira, Márcia Terra Da Silva A Key Question for Higher Education: Who are the customers? URL: <https://www.pomsmeetings.org/ConfProceedings/001/Papers/SOM-19.3.pdf>.
5. Peter R.J. Trim Strategic marketing of further and higher educational institutional: partnership arrangements and centres of entrepreneurship. *The International Journal of Educational Management*. 2003. № 17/2. P. 59–70.
6. Simms Chris and Chapleo Chris. Stakeholder analysis in higher education: a case study of the University of Portsmouth. *Perspectives. Policy and Practice in Higher Education*. 2010. № 14 (1). P. 12–20.
7. Schüller D., Chalupský V. Marketing Communication Management of Higher Education Institutions. *Acta Univ. Bohem. Merid.* 2012. № 15(2). P. 61–69.
8. Савицька Н.Л. Освіта і господарський розвиток: теоретико-методологічне осмислення базових категорій. *Економіка. Управління. Інновації*. 2014. № 2. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2014_2_52.
9. Сментіна Н.В., Хусаїнов Р.В. Соціальна відповідальність вищих навчальних закладів: концептуальний аналіз. URL: https://mpira.ub.uni-muenchen.de/64061/1/MPRA_paper_64061.pdf.
10. Панчишин С.М., Гринькевич О.С. Поняттєвий апарат інституційного аналізу конкурентоспроможності системи вищої освіти. *Економіка розвитку*. 2017. № 1(81). С. 50–58.
11. Щудло С.А. Суб'єкти ринку освітніх послуг: неінституціональний підхід. *Наукові праці Чорноморського державного університету імені Петра Могили. Серія «Соціологія»*. 2012. Т. 177. Вип. 165. С. 55–60.
12. Чепак В.В. Університет як стейкхолдер-компанія: потреба чи необхідність? *Взаимодействие образовательных учреждений со стейкхолдерами: веление времени: материалы XV междунар. науч.-практ. конф. (Харьков, 16 февраля 2017 г.)*. Харьков: НУА, 2017. URL: http://www.nua.kharkov.ua/images/stories/Nauka/nauchnie_meropriyatiya/2/chepak.pdf.
13. Шевченко Л.С. Сучасний університет: формування суспільної репутації. URL: http://dspace.nlu.edu.ua/bitstream/123456789/2132/1/Shevchenko_275-280.pdf.
14. Freeman R.E. *Strategic Management: a Stakeholder Approach*, Pitman, Boston, 1984.
15. Экспертные оценки в социологических исследованиях / С.Б. Крымский, Б.Б. Жилин, В.И. Паниотто и др.; отв. ред. С.Б. Крымский; АН УССР, Ин-т философии. Киев: Наук. думка, 1990. 320 с.

ОБҐРУНТОВАНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СОБІВАРТОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

REASONABLE APPROACHES TO ACCOUNTING THE ENTERPRISE'S COST PRICE

Живець А.М.

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри природничо-наукової підготовки,
Одеський національний політехнічний університет

Шрам Т.В.

доцент кафедри обліку, аудиту і оподаткування,
Херсонський національний технічний університет

Статтю присвячено порівняльному аналізу передових методів калькулювання собівартості. Досліджено досвід управління собівартістю на підприємствах. Надано авторське бачення вдосконалення управління собівартістю підприємств на основі поєднання методів калькулювання собівартості.

Ключові слова: собівартість, методи калькулювання собівартості, управління собівартістю, підприємство.

Статья посвящена сравнительному анализу передовых методов калькулирования себестоимости. Исследован опыт управления себестоимостью на предприятиях. Представлено авторское видение совершенствования управления себестоимостью предприятий на основе соединения методов калькулирования себестоимости.

Ключевые слова: себестоимость, методы калькулирования себестоимости, управления себестоимостью, предприятие.

The article is devoted to the comparative analysis of advanced methods of cost price calculation. The experience of cost managing at enterprises is investigated in the work. The article contains the author's vision of improving the cost price management of enterprises based on a combination of different calculation methods.

Key words: cost price, methods of cost price calculation, the cost price management, enterprise.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Розрахунок собівартості реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) потрібен для визначення фінансового результату діяльності підприємства. Прагнення до максимізації прибутку підприємства, з одного боку, спонукає керівництво до пошуку рішень щодо збільшення обсягу продажів, а з іншого – до оптимізації величини витрат.

Інформація про стан на підприємстві, яку отримує керівництво від бухгалтера, повинна сприяти прийняттю оптимальних управлінських рішень, наприклад таких, як установлення ціни продажу, управління асортиментом, управління витратами виробництва.

Крім того, виникає проблема вибору найвигіднішого для підприємства методу обліку витрат і калькулювання собівартості продукції, робіт та послуг (наприклад, визначення собівартості за фактичними витратами або за нормативними, або спосіб віднесення накладних

витрат) [2, с. 10]. При цьому, як правило, керівництво прагне побачити кілька варіантів розрахунку величини собівартості та прибутку, а також отримати облікову інформацію з різним ступенем деталізації, яка зумовлена індивідуальними особливостями підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Проблемам планування і регулювання собівартості присвячено дослідження таких учених, як: Х. Андерсон, Ф. Вуд, К. Друрі, Р.М. Ентоні, Дж. Колдуел, К. Нагель, Б. Нідлз, Дж. Піс, С. Сатубалдін, Дж. Сігел, Ю.М. Соболев, Дж. Фостер, П. Фрідман, Ч.Т. Хорнгрен, Дж. Шим та ін. Серед сучасних вітчизняних дослідників цієї проблеми слід відзначити С.Ф. Голова, О.О. Орлова, В.М. Кміть, Л.П. Радецьку, Є. Мниха, Ю.С. Цал-Цалко, Л.В. Нападковську, А.В. Череп та ін.

Аналіз робіт вітчизняних і зарубіжних авторів показує наявність проблеми інформаційного забезпечення користувачів звітності, значний

вплив на яке має інформація про собівартість. Це визначило необхідність розгляду робіт із теорії управління і застосування їх результатів під час формування калькуляційної політики собівартості.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Нині на вітчизняних підприємствах проблемами є недолік інформації про поєднання методів калькулювання собівартості, а також слабкий взаємозв'язок між політикою управління й обліковою методологією.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою дослідження є визначення певної калькуляційної політики, формулювання цілей підприємства для розрахунку собівартості та вибір таких поєднань методів калькулювання собівартості, які сприяли б реалізації поставлених цілей.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Для визначення напрямів калькуляційної політики підприємства потрібно сформулювати групи методів визначення собівартості (рис. 1).

Визначені варіанти поєднань методів калькулювання собівартості дають змогу розробити покроковий процес формування положень калькуляційної політики підприємства.

1. *Вибір об'єкта калькулювання.* Об'єктом калькулювання собівартості може бути або продукція (роботи, послуги), що випускається на підприємстві у цілому, або окремі складники. Тоді собівартість сукупного випуску буде складатися шляхом їх сумування.

Першим варіантом може бути калькулювання собівартості без виділення об'єкта обліку. Другий варіант являє собою пооб'єктну калькуляцію. Далі розглянемо критерії, виходячи з яких підприємство повинно вибрати той чи інший спосіб обліку.

Калькулювання собівартості без виділення об'єкта обліку може бути застосовано тоді, коли підприємство випускає один вид продукції або послуги (підприємства мікро- та малого бізнесу), коли у цілому відсутня необхідність виділення окремих об'єктів калькулювання. Собівартість одиниці продукції при цьому визначається шляхом ділення сукупної собівартості випуску на кількість випущених одиниць. Цей спосіб визначення також може бути вибраний, якщо витрати визначення собівартості об'єкта перевищують корисність одержуваної при цьому інформації, оскільки здійснювати трудомісткі розрахунки для підприємства недоцільно.

Пооб'єктна калькуляція потрібна там, де є багатомоделне виробництво або надається кілька видів послуг, у тому числі з різних

за оперативністю обліку і контролю	фактична				нормативна	проста
за повнотою обліку витрат	повна			скорочена	повна	
спеціальні методи/за об'єктами обліку	проста	метод АВС	таргет-костінг	директ-костінг	проста	
без виділення об'єкта обліку	калькулювання повної фактичної собівартості без виділення об'єкта обліку	-	калькулювання повної фактичної собівартості без виділення об'єкта обліку з застосуванням таргет-костінгу	калькулювання повної фактичної собівартості без виділення об'єкта обліку за методом директ-костінгу	калькулювання повної нормативної собівартості без виділення об'єкта обліку	калькулювання повної нормальної собівартості без виділення об'єкта обліку
пооб'єктна	калькулювання повної фактичної собівартості за об'єктами калькулювання	калькулювання повної фактичної собівартості за об'єктами калькулювання з застосуванням АВС-методу	калькулювання повної фактичної собівартості за об'єктами калькулювання з застосуванням таргет-костінгу	калькулювання повної фактичної собівартості за об'єктами калькулювання за методом директ-костінгу	калькулювання повної нормативної собівартості за об'єктами калькулювання	калькулювання повної нормальної собівартості за об'єктами калькулювання

Рис. 1. Групи методів визначення собівартості [4, с. 118]

видів діяльності, багатоступінчастий виробничий процес. Пооб'єктна калькуляція, скоріше за все, потрібна для середніх та великих підприємств. Якщо говорити про вибір конкретного об'єкта калькулювання собівартості, то він зумовлений декількома факторами.

По-перше, це вид діяльності та характер виробництва підприємства. За масового типу виробництва, за виробництва з нетривалим виробничим циклом, обмеженою номенклатурою продукції, за відсутності або незначного обсягу незавершеного виробництва доцільно застосовувати попроцесний метод калькулювання, наприклад у видобувних галузях промисловості (вугільній, газовій, нафтовій), в енергетиці, а також у переробних галузях із найпростішим технологічним циклом і на допоміжних виробництвах.

В індивідуальному і дрібносерійному виробництві, на підприємствах машинобудування, в інструментальних, будівельних, електротехнічних, приладобудівних, авіаційних, суднобудівних виробництвах, а також у будівництві застосовується позамовне калькулювання.

На підприємствах, де технологічний процес може бути розділений на частини, після завершення кожної з частин визначається готовий напівфабрикат, при цьому найкращим із погляду інформативності та ефективності буде калькулювання собівартості за переділами. Прикладами таких виробництв є хімічна, нафтопереробна, текстильна, лакофарбова, борошномельна, гумовотехнічна, металургійна, скляна, цементна промисловість.

По-друге, це потреба підприємства в групванні калькуляційних об'єктів для прийняття управлінських рішень на підставі цих даних (собівартість одиниці продукції, собівартість виконаного замовлення, собівартість бізнес-процесу, валова собівартість виробництва).

2. Цілепокладання. Визначивши найбільш вигідний для підприємства об'єкт, потрібно визначити калькуляційний метод, певне поєднання відомих підходів, що класифікуються за різними ознаками. Підставою для вибору напрямку політики калькулювання служать, як зазначалося, визначені керівництвом цілі. Можна виділити шість завдань, досягненню яких сприяють калькуляційні методи:

– встановлення ціни продажу, довгострокове планування – калькулювання повної фактичної собівартості [7, с. 26];

– точний розподіл непрямих витрат за об'єктами калькулювання, для підприємств зі значною часткою непрямих витрат – калькулювання повної фактичної собівартості із застосуванням методу ABC [1];

– досягнення конкурентоспроможності за ціною для підприємств, що діють на ринку з високою ціновою конкуренцією – калькулювання повної фактичної собівартості із застосуванням методу «таргет-костінг» [6, с. 289];

– багатоступінчастий аналіз прибутку, управління асортиментом, аналіз рентабельності, короткострокове планування, прийняття рішення про обсяги виробництва, встановлення ціни – калькулювання фактичної собівартості за методом «директ-костінг» [5, с. 220];

– повне використання виробничих факторів, управління витратами за відхиленнями, нормування всіх витрат – калькулювання повної нормативної собівартості [3, с. 4];

– нормування непрямих витрат, досягнення сумісності розмірів собівартості за періодами шляхом згладжування відмінностей розмірів непрямих витрат – калькулювання повної нормативної собівартості [7, с. 27].

3. Співвідношення способу калькулювання об'єкта з поставленими менеджментом цілями. Розуміючи, яким способом буде розрахований той чи інший вид собівартості, можна визначити напрям калькуляційної політики підприємства. Визначені менеджментом підприємства завдання зумовлюють вибір методу, а індивідуальні особливості і характеристики виробничого процесу підприємства та його тип дають змогу вибрати оптимальний об'єкт калькулювання собівартості.

Відзначимо, що підприємство не обов'язково повинно вибрати якийсь один метод калькулювання (як під час формування облікової політики) і застосовувати його протягом звітного року. Калькуляційна політика надає можливість застосування декількох методів, причому як паралельно, так і послідовно, якщо це необхідно для досягнення поставлених цілей. Прикладом необхідності здійснення паралельних обчислень може служити ситуація, коли на підприємстві застосовується нормативний метод калькулювання собівартості.

У цьому разі для мети управління завжди є потреба у визначенні фінансового результату з урахуванням фактичних витрат за період, щоб оцінити справжній результат від діяльності і зрозуміти, наскільки ефективно підприємство працювало у звітному періоді.

Нормування допоможе управляти витратами за відхиленнями і не допустить значних коливань у розмірі показника прибутку за різні звітні періоди (що важливо для зовнішньої звітності), а визначення фактичної собівартості засвідчить реальний розмір прибутку звітного періоду. Послідовне застосування різних напрямів калькуляційної політики виправдано, коли з розвитком підприємства змінюються потреби керівництва.

На початковому етапі для виходу на наявний ринок виникає необхідність установити таку ціну, яка задовольняла б поточний попит. Адаптація до ціни, заданої ринком, здійснюється через застосування методу «таргет-костінг». Собівартість при цьому розраховується виходячи із ціни і планованої норми прибутку, це цільовий показник, який досягається всіма можливими

способами. У подальшому, коли ситуація стабілізується, необхідність у такому розрахунку відпадає, отже, можна закріпити інший напрям калькуляційної політики, наприклад розрахунок фактичної собівартості за методом «директ-костінг». Розглянемо формування калькуляційної політики на прикладі підприємства Південного регіону України ТОВ «Профспецреконструкція».

Підприємство займається виконанням будівельних робіт. Цей вид робіт виконується згідно з укладеними договорами із замовниками. Метою менеджменту є встановлення ціни на роботи, аналіз рентабельності виконання замовлень, формування фінансового результату. Відповідають заданим цілям розрахунок повної фактичної собівартості за об'єктами калькулювання, яким виступає замовлення (договір на будівельні роботи), а також калькулювання повної фактичної собівартості без виділення об'єкта обліку за методом «директ-костінг». Після закінчення звітного періоду є такі дані:

– виручка від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) – 30 613 тис. грн., у тому числі:

7 700 тис. грн., договір виконано повністю;

6 160 тис. грн., договір виконано на 56%, загальна сума договору – 10 954 тис. грн.;

16 753 тис. грн., договір виконано на 75%, загальна сума договору – 22 253 тис. грн.;

– прямі витрати – 26400 тис. грн., із них незавершене виробництво – 6 622 тис. грн. (на поточну дату суми договору);

– накладні витрати – 8 910 тис. грн. (відносяться на замовлення пропорційно прямим витратам).

Проведемо розрахунок собівартості виконаних робіт, прибутку, а також рентабельності продажу за замовленнями за двома вибраними напрямками калькуляційної політики: розрахунок повної фактичної собівартості за об'єктами калькулювання і калькулювання повної фактич-

ної собівартості без виділення об'єкта обліку за методом «директ-костінг» (табл. 1).

Під час розрахунку повної фактичної собівартості за замовленнями до неї належать прямі витрати за мінусом незавершеного виробництва (19 778 тис. грн.) і частина накладних витрат (6 675 тис. грн.), розподілених пропорційно прямим витратам. У результаті отримуємо прибуток від продажу кожного замовлення та по підприємству в цілому (4 160 тис. грн.).

Отримані дані про показники кожного замовлення (договору) дають змогу здійснити їх порівняння, розрахувати рентабельність продажу кожного з них. Проведений розрахунок дає змогу керівництву зробити висновок про те, що ціна на «Замовлення 2» була, швидше за все, занижена, що зробило його не таким вигідним, як два інших замовлення (табл.).

За другого напрямку калькуляційної політики результатом діяльності підприємства є збиток (4 697 тис. грн.). Така відмінність порівняно з попереднім варіантом вийшла в результаті віднесення всіх витрат підприємства (прямі – 26 400 тис. грн., накладні – 8 910 тис. грн.) на зменшення прибутку звітного періоду. Будучи невірним із погляду визнання у бухгалтерському обліку доходів і витрат, цей метод відображає положення підприємства на поточну дату з припущенням того, що в подальші періоди роботи з виконання замовлень не будуть продовжені або дохід за цими роботами з яких-небудь причин не буде визнаний. Вибір такого припущення базується на оцінці ризику неотримання доходу. Якщо ризик оцінюється як високий, то ухвалення цього напрямку політики калькулювання дасть змогу отримати правильну інформацію про розмір прибутку.

Якщо ризик оцінюється як низький, то отримана інформація про прибуток не буде корисною для управління підприємством. Цей напрям

Таблиця

Розрахунок повної фактичної собівартості виконаних робіт, прибутку та рентабельності продажу

Показники	Розрахунок повної фактичної собівартості за об'єктами калькулювання, тис. грн.				Розрахунок фактичної собівартості без виділення об'єкта обліку за методом «директ-костінг», тис. грн.
	Замовлення 1	Замовлення 2	Замовлення 3	Всього	
Виручка від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	7700	6160	16753	30613	30613
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), у тому числі:					
прямі витрати	5038	4400	10340	19778	26400
накладні витрати	1700	1485	3490	6675	8910
Валовий прибуток	962	275	2923	4160	-4697
Рентабельність продажу, %	13	4	17	-	-

калькуляційної політики дає змогу керівництву зіставити реально отриманий на поточну дату дохід і понесені за період витрати без визнання будь-якої частини цих витрат активом підприємства.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Таким чином, розглянуто різні варіанти поєднання

методів розрахунку собівартості, які класифікуються за різними критеріями, а також визначено, яких цілей вони повинні досягти.

Варто зауважити, що різноманіття методів розрахунку собівартості та їх вплив на розмір прибутку підприємства визначає необхідність обґрунтованого підходу до вибору напрямів калькуляційної політики.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Drury C. Cost control and performance measurement in an AMT environment. *Management accounting*. 1990. № 11.
2. Richard C. Chen. Cause. Effect Analysis for Target costing. *Management accounting*. winter 2002.
3. Popper E., Buskirk B. Technology life cycles in industrial markets. *Industrial Markets Management*. 1992. Vol. 21. P. 23–31.
4. Живець А.М. Розвиток методів управління витратами. Інформаційні технології в освіті, науці та виробництві. 2014. Вип. 5(10). С. 115–125.
5. Соколов А.Ю. *Управленческий учет накладных расходов*. М.: Финансы и статистика, 2004. 448 с.
6. Рогатенюк Э.В. Характеристика современных методов управления затратами. *Экономика Крыма*. 2012. № 3(40). С. 287–295.
7. Шевчук В.Р. *Стратегічний управлінський облік: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл.; за ред. О.М. Ковалюка*. К.: Алерта, 2009. 176 с.

ПРОЦЕСНО-ОРІЄНТОВАНЕ УПРАВЛІННЯ В СУДНОБУДІВНИХ КЛАСТЕРНИХ СИСТЕМАХ

PROCESS-ORIENTED MANAGEMENT IN SHIPBUILDING CLUSTER SYSTEMS

Запорожець І.М.

кандидат технічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту,
Національний університет кораблебудування
імені адмірала Макарова

Козир Б.Ю.

кандидат технічних наук,
доцент кафедри менеджменту,
Національний університет кораблебудування
імені адмірала Макарова

Фатєєв М.В.

кандидат технічних наук, професор,
професор кафедри менеджменту,
Національний університет кораблебудування
імені адмірала Макарова

Проведено аналіз системи планово-облікових одиниць у суднобудуванні, обґрунтовано схему декомпозиції організаційної структури кластера. Запропоновано під час планування робіт у кластері використовувати коридорно-масштабні мережеві графіки. Обґрунтовано схему взаємодії системи бюджетів і бізнес-процесів різних рівнів декомпозиції.

Ключові слова: процесно-орієнтоване управління, суднобудівні кластерні системи, планово-облікова одиниця, технологічні комплекти верфі, центри процесної відповідальності.

Проведен анализ системы планово-учетных единиц в судостроении, обоснована схема декомпозиции организационной структуры кластера. Предложено при планировании работ в кластере использовать коридорно-масштабные сетевые графики. Обоснована схема взаимодействия системы бюджетов и бизнес-процессов разных уровней декомпозиции.

Ключевые слова: процессно-ориентированное управление, судостроительные кластерные системы, планово-учетная единица, технологические комплекты верфи, центр процессной ответственности.

The system of planning and accounting units in shipbuilding has been analyzed. The scheme for decomposition of the organizational structure of a cluster is substantiated. It is proposed to apply corridor-scale network charts while planning the works in the cluster. The pattern of interaction of the system of budgets and business processes of various decomposition levels is substantiated.

Key words: process-oriented management, shipbuilding cluster systems, planning and accounting unit, shipyard technological packages, process responsibility center.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. У світовому суднобудуванні проходять значні зміни. Розвивається ринок нових видів спеціалізованих суден (газопереробні та нафтопереробні), розширяється потреба суден для добування вуглеводнів на морських шельфах, проводяться дослідження для розроблення системи морського транспортування стислого природного газу. До групи

країн – лідерів ринку суднобудування впевнено претендують В'єтнам, Індія, Філіппіни. Розробляються технології безстапельної конвеєрної побудови суден середнього тоннажу, вдосконалюються комп'ютерні технології проектування та технологічної підготовки в суднобудуванні.

Перед судноплавними компаніями України постає гостра потреба в сучасних транспортних річкових суднах та в суднах типу «річка – море». Зростає необхідність у попо-

вненні флоту для обслуговування в морських та річкових портах.

Указані обставини загострюють конкуренцію у різних сегментах глобального ринку суднобудування. Як реакція на вказані зміни в країнах, що є лідерами ринку суднобудування, активно розвиваються *суднобудівні кластерні системи*. Така форма горизонтальної інтеграції дає змогу створити сприятливі умови для технологічної та цінової конкурентоспроможності окремих учасників та кластеру в цілому. Ефективність суднобудівних кластерних систем отримала підтвердження у процесі їх функціонування у м. Долян (Китай), м. Пусані (Корея), містах Кобе, Йокогама (Японія). Сформовані й розвиваються суднобудівні кластери в Норвегії та Фінляндії.

Суднобудівні підприємства України мають необхідний потенціал для участі в кластерних системах регіонального, національного та міжнародного рівнів.

Моделі та механізми організації кластерних систем достатньо глибоко розкрито в працях вітчизняних та зарубіжних авторів. Створення дієвих інструментів координації діяльності учасників суднобудівного кластера, ефективне управління ресурсами є актуальними проблемами, вирішення яких дасть змогу забезпечити стійкість і конкурентоздатність кластерних об'єднань.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. У вітчизняній та зарубіжній літературі викладено основні положення процесно-орієнтованого бюджетування як ефективного інструменту забезпечення конкурентоспроможності бізнесу. У роботах Є. Брінсона та В.П. Савчука докладно розкриті сутність і завдання бюджетування в управлінні бізнес-процесами. У роботі М.В. Фатєєва та І.М. Запорожця [1] викладено принципи організації суднобудівних кластерних систем. Але використання моделей процесно-орієнтованого бюджетування в умовах функціонування суднобудівних кластерів має низку особливостей, які поки що не розкрито.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є обґрунтування доцільності використання процесно-орієнтованого бюджетування як ефективного інструменту інтеграції суднобудівних кластерів, забезпечення їх стійкого розвитку та гнучкого реагування на зміни факторів зовнішнього середовища.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Пропозиції щодо організації суднобудівного кластеру можуть бути ініційовані в рамках кластерної політики регіону або країни, а також окремими стейкхолдерами, що формують стратегічні пріоритети із забезпечення конкурентоспроможності суднобудівної галузі. Цілі кластерних ініціатив носять комплексний характер і включають такі елементи:

1. Розроблення та реалізація сучасних механізмів управління проектами побудови суден у рамках інноваційного циклу від конструкторських розробок до передачі судна замовнику, а також організаційно-технологічним розвитком виробництва.

2. Реалізація сучасних форм фінансування побудови суден із використанням інструментів лізингу або пільгового кредитування.

3. Організація у структурі кластера ефективних науково-дослідних центрів.

4. Створення механізмів державної підтримки кластерної системи.

5. Забезпечення постійного зростання кваліфікації персоналу, спрямованого на вдосконалення технологічних процесів, зниження собівартості продукції та скорочення циклу побудови суден.

6. Оптимізація ланцюгів створення вартості в межах кластера.

7. Зменшення трансакційних витрат.

У роботі [1] запропонована та обґрунтована схема функціональної декомпозиції операційної діяльності суднобудівного кластера. Ця схема є основою під час формування організаційної структури кластерної системи, підбору підприємств-учасників, а також у процесі управління виробничою діяльністю.

Особливістю управління суднобудівним виробництвом є використання спеціалізованої системи *планово-облікових одиниць* (ПОО) робіт. Під ПОО розуміється обсяг робіт, що відповідає певному рівню управління. Нижній рівень ієрархії становлять *технологічні комплекти верфі* (ТКВ) – первинна планово-облікова одиниця, що використовується у міжцеховому оперативному плануванні. ТКВ формуються на принципах конструкторсько-технологічної єдності робіт у процесі суднобудівного виробництва. Використання схеми ТКВ створює можливість контролю виробничих процесів на тому рівні, який дає змогу приймати і реалізовувати ефективні управлінські рішення.

Інформаційну модель суднобудівної кластерної системи можна представити у формі *матриці відповідальності*. У проектному управлінні матриця відповідальності узгоджує структуру робіт по проекту з організаційною структурою управління проектом [4].

Представимо організаційну структуру кластера в трьох рівнях.

1. Підприємство – учасник кластера E_i ($i = 1, n$), де n – кількість підприємств та організацій, що є учасниками кластера.

2. Структурні підрозділи підприємства S_{ig} ($g = 1, p$), де p – кількість структурних підрозділів підприємства E_i .

3. Виробничі дільниці D_{ifg} ($f = 1, r$), де r – кількість виробничих дільниць підрозділу S_{ig} .

У строках матриці відповідальності розташовуються коди технологічних комплектів верфі K_{jifg} , які належать до проекту P_j ($j = 1, m$), де m –

кількість проектів, що будуються у суднобудівному кластері. Індекс igf визначає виробничу ділянку, де буде виконано роботи технологічного комплексу верфі з кодом K_{igf} .

Матриця відповідальності є інформаційною базою розроблення мережевих графіків проектування та побудови суден в умовах суднобудівного кластера. При цьому доцільно використовувати мережеві матриці – коридорно-маштабні мережеві графіки. У цих графіках стрілки (роботи) структуровані по горизонтальних коридорах, які відповідають окремим виконавцям – учасникам кластера. Вертикальні лінії визначають масштаб часу матриці [5].

Мережеві матриці устанавлюють відповідність пакетів робіт виконавцям – учасникам кластера та терміни їх виконання. Мережева матриця дає змогу зібрати в єдиний комплексний інструмент логіко-часову структуру проекту побудови судна та організаційну структуру управління проектами побудови в умовах кластерної системи. При цьому мережеву модель доцільно представити на трьох рівнях. Матриця верхнього рівня по горизонтальних коридорах відображає перелік і взаємодію учасників кластера та пакети робіт, які реалізують визначені за ними операційні функції. Другий і третій рівні включають систему мережевих матриць за структурними підрозділами підприємств і виробничими ділянками, де в горизонтальних коридорах відображаються відповідні пакети робіт. Після побудови системи мережевих матриць до них можна використовувати всі відомі методи розрахунку параметрів та оптимізації моделей.

Запропонований механізм розроблення мережевих моделей побудови суден в умовах суднобудівного кластера визначає виробничі ділянки як *центри процесної відповідальності*, оскільки вони реалізують бізнес-процеси нижнього рівня структуризації. Бізнес-процеси з використанням певної технології перетворюють вхідні ресурси у виходи, що представляють цінність для споживача. Споживачами продуктів бізнес-процесів є суб'єкти (юридичні особи, функціональні підроз-

діли, інші бізнес-процеси), що використовують результати процесу. Для них важливі цінність і час представлення результатів.

Процесний підхід до управління у суднобудівному кластері дає можливість оптимізувати систему корпоративного управління, зробити її прозорою для адміністрації і здатною реагувати на зміну факторів зовнішнього середовища. Процесно-орієнтоване управління ефективно інтегрується з механізмами бюджетування [2]. При цьому основним (базовим) об'єктом бюджетування є бізнес-процеси (технологічні комплекти верфі). Структура бюджетів повинна відповідати структурі планово-облікових одиниць суднобудівного кластера, що дасть змогу реалізувати облік та контроль доходів і витрат на всіх рівнях управління. Крім того, система бюджетів дає змогу аналізувати отримані та прогнозні фінансові показники та з їх використанням управляти ресурсами як окремих бізнес-процесів, так і підприємств кластерної системи. Також процесний підхід забезпечує орієнтацію на розвиток робіт, створюючи споживчу вартість продукції.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Використання процесного бюджетування в управлінні суднобудівним кластером дасть змогу:

1. визначити собівартість кожного процесу на підприємствах кластера з необхідним рівнем деталізації;
2. сформулювати структуру витрат за всіма технологічними комплектами;
3. проводити ефективний контроль та аналіз витрат за всіма центрами фінансової відповідальності кластера;
4. оцінювати діяльність окремих підприємств та кластера у цілому з позицій менеджменту різних рівнів або акціонерів для прийняття ефективних управлінських рішень;
5. реалізувати поставлені завдання з використанням програмних засобів на засадах методології ERP-систем у рамках корпоративної інформаційної системи кластера.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Фатеев Н.В., Запорожец И.М. Логистическое управление в судостроительных кластерных системах. 36. наук. пр. НУК. 2014. № 3(453). С. 106–110.
2. Запорожец И.М. Бюджетирование в системе управления судостроительным предприятием. Економіст. 2010. № 7. С. 46–47.
3. Шахов А.В., Шамов А.В. Потрфельно-ориентированный метод управления судоремонтными предприятиями. Восточноевропейский журнал передовых технологий. 2010. № 41. С. 32–36.
4. Управление проектами. Основы управления проектами / под ред. проф. М.А. Разу. М.: КНОРУС, 2006. 768 с.

УДК 334.75:658

ЗАСТОСУВАННЯ МЕТОДУ ЕДВАРДА ДЕ БОНО В БІЗНЕС-АНАЛІЗІ СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМСТВА

APPLICATION OF THE EDWARD DE BONO METHOD IN THE BUSINESS ANALYSIS OF A MODERN ENTERPRISE

Квіта Г.М.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічної кібернетики та маркетингу,
Київський національний університет технологій та дизайну

Шіковець К.О.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічної кібернетики та маркетингу,
Київський національний університет технологій та дизайну

Головач М.С.

магістр,
Київський національний університет технологій та дизайну

У статті аналітичний метод «шести капелюхів» Едварда де Боно адаптовано для аналізу бізнес-моделі підприємства в умовах перенасиченого ринку на прикладі мережі супермаркетів Novus. Розглянуто можливість генерації нових бізнес-ідей за допомогою креативного мислення.

Ключові слова: шість капелюхів мислення, Едвард де Боно, Novus, холдинг, ринок рітейлу, торгівля.

В статье аналитический метод «шести шляп» Эдварда де Боно адаптирован для анализа бизнес-модели предприятия в условиях перенасыщенного рынка на примере сети супермаркетов Novus. Рассмотрена возможность генерации новых бизнес-идей с помощью креативного мышления.

Ключевые слова: шесть шляп мышления, Эдвард де Боно, Novus, холдинг, рынок ритейла, торговля.

The article considers the analytical method of Edward de Bono's Six Thinking Hats and the use of this method in analysing the work of a holding company in an over-saturated market on the example of a supermarket chain Novus. It considers the possibility of generating new business ideas with the help of creative thinking.

Key words: Six Thinking Hats, Edward de Bono, Novus, holding, retail market, trade.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Ринок роздрібної торгівлі має величезну кількість гравців і часто буває перенасиченим. Діє висока конкуренція між компаніями. У таких умовах досягнути лідерських позицій компанії може допомогти креативний спосіб мислення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Перспективами розвитку роздрібної торгівлі займалися такі вчені: Ю.Б. Шпильова, І.М. Царук, О.І. Жидик, В. Апопій, Б. Берман, Я. Гончарук, Дж.Р. Еванс, Т. Кент, А. Мазаракі, О. Омар, В. Радаєв та ін. Роботи вчених та економістів висвітлюють специфіку та переваги роздрібної торгівлі, тенденції та перспективи подальшого розвитку торговельної галузі.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Мета статті – провести аналіз біз-

нес-моделі підприємства роздрібної торгівлі на основі стратегічного мислення Едварда де Боно; визначити її положення на ринку роздрібної торгівлі, зв'язки із зовнішнім середовищем і конкурентами.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Роздрібна торгівля (англ. *retail* – «роздрібний, уроздріб») – невід'ємна галузь економіки, яка динамічно розвивається. Основними тенденціями, які спостерігаються сьогодні на українському ринку рітейлу, є розширення наявних українських і міжнародних мереж магазинів шляхом відкриття нових об'єктів, розвиток сучасних і традиційних форматів роздрібної торгівлі (дискаунтери, cash & carry, гіпермаркети, «магазини біля дому»), ставка на власні торгові марки [2].

Економіко-політичні зміни в країні змінюють структуру роздрібних продажів і впливають на споживчу поведінку. У зв'язку зі зниженням

купівельної спроможності населення роздрібні мережі стикаються з необхідністю впровадження гнучких систем лояльності для утримання і залучення клієнтів. Такі короткострокові інструменти, як акційні пропозиції, розпродажі, промоакції, перетворюються на необхідну умову існування бізнесу [2].

Ринок роздрібною торгівлі (ринок ритейлу) – це сукупність соціально-економічних відносин у сфері продажу товарів та послуг споживачам для використання особисто ними та їхніми родинами, включаючи прямі продажі, що здійснюються у торговельних точках, продаж товарів за посередництвом комівояжерів, купівля товарів вдома, замовлення поштою та через Інтернет [1]. На ринку роздрібною торгівлі діють роздрібні торговці. Ринок роздрібною торгівлі включає продовольчі та непродовольчі торговельні мережі. Серед іноземних продовольчих компаній на ринку України представлено: Metro Cash&Carry (Німеччина), Billa (Австрія), Auchan, Novus та ін. Серед національних продовольчих роздрібних мереж можна виділити: ГК «Фоззі» (мережі «Сільпо», «Фора», FOZZY Cash&Carry); «АТБ-Маркет» (супермаркети та магазини «біля дому»), ГК «Фуршет» (супермаркети «Фуршет»); ГК «Велика кишеня» (супермаркети «Велика кишеня», магазини «біля дому» «Просто маркет»); «ЕКО» (супермаркети «ЕкоМаркет») тощо [1].

Результатом економічної кризи в Україні стала дестабілізація роботи місцевих підприємств, адміністративних установ та інфраструктурних об'єктів. Отже, це позначилося й на динаміці розвитку ринку роздрібною торгівлі. З урахуванням кардинальних змін, які відбуваються в економіці нашої країни з кінця 2013 р., основні показники ритейл-ринку (обсяг роздрібною товарообігу, динаміка експансії операторів та ін.) істотно змінилися в гірший бік (рис. 1, 2).

У січні-лютому 2018 р. оборот роздрібною торгівлі порівняно із січнем-лютим 2017 р. у порівнянних цінах зріс на 7,5%. Оборот роздрібною торгівлі в лютому 2018 р. порівняно із січнем знизився на 5,4%, а з лютим 2017 р. – зріс на 5,6% [3].

Серед регіонів найбільше зростання обороту роздрібною торгівлі в січні-лютому 2018 р. порівняно із січнем-лютим 2017 р. спостерігалось в Закарпатській (на 12,8%), Вінницькій (на 11,5%), Сумській (на 11,5%), Чернігівській (на 10,6%), Миколаївській (на 10,2%) та Черкаській (на 9,3%) областях [3].

Оборот роздрібною торгівлі – це узагальнений показник, який включає дані щодо роздрібною товарообороту підприємств (юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців), основним видом економічної діяльності яких є роздрібна торгівля (відповідно до Класифікації видів економічної діяльності (КВЕД) [3].

Роздрібний товарооборот включає дохід від перепродажу безпосередньо населенню нових або вживаних товарів (за готівку, банківські платіжні картки тощо) через магазини, Інтернет-магазини, аптеки, автозаправні станції, кіоски, лотки, намети, фірми поштового замовлення тощо з урахуванням суми непрямих податків на продані товари (ПДВ, акцизний збір тощо) [3].

Індекс фізичного обсягу [3] – це відношення обсягу обороту роздрібною торгівлі за звітний період звітного року до обсягу відповідного періоду попереднього року, перерахованого в порівнянних цінах із використанням індексу споживчих цін, обчисленого за індивідуальними індексами споживчих цін на товари (рис. 2).

ТОВ «Новус Україна» – компанія, яка існує на ринку з 2008 р. Вона позиціонує себе як високотехнологічна компанія з невисокими цінами. Сьогодні магазини NOVUS працюють у Києві і Київській області, Севастополі, Миколаєві, Черкасах, Рівному та Рівненській області, Терно-

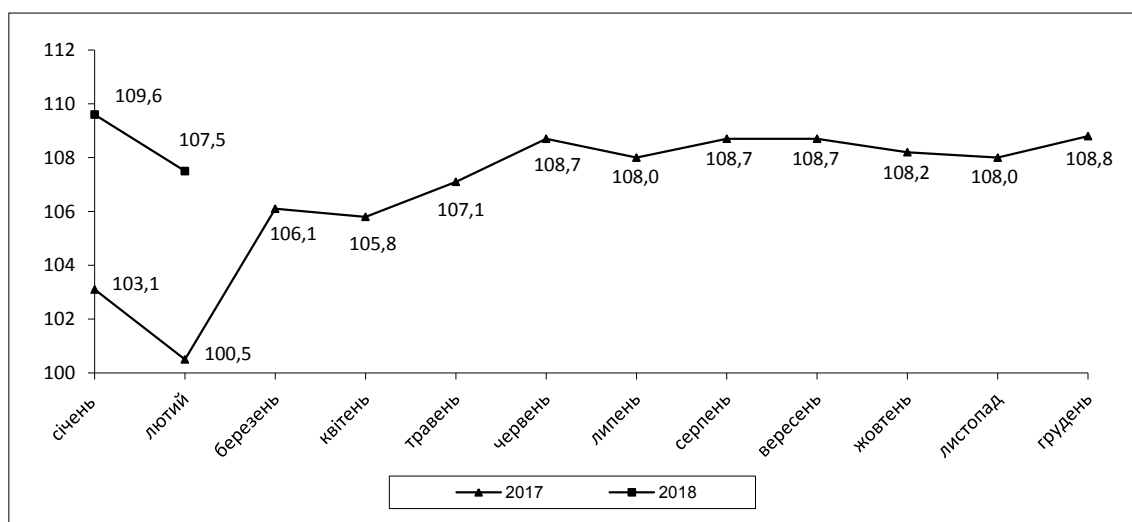


Рис. 1. Індекси фізичного обсягу обороту роздрібною торгівлі (% до відповідного періоду попереднього року, наростаючим підсумком)

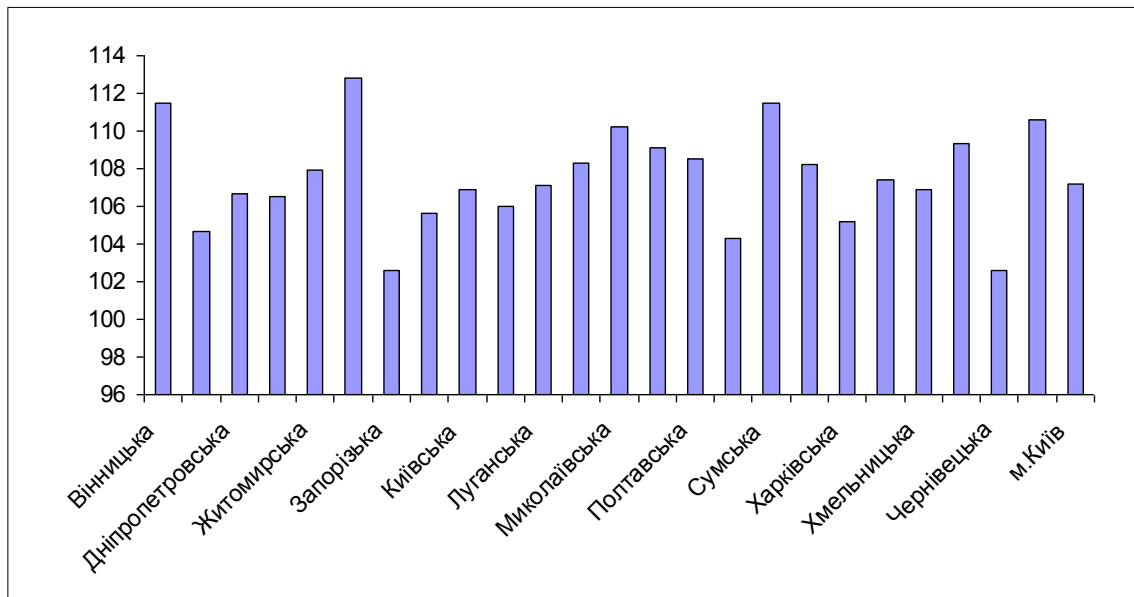


Рис. 2. Індеси фізичного обсягу обороту роздрібної торгівлі по регіонах (у порівняних цінах), січень-лютий 2018 р.

полі та Житомирській області. Для підвищення ефективності роботи компанії проводиться бізнес-аналіз шляхом застосування методу «шести капелюхів».

«Шість капелюхів мислення» – це система, спроектована Едвардом де Боно, яка описує інструмент для групового обговорення та індивідуального мислення з використанням шістьох кольорових капелюхів. «Шість капелюхів мислення» та асоційована ідея паралельного мислення надають засоби для планування детальних і згуртованих процесів мислення.

Передумовою методу є той факт, що мозок людини здатен мислити кількома різними способами, кожен з яких може бути зумисне задіяним, а тому і запланованим для структурованого використання, таким чином, надаючи змогу розвинути тактику для розмірковування над окремими проблемами. Де Боно визначає шість окремих напрямів, у яких може бути задіяний людський мозок [4]. У кожному із цих напрямів мозок розпізнає та винесе до свідомої думки певні аспекти проблеми, яку він розглядає, наприклад нейтральні факти, песимістичне судження та ін.

Оскільки капелюхи не відображають природні режими мислення, кожен із них варто використовувати лише протягом обмеженого часу. Шість різних напрямів визначають та присвоюють їм окремий колір [4]:

- Блакитний (керування): визначення предмета обговорення та цілей.
- Білий (інформація): оцінка доступної інформації.
- Червоний (емоції): інтуїтивна чи інстинктивна внутрішня реакція або констатація емоційних почуттів.

- Чорний (прискіпливість): застосування логіки для визначення негативних наслідків, консервативне, практичне та реалістичне мислення.

- Жовтий (оптимізм): застосування логіки для визначення переваг, пошук гармонії, позитивний погляд на ситуацію.

- Зелений (творчість): провокативні та дослідницькі судження, не шаблонне, творче мислення.

Кольорові капелюхи використовують як метафори до кожного з напрямів. Такий підхід сприяє більш повному та ретельному розділенню напрямів мислення. «Шість капелюхів мислення» вказують на проблеми та їх вирішення стосовно ідеї, яка розглядається.

Алгоритм застосування методу «шести капелюхів мислення» складається з таких етапів: дослідження проблеми, розроблення набору рішень, вибору правильного рішення за допомогою критичного розгляду всього набору.

На першому кроці для визначення цілей та завдань використовується Блакитний капелюх, наступним – Білий капелюх як складник розроблення інформації, потім – Чорний капелюх як засіб критики набору вирішень.

Щоб зібрати думки та реакції щодо проблеми, використовують Червоний капелюх. Цю фазу також можна використати для окреслення обмежень для кінцевого вирішення, наприклад на кого впливає ця проблема та/або її вирішення. Після цього йде фаза Жовтого та Зеленого капелюхів для генерування ідей та можливих вирішень.

За згоди та чітких спільних цілей у будь-якій спільній розумовій діяльності трапляється природна схильність до «спагетті-мислення», коли одна людина міркує над перевагами, поки інша зважає на факти та ін. Процес із капелюхами дає змогу цього уникнути: всі разом розміркову-

ють в одному напрямі. Єдиним винятком є посередник, який переважно триматиме Блакитного капелюха, аби забезпечити ефективне просування процесу. Блакитний капелюх має тенденцію бути споглядальним, указівним, таким, що приваблює лідерів груп. Така методика сприяє кращому проектуванню, адже вона базується на системі творення на противагу змагальній конфронтаційній системі мислення (діалектичній), де завжди хтось має протилежну думку.

У сучасних умовах швидкого розвитку технологій та постійно зростаючих вимог клієнтів незамінним інструментом управління, що здатен забезпечити підприємству конкретний механізм досягнення стійких конкурентних переваг, є ефективна модель бізнесу. Бізнес-модель як спрощене відображення способу організації певної економічної діяльності, спрямованої на створення ціннісної пропозиції для споживача та отримання прибутку, виконує функції: конкретизації стратегії, окреслення чітких перспектив розвитку підприємства, забезпечення його унікальності на ринку та організації ефективної системи бізнес-процесів [5].

На сучасному етапі ринок роздрібною торгівлі України все ще знаходиться на стадії формування і потребує дієвих інструментів, здатних підвищити результативність функціонування підприємств ритейлу [5]. Побудова якісної бізнес-моделі, яка узгоджується з реальністю та пронизує всі рівні підприємства, дасть змогу підвищити його конкурентоспроможність та ефективно організувати внутрішні процеси. Це, своєю чергою, сприятиме поліпшенню стану справ у галузі в цілому, що має стратегічне значення для української економіки [6].

Специфіка галузі роздрібною торгівлі характеризується тим, що [5]:

- ритейлери, як правило, продають продукти, виготовлені іншими, і в результаті не можуть отримувати вигід від ексклюзивності свого товарного асортименту;

- підприємства роздрібною торгівлі безпосередньо взаємодіють із кінцевими споживачами.

Ці характеристики визначають акценти під час проведення бізнес-аналізу підприємства. По-перше, підприємства роздрібною торгівлі повинні бути зосередженими не на тому, що продавати, а як це здійснювати [5]. По-друге, увага ритейлерів має бути спрямована не на звичайні операції купівлі-продажу, а на формування так званого «споживчого досвіду», який передбачає надання покупцю задоволення та користі від здійснення покупок [5].

Бізнес-модель підприємства роздрібною торгівлі повинна відображати взаємозв'язки між основними елементами, які визначають логіку створення ним цінності. Такими складниками є тип торговельного об'єкта, операції та координація процесу створення споживчого досвіду [5].

В Україні працює понад 100 мережевих продуктових торгових операторів [6]. При цьому

питання позиціонування для багатьох із них не грає ніякої ролі. У цьому середовищі намагається виділитися мережа магазинів NOVUS.

Роздрібний бізнес в Україні цікавий передрисим тим, що ємність цього сегменту доволі висока. Сьогодні Україна знаходиться на одному з останніх місць в Європі за кількістю торгових площ, тому в цій сфері є ще багато можливостей для розвитку.

В Україні присутні практично всі формати сучасної торгівлі, але більшість ритейлерів конкурує між собою у ціновому полі. NOVUS пішов іншим шляхом: ця компанія приваблює покупця зручним сервісом та високою якістю товарів. Немала увага приділяється комфорту: магазини оснащуються високотехнологічним обладнанням, потужними кондиціонерами, великими парковками та пропонують багато категорій товарів [8].

Мережа NOVUS працює в Україні з 2008 р. За підсумками 2016 р. її товарооборот становив 6,1 млрд. грн. Ця мережа є інвестиційним проектом литовського холдингу BT INVEST (Вільнюс) [8]. Нині під брендом NOVUS працює 37 сучасних магазинів різних форматів із площею торгових залів від 800 кв. м до 7 тис. кв. м. Загальна площа торговельних комплексів компанії – понад 170 тис. кв. м, із них торгова площа супермаркетів NOVUS – більше 80 тис. кв. м. Торгова мережа NOVUS пропонує широкий асортимент різних категорій товару – понад 45 тис. найменувань (від продуктів і напоїв до одягу і садових інструментів) [8]. Усього в обслуговуванні магазинів NOVUS задіяно більше 600 постачальників товарів і понад 100 компаній-партнерів [8].

Наприкінці 2015 р. стартував новий проект мережі магазинів NOVUS – франчайзинг. Два пілотних франчайзингових об'єкта мережі відкрито в Миколаєві на базі колишніх супермаркетів мережі «П'ятий океан» [8].

Стиль взаємодії підприємства із зовнішнім середовищем визначається місією, стратегією і цілями підприємства. З одного боку, місія і цілі визначаються менеджерами, з іншого – цілі відображають об'єктивний сенс його існування. Головним є максимальна відповідність цілей, що визначені менеджерами, і цілей, які задані зовнішнім середовищем, передусім споживачами.

Стратегічний аналіз не може достовірно передбачити майбутнє, оскільки неможливо врахувати всі зміни факторів зовнішнього середовища функціонування підприємства. Необхідними є розроблення та реалізація механізму стратегічної адаптації підприємства до зовнішнього середовища як сукупності елементів, що забезпечують здатність підприємств вчасно виявити зміни в середовищі, ідентифікувати тенденції їхнього розвитку, розробити й реалізувати систему заходів щодо ліквідації або зменшення негативних наслідків впливу його факторів та використання сприятливих умов. В основі такого механізму лежатиме принцип адаптивності, згідно з яким підприємство розглядається

як адаптивна система, тобто така, що зберігає життєздатність за непередбачуваних змін його цілей та характеристик чи оточуючого середовища шляхом зміни алгоритму функціонування або пошуку оптимального стану. Адаптивність, тобто постійне пристосування, системи до зовнішніх факторів досягається за рахунок інформації зворотного зв'язку та негайної адекватної реакції на зміни, що відбуваються [9].

Механізм стратегічної адаптації підприємств до зовнішнього середовища – це сукупність елементів, що забезпечують здатність суб'єкта господарювання вчасно виявити зміни в середовищі, ідентифікувати тенденції їхнього розвитку, розробити й реалізувати систему заходів щодо ліквідації або зменшення негативних наслідків впливу його факторів та використання сприятливих умов [9].

Суб'єкти зовнішнього середовища, з якими ТОВ «Новус Україна» контактує найбільше, – це споживачі, постачальники та держава. Слабші зв'язки є з конкурентами, громадськими організаціями та іншими суб'єктами.

Червоний капелюх: емоції:

- головна проблема підприємства – конкуренція;
- дискомфорт: на генерацію ідей із переманювання клієнтів потрібно витратити багато часу, а результат не гарантований;
- невизначеність: існують дослідження, які показали, що споживачі часто можуть діяти нелогічно.

Білий капелюх: інформація:

- за підсумками 2016 р. товарооборот мережі становив 6,1 млрд. грн.;
- порівняно з конкурентами це малий рівень товарообороту;
- головна особливість мережі для споживачів полягає у тому, що супермаркети мають комфортні умови і широкий асортимент за цін, які не вище, ніж у конкурентів.

Жовтий капелюх: оптимізм:

- за основу бізнесу взято модель європейської мережі супермаркетів. Якщо конкуренти

не зможуть запропонувати споживачам кращі умови, з часом велика їх частина перейде до ТОВ «Новус Україна»;

- роздрібна торгівля – така велика галузь, що навіть якщо у конкурентів будуть кращі умови, свій споживач усе одно буде завжди;
- у цій галузі є багато можливостей для розвитку.

Чорний капелюх: критика:

- конкуренти можуть змовитися і знизити ціни;
- за хорошою бізнес-моделі компанії не вистачає якісних кадрів. Менеджменту середньої ланки та самим працівникам зазвичай бракує кваліфікації, і це виражається у погіршенні роботи компанії та якості обслуговування клієнтів.

Зелений капелюх: креативність:

- впровадити нові візки з електронним пристроєм на ручці (на кшталт калькулятора), за допомогою якого можна точно вирахувувати загальну суму своєї покупки;
- крім усього іншого, писати на ціннику ще й калорійність продукту.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Проведене дослідження дало змогу прийти до висновку, що в галузі роздрібною торгівлі рівень конкуренції наближається до ідеального: на ринку багато гравців, проте жоден із них не має особливої переваги, ситуація залежить від споживача. І тут надзвичайно важливо знати, чого хоче споживач, постійно моніторити галузь на предмет змін, уважно слідкувати за конкурентами, регулярно проводити дослідження ринку.

Використовуючи метод стратегічного мислення Едварда де Боно та системний підхід, можна розглядати ТОВ «Новус Україна» як відкриту систему з великою кількістю зв'язків із зовнішнім середовищем. За високого рівня конкуренції компанії важко просуватися на ринку, використовуючи лише стандартні методи бізнес-аналізу та регулювання бізнес-процесів. Отже, використання методів креативного мислення, а саме методу стратегічного мислення Едварда де Боно, є доцільним й актуальним в Україні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Аналіз ринку роздрібною торгівлі. Інвестиції: практика та досвід. 2016 № 11. С. 50–54. URL: http://www.investplan.com.ua/pdf/11_2016/12.pdf (дата звернення: 10.05.2018).
2. Аналіз ринку роздрібною торгівлі України у цілому та Західного регіону. 2016 р. /Аналітика ринків. Фінансовий консалтинг. URL: <https://pro-consulting.ua/ua/issledovanie-rynka/analiz-rynka-roznychnoy-torgovli-ukrainy-v-tselom-i-zapadnogo-regiona-2016-god> (дата звернення: 3.05.2018).
3. Індекси фізичного обсягу обороту роздрібною торгівлі /Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 23.04.2018).
4. Эдвард де Боно. Шесть шляп мышления. М.: Попурри, 2006. 236 с.
5. Коцераба Н.В. Оцінка операційних і фінансових ризиків у системі антикризового управління підприємством роздрібною торгівлі. Актуальні проблеми економіки. 2010. № 2. С. 120–128.
6. Ковальська Л.Л., Речун О.Ю. Проектування логістичної системи роздрібною торговельної мережі регіонів України. Актуальні проблеми економіки. 2017. № 2. С. 113–119.
7. Жидик О.І. Роздрібна торгівля: суть та еволюція поглядів. Економіка та держава. 2013. № 12. С. 87–89.
8. Франшиза Novus: фінансові показники. URL: <http://franchisegroup.com.ua/catalog-franchise/trading/novus/>.
9. Редченко К.І. Стратегічний аналіз у бізнесі: навч. посіб.; вид. 2-е, перероб. та доп. Львів: Новий світ – 2000, 2003. 273 с.

МАРКЕТИНГОВЕ ДОСЛІДЖЕННЯ РИНКУ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ

MARKETING INVESTIGATION IN THE MARKET OF TOURISM SERVICES

Ковінько О.М.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри маркетингу та реклами,
Вінницький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету

Болкун І.М.

студентка, бакалавр,
Вінницький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету

Чабан І.С.

студентка, бакалавр,
Вінницький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету

У статті розглянуто ефективність маркетингової політики туристичних підприємств. Проаналізовано фактичний рівень збуту та визначено ринкову частку турфірм. Аналіз спирається на інформацію про обсяги діяльності основних конкурентів та обсяги фактичної реалізації турпродукту в галузі.

Ключові слова: маркетинг, маркетинг туризму, туристичний маркетинг, туристичне підприємство, маркетингова діяльність, туристичні послуги.

В статье рассмотрена эффективность маркетинговой политики туристических предприятий. Проанализирован фактический уровень сбыта и определена рыночная доля турфирм. Анализ опирается на информацию об объемах деятельности основных конкурентов и объемы фактической реализации турпродукта по отрасли.

Ключевые слова: маркетинг, маркетинг туризма, туристический маркетинг, туристическое предприятие, маркетинговая деятельность, туристические услуги.

In article the efficiency of marketing policy of tourist enterprises is considered. The actual sales level is analyzed and the market share of travel agencies is determined. The analysis is based on information on the volume of activities of major competitors and the volume of actual sales of tourism products by industry.

Key words: marketing, tourism marketing, tourism marketing, tourism company, marketing activity, tourist services.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Туризм є однією з найпробудованіших галузей світової економіки. Сьогодні галузь туризму безпосередньо відображає стан гаманця кожного українця. Зважаючи на підвищену пропозицію та низький попит на ринку туристичних послуг в Україні, виникає необхідність у підвищенні якості надаваних послуг, задоволення споживчого попиту, вміння організувати отримання і використання ринкової інформації, вміння швидко реагувати на зміни навколишнього середовища і, насамперед, у стратегічному плануванні, що досягається через маркетинговий підхід до туристичної діяльності. Отже, обґрунтування сучасної концепції маркетингу

міжнародних туристичних послуг, яка б пояснювала сучасний стан розвитку економічних сил на національному ринку під впливом глобалізації, висвітлювала економічні інтереси суб'єктів ринку та можливості їх задоволення маркетинговими засобами, є актуальним в аспекті державної політики України. Саме це зумовлює актуалізацію досліджень із питань маркетингу вітчизняних підприємств туристичної галузі. Залучення маркетингу в туристичній галузі дає змогу охопити всі аспекти економічного життя та отримати надзвичайно важливі теоретичні та практичні засади. Погляди, потреби та бажання у туризмі постійно змінюються. Головним завданням здійснення маркетингових досліджень на ринку туристичних послуг є необхідність отри-

мання інформації, за якої результат роботи не буде мати негативної оцінки. Здійснивши аналіз трактувань маркетингу, можна зробити висновок, що основне завдання маркетингу – досягнення цілей фірми.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Питанням, пов'язаним із маркетинговою діяльністю вітчизняних підприємств туристичної галузі, присвячено наукові праці видатних зарубіжних та українських учених, серед яких – Ф. Котлер, Дж. Боуен, С. Бріггс. Переважна більшість наукових праць присвячена питанням сутності, особливостей, методам та маркетинговим механізмам у туризмі. При цьому серед вітчизняних напрацювань у сфері маркетингу майже відсутні дослідження, що стосуються питань формування теоретичних засад, що так чи інакше мають вплив на формування сучасних концепцій маркетингу в туризмі. Саме тому, зважаючи на постійні трансформації на внутрішньому та зовнішньому туристичних ринках, в економіці окремих країн, на політичні та податкові аспекти, необхідний пошук нових шляхів використання маркетингових інструментів на вітчизняних підприємствах туристичної галузі.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є обґрунтування теоретичних засад маркетингових досліджень на ринку туристичних послуг.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Основним завданням функціонування будь-якого підприємства є збільшення обсягу прибутку та прибутковості від виду діяльності. Для досягнення цього завдання підприємствам туристичної галузі потрібно залучити максимальну кількість нових клієнтів та постійно збільшувати кількість постійних споживачів туристичних послуг. Їх можна залучити й утримати, якщо вони зацікавлені в отриманні послуг саме від певної фірми. Проведені дослідження показали, що утримання клієнта становить лише 20% від суми, яку необхідно витратити на залучення нового клієнта. Саме маркетинг допомагає туристичній компанії утримати споживача [1, с. 21]. Маркетингові дослідження, які проводяться для потреб туристичного підприємства, стосуються: нагромадження та оброблення інформації про туристичний ринок; суб'єктів, які на ньому функціонують; позиції підприємства на ринку; конкурентного середовища; поведінки споживачів у процесі продажу; ступеня задоволення туристів; спостереження за цільовим ринком; інструментів впливу комплексу маркетингу (marketing-mix); продукту, ціни, комунікації підприємства з ринком; передбачення тенденцій розвитку ринку на перспективу.

Будь-яка туристична фірма повинна постійно стежити за всіма змінами, що відбуваються на ринку туристичних продуктів, устигати реа-

гувати на кожне з них. Відставання від більш здатних і передбачливих загрожує недовірою споживача до туристичної компанії, що може призвести не тільки до втрати клієнтів, а й до падіння загального іміджу туристичної компанії, тобто до втрати істотної частини потенційних і постійних клієнтів.

Маркетингові дослідження можна охарактеризувати за допомогою різних критеріїв, вибір яких пов'язаний з їхніми цілями. Залежно від ступеня знань певної проблематики дослідження поділяють на:

- пізнавальні (збір попередньої інформації, яка допомагає скласти гіпотезу);
- описові (робиться констатація тих чи інших фактів і подій);
- причинно-наслідкові (перевірка гіпотез причинно-наслідкових зв'язків).

Маркетингові дослідження у туристичній сфері є початком і логічним завершенням будь-якого циклу маркетингової діяльності фірми. Це є важливим фактором діяльності будь-якої фірми, а особливо для туристичного бізнесу, адже ринок туристичних послуг є надзвичайно мінливим та динамічним [2, с. 65].

Маркетингові дослідження туристичного ринку – це процес, який розпочинається з пошуку інформації, що має за мету виявити проблеми та визначити мету подальшого маркетингового дослідження, і завершується розробленням заходів щодо підвищення ефективності діяльності на цільовому ринку туристичних послуг. Систематична і безперервна інформація про стан ринку туристичної галузі забезпечує оперативність реагування на зміни ринкової ситуації, зменшуючи економічний ризик туристичного підприємства, тобто визначення ринкових можливостей, та ґрунтується на інформації, відбір, аналіз та оцінка якої мають ключове значення у маркетингових дослідженнях (рис. 1).

Метою маркетингових досліджень ринку туристичних послуг є визначення потреби в інформаційному забезпеченні, відбір джерел, методів та засобів. Маркетингове дослідження ринку може передбачати аналіз цільових ринків, аналіз конкурентного середовища чи аналіз ринкових тенденцій. Це може бути пошукове, описове дослідження чи виявлення причинно-наслідкових зв'язків. Виділяють вторинне і первинне інформаційне забезпечення. Дослідження туристичного ринку на основі вторинної інформації передбачає використання даних та документації, яка збиралася з іншою метою, але буде використана в даному дослідженні. Джерела вторинної інформації поділяються на внутрішні та зовнішні.

До внутрішньої інформації належать дані бухгалтерського та фінансового обліку, статистичної звітності, калькуляція та облік витрат, короткострокові обрахунки прибутків по окремих послугах та товарних групах, посередниках, районах збуту, звіти про реалізацію туристичного

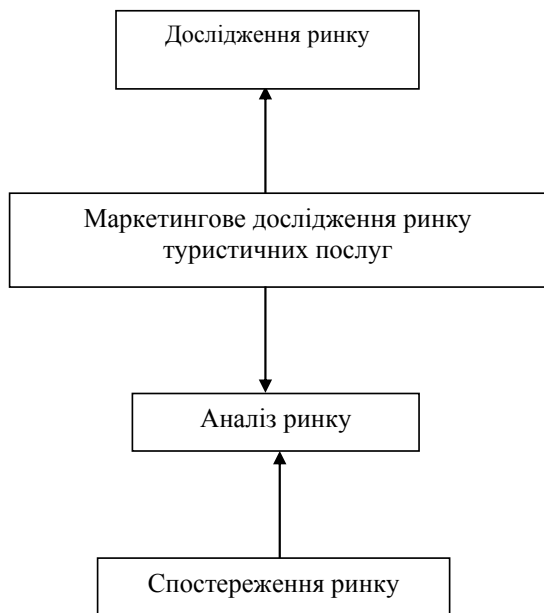


Рис. 1. Послідовність інформаційного забезпечення маркетингових досліджень ринку туристичних послуг

продукту, результати попередніх досліджень тощо. Вторинна зовнішня інформація представлена державними та міжнародними виданнями. Часткові дослідження, що проводяться туристичними підприємствами чи державними установами, передбачають визначення та відбір респондентів за групами, які найбільше репрезентують мету дослідження. За допомогою цілеспрямованої чи випадкової вибірки добирається вибраний метод досліджень. Найбільш відомим методом збору первинної інформації є опитування як більш гнучкий і дешевий спосіб, що дає змогу в подальшому використовувати як кількісні, так і описові варіанти обробки маркетингової інформації стосовно ринку послуг у галузі туризму. Засоби, які використовуються під час опитування, можна поділити на контактні (особисте чи групове інтерв'ю, телефонне опитування) та безконтактні (поштове анкетування, Інтернет-опитування). Візуальний або вербальний контакт дає змогу ввести в описові результати дослідження емоційний складник, водночас недоліком такого методу є можливість впливу інтерв'юера на опитуваного. Безконтактне опитування обмежує передачу реакції опитуваного, а анонімність гарантує відвертість відповідей. Сьогодні Інтернет-опитування є найбільш дешевим і швидким методом збору первинної інформації, але треба зважати, що доступ до нього мають не всі верстви населення, а тому застосування Інтернету в маркетингових дослідженнях масового ринку малоефективне, хоча прогнози у цьому напрямі дуже оптимістичні. Отримана інформація належним чином обробляється та аналізується [3, с. 25].

У загальному маркетингові дослідження у туристичній сфері є багатоетапним процесом, що включає збирання, обробку та аналіз даних. Це все може надходити від власне туристичної компанії, організацій чи фахівців-дослідників.

Першим є планування маркетингових досліджень, за якого необхідно опрацювати всі напрями діяльності:

- виявлення проблеми;
- розроблення концепції дослідження;
- кабінетні дослідження;
- польові дослідження ринку туристичних послуг;
- аналіз кон'юнктури ринку;
- дослідження зовнішніх ринків;
- управлінське рішення проблеми.

Розроблення концепції дослідження являє собою збирання даних і обсягу вибірки. Найважливішим завданням її є формування теоретичної гіпотези, яка вимагає перевірки та підтвердження у ході дослідження. Джерелами гіпотез є творче, логічне мислення та детальне ознайомлення з необхідною літературою.

Наступний крок – вибір методу збору інформації. До кабінетних маркетингових досліджень можна віднести аналіз потенціалу туристичної компанії, аналіз конкурентів, аналіз мікро- і макросередовища туристичної компанії. Мабуть, доцільніше починати кабінетні дослідження з аналізу потенціалу туристичної компанії, щоб на тлі виявлених вад і переваг своєї фірми чітко визначити сильні і слабкі аспекти діяльності конкурентів, а також позитивні й негативні чинники середовища туристичного бізнесу. Мета аналізу потенціалу – виявити можливості туристичної компанії. Аналіз потенціалу повинен включати практично всі сфери діяльності туристичної компанії: менеджмент, виробництво, наукові дослідження, фінанси, маркетинг та ін. Найбільш відповідним способом збирання інформації про потенціал туристичної компанії є систематичний розгляд усіх цих напрямів. Джерелом кількісних показників може служити внутрішня документація. Оцінка якісних характеристик може проводитися експертами [2, с. 43].

Як методи отримання інформації у польових маркетингових дослідженнях використовуються анкетування, спостереження, експеримент, панель та експертні оцінки.

Анкетування – це з'ясування позиції людей або отримання від них довідки з якого-небудь питання. Приблизно 90% польових досліджень використовують цей метод. Анкетування може мати усну або письмову форму. Усні та телефонні анкетування прийнято називати інтерв'ю.

Спостереження як спосіб отримання інформації використовується у дослідженні ринку набагато рідше, ніж анкетування. За допомогою анкетування можна виявити суб'єктивні обставини, закриті для спостереження: думки, уявлення, знання людей. Проте туристичний продукт, що входить до асортименту, поведінки покупців,

наслідки поведінки можуть бути охоплені тільки за допомогою спостереження [3, с. 36].

Експеримент являє собою дослідження впливу одного чинника на інший за одночасного контролю сторонніх чинників. Його ознаки:

– ізольовані зміни (окремі величини варіюються дослідником, інші повинні бути приблизно постійними);

– активне втручання у процес виникнення даних;

– перевірка причинно-наслідкових зв'язків.

Аналіз інформації передбачає визначення попиту (поточного та потенційного) на визначені туристичні послуги, оцінювання ефективності маркетингової політики і вибраної ринкової стратегії туристичного підприємства [4, с. 54].

Для визначення сукупного попиту може бути застосована така залежність:

$$Q = n * p * c * k,$$

де Q – сукупний попит на ринку туристичних послуг;

n – чисельність споживачів, що може бути обрахована як частина населення, яка вибрала даний вид відпочинку;

p – кількість покупок послуг туристичної фірми, що припадає на одного споживача за рік;

c – середня ціна однієї покупки туристичного продукту;

k – поправочні коефіцієнти, такі як частка постійних клієнтів, що користуються знижками (з фіксованим відсотком знижки), та ін.

Основою прогнозування у туризмі є прогнозування попиту на туристичні послуги. В основу такого прогнозування може бути покладений або метод експертних оцінок, або метод статистичного аналізу. Застосування методу експертних оцінок передбачає ретельний добір експертів та визначення методу експертизи (мозковий штурм, групове обговорення чи обґрунтування власних оцінок). Метод статистичного аналізу

може бути оснований на ретроспективному аналізі обсягів та структури реалізації продукції за певний час з урахуванням дії чинників збуту. Наявність зв'язку між рівнем реалізації та дією певних чинників дає змогу оптимізувати прогноз. Ретроспективний аналіз ґрунтується на побудові статистичних рядів, які розбиваються на тренди, цикли, сезони та випадкові компоненти. Тренди як довгострокові стійкі тенденції розвитку краще представляти графічно, побудувавши графік на основі даних про обсяги реалізації продукції за певний час. Цикл відтворює коливання обсягів реалізації продукції, а сезонність є проявом загальної закономірності в туризмі, що дає змогу визначити розмах коливань [2, с. 45].

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Маркетингові оцінки туристичного підприємства неможливо відділити від загального аналізу національного ринку туристичних послуг. Зазначені методики з певним переосмисленням можна застосовувати й для аналізу діяльності турфірми на зовнішньому регіональному ринку. Але при цьому слід урахувати різномірність умов, залежних від диференціації в рівнях економічного розвитку, традицій та культури країн, що становлять цей регіональний ринок вищого порядку. Навіть у межах Європейського Співтовариства, що є найбільшою економічною інтеграцією у сучасному світі, наявні суттєві відміни зазначених умов, які значною мірою ускладнюють збір вторинної та можливості отримання первинної інформації, відповідно ускладнюючи аналіз та прогнозування, тому для забезпечення ефективної реалізації туристичних послуг підприємство індустрії туризму має здійснювати комплекс заходів, що знаходять своє вираження у формуванні маркетингової збутової стратегії.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бриггс С. Маркетинг у туризмі. К.: Знання-Прес, 2015. 358 с.
2. Ополченов И.И. Маркетинг в туризме: обеспечение рыночной позиции: учеб. пособ. М.: Советский спорт, 2013. 187 с.
3. Ортинська В.В., Мельникович О.М. Маркетингові дослідження: підручник. К.: Київ, нац. торг.-екон. ун-т, 2014. 161 с.
4. Павленко А.Ф., Войчак А.В. Маркетинг: підручник. К.: КНЕУ, 2013. 246 с.

ВИКОРИСТАННЯ КОМУНІКАЦІЙНИХ ІНТЕРНЕТ-ТЕХНОЛОГІЙ В ТУРИЗМІ

THE USE OF COMMUNICATION INTERNET TECHNOLOGIES IN TOURISM

Кожухівська Р.Б.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри туризму та готельно-ресторанної справи,
Уманський національний університет садівництва

У статті проведено теоретико-оглядовий аналіз визначення терміна «Інтернет-комунікація». Запропоновано інноваційне визначення терміна «Інтернет-комунікація». Визначено характер і засоби процесу Інтернет-комунікацій в туристичній індустрії.

На основі дослідження принципів та засобів комунікацій побудовано комунікаційну модель застосування інформаційних технологій в туризмі. З огляду на специфіку побудованої моделі використання сучасних інформаційних технологій в туристичній галузі визначено основні напрями комунікаційної взаємодії між учасниками туристичного ринку. Виокремлено комунікативні функції в межах інформаційної взаємодії між суб'єктами туристичної галузі.

Ключові слова: туризм, Інтернет-комунікація, комунікаційна модель, маркетингові технології, споживач, турист.

В статье проведен теоретико-обзорный анализ определения термина «Интернет-коммуникация». Предложено инновационное определение термина «Интернет-коммуникация». Определены характер и средства процесса Интернет-коммуникаций в туристической индустрии.

На основе исследования принципов и средств коммуникаций построена коммуникационная модель применения информационных технологий в туризме. Учитывая специфику построенной модели использования современных информационных технологий в туристической отрасли, определены основные направления коммуникационного взаимодействия между участниками туристического рынка. Выделены коммуникативные функции в рамках информационного взаимодействия между субъектами туристической отрасли.

Ключевые слова: туризм, Интернет-коммуникация, коммуникационная модель, маркетинговые технологии, потребитель, турист.

The article conducts a general theoretical analysis of the definition of the term "Internet communication". An innovative definition of the term "Internet communication" is proposed. The character and means of the process of Internet communications in the tourism industry are determined.

Based on the study of communication principles and means, a communication model for the application of information technology in tourism is built. Taking into account the specificity of the constructed model of the use of modern information technologies in the tourism industry, the main directions of a communication interaction between the participants of the tourist market are determined. Communication functions within the information interaction among the subjects of the tourism industry are distinguished.

Key words: tourism, Internet communication, communication model, marketing technologies, consumer, tourist.

Постановка проблеми. Зміни, що відбулися у світовому маркетингу, характеризуються насамперед кардинальними змінами в комунікативній стратегії компаній. Конкуренція змушує компанії витратити зусилля не тільки на створення принципово нових унікальних товарів та послуг, але і на створення унікальних технологій їх просування. Активізується пошук економічних та ефективних способів спілкування зі споживачами, без розроблення яких ставиться під загрозу успіх та існування компа-

нії. Умови успіху комунікативних стратегій підприємств – знання споживача, відкритість, ініціативність компанії.

Зважаючи на вказане, дослідження питання щодо застосування Інтернету як засобу інформаційних технологій у структурі комунікаційної моделі туристичної галузі є актуальним, має вагомий теоретико-практичний значення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання специфіки та особливостей застосування Інтернету як засобу інформаційних

технологій в структурі комунікаційної моделі туристичної галузі в Україні недостатньо висвітлені в освітній і фаховій літературі, хоча багато науковців займаються розробленням та вивченням цього питання. Зокрема, досить вагомими є дослідження Н. Бойко [4], А. Войчак [2], І. Гряділь [1], Л. Гонтаржевської [3], А. Павленко [2], Т. Примака [2], О.М. Кальченко [5], В. Дергачової [6], О. Скибіної [6], В. Пілюшенко [7], П. Сміта [8], В.М. Заплатинського [9] та інших.

Постановка завдання. Мета статті полягає в аналізі терміна «Інтернет-комунікації» та дослідженні практики побудови, формування і застосування інформаційних технологій в структурі комунікаційної моделі туристичної галузі.

Зважаючи на мету, основними завданнями статті є обґрунтування ролі Інтернет-комунікацій та визначення їх характеру і засобів використання в туризмі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Туризм є однією з найбільш високоприбуткових і динамічних галузей світової економіки. Інформатизація сучасної туристичної діяльності є однією з найбільш характерних рис розвитку цієї індустрії у провідних країнах-лідерах світового туристичного ринку. Сучасний туризм вступив у такий етап свого розвитку, в якому інформація та її своєчасна передача відіграють визначальну роль у всіх сферах туристичної діяльності, при цьому саме сучасні інформаційні технології в туризмі стають найважливішим фактором економічного зростання галузі.

Інформаційно-технічний прогрес є сьогодні не тільки головним фактором забезпечення ефективного функціонування туристичного ринку, але й найважливішою умовою процесу його стійкого розвитку [1, с. 47]. Пріоритетна увага має бути приділена саме сучасним інформаційним технологіям, які завдяки своїм унікальним властивостям будуть активно сприяти динамічному розвитку усіх секторів туристичного ринку [2, с. 59].

Туризм сьогодні є глобальним інформаційно-насиченим видом діяльності, у якому беруть участь найбільші авіакомпанії, готельні мережі, туристичні корпорації та агенти з усього світу [3, с. 114].

Сформований в останні роки український ринок туристичних послуг є не досить ефектив-

ним, на відміну від своїх західних конкурентів. Основною причиною такої ситуації є недостатнє використання сучасних інформаційних та Інтернет-технологій українськими туристичними підприємствами [4, с. 139].

Туристична галузь є одним з найбільш активних споживачів сучасних інформаційних технологій, що зумовлено певними критеріями туристичного продукту та інформації про нього: по-перше, для інформації про туристичні продукти важливим є фактор часу, оскільки має місце об'єктивна потреба у її своєчасній передачі, яка можлива передусім завдяки застосуванню сучасних інформаційних технологій; по-друге, інформація про туристичні продукти повинна бути одночасно доступною будь-яким учасникам туристичного ланцюга у будь-якій точці світу. Доступність туристичної інформації може бути забезпечена сучасними інформаційними технологіями; по-третє, туристичний продукт складається з великої кількості складних (транспортне обслуговування, послуги проживання, розваги тощо), які також вимагають швидкого інформування для координування їх комплексного постачання споживачам туристичного продукту. Саме ці характеристики туристичного продукту формують туризм як галузь, яка значно більше за інші потребує активного застосування інформаційних технологій [5, с. 134].

Передумовою для дослідження можливостей побудови та застосування Інтернет-технологій для організації комунікаційного процесу є визначення сутності Інтернет-комунікацій [6, с. 78].

Дослідження та аналіз наявних у науковій та прикладній літературі визначень терміна «Інтернет-комунікація» засвідчили обмежене розкриття формувань із цього питання. Наведені в літературі поодинокі визначення базуються на загальних положеннях теорії інформації та маркетингових комунікацій, при цьому не враховуються особливості механізмів реалізації цих комунікацій на основі Інтернет-мережі (табл. 1).

Базуючись на запропонованих визначеннях маркетингових комунікацій та враховуючи особливості середовища Інтернету, можна надати власне визначення терміна «Інтернет-комунікація», під яким слід розуміти сукупність способів,

Таблиця 1

Систематизація визначень Інтернет-комунікацій

№ з/п	Трактування терміна	Автор
1.	Інтернет-комунікація – передача інформації від відправника до одержувача за допомогою засобів Інтернету.	Пілюшенко В.Л. [7]
2.	Інтернет-комунікації – сукупність повідомлень, спрямованих на Інтернет-аудиторію, що реалізуються за допомогою тексту, графіки, образів та відеозасобів у мережі Інтернет.	Сміт П. [8]
3.	Інтернет-комунікації – сукупність способів інформаційного впливу на аудиторію Інтернету за допомогою інструментів Інтернет-реклами, банерів, розсилань новин тощо.	Заплатинський В.М. [9]

Джерело: побудовано автором на основі проведеного дослідження

засобів та механізмів поширення інформації серед аудиторії Інтернету за допомогою механізмів Інтернет-технологій – сайтів, порталів, пошукових систем, груп новин, e-mail.

Структура побудови туристичної галузі загалом схожа на побудову будь-якої іншої економічної сфери діяльності: так, виробники туристичних послуг діють в межах чітко визначеної та керованої структури, яка складається з урядових і комерційних організацій, професійних асоціацій (наприклад, готельних операторів, авіакомпаній, туристичних агентів), підприємств туристичної інфраструктури. Споживачі є останньою сходинкою всієї туристичної системи.

У процесі дослідження нами побудовано комунікаційну модель туристичної галузі з використанням сучасних інформаційних технологій (рис. 1).

Згідно із запропонованою схемою, комунікаційна модель туристичної галузі, реалізована за допомогою сучасних інформаційних технологій, формується за допомогою такої системи комунікаційної взаємодії:

1. Комунікаційна взаємодія інформаційних Інтернет-ресурсів регулювальних туристичних організацій здійснюється з усіма учасниками туристичного ринку – туристичними операторами, туристичними агентами, постачальниками туристичного продукту, підприємствами туристичної інфраструктури та глобальними і локальними системами резервування.

Через інформаційні ресурси регулюючих туристичних організацій реалізується комунікація зі споживачами туристичного продукту, які на Інтернет-сайтах мають змогу знайти потрібну

їм інформацію стосовно норм та стандартів туристичного обслуговування, правил забезпечення безпеки туристів, валютного та візового режимів тощо.

2. Комунікаційна взаємодія інформаційних ресурсів туристичних операторів здійснюється з такими учасниками туристичного ринку, як регулювальні організації, туристичні агенти, постачальники проміжного туристичного продукту та споживачі туристичного продукту.

Через інформаційні ресурси регулювальних організацій туристичні оператори одержують інформацію нормативно-правового та статистично-довідкового характеру. Взаємодіючи з корпоративними інформаційними системами партнерів-постачальників проміжного туристичного продукту, туристичні оператори одержують інформацію про доступність у відповідний час та у відповідному місці ресурсів, на підставі чого формують комплексний туристичний продукт. У зворотному порядку відбувається інформаційна комунікація з туристичними агентами – туристичні оператори через корпоративні інформаційні системи туристичних агентів передають інформацію про наявні у їх розпорядженні туристичні послуги, які можуть реалізовувати споживачам туристичного продукту.

3. Комунікаційна взаємодія інформаційних ресурсів туристичних агентів здійснюється переважно з двома учасниками туристичного ринку – туристичними операторами та споживачами.

В обох ситуаціях відбувається двостороння комунікація, а саме: у напрямі «туристичний оператор – туристичний агент» переміщується



Рис. 1. Комунікаційна модель використання Інтернет-технологій в туризмі

Джерело: розроблено автором на основі проведеного дослідження

інформація про наявні у туристичного оператора послуги та умови їх реалізації. Засобом комунікацій виступають корпоративні інформаційні системи підприємств, які виконують функцію автоматизації бізнес-процесів учасників туристичного ринку; у напрямі «туристичний агент – туристичний оператор» відбувається трансферт інформації про динаміку та обсяги реалізації послуг, про стан фактично реалізованого попиту на туристичному ринку. Комунікаційним засобом виступають корпоративні інформаційні системи підприємств.

У процесі комунікації зі споживачами туристичного продукту відбувається комунікація також у двох напрямках. У напрямі «туристичний агент-споживач» до споживача доводиться інформація про наявні туристичні послуги та умови їх придбання, також споживач має можливість замовити послугу безпосередньо через Інтернет-сайт. Засобом комунікації є Інтернет-сайт туристичного підприємства. У зворотному напрямі «споживач-туристичний агент» до туристичного підприємства надходить інформація про соціально-демографічний портрет споживача,

попит на туристичні послуги тощо, тобто реалізується функція забезпечення інформацією підприємства про ринок, споживачів та ринковий попит на туристичні послуги.

На основі проведеного аналізу нами визначено основні напрями комунікаційної взаємодії між учасниками туристичного ринку, визначені суб'єкти та засоби комунікацій, а також вказано функції, які виконують комунікації в межах інформаційної взаємодії між суб'єктами туристичної галузі (табл. 2).

Висновки. Дослідження динаміки розвитку сучасної світової економіки переконливо засвідчують, що туризм є однією з найбільш високоприбуткових і динамічних галузей світової економіки. Успішний розвиток туризму впливає на такі ключові сектори економіки, як транспорт і зв'язок, торгівля, будівництво, сільське господарство, виробництво товарів народного споживання тощо.

Туристичними компаніями усвідомлюється величезний потенціал Інтернету як маркетингового інструментарію, що являє собою одночасно і засіб спілкування, і засіб ділової взаємодії.

Таблиця 2

Напрями інформаційної взаємодії суб'єктів туристичного ринку за допомогою сучасних інформаційних технологій

№ з/п	Суб'єкти комунікації	Комунікаційний засіб	Функція комунікації
1.	Регулюючі організації – туроператори	Інтернет-сайт регулюючої організації	Інформаційно-довідкова та консультативна (нормативна база, ліцензування тощо)
2.	Регулюючі організації – турагенти		
3.	Регулюючі організації – постачальники проміжного продукту		
4.	Регулюючі організації – споживачі		
5.	Туроператор – турагент	Корпоративні інформаційні системи підприємств	Автоматизація бізнес-процесів
6.	Турагент – туроператор		Автоматизація бізнес-процесів, інформація про ринок
7.	Постачальники проміжного продукту – туроператори		Автоматизація бізнес-процесів
8.	Туроператори – споживачі	Інтернет-сайт оператора	Інформування та рекламування турпродуктів
9.	Споживачі – туроператори		Інформація про ринок, попит та споживачів
10.	Туроператори – підприємства інфраструктури (портали, мережі)	Корпоративні системи підприємств	Автоматизація бізнес-процесів
11.	Підприємства туристичної інфраструктури – споживачі	Інтернет-сайти підприємств	Інформування та рекламування турпродуктів
12.	Споживачі – підприємства туристичної інфраструктури		Інформація про ринок, попит та споживачів
13.	Постачальники проміжного продукту – системи резервування	Корпоративні інформаційні системи	Автоматизація бізнес-процесів
14.	Системи резервування – споживачі	Інтернет-сайти GDS чи RDS	Продаж турпродукту
15.	Споживачі – системи резервування		Інформація про попит та споживачів
16.	Турагенти – споживачі	Інтернет-сайт підприємства	Інформування та рекламування турпродукту
17.	Споживачі – турагенти		Інформація про ринок, попит та споживачів

Джерело: побудовано автором на основі проведеного дослідження

Завдяки Інтернет-технологіям та маркетинговим функціям, здійснюваним через Інтернет, відбулося різке збільшення використання Інтернету, що прискорюється безупинним розвитком самих ресурсів мережі.

Аналізуючи наявні у науковій та прикладній літературі визначення терміна «Інтернет-комунікація», які мають обмежене розкриття формулювань та не враховують особливостей механізмів реалізації комунікацій на основі Інтернет-мережі, запропоновано власне визначення цього терміна: Інтернет-комунікація – сукупність способів, засобів та механізмів поширення інформації серед аудиторії Інтернету за допомогою механізмів Інтернет-технологій.

На основі дослідження практики побудови, формування і застосування інформаційних технологій у структурі комунікаційної моделі туристичної галузі визначено характер і засоби комунікацій. Побудована комунікаційна модель застосування інформаційних технологій у туристичній галузі, що формується за допомогою споживачів туристичних продуктів та інформаційних ресурсів постачальників проміжних туристичних продуктів, які включають у себе:

Інтернет-ресурси регулювальних організацій, інформаційні ресурси туристичних операторів, інформаційні ресурси туристичних агентів, інформаційні та довідкові інформаційні ресурси, інформаційні глобальні та регіональні системи резервування туристичних послуг.

На основі побудованої моделі використання сучасних інформаційних технологій у туристичній галузі виділено основні напрями комунікаційної взаємодії між учасниками туристичного ринку та виділено функції, які виконують комунікації в межах інформаційної взаємодії між суб'єктами туристичної галузі.

Говорячи про можливі перспективи застосування сучасних інформаційних технологій у туристичній галузі, фахівці зазначають, що поширення інформаційних технологій у туризмі буде залежати від низки додаткових соціокультурних, економічних і політичних факторів. Самі по собі інформаційні технології не можуть створювати нових туристичних продуктів, і лише поєднання технологій із низкою соціальних, інституціональних, політичних і культурних факторів приведе до створення нових комбінацій товарів і послуг, методів, ринків.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гряділь І.І. Нові інформаційні технології / І.І. Гряділь, С.І. Гряділь // Ужгород: Закарпаття, 2002. 58 с.
2. Павленко А.Ф. Маркетингові комунікації: сучасна теорія і практика / А.Ф. Павленко, А.В. Войчак, Т.О. Примак; КНЕУ ім. В. Гетьмана. К., 2005. 404 с.
3. Гонтаржевська Л.І. Ринок туристичних послуг в Україні / Л.І. Гонтаржевська. Донецьк: Східний видавничий дім, 2008. 180 с.
4. Бойко Н.І. Роль інформаційних та комунікаційних технологій в маркетингових каналах сучасних підприємств / Н.І. Бойко // Вісник. Львів, 2005. Вип.17: Сер.: Економ. С. 399–401.
5. Кальченко О.М. Проблеми інноваційного розвитку туристичної галузі України / О.М. Кальченко // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. 2010. № 41. С. 133–139.
6. Дергачова В.В. Глобалізація бізнесу та інтернет-маркетинг: перспективи і проблеми. / В.В. Дергачова., О.О. Скибіна. Донец. держ. ун-т економіки і торгівлі ім. Туган-Барановського. Донецьк, 2007. 215 с.
7. Пілюшенко В. Л. Інформаційні технології у маркетингу і рекламі: Навч. посіб. / Донецький держ. ун-т управління. Донецьк: ДонДУУ, 2005. 205 с.
8. Смит П. Коммуникации стратегического маркетинга / П. Смит, К. Бэрри, А. Пулфорд / Под ред. Л.Ф. Никулина; [Пер. с англ. В.Н. Егорова] М.: Юнити, 2001.– 414 с.
9. Заплатинський В.М. INTERNET-сучасна інформаційна технологія для маркетингу / В.М. Заплатинський // Маркетинг та логістика в системі менеджменту. Львів, 1998. С. 181–182.

УДК 33:332.122:338.45(477)

ПІДГОТОВКА І ОБГРУНТУВАННЯ КОНКРЕТНИХ ПРАКТИЧНИХ ЗАХОДІВ ДЛЯ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ У КОНКУРЕНТНИХ УМОВАХ

PREPARATION AND SUBSTANTIATION OF SPECIFIC PRACTICAL MEASURES FOR IMPROVING THE OPERATING EFFICIENCY OF THE ECONOMIC ENTITY IN A COMPETITIVE ENVIRONMENT

Кудріна О.Ю.

доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри бізнес-економіки
та адміністрування,
Сумський державний педагогічний університет
імені А.С.Макаренка

Лісковецька Т.П.

кандидат економічних наук, доцент
кафедри міжнародної економіки,
Національний університет харчових технологій

У статті визначено сучасні тенденції розвитку економіки України, що свідчать про невтішну ситуацію зі стрімким падінням обсягів внутрішньодержавного фінансування промислового сектору, вичерпанням внутрішніх резервів інвестування у промисловість. Вказано на необхідність розроблення та реалізації системи аналізу й оцінки фінансового стану підприємства, адаптованої до особливостей функціонування конкретного підприємства на ринку. Визначено, що оцінка ефективності використання промислового потенціалу регіону напрощуд вдало використовуються на практиці під час розроблення програм соціально-економічного розвитку територій (регіонів). У статті встановлено, що питання застосування режиму вільних економічних зон на території України залишається одним з актуальних у царині соціальних досліджень, саме СЕЗ можуть стати одним із засобів вирішення економічних проблем як держави загалом, так і окремих її регіонів.

Ключові слова: економіка, держава, спеціальні економічні зони, конкурентоспроможність регіону, конкурентне середовище, промислове виробництво.

В статье определены современные тенденции развития экономики Украины, свидетельствующие о неутешительной ситуации со стремительным падением объемов внутрисударственного финансирования промышленного сектора, исчерпанием внутренних резервов инвестирования в промышленность. Указано на необходимость разработки и реализации системы анализа и оценки финансового состояния предприятия, адаптированной к особенностям функционирования конкретного предприятия на рынке. Определено, что оценка эффективности использования промышленного потенциала региона очень удачно используются на практике при разработке программ социально-экономического развития территорий (регионов). В статье установлено, что вопрос применения режима свободных экономических зон на территории Украины остается одним из актуальных в области социальных исследований, именно СЭЗ могут стать одним из средств решения экономических проблем как государства в целом, так и отдельных его регионов.

Ключевые слова: экономика, государство, специальные экономические зоны, конкурентоспособность региона, конкурентная среда, промышленное производство.

The article identifies the current trends of the Ukrainian economy development, which indicate a disappointing situation with the rapid decline in the volume of domestic financing of the industrial sector, the exhaustion of domestic reserves of investment in industry. The necessity of development and implementation of the system of analysis and evaluation of the financial condition of the enterprise adapted to the peculiarities of the operation of a particular enterprise in the market is indicated. It is determined that the estimation of the efficiency of using industrial potential of the region is surprisingly well used in practice when developing programs of socio-economic development of territories (regions). The article establishes that the issue of applying the regime of free economic zones on the territory of Ukraine remains one of the most important in the field of social research, namely, SEZs can become one of the means of solving economic problems of both the state as a whole and its individual regions.

Key words: economy, state, special economic zones, competitiveness of the region, competitive environment, industrial production.

Постановка проблеми. Застосування в Україні спеціальних правових режимів стимулювання інвестиційної діяльності в промисловість, передусім у високотехнологічні галузі економіки та в депресивні регіони, залишається одним із пріоритетних стратегічних напрямів дій Уряду країни.

Для забезпечення довіри промислових бізнесових кіл до запроваджуваних реформ доцільно жорстко нормативно закріпити спеціальні правові режими економічної діяльності та мережі їхніх функціональних одиниць упродовж усього терміну дії цих правових режимів.

При цьому з метою формування «точок прориву» у промисловості необхідно системно удосконалити чинну нормативно-правову базу у сфері промислової діяльності та опрацювати чітку, об'єктивну методику обґрунтування стратегії підвищення промислового потенціалу країни і регіону. Оптимальний шлях вирішення поставлених завдань – формулювання теоретичних і прикладних канонів діагностики результативності потенціалу промислового комплексу регіонів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанню організації і функціонування вільних економічних зон приділяється досить багато уваги у зарубіжних і вітчизняних економічних дослідженнях. Серед фахівців, котрі спеціально досліджували цю проблему, можна назвати В.О. Дергачова, М.І. Долішнього, І.С. Коропецького, О.Є. Кузьміна, О.С. Передрія, В.І. Пилу, А.П. Румянцева, Г.В. Семеніхіна, О.М. Соїну, А.С. Філіпенка, О.С. Чмир, І.М. Школу та інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Хоча проблемам промислового розвитку, розвитку територій, ефективному функціонуванню спеціальних економічних зон і приділяється досить уваги у літературі економічного спрямування, але прикладні дослідження розвитку в умовах глобальної світової фінансової кризи обчислюються незначною кількістю пошукувань.

Метою статті є визначення сучасної парадигми розвитку промислових регіонів та опрацювання першочергових, на наш погляд, заходів із реформування промислової політики у регіонах, щоб за умови обмеженого зовнішнього (відносно цих регіонів) бюджетного фінансування активізувати внутрішні ресурси регіонів і надати якісні нові імпульси для відновлення національної промисловості. Досягнення вказаної мети передбачає вирішення таких завдань:

- визначити систему заходів для підтримки стійкого фінансового стану підприємства;
- визначити техніко-економічне обґрунтування проекту створення спеціальних економічних зон;
- опрацювати першочергові заходи з розроблення ефективної методики обґрунтування доцільності створення та функціонування спеціальних економічних зон.

Виклад основного матеріалу дослідження. Мобілізація внутрішніх резервів промислового підприємства (явних та прихованих)

є одним із головних способів покращення фінансового стану цього підприємства.

Оздоровлення фінансового стану підприємства можливе за рахунок збільшення вхідних та зменшення вихідних грошових потоків. Підвищення розмірів вхідних грошових потоків можна досягти за рахунок: збільшення виручки від реалізації; рефінансування дебіторської заборгованості, продажу частини основних фондів [1].

Зниження собівартості продукції та витрат, джерелом покриття яких є прибуток, являє собою головний внутрішній резерв покращення стану платоспроможності підприємства.

Основним способом зниження собівартості є економія всіх видів ресурсів, що споживаються у виробництві, якої можна досягти різними шляхами, такими як механізація та автоматизація виробництва; розроблення та застосування прогресивних, високопродуктивних технологій; заміна та модернізація застарілого обладнання; підвищення вимог та застосування вхідного контролю за якістю сировини, яка надходить від постачальників, та матеріалів, комплектуючих виробів, напівфабрикатів [2].

В умовах конкурентного середовища актуальності набуває оптимізація збутової політики підприємства. Стимулювати збут можна різними методами, наприклад, наданням знижок покупцям, застосуванням масової реклами, помірними зменшеннями цін.

До заходів мобілізації внутрішніх резервів, які спрямовані на зміцнення фінансового стану, можна віднести: проведення реструктуризації активів підприємства; сукупність заходів, пов'язаних зі зміною структури та складу активів балансу; перетворення в грошову форму наявних матеріальних та фінансових активів підприємства [3].

У межах реструктуризації активів можна використати такі заходи, як мобілізація прихованих резервів; здача в оренду основних фондів, які не повною мірою використовуються у виробничому процесі; оптимізація структури розміщення оборотного капіталу шляхом зменшення частки низько-ліквідних оборотних засобів, запасів, сировини та матеріалів, незавершеного виробництва тощо; продаж окремих низькорентабельних структурних підрозділів та об'єктів основних фондів (за рахунок цієї операції підприємство може отримати інвестиційні ресурси для перепрофілювання виробництва на більш прибуткові види діяльності) тощо.

Система заходів для підтримки стійкого фінансового стану підприємства повинна передбачати:

- постійний моніторинг зовнішнього і внутрішнього стану підприємства;
- розроблення заходів із зниження зовнішньої вразливості підприємства;
- розроблення підготовчих планів у разі виникнення проблемних ситуацій, здійснення попередніх заходів для їхнього забезпечення;

– впровадження планів практичних заходів при виникненні кризової ситуації, прийняття ризикових і нестандартних рішень у випадку відхилення розвитку ситуації;

– координацію дій всіх учасників і контроль за виконанням заходів та їхніми результатами.

Таким чином, можна зробити висновок, що фінансовий стан – це одна з найважливіших характеристик діяльності кожного підприємства, яка потребує постійного аналізу та контролю.

Усі шляхи та заходи, спрямовані на підвищення фінансового стану, утворюють цілісну систему оздоровлення, яка повинна забезпечувати комплексний вплив на діяльність підприємства в разі потреби.

Для забезпечення задовільного фінансового стану на кожному підприємстві у загальній системі фінансового управління необхідно розробити та забезпечити реалізацію системи аналізу і оцінки фінансового стану, адаптованої до особливостей функціонування конкретного підприємства на ринку, завдань його фінансової стратегії та політики тощо.

Вищевикладені відомості не є суто теоретичною матерією, відірваною від реальії сьогодення, чимось накшталт абстрактної інтерпретації авторів цього дослідження. Розглянуті етапи оцінки ефективності використання промислового потенціалу регіону напроцуд вдало використовуються на практиці при розробці програм соціально-економічного розвитку територій (регіонів) й оформлюються у вигляді офіційних нормативно-правових документів. Наочний приклад сказаному – техніко-економічні обґрунтування (ТЕО) проектів створення спеціальних економічних зон.

Світовий досвід функціонування спеціальних економічних зон свідчить: більш потужне застосування в Україні інструментарію цих зон дало б змогу певною мірою розв'язати проблеми зайнятості і формування нових робочих місць у депресивних старо-промислових або малозаселених районах з низьким рівнем економічного розвитку, активізувати зовнішню торгівлю, обмін знаннями і технологіями, стимулювати приплив іноземних інвестицій, розширити експортну базу, збільшити обсяги зовнішніх надходжень і поліпшити платіжний баланс та ефективно використати місцеві ресурси, що підкреслює їх актуальність в розрізі становлення міжнародних економічних відносин в Україні. Саме СЕЗ, як на нашу думку, можуть стати одним із засобів вирішення економічних проблем як держави в цілому, так і окремих її регіонів.

Одним із обов'язкових, законодавчо визначених документів по СЕЗ є техніко-економічне обґрунтування проекту створення спеціальних економічних зон.

При цьому, методологічною основою для розробки техніко-економічного обґрунтування (ТЕО) проектів створення конкретних спеціальних економічних зон та їх експертної оцінки є

«Типові методичні рекомендації щодо розробки техніко-економічного обґрунтування доцільності створення та функціонування спеціальних (вільних) економічних зон» [4].

Ці типові методичні рекомендації підготовлені у Науково-дослідному економічному інституті Міністерства економіки України з метою створення єдиних методичних підходів та принципів обґрунтування доцільності створення і функціонування СЕЗ і призначені для використання ініціаторами заснування СЕЗ, розробниками ТЕО проекту СЕЗ, а також усіма державними органами управління, які уповноважені проводити експертизу, приймати рішення щодо створення СЕЗ.

Зазначені Методичні рекомендації структурно складаються з одинадцяти розділів. *Перший розділ*, а саме: «Загальні положення», містить визначення СЕЗ та окремих її типів. Але оскільки подальші розділи містять терміни і поняття, що потребують уточненого визначення, то цей розділ повинен бути розширений.

У *другому розділі* надаються організаційно-методичні основи розробки ТЕО СЕЗ. В одному з положень цього розділу оговорюється необхідність розробки й оцінки з позицій ресурсного забезпечення і результативності функціонування декількох альтернативних варіантів заснування СЕЗ, як мінімум сприятливого та несприятливого. Відмітимо, що розробка варіантів не може не ускладнювати процес розробки ТЕО СЕЗ, до того ж всі можливі сценарії розвитку подій передбачити неможливо. В організаційно-методичних основах розробки ТЕО СЕЗ також наведена типова схема, за якою саме і має здійснюватися розробка ТЕО СЕЗ. Нажаль, у якості основних оціночних показників наводяться групи показників без чіткого визначення ступеня впливу зокрема кожного з них на прийняття рішення про доцільність створення та функціонування СЕЗ.

Метою *третього розділу* методичних рекомендацій, а саме аналізу вихідного рівня соціально-економічного розвитку базового об'єкта або території розташування СЕЗ, є оцінка основних соціально-економічних характеристик об'єкта зонування, що існує на момент проектування СЕЗ. Так, для кожного типу СЕЗ, визначення якого дається у загальних положеннях методичних рекомендацій, враховуючи специфіку СЕЗ, пропонується проаналізувати ряд конкретних показників. Тобто, залежно від обраного типу зони аналіз вихідного рівня повинен мати свої особливості. Але оскільки вибір типу зони здійснюється, виходячи з результатів саме аналізу вихідного рівня соціально-економічного розвитку, а також пріоритетного відбору соціально-економічних проблем та сформованої системи цілей, то утворюється замкнуте коло щодо вибору типу СЕЗ. До того ж, подальша оцінка тенденцій розвитку економічного потенціалу, матеріальної бази соціальної сфери та

ринкової інфраструктури також здійснюється відповідно до обраного типу СЕЗ. Якщо мова йде лише про попередній вибір типу СЕЗ, то однак необхідні чіткі критерії відбору. Так, попередній вибір типу СЕЗ шляхом, наприклад, аналізу усієї сукупності показників з послідуочим їх аналізом та вибором типу СЕЗ, по-перше є дуже трудомістким процесом, а по-друге, оскільки для однієї території можуть існувати приблизно однакові можливості для створення двох та більше типів СЕЗ, все ж необхідні критерії відбору найбільш оптимального типу СЕЗ.

При подальшому аналізі економічного потенціалу території розміщення СЕЗ передбачається розрахунок деяких конкретних показників. Нажаль, використання, наприклад, балансу виробництва та споживання або загальноприйнятих показників чи нормативів, як це запропоновано у методичних рекомендаціях, не дає завжди чітку відповідь на питання, чи є досягнутий рівень економічного потенціалу достатнім для створення СЕЗ того чи іншого типу. І баланс, і загальноприйняті показники та нормативи розраховуються на конкретний момент або умови, тому не завжди можуть враховувати послідуочі зміни кон'юнктури. Отже, оскільки аналіз вихідного рівня соціально-економічного розвитку об'єкта зонування повинен виявити рівень відповідності його характеристик вимогам створення визначеного типу СЕЗ, то необхідна розробка більш чітких та обґрунтованих критеріїв, які б відповідали кожному типу СЕЗ [5].

У *четвертому розділі* методичних рекомендацій здійснюється оцінка та пріоритетний відбір соціально-економічних проблем, які передбачається вирішувати створенням СЕЗ. Проте, запропоновані як мірила оцінки критерії відбору є не конкретними, а отже, не дозволяють чітко виділити пріоритетні соціально-економічні проблеми.

Що стосується формування системи цілей (*п'ятий розділ*), то у якості критеріїв для її формування запропоновано лаконічність та однозначність тлумачень, позитивний характер результатів, реальність та інше. Нажаль, треба визнати, що вони аж ніяк не можуть виступати у якості критеріїв, оскільки, будучи лише вихідними положеннями для здійснення формування системи цілей, вони можуть розглядатися як загальні принципи.

Техніко-економічного обґрунтування створення конкретної СЕЗ повинно дати відповіді на питання: на якій території та якого типу функціональної і галузевої спрямованості СЕЗ необхідно заснувати. Проте, у методичних рекомендаціях (*шостий розділ*) не вказується, яким чином і за якими саме критеріями визначати відповідність характеристик можливого місце розташування СЕЗ або рівня розвитку транспортно-комунікаційної системи чи наявного ресурсного потенціалу та інших запропонованих факторів умовам заснування СЕЗ

обраного типу, функціональної та галузевої спрямованості. І хоча у методичних рекомендаціях констатується, що висновки про основні характеристики розташування та діяльності СЕЗ обов'язково пояснюються і аргументуються з використанням відповідних показників та розрахунків, але не наводяться ані конкретні показники, ані методика розрахунків.

Сьомий розділ методичних рекомендацій має назву «Характеристика основних розділів та положень проекту СЕЗ». Враховуючи потребу у більш ґрунтовній базі для прийняття рішення про доцільність заснування СЕЗ, у методичних рекомендаціях зазначається, що робота над цим розділом ТЕО СЕЗ повинна обов'язково поєднуватися з економічною оцінкою цих етапів на основі підходів та розрахунків, викладених у розділах 8 та 9 методичних рекомендацій, однак дані розділи не містять чіткої методики здійснення економічної оцінки.

Так обґрунтуванню спеціального правового режиму економічної діяльності призначений *восьмий розділ* методичних рекомендацій. Розробка і обґрунтування спеціального режиму діяльності СЕЗ, як це зазначено у методичних рекомендаціях, повинно проводитися окремо для кожного режиму оподаткування, митного регулювання, валютно-фінансового, кредитного та ін. Однак ці складові спеціального правового режиму економічної діяльності мають існувати та функціонувати в єдиній системі, а значить запропонований підхід не враховує цей системний ефект. Що стосується обґрунтування положень спеціального режиму діяльності конкретної СЕЗ, то для цього у методичних рекомендаціях пропонують за кількома альтернативними варіантами обрахувати результативність СЕЗ у разі зміни існуючої системи оподаткування, обрахувати на таких засадах показники бюджетних надходжень, витрат, чистого прибутку, рентабельність, окупність, та провести аналіз економічних результатів СЕЗ за різними варіантами, а потім на основі цього зробити обґрунтований вибір оптимального економічного режиму діяльності зони. Проте, ані методики обрахування результативності чи бюджетних показників, ані методики проведення аналізу не наведено.

Все сказане дає змогу зробити висновок, що конкретної методики вибору оптимального економічного режиму діяльності СЕЗ немає, а отже, цей вибір буде суґубо суб'єктивним. Слід зазначити, що оскільки режим діяльності СЕЗ, розроблений відповідно до вимог *восьмого розділу*, за думкою авторів методичних рекомендацій, має стати основою для подальших розрахунків ресурсних потреб проекту та показників економічної ефективності в складі *розділів дев'ять* «Оцінка витрат на створення відповідної виробничої та соціальної інфраструктури, обґрунтування ресурсних потреб СЕЗ і можливостей їх забезпечення» і *десять* «Прогноз результативності та соціально-економічної ефектив-

ності створення і функціонування СЕЗ», то ці розрахунки будуть мати суцільно суб'єктивний характер і, як наслідок, негативно вплинуть на об'єктивність самого ТЕО СЕЗ [5].

Висновки. Отже, проблема розробки ефективної методики обґрунтування доцільності створення та функціонування СЕЗ залишається актуальною. На наш погляд, розробка такої методики повинна починатися з обґрунтування критерію доцільності створення та ефективності функціонування СЕЗ, який поєднує інтереси суб'єктів економічної діяльності, регіону та держави в цілому. Найкращим чином цим умовам відповідають податкові надходження до бюджету, оскільки запровадження спеціального інвестиційного режиму пов'язано з послабленням фіскального тягаря завдяки наданню певних податкових пільг. Кінцевим завданням створення СЕЗ є підвищення темпів економічного зростання з метою збільшення податкових надходжень до бюджету. Отже, порівняння сукупних податкових надходжень за певний період часу (наприклад, за термін, на який створюється СЕЗ) при створенні СЕЗ та в разі не створення СЕЗ в регіоні, що розглядається, дозволить оцінити доцільність створення та ефективність функціонування СЕЗ. Також податкові надходження можуть бути використані у якості критерію для розробки оптимальної стратегії розміщення СЕЗ на території України.

На підставі проведеного аналізу, можна зробити висновок, що використання сукупних податкових надходжень за певний період часу як критерію доцільності створення та ефективності функціонування СЕЗ дозволить удосконалити існуючий механізм створення спеціальних економічних зон в Україні.

Доцільно відмітити, що прописана у Методичних рекомендаціях процедура розробки техніко-економічного обґрунтування створення і функціонування СЕЗ здійснюється за такими ж

принципами, що і оцінка ефективності використання промислового потенціалу й методологічно полягає у проходженні в хронологічній послідовності чотирьох класичних (вже вищезгаданих) етапів – 1) оцінка особливостей функціонування суб'єктів господарювання у невизначеному зовнішньому середовищі; 2) обґрунтування передумов і факторів, що становлять істотний вплив на внутрішній економічний механізм функціонування промислових суб'єктів господарювання у регіоні; 3) узагальнення та систематизація знань в галузі оволодіння навичками здійснення діагностики за різними напрямками діяльності промислових підприємств для забезпечення їхнього ефективного управління; 4) підготовка і обґрунтування конкретних практичних заходів щодо підвищення ефективності діяльності суб'єктів господарювання в конкурентних умовах через покращення (відновлення) стану функціонування, направленою на їхній стабільний розвиток.

Підсумовуючи викладене, хотілося б ще раз зазначити: саме у кризовому періоді мають бути закладені основи нової промислової політики, яка здатна забезпечити адекватне реагування держави на найважливіші економічні виклики, пов'язані зі світовими кризовими процесами, а також глобалізацією та постіндустріальною модернізацією.

Враховуючи існуючі прорахунки у вітчизняній державній промисловій політиці та курсі економічних реформ, стратегічними пріоритетами промислової політики України мають стати спрямування державних та приватних інвестицій у структурну перебудову промислового комплексу та створення замкнених ланцюгів виробництва, що сприятиме досягненню промисловістю конкурентних переваг у довгостроковій перспективі, адаптації виробництва до вимог ринку, а також становленню в Україні ефективного внутрішнього ринку та розвитку імпортозаміщення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Карпенко Г. В. Шляхи удосконалення фінансового стану підприємства. Економіка держави. 2010. № 1. С. 61-62.
2. Обущак Т. А. Сутність фінансового стану підприємства. Актуальні проблеми економіки. 2009. № 9. С. 92-100.
3. Рудницька О. М., Біленька Я. Р. Шляхи покращення фінансового стану українських підприємств. Вісник Національного університету «Львівська політехніка»: Збірник наукових праць. 2009. № 639. С. 132-138
4. Чмир О. С., Пила В. І. Спеціальні (вільні) економічні зони: теорія та практика. Київ : КДТЕУ, 1998. 327 с.
5. Колесников О.М. Удосконалення механізму створення спеціальних економічних зон в Україні // Коммунальное хозяйство городов. Научно-технический сборник : электрон. версия журн. № 73. С. 89-98. URL : <http://eprints.kname.edu.ua/>

МОДЕЛИРОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА КАК ФАКТОРА ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В КОНТЕКСТЕ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

MODELLING OF THE MECHANISM OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP AS A FACTOR FOR PROVIDING THE ENTERPRISE INVESTMENT ATTRACTIVENESS IN THE CONTEXT OF REGIONAL DEVELOPMENT

Левченко Я.С.

Doctor of Social sciences in Economics (Lithuania),
ассистент кафедры экономики и предпринимательства,
Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет

Предложенная модель эффективного взаимодействия государства с частным инвестором в рамках государственно-частного партнерства основана на усовершенствовании и интеграции существующих математических моделей. Показано, что при использовании данной модели открываются дополнительные возможности, а именно – можно рассчитать долю государственных и долю частных вложений. Это позволяет сделать правильный математический расчет и принять правильное решение, которое будет выгодно как для бюджета, так и для инвестора.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, инвестиционная привлекательность, обеспечение инвестиционной привлекательности, механизм взаимодействия, инвестиционная привлекательность предприятия в рамках регионального развития

Запропонована модель ефективної взаємодії держави з приватним інвестором в рамках державно-приватного партнерства заснована на основі вдосконалення та інтеграції існуючих математичних моделей. Показано, що при використанні даної моделі відкриваються додаткові можливості, а саме – можна розрахувати частку державних та частку приватних вкладень. Це дозволяє зробити правильний математичний розрахунок і прийняти правильне рішення, яке буде вигідно як для бюджету, так і для інвестора.

Ключові слова: державно-приватне партнерство, інвестиційна привабливість, забезпечення інвестиційної привабливості, механізм взаємодії, інвестиційна привабливість підприємства в рамках регіонального розвитку.

The proposed model of effective interaction of the state with a private investor within the framework of public-private partnership is based on the improvement and integration of existing mathematical models. It is shown that when using this model additional opportunities are opened, namely – it is possible to calculate the share of state and the share of private investments. This allows making the right mathematical calculation and making the right decision, which will be beneficial for both the budget and the investor.

Key words: public-private partnership, investment attractiveness, ensuring of investment attractiveness, interaction mechanism, investment attractiveness of enterprise within the framework of regional development.

Постановка проблемы. Мировая экономика за последнее десятилетие претерпела значительные изменения и продолжает трансформироваться. Хотя этот период считается сложным в мировой практике, именно такие изменения приводят к научному прогрессу и поиску новых форм взаимодействия. И в связи с этим возникает проблема перехода от классических форм взаимных инвестиционных отношений к новому уровню отношений между инвестором и получателем инвестиций.

Механизм ГЧП является эффективным современным механизмом управления трансформационными процессами в экономике, который позволяет привлекать частные инвестиции и компетенции частного бизнеса для решения государственных задач экономической модернизации, распределения рисков и обязательств между государством и бизнесом. В современной практике управления государственно-частное партнерство позиционируется как новая технология экономического развития, которая посте-

пенно формалізується як незалежне учреждение. В той же час відсутність загального погляду на економічний характер партнерства між державою і бізнесом, нетрадиційна термінологія і концептуальний апарат, обмеженість сфери застосування і форми реалізації державно-приватних партнерств створюють механізм суспільного – приватного партнерства неконкурентоспроможного серед інших механізмів співпраці між державними і приватними організаціями. Ідея залучення фінансових ресурсів і організаційних можливостей бізнесу для усунення бюджетних обмежень для вирішення державних завдань процесу виробництва в пріоритетних областях економіки і реалізації регіональної політики розвитку, для якої створюється ГЧП, залишається нереалізованою.

Створений в розвинених країнах світової механізм партнерства між державою і бізнесом є способом введення ринкових відносин в сфері державної відповідальності або, іншими словами, того, як держава делегує деякі з своїх функцій приватному бізнесу і вважається необхідним механізмом для ринкової економіки. Мета партнерства – об'єднати переваги державного і приватного секторів економіки для взаємної вигоди. Лідерами в застосуванні механізму державно-приватного партнерства в Західній Європі є Великобританія, Франція, Німеччина. Кожна країна має свій власний шлях розвитку механізму державно-приватного партнерства. Тому в залежності від країни і проекту існують великі кількості різних варіантів і схем застосування механізму державно-приватного партнерства.

Опираючись на досвід європейських країн, ГЧП розглядається, в першу чергу, як альтернатива приватизації. Основна частина проектів ГЧП, реалізованих в європейських країнах, представляє собою проекти, пов'язані з інфраструктурними об'єктами, приватизація яких в багатьох країнах вважається нецільовою з стратегічних причин, з тим, щоб уникнути соціально-економічної дискримінації населення або по інших причинам. Тому не випадково, що ГЧП виникли в сучасній формі і знайшли найбільше застосування в Великобританії, країні, в якій приватизація є найбільш поширеною, і де пошук інших форм необхідний для виправлення негативних наслідків приватизації (Програма, 2011 г.). В останні роки масштаби і форми застосування ГЧП значно розширилися. В більшості країн Центральної і Східної Європи (Болгарія, Хорватія, Чеська Республіка, Румунія, Польща) кількість проектів, ініційованих з використанням схем державно-приватного партнерства, постійно зростає. Однак, незмо-

тря на це, використання цієї форми співпраці між державою і бізнесом знаходиться на відносно ранній стадії. Рівень обговорення питання про застосування механізму державно-приватного партнерства не зменшується. На сьогоднішній день в більшості країн немає єдиного думки про те, які форми і сфери взаємодії між державою і бізнесом можуть бути віднесені до ГЧП. В різних країнах цілі, завдання, форми і сфери різні.

Говорячи про механізми взаємодії держави з приватним інвестором, необхідно враховувати, що таке взаємодія повинно бути не тільки ефективним, але і справедливим. Саме тому альтернативною і актуальною формою взаємодії виступає державно-приватне партнерство (ГЧП).

В цьому зв'язі не можна не відзначити, що приватний сектор завжди співпрацює з державним сектором для забезпечення суспільної інфраструктури (Otairua, 2014). Висновки Almagi (2017) показують, що ГЧП вважається привабливим для інвесторів, оскільки воно сприяє передачі навичок і досвіду приватного сектора, використанню коштів приватного сектора, підвищенню цінності грошей і передачі ризику приватній стороні. Державні і приватні партнери все частіше визнають важливість співпраці для забезпечення успішного виконання проектів (Koops, 2017). В останні роки ГЧП має багато позитивних переваг, зокрема створення приватного сектора економіки, прискорення розвитку, скорочення витрат на життєвий цикл проекту, сприяння зростанню національної економіки і зміцненню національної інфраструктури (Прибади & Pangeran, 2010).

Оскільки люди реагують на стимули, а позитивні зовнішні ефекти і механізми партнерства між державним і приватними секторами є значущими стимулами для проектів в деяких країнах (Cedricks & Longs, 2017), це свідчить про те, що тематика досліджень, присвячених взаємодії держави з приватним інвестором в межах державно-приватного партнерства є актуальною.

Аналіз літературних даних і формування цілей. Державне і ринкове регулювання інвестиційної діяльності є суспільним механізмом, формуючим умови для виконання інвестиційної діяльності як на державному рівні, так і на рівні окремого підприємства. Державні і ринкові компоненти регулювання і сила їх впливу на результати інвестицій визначають можливості ефективного виконання інвестиційної діяльності підприємств (Klobt, 2005).

В різних країнах використовуються різні варіанти одного і того ж механізму, що

затрудняет формулирование единой концепции государственно-частного партнерства. Лучшей международной практикой является постоянное обновление концепции ГЧП. Общее регулирование процессов реализации ГЧП на международном уровне осуществляется с помощью документов, которые носят рекомендательный характер. К ним относятся документы Европейской комиссии по региональной политике Европейского союза: «Руководство по успешному партнерству между государственным и частным секторами» (2003 г.) и «Зеленая книга по государственно-частным партнерствам и местному законодательству о государственных контрактах и концессиях» (2004 г.). Документ Европейской экономической комиссии Организации Объединенных Наций «Управление государственно-частным партнерством в целях развития инфраструктуры» (Centr partnerstva, 2008) и другие. Эти документы представляют собой развитие международного понимания ГЧП, требуя стандартов лучшей международной практики. Для Украины, как и для других постсоветских стран, ГЧП как самостоятельное и институционализированное направление в организации сотрудничества между государством и бизнесом является инновацией, вызванной трансформационными реформами. Среди стран с трансформационными экономиками в настоящее время наиболее интенсивные исследования по теории и практике ГЧП ведутся в России. В Государственной Думе Федерального Собрания Российской Федерации создан Экспертный совет по законодательству о государственно-частных партнерствах. Ряд министерств и ведомств создали специальные советы по вопросам партнерства. Для информационных и консалтинговых услуг в определенных областях и организационно-правовых вопросов создания и функционирования ГЧП Государственная корпорация «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)» создала региональный консультационный центр ГЧП (Centr partnerstva, 2008).

В Украине создана некоммерческая организация «Украинский центр содействия государственно-частному партнерству» для развития научной, методической, правовой и организационной поддержки для создания условий для реализации проектов ГЧП национального и регионального значения. Существует Программа развития партнерства между государственным и частным секторами, финансируемая Агентством США по международному развитию (USAID).

Однако все эти структуры ориентированы на контроль, урегулирование, стимулирование и т.д., то есть никаких математических моделей не предлагают. Надо отметить, что любой эффект становится более понятен, если результат носит количественное выражение.

Ян, Лонг и Вэньбо Ли (2017) предложили совершенствовать налоговую политику про-

ектов ГЧП. Они разработали модель установления правил и положений, классификацию связанных с налогами расходов, построение дифференцированной динамичной налоговой льготной политики и построение многоуровневой координации и поддержки политики. Лю, Гао, Чиа и Ло (2016) предложили новое понимание механизма стимулирования между правительством и частными инвесторами для совместной работы. Они создали «беспроигрышный» контракт для ограничения потенциального оппортунистического поведения. Ван и Лю (Wang & Liu, 2015) утверждают, что преимущества, которые получают, должны быть справедливо равными рискам, правительства имеют право делиться избыточным доходом, который получают инвесторы, равным разнице между фактическим доходом, полученным инвесторами, и ожидаемым доходом. В результате необходимо определить сумму сверхдохода. В их докладе представлена интеграция теории предпочтений справедливости и традиционного принципа – модели для расчета оптимальных стимулов. В свою очередь Саоа, Дуб & Хансен (2017) предложили компенсационные выплаты инвесторам с целью их привлечения и поощрения. Но Хнейцер (2016) в своих исследованиях доказал необходимость государственной поддержки в ряде условий, в том числе социальных (улучшение инфраструктуры, укрепление образования и обучения, финансовая поддержка и рациональная организация производства). Таким образом, можно избежать монополизма и будет обеспечена поддержка слабых предприятий. Так как Snieska & Zykiene (2015) определила, что для инвесторов предоставление услуг поддержки бизнеса является важным фактором, автор приходит к выводу, что ГЧП является одним из возможных механизмов поощрения инвесторов.

Однако предложения в вышеперечисленных работах носят скорее теоретическую нагрузку. Каждая из разработок оставляет за собой некую погрешность. Эта погрешность заключается в том, что не определены четкие размеры интересов, не учитывается удельный вес интересов государства и частного инвестора.

Систематизация результатов приведенных исследований позволяет считать, что существующие подходы к решению проблемы моделирования механизма ГЧП опираются на теоретические аргументы, разработку нормативно-правовых актов, обеспечение социальной составляющей. Очевидно, подобные подходы позволяют находить приемлемые решения только в том случае, если конечное состояние процесса известно с заданной степенью точности, а его математическое не имеет места. Из этого следует, что нарушение хоть одного из перечисленных условий не даст возможности получения оптимальных решений

для механизмов ГЧП. Данная часть проблемы может быть решена путем разработки модели взаимодействия государства с частным инвестором в рамках ГЧП на основе количественных данных деятельности предприятия, при помощи которой можно точно рассчитать долевое участие государства и частного инвестора. При этом теоретические аргументы, нормативно-правовые акты, социальная составляющая не отвергаются.

Цели и задачи исследования. Целью работы является разработка модели взаимодействия государства с частным инвестором в рамках ГЧП, с помощью которой можно точно рассчитать долевое участие государства и частного инвестора.

Для достижения поставленной цели необходимо решение следующих задач:

– проверить возможность интегрирования математических моделей в единую модель взаимодействия государства с частным инвестором в рамках ГЧП;

– предложить модель взаимодействия государства с частным инвестором в рамках ГЧП, с помощью которой можно точно рассчитать долевое участие государства и частного инвестора.

Синтез мультиальтернативного описания конечного состояния модели взаимодействия государства с частным инвестором в рамках ГЧП

В целях регулирования отношений между всеми участниками инвестиционного процесса необходимо разработать методологию обеспечения эффективного взаимодействия государства и инвестора на условиях взаимовыгодных отношений.

Поскольку ГЧП является особой формой организации бизнеса и формой инвестиционной деятельности, в которой ресурсы объединены, помимо оценки эффективности такого инвестиционного проекта, надлежащее распределение долевого участия в инвестиционном процессе должно осуществляться на основе расчетов математических моделей. Таким образом, существует потребность в разработке системы для установления взаимосвязи между всеми участниками инвестирования.

Следует отметить, что только при условиях государственной поддержки (частичной или полной) можно достичь цели – привлечь потенциальных инвесторов и, таким образом, сохранить отечественные предприятия. Следует отметить, что с помощью ГЧП можно улучшить инвестиционный климат и инфраструктуру.

Основываясь на проведенных исследованиях, необходимо синтезировать полученные результаты и визуально представлять их.

ГЧП помогает создать благоприятные условия для инвестиций и обеспечить конкурентные преимущества предприятия, региона или страны в целом. При осуществлении инвестиций необходимо точно описать взаимодействие участников с целью обеспечения их экономиче-

ской эффективности. Это означает не только согласование интересов (критериев) участников инвестирования, проведение конкурсов потенциальных претендентов, оптимизацию структуры инвестированного капитала [14].

Рыночные условия требуют согласования рекомендаций по внедрению инвестиций с международными руководящими принципами для проведения технико-экономических исследований, что позволит внедрить элементы стандартизации в предварительные исследования.

Мотивы реализации инвестиционных проектов могут быть разными, но в целом есть три основные причины, требующие инвестиций: обновление существующей материальной базы, увеличение объема производства, разработка новых видов деятельности. Степени ответственности за инвестиционные решения в этих областях отличаются друг от друга. В случае замены имеющихся производственных мощностей решение может быть принято безболезненно, так как есть определенные представления о масштабах и основных особенностях требуемых новых методов. Задача становится более сложной, когда речь идет об инвестировании в расширение основных видов деятельности с учетом необходимости учитывать целый ряд новых факторов, возможности выхода на новые рынки сбыта. Еще труднее оценить возможные последствия развития новых видов деятельности.

Научное исследование Musson (2012) продемонстрировало, что лидеры бизнеса будут готовы инвестировать в устойчивое развитие при условии сотрудничества с правительством и дружественной государственной политикой. В то же время успешное сотрудничество и успешное региональное развитие будут обеспечиваться совместной работой правительства, предприятия и инвестора (Musson, 2012).

Из-за ограниченного финансового капитала и бюджетных ограничений в государственном секторе мобилизация частного капитала стала неотложной задачей для быстрого осуществления дорогостоящих проектов. Это актуально и имеет большое значение для стран с низким и средним уровнем доходов и низким уровнем доходов, которые сталкиваются с трудностями в получении доступа к финансированию развития инфраструктуры (Cedricks & Longs, 2017).

Возникновение и развитие частного предпринимательства обуславливают возникновение отношений между государственными и частными структурами в отношении объединения усилий для удовлетворения социальных потребностей. В рыночных условиях ряд функций падает на государство, которое часто не выполняет их. Выход из этой ситуации – это интеграция государственного регулирования с возможностями частного сектора. Эти отношения проявляются в различных моделях, предназначенных для удовлетворения соответствующей

щих социальных потребностей. Показательным примером такого рода отношений является ГЧП, о котором и идет речь в данной работе.

В последние годы ГЧП продемонстрировал много положительных результатов, в том числе создание частного сектора экономики, ускорение развития, сокращение затрат на жизненный цикл инвестиционных проектов, содействие росту национальной экономики и укрепление национальной инфраструктуры.

В рамках проекта ГЧП много участников со сложными транзакциями и разнообразными интересами на разных этапах проекта. Важность использования финансовой модели в качестве инструмента оценки и переговоров по проекту подчеркивается в исследовании Kurniawan, Mudjanarko & Ogunlana (2015).

Финансовая модель помогает правительственным органам отображать наилучшую схему для лучшей общественности при разработке политики и ведении переговоров с инвестором. Правительственные органы могут предоставлять данные по политическим инициативам, такие как схема налоговых стимулов, несут ответственность за предоставление основных услуг, правительственную гарантию займа, роялти, ограничение тарифов и т.д. (Kurniawan, Mudjanarko & Ogunlana, 2015).

Поскольку ГЧП является особой формой организации бизнеса и формой инвестиционной деятельности, в которой ресурсы унифицированы, помимо оценки эффективности такого инвестиционного проекта, важно справедливое участие в инвестиционном конкурсе.

Таким образом, необходимо применять систему для установления взаимосвязи между всеми участниками инвестирования с помощью математических моделей. Также можно исключить компонент коррупции из процесса принятия решений относительно инвестирования (Zeneli, 2016).

Koors (2017) предложил применить методологию Q. Методология Q помогает найти корреляции между субъектами по выборке переменных. Анализ Q-фактора уменьшает отдельные точки зрения до нескольких факторов. Фактор можно рассматривать как математическое представление «средней» перспективы, разделяемой группой людей. Но результаты исследования могут иметь национальный характер. Путь успеха проекта воспринимается общественными руководителями проектов, может быть зависимым от культуры (Koors, 2017). Чтобы избежать таких ограничений, необходимо применять методологию, которая не зависит от мнений, а учитывает только цифры.

Наиболее подходящей моделью для честного поведения между государством и инвестором является модель, предложенная Бурковым и Новиковым (2007) – «Модель смешанного кредитования». На данный момент эта модель используется для кредитования инвестицион-

ных проектов во взаимодействии государства с банком. Автор принимает решение адаптировать его с целью разработки механизмов взаимодействия государства с частным инвестором. Чтобы доказать обоснованность и практическое применение адаптированной модели, автору необходимо изменить некоторые показатели, которые идентичны исходным. Обоснование приведено автором ниже.

В целях обеспечения развития механизмов государственной инвестиционной политики автор предлагает ввести механизм взаимодействия с государством.

Региональная программа включает в себя n количество проектов (предприятия, которые нуждаются в инвестициях). Для реализации программных проектов целесообразно привлекать средства частных компаний. Однако для частных компаний проекты могут быть экономически необоснованными из-за низкой доходности (если эффект на единицу вложенных затрат составляет менее 1). Индекс компании, участвующей в инвестиционных процессах, будет обозначен i , $i = \overline{1, n}$. Пусть эффект от проектов на единицу затрат, вложенных в i^{th} компании, составляет a_i ($a_i < 1, i = \overline{1, n}$).

Из-за ограниченности региональных экономических ресурсов наиболее эффективным методом увеличения производства является привлечение дополнительных капитальных ресурсов (Мустафакулов, 2017). Частные компании заинтересованы в получении бюджетных средств или льготных кредитов. Идея взаимодействия с государством заключается в том, что бюджетные средства или льготные кредиты предоставляются при условии, что компания будет участвовать в финансировании проекта и брать на себя обязательства по предоставлению своих финансовых ресурсов для финансирования. На практике фиксируется только часть средств, которые должны быть предоставлены компанией. Однако жесткая фиксация бюджетных средств имеет свои отрицательные стороны. Если эта доля невелика, то объем частных средств также будет незначительным. Если он большой, тогда будет много компаний, желающих инвестировать собственные средства. В то же время эффективность использования бюджетных средств будет снижаться.

Использование математических моделей позволяет сделать правильный расчет и принять правильное решение, которое будет выгодно как для бюджета, так и для инвесторов.

Давайте рассмотрим модель для обеспечения эффективного взаимодействия между государством и частным инвестором, которая учитывает масштабы бюджетного финансирования. Модель может быть адаптирована и для инвестиционных предприятий.

Автор предлагает внедрить модель на региональном уровне, совершенствуя ее следующим образом: имея средства для реализации

інвестиційного проекту, підприємство одночасно може грати роль як кандидата на отримання інвестицій, так і інвестора; використання запропонованої моделі дозволяє точно розрахувати частку бюджетних і приватних коштів. В разі успіху підприємство розвивається за рахунок власних ресурсів і отримує вигоду від держави.

Ідея має наступний зміст і виконується на основі такого алгоритму:

– n – кількість компаній, які є потенційними претендентами на інвестиції в регіоні. Припускається, що відомий обсяг централізованого фонду розвитку конкретного регіону. Загальне фінансування складає S_i . Проекти мають і визначають соціальну користь кожного з них як функції користі $f_i(S_i)$. Крім соціальної користі, запропонований компанією пакет проектів має економічну користь $\phi_i(S_i)$. На основі заявлених, зроблених компаніями, і з урахуванням обсягу бюджетних коштів (K), x_i фондів (зазвичай $x_i \leq S_i$) виділяється для i -ї компанії для фінансування проектів. Процедура $\{x_i = \Pi_i(S_i), i = \overline{1, n}\}$ називається механізмом ефективного взаємодія. Відсутність коштів, виділяються $y_i = S_i - x_i$, компанія покриває за свій рахунок. Економічні інтереси i -ї компанії можуть бути описані вираженнями:

$$Z_i(S_i, x_i) = \phi_i(S_i) - y_i = \phi_i(S_i) - (S_i - x_i), i = \overline{1, n}, \quad (1)$$

де $\phi_i(S_i)$ – дохід i -ї компанії (за умови, що компанія бере банківський кредит в розмірі y_i , відсотки за кредит враховуються);

Z_i – чистий дохід i -ї компанії.

Задача автора полягає в розробці фінансового механізму $\Pi(S)$, запропонованого Бурковим і Новиковим (2007), який забезпечить максимальний соціальний ефект для регіону (соціальним ефектом для регіону можна вважати розвиток підприємств на території цього регіону і, як наслідок, підвищення його інвестиційної привабливості):

$$\Phi = \sum_{i=1}^n f_i(S_i^*) \rightarrow \max$$

або

$$Z = \sum_{i=1}^n Z_i(S_i, x_i) \rightarrow \max$$

де $S^* = \{S_i^*\}$ – рівноважні стратегії i -ї компанії (точка рівноважності Неша відповідної гри, тобто та, в якій ні один з учасників не може збільшити свій вииграш, змінивши свою стратегію, в той час як інші учасники не змінюють свої стратегії).

Задача – це лінійний випадок, тобто:

$$\phi_i(S_i) = a_i S_i, f_i(S_i) = b_i S_i, 0 < a_i < 1, b_i > 0, i = \overline{1, n}$$

Виходячи з цього, проводиться аналіз фінансового механізму прямих пріоритетів:

$$x_i(S_i) = \frac{l_i S_i}{\sum_{i=1}^n l_i S_i} \cdot K, i = \overline{1, n}, \quad (2)$$

де l_i – пріоритет (інтегральний індекс ІП підприємства, модель визначення якої представлена в роботах [21–24]) i -го підприємства, $S = (S_1, \dots, S_n)$;

K – ліміт бюджетних коштів;

a_i – ефективність (стійкість підприємства в галузі).

При $K = 1$ слід зауважити, що може бути можливою така ситуація, коли $x_i(S) > S_i$ (підприємство отримує більше коштів, ніж вимагалося). Припустимо, що в цьому випадку різниця $[x_i(S) - S_i]$ залишається для підприємства.

Крім того, для розрахунку потрібен штучний індикатор, запропонований авторами моделі. Бурков і Новиков (2007) беруть це:

$$\frac{1 - a_i}{l_i} = q_i. \quad (3)$$

Щоб визначити кількість підприємств-кандидатів для участі в соціальних програмах розвитку підприємств і регіону в цілому, необхідно знайти таке максимальне значення n , яке задовольняє нерівності:

$$q_i < Q_n / (1 - n). \quad (4)$$

Якщо умова (4) не виконується, відповідні підприємства виключаються зі списку кандидатів.

За умови, що $b_i = l_i$ для всіх інвесторів і на рівні капіталу $K = 1$, загальний ефект від інвестиційної програми зводиться до:

$$L(S^*) = \frac{n - 1}{Q}, \quad (5)$$

де S^* – оптимальне значення.

Загальне фінансування підприємств, обраних для інвестиційної програми, складає:

$$l_i S_i^* = L(S^*) [1 - q_i (L(S^*))], i = \overline{1, n}. \quad (6)$$

В цьому випадку необхідно виконати наступну умову:

$$S_i^* \geq 0 \text{ or } 1 - \frac{q_i (n - 1)}{Q} > 0; \quad (7)$$

$$\frac{q_i (n - 1)}{Q} < 1; \frac{q_i}{Q} < \frac{1}{n - 1}, i = \overline{1, n - 1}.$$

Дотримуючись послідовності запропонованого алгоритму, можна точно розрахувати частку державних коштів і частку коштів інвестора.

Математична модель забезпечення ефективного взаємодія держави і приватного інвестора в межах механізму ГЧП дозволяє забезпечити ефективне взаємодія держави і приватного інвестора і визначити бюджет державних коштів і приватних вкладень. Така розробка відповідає цілям, заданим в роботі, і призначена привлечь

потенціального інвестора. Іменно така розробка являється хорошою основою для подальших наукових дискусій в напрямленні розвитку механізмів ГЧП.

Висновки. Дослідження показали, що стабільне і сбалансоване розвиток будь-якого державства потребує диверсифікації і інноваційної трансформації його виробництва і забезпечення цих процесів інвестиційними ресурсами. І в зв'язі з цим виникла проблема переходу від класических форм інвестиційних відносин до нового рівня відносин між інвестором і отримувачем інвестицій. В цілях забезпечення механізму ефективного взаємодія державства з приватним інвестором в якості ключового фактора, впливаючого на інвестиційну привлекательність підприємства, була розроб-

лена модель забезпечення ефективного взаємодія державства і приватного інвестора в рамках ГЧП. Предложена модель при своїй простоті дозволяє точно визначити частку бюджетних коштів і частку коштів приватного інвестора. Ця модель інтегрована з раніше предложених моделей: моделі оцінки інвестиційної привлекательності підприємства (в даному випадку мова йде про привлечення інвестора для підприємства) і моделі змішаного фінансування. Ця модель може бути застосована не тільки для розрахунку фінансових коштів інвестування в підприємство. Вона може бути легко адаптована для більш великих проектів, а саме для фінансування окремих регіонів в рамках ГЧП, що і являється основою для подальших дискусій і наукових розробок.

БІБЛІОГРАФІЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Programa rozvitku publicjno-privatnogo partnerstva. Diagnostichniy ogliad zakonodavstva pro derzhavno-privatne partnerstvo. Available at: <http://www.auc.org.ua/>
2. Otairu, A., Umar, A.A., Zawawi, N.A., Sodangi, M., Hammad, D.B. (2014). Slow Adoption of PPPs in Developing Countries: Survey of Nigerian Construction Professionals. *Procedia Engineering*, 77, 188–195. doi: 10.1016/j.proeng.2014.07.014
3. Almarri, K. (2017). Perceptions of the attractive factors for adopting public–private partnerships in the UAE. *International Journal of Construction Management*, 1–8. doi: 10.1080/15623599.2017.1382082
4. Koops, L. (2017). Creating public value: Optimizing cooperation between public and private Partners in infrastructure Projects. doi: 10.4233/uuid:53c3c8cb-ff74-49c9-9e7d-e826a60fba6
5. Pribadi, K., Pangeran, M.H. (2010). Assessing Readiness of Public Sector Risk Management for PPP in Infrastructure Development in Indonesia. Second International Conference on Construction in Developing Countries (ICCDC-II): “Advancing and Integrating Construction Education, Research & Practice”. Cairo, 217–280.
6. Cedrick, B.Z.E., Long, P.W. (2017). Investment Motivation in Renewable Energy: A PPP Approach. *Energy Procedia*, 115, 229–238. doi: 10.1016/j.egypro.2017.05.021
7. Khobt, V.M. (2005). *Upravlinnia investytsiyamy*. Donetsk: DonNTU, 394.
8. Centr gosudarstvenno-chastnogo partnerstva Vneshekonombanka. URL: http://www.unece.org/fileadmin/DAM/ceci/ppt_presentations/2008/ppp/Moscow/bazhenov.pdf
9. Yang, T., Long, R., Li, W. (2017). Suggestion on Tax Policy for Promoting the PPP Projects of Charging Infrastructure in China. *Journal of Cleaner Production*. doi: 10.1016/j.jclepro.2017.10.197
10. Liu, J., Gao, R., Cheah, C. Y. J., Luo, J. (2016). Incentive mechanism for inhibiting investors' opportunistic behavior in PPP projects. *International Journal of Project Management*, 34 (7), 1102–1111. doi: 10.1016/j.ijproman.2016.05.013
11. Wang, Y., Liu, J. (2015). Evaluation of the excess revenue sharing ratio in PPP projects using principal–agent models. *International Journal of Project Management*, 33 (6), 1317–1324. doi: 10.1016/j.ijproman.2015.03.002
12. Cao, L., Du, Y., Hansen, J. Ø. (2017). Foreign institutional investors and dividend policy: Evidence from China. *International Business Review*, 26 (5), 816–827. doi: 10.1016/j.ibusrev.2017.02.001
13. Khneyzer, C. (2016). The territorial attractiveness factors for the service of development in Lebanon: the case of Akkar. Available at: <http://www.theses.fr/2016GREAE005>
14. Snieska, V., Zykiene, I. (2015). City Attractiveness for Investment: Characteristics and Underlying Factors. *Procedia – Social and Behavioral Sciences*, 213, 48–54. doi: 10.1016/j.sbspro.2015.11.402
15. Grinko, A., Bochulia, T., Grynko, P., Yasinetska, I., Levchenko, I. (2017). Formation of the concept of intellectualization information provision for managing an enterprise. *Eastern-European Journal of Enterprise Technologies*, 5 (3 (89)), 4–14. doi: 10.15587/1729-4061.2017.111859
16. Musson, A. (2012). Is sustainable development an attractive factor for territories. Available at: <http://www.dart-europe.eu/full.php?id=738143>
17. Kurniawan, F., Ogunlana, S., Motawa, I. (2014). Stakeholders' expectations in utilising financial models for public-private partnership projects. *Built Environment Project and Asset Management*, 4 (1), 4–21. doi: 10.1108/bepam-04-2012-0015
18. Kurniawan, F., Mudjanarko, S. W., Ogunlana, S. (2015). Best Practice for Financial Models of PPP Projects. *Procedia Engineering*, 125, 124–132. doi: 10.1016/j.proeng.2015.11.019

18. Zeneli, V. (2015). Corruption, Foreign Direct Investment, and International Marketing in the Western Balkans. *Thunderbird International Business Review*, 58 (3), 277–291. doi: 10.1002/tie.21753
19. Burkov, V., Novikov, D. (2007). how to manage projects. Available at: <http://mybrary.ru/users/personal/read/kak-upravlyat-proektami/>
20. Mustafakulov, S. (2017). Investment Attractiveness of Regions: Methodic Aspects of the Definition and Classification of Impacting Factors. *European Scientific Journal*, 13 (10). doi: 10.19044/esj.2017.v13n10p433
21. Dmytriyev, I.A., Levchenko, I. (2017). Otsiniuvannia investytsiynoi pryvablyvosti pidpriemstva ta upravlinnia yii pokaznykamy. *Aktualni problemy ekonomiky*, 5 (191), 89–99.
22. Levchenko, I., Kyrchata, I., Shersheniuk, O. Testing of the assessment model of enterprise investment attractiveness on an example of Ukrainian motor transport enterprises. URL: <http://journals.uran.ua/tarp/article/view/129873/125486>
23. Levchenko, I. (2016). Management of investment attractiveness of motor transport enterprises (on the example of Ukraine). *Problemy i perspektyvy rozvytku pidpriemnytstva*, 3 (14), 104–109.
24. Levchenko, I. (2017). A model of investment attractiveness evaluation of motor transport enterprises. *Economics, management, law: challenges and prospects*, 74–77.

ОСОБЛИВОСТІ ГАРМОНІЗАЦІЇ СТАНДАРТІВ ЛАНЦЮГІВ ПОСТАВОК УКРАЇНИ З ВИМОГАМИ ЄС

THE SPECIFIC OF SUPPLY CHAINS' STANDARDS HARMONIZATION OF UKRAINE WITH EU REQUIREMENTS

Леонова С.В.

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри маркетингу і логістики,
Національний університет «Львівська політехніка»

Якимішин Л.Я.

доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри промислового маркетингу,
Тернопільський національний технічний університет
імені Івана Пулюя

Петецький І.

кандидат економічних наук,
президент фірми «РЕТЕСКИ», м. Лодзь, РП

Обґрунтовано переваги єдиних стандартів та вимог у сфері міжнародної логістики. Проаналізовано перспективи системного узгодження стандартів ланцюга поставок з вимогами ЄС. Запропоновано схему багатоаспектної гармонізації стандартів ланцюгів поставок з вимогами ЄС.

Ключові слова: ланцюги поставок, технічне регулювання, гармонізація ланцюгів поставок, технічні бар'єри, стандартизація.

Обоснованы преимущества единых стандартов и требований в сфере международной логистики. Проанализированы перспективы системного согласования стандартов цепей поставок с требованиями ЕС. Предложена схема многоаспектной гармонизации стандартов цепей поставок с требованиями ЕС.

Ключевые слова: цепи поставок, техническое регулирование, гармонизация цепей поставок, технические барьеры, стандартизация.

The advantages of common standards and requirements in the field of international logistics are substantiated. Prospects of system harmonization of supply chain standards with EU requirements are analyzed. The scheme of multi-dimensional harmonization of supply chain standards with the requirements of the EU is proposed.

Key words: supply chains, technical regulation, harmonization of supply chains, technical barriers, standardization.

Постановка проблеми. Сучасна глобалізація економіки, що стає причиною розширення торговельних зв'язків не лише між державами, але й між континентами, стає поштовхом для інтенсифікації у сфері вдосконалення ланцюгів поставок. Це зумовлює потребу в оптимізації міжнародного законодавчого поля, спрямованій на максимальне спрощення реалізації торговельних процедур і перетину кордонів.

Активізація конкуренції на міжнародному ринку викликає необхідність якнайповнішого задоволення потреб споживачів і підвищення соціальних стандартів шляхом створення та налагодження ефективної роботи системи технічного регулювання – потужного індикатора розвитку вільної торгівлі та захисту прав споживачів. Частка українського виробника у торговельному балансі Європейського Союзу стано-

вить близько 2%, тоді як аналогічний показник ЄС для нашої держави становить близько 35% [1]. Незважаючи на відсутність системної гармонізації показників ланцюгів поставок та організації процедур діагностики відповідності іноземної продукції вітчизняним стандартам, європейські товари знаходять своє місце на українському ринку. Натомість вітчизняні виробники, переобтяжені значною кількістю обов'язкових вимог до виробництва та перевірок контролюючими органами, вимушені конкурувати з іноземними виробниками. Підписання та ратифікація економічної частини Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом відкрили новий перспективний ринок збуту для підприємств нашої країни. Вільна торгівля є основним елементом цієї Угоди. Проте переважна кількість вітчизняних виробників як харчових продук-

тів, так і непродовольчих товарів виявилася не готовою для пропозиції своєї продукції на нових ринках через розбіжності в українській та європейській системах технічного регулювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Становлення вітчизняної системи технічного регулювання відбувалося поступово і несистемно через брак коштів. Її основою стала пострадянська система обов'язкової стандартизації. На початку 2000-х років під час нового етапу реформування, орієнтованого на СОТ, були прийняті Закони України «Про стандартизацію», «Про підтвердження відповідності», «Про акредитацію органів з оцінки відповідності», в 2005 році – «Про стандарти, технічні регламенти та процедуру оцінки відповідності». Водночас дія застарілих законодавчих актів скасована не була. Ріст глобалізаційних тенденцій зумовлює важливість усунення технічних бар'єрів шляхом гармонізації з системою, що діє в ЄС. Гармонізація – процес забезпечення узгодженості щодо правових актів, адекватного обсягу повноважень відповідних суб'єктів, а також погодження планів досягнення цілей, визначених державними інститутами [1]. Основою відмінною рисою системи технічного регулювання в ЄС є винятково добровільна сертифікація продукції, що проводиться з метою гарантування торговельним підприємствам і споживачам належної якості товарів та послуг. До міжнародних організацій, що займаються розробленням подібних профільних стандартів, належать:

- Міжнародна організація зі стандартизації (ISO);
- Комісія Кодекс Аліментаріус (CA);
- Європейський комітет з стандартизації (CEN);
- Європейський комітет зі стандартизації в електротехніці;
- (CENELEC).

Питання безпеки продукції в ЄС регулюються директивами. Після прийняття конкретної директиви кожна з держав-членів ЄС гармонізує своє законодавство до нових законів і визначає шляхи його впровадження. Деякі вітчизняні виробники вже практикують сертифікацію власної продукції, здебільшого призначеної для експорту, за стандартами ISO, GMP, IFS, BRC, Global GAP, Codex Alimentarius. Водночас вітчизняні виробничі підприємства продовжують використовувати близько 16 тис. стандартів колишнього СРСР. Ці стандарти не відображають ані сучасних науково-технічних досягнень, ані потреб прямих споживачів. У галузі виробництва харчових продуктів рівень їх упровадження становить близько 35%, у сільському господарстві – майже 51% [2]. Упроваджено також стандарти контролю показників безпеки харчових продуктів (хімічних і біологічних), які відповідають європейським нормам. Для контролю безпеки продукції високого ступеня ризику в ЄС

є технічні регламенти, що мають силу законів. У нашій державі на деякі види продукції вони також є, проте, незважаючи на спрощену процедуру, натепер розроблено лише 47 технічних регламентів. 5 червня 2014 р. було прийнято два важливі нормативно-правові акти – Закони «Про метрологію та метрологічну діяльність» і «Про стандартизацію», що спрямовані на формування ефективної та прозорої метрологічної системи, а також зниження рівня конфлікту інтересів, що породжує корупцію. Необхідно зазначити, що успіх вітчизняних підприємств на міжнародному ринку значною мірою визначається системою технічного регулювання. У наш час є багато проблем у цій сфері, які необхідно вирішувати на сучасному етапі її реформування. Важливою у цьому напрямі є гармонізація з чинною системою ЄС.

Стандартизація (так само, як і сертифікація), згідно з п. 2 ст. 12 Господарського кодексу України, є одним із засобів державного регулювання господарської діяльності. Стандартами логістики регламентуються зміст та параметри технологій надання транспортно-логістичних послуг, що надаються міжнародними автоперевізниками. Стандарти логістики визначають порядок дій логістичного оператора у просторі відповідно до їх положень та змісту замовлення клієнта. На міжнародній арені відповідність стандартам логістики та процедурі їх дотримання стає своєрідним «інтеграційним пропуском», «ключем» до їхньої інтеграції на ринках послуг економічно розвинених країн.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Розроблення єдиних стандартів та вимог у сфері логістики у напрямі загальнодержавного процесу нормативно-правового забезпечення інтеграції економіки України в економічну систему ЄС – факт закономірний та позитивний. Але в контексті інтеграції української логістичної системи до більш розвинутої європейської згідно з нормативно-регулюючими документами ЄС та стандартами Європейської логістичної асоціації виникає необхідність у розробленні певних інтеграційно-гармонізуючих заходів, на основі яких проводиметься узгодження показників ланцюгів поставок з вимогами ЄС.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Мета статті – обґрунтувати переваги єдиних стандартів та вимог у сфері міжнародної логістики і проаналізувати перспективи системного узгодження стандартів вітчизняних ланцюгів поставок з вимогами ЄС.

Виклад основного матеріалу дослідження. Виклики світової економіки, пов'язані з глобалізаційними тенденціями та розширенням міжнародних торговельних зв'язків, зумовлюють удосконалення транспортно-логістичних систем та інтеграцію до міжнародного законодавчого поля через гармонізацію основних стандартів ланцюгів поставок з вимогами ЄС. Відповідно

до актуальних світових тенденцій сьогодні максимальної уваги вимагають дослідження нових можливостей мультимодальних перевезень та методи спрощення процедур торгівлі як результат ефективної взаємодії влади і бізнесу та поліпшення ділового та інвестиційного клімату.

Торгівля і транспорт завжди перебували у нерозривному зв'язку і чинили прямий взаємовплив на розширення і розвиток одне одного. У світовій торгівлі транспорт поступається лише туризму і становить чверть світового експорту протягом останніх двох десятиліть.

У першому півріччі 2017 року в Україні розпочав роботу технічний комітет стандартизації ТК «Логістика, експедирування та управління ланцюгами поставок» (ТК № 183), який виконує функції розроблення, розгляду та погодження національних стандартів, участі в роботі споріднених ТК міжнародних та регіональних організацій і формування позицій України щодо розроблюваних нормативних документів цих організацій. Організаційне забезпечення роботи ТК № 183 здійснює секретаріат, обов'язки якого покладено на Асоціацію «Український логістичний альянс».

Технічним комітетом утворено чотири робочі групи, відповідно до кількості загальних напрямів тематики стандартів у сфері логістики [2]. Відповідно до змісту вищезгаданих стандартів необхідно зосередити увагу на таких завданнях, як:

- формування стандартів якості послуг у сфері логістики, експедирування та управління ланцюгами поставок;
- формування стандартів якості продукції ланцюгів поставок;
- забезпечення професійних стандартів і стандартів компетенції логістичного персоналу;
- розроблення стандартів вимог до технічного оснащення у сфері логістики, експедирування та управління ланцюгами поставок;

– формування стандартів логістичної термінології;

– забезпечення комплексного дотримання вищезгаданих стандартів вітчизняними логістичними операторами.

Приблизно 80% світової торгівлі зосереджено саме у ланцюгах поставок. За оцінками Світового банку та Всесвітнього економічного форуму, зменшення високої вартості трансакцій і зайвої бюрократії, з якими стикаються торговельні оператори, забезпечить відчутне зростання глобального ВВП. Зокрема, цьому сприятиме спрощення процедур експортно-імпортних операцій, що, у свою чергу, може забезпечити зростання світової торгівлі на 3–5%.

Статистика СОТ свідчить про позитивну взаємозалежність між участю у глобальних ланцюгах і темпами економічного зростання. Причому як для найбільш розвинених країн, так і для країн, що розвиваються. Наприклад, 30 найбільш інтегрованих до глобальних ланцюгів країн, що розвиваються, за останні два десятиріччя (1990–2010 рр.) мали середній темп економічного зростання на рівні 3,3%. Натомість економіки 30 країн, що були мінімально інтегровані в ці процеси, зростали щорічно в середньому на 0,7% [4].

Минулого року Україна наростила обсяги експорту та імпорту товарів порівняно з 2016 роком. Але спостерігається стрімкіше зростання імпорту, ніж експорту. Так, у 2016 році Україна експортувала \$36,4 млрд, а за 11 місяців 2017 року – \$43,3 млрд. Тобто зростання експорту відбулося більш ніж на 19%.

Водночас імпорт зріс із \$39,2 млрд в 2016 році до \$49,5 млрд за 11 місяців 2017 року. Тобто зростання становить понад 30%. Таким чином, спостерігаємо негативне сальдо зовнішньої торгівлі України, яке зросло з \$2,9 млрд до \$6,3 млрд (рис. 1).

Таку ситуацію можна пояснити несиметричністю процедур експортно-імпортних опера-



Рис. 1. Порівняльний аналіз українських експорту та імпорту у 2010–2017 рр.

Джерело: [8]

цій – надмірним спрощенням забезпечення імпортованою продукцією та переобтяженням обов'язковими вимогами до виробництва і перевірки контролюючими органами вітчизняних виробників, які з великими труднощами у таких умовах знаходять вихід на міжнародні ринки.

Значним прогресом у розвитку світової торгівлі стало прийняття в 2014 р. нової багатосторонньої Угоди СОТ про спрощення процедур торгівлі (УСПТ). Вищезазначена угода є першою, що прийнята після створення організації у 1995 р. Вона покликана сприяти проведенню експортно-імпортних операцій у максимально стислі терміни та у зручний спосіб. Також очікується скорочення торгових витрат у країнах з

низьким рівнем доходу на понад 14%, а в країнах з доходом вище середнього – на понад 13%.

Європейський союз зараз відіграє роль головного торгового партнера України. Ця частка щороку зростає – в експорті вона збільшилася до 40,5% з 37% в 2016 році. Водночас імпорт з ЄС – 44% (рис. 2–4).

У контексті зростаючої дифузії партнерських зв'язків України з країнами ЄС важливо зберегти своє місце як учасника міжнародних ланцюгів поставок, який постачає перероблену продукцію та забезпечує формування доданої вартості, а не виступає сировинним придатком та постачальником дешевої робочої сили [9; 10]. Вітчизняний експорт до країн Азії зріс на 9,7%, і

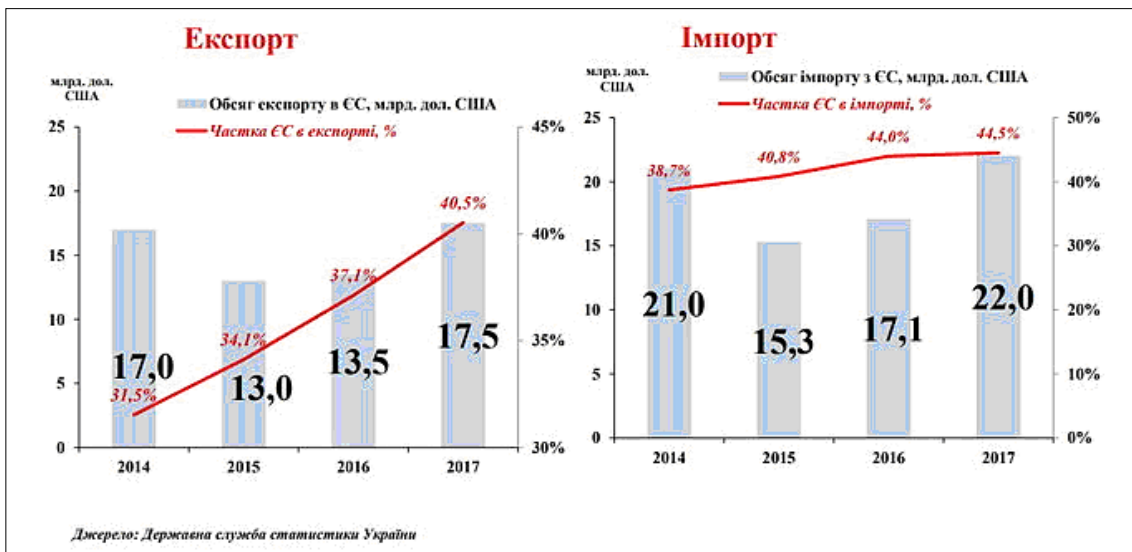


Рис. 2. Динаміка української зовнішньої торгівлі товарами з ЄС-28 у 2014–2017 рр.
Джерело: [8]

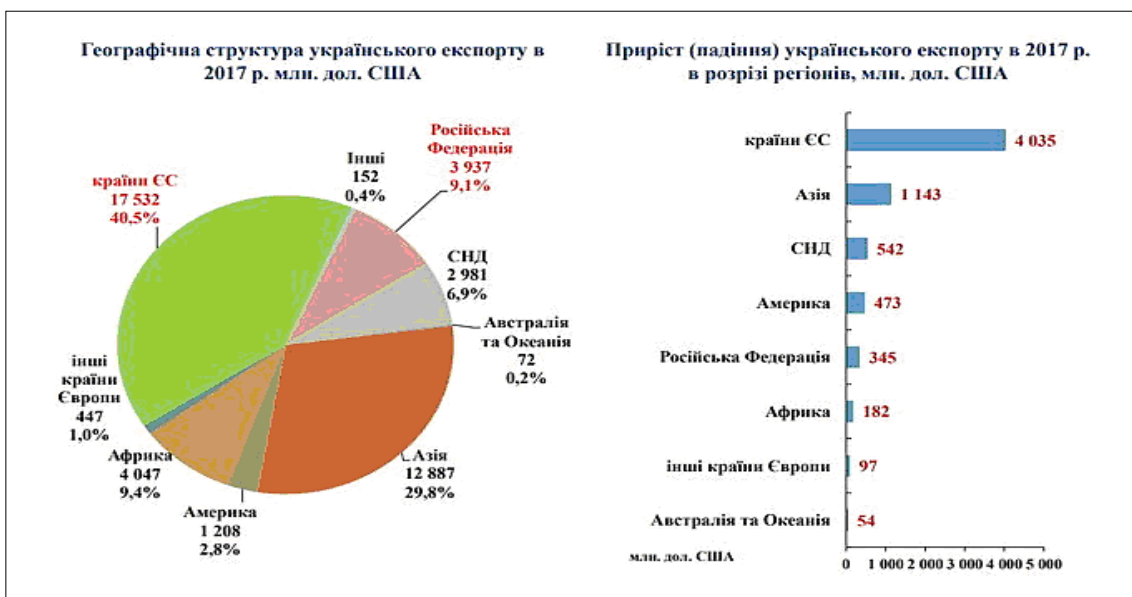


Рис. 3. Географічна структура українського експорту у 2014–2017 рр.
Джерело: [8]

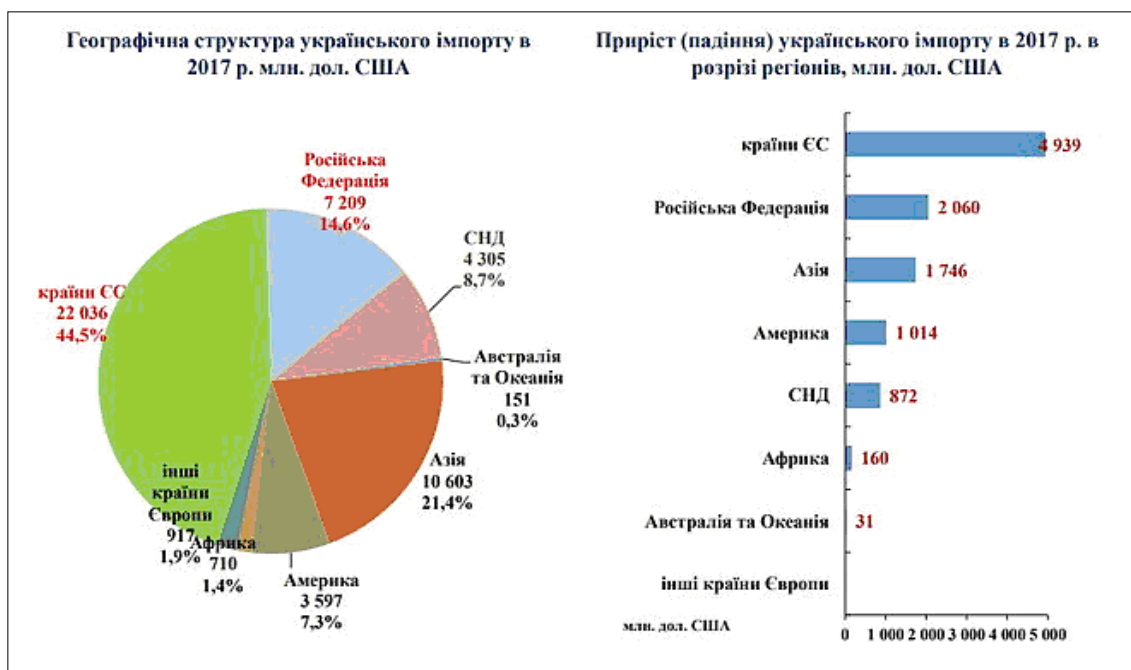


Рис. 4. Географічна структура українського імпорту у 2014–2017 рр.

Джерело: [8]

<p>Сильні сторони:</p> <ul style="list-style-type: none"> – генерування доданої вартості – зростання ВВП – розширення ринків збуту – зростання питомої ваги високотехнологічної продукції – зростання прибутків підприємств-учасників та загального добробуту громадян 	<p>Слабкі сторони:</p> <ul style="list-style-type: none"> – реструктуризація бізнес-процесів – додаткові витрати на формування технічної документації, розроблення та впровадження прогресивних стандартів, навчання та перекваліфікацію працівників – фінансування освіти, науки та наукових розробок – додаткові інвестиції у формування нової інфраструктури.
<p>Можливості:</p> <ul style="list-style-type: none"> – активізація імпортно-експортних операцій – розвиток всіх видів промисловості – дифузія досягнень НТП – зростання кількості робочих місць 	<p>Загрози:</p> <ul style="list-style-type: none"> – наявність технічних бар'єрів (транспортних, митних) – відсутність єдиної системи стандартів в управлінні процесами в ЛП – збільшення сировинної компоненти в експорті – мораторій на експорт певних видів продукції – відтік робочої сили – існування корупційних схем на місцях

Рис. 5. SWOT-аналіз перспектив гармонізації стандартів ЛП з вимогами ЄС

Джерело: власна розробка

частка поставок становила майже 30%. В Росію постачається 9,6% вітчизняних товарів.

З метою виявлення перспектив гармонізації характеристик ЛП з вимогами ЄС доцільно провести аналіз сильних і слабких сторін пер-

спектив гармонізації стандартів ЛП з вимогами ЄС (рис. 5).

Спрощення процедур торгівлі важливе для всіх членів СОТ. Але на практиці в кожній країні торговельні процедури досить своєрідні, тому



Рис. 6. Багатоаспектність гармонізації стандартів ЛП з вимогами ЄС

Джерело: власна розробка

потребують специфічного переліку документів і процедур для здійснення експортно-імпортних операцій. Більше того, достовірну інформацію щодо цих вимог не завжди можна знайти у відкритому доступі та зрозумілому форматі.

Україна є яскравим прикладом необхідності та актуальності УСПТ. Вітчизняний бізнес зіштовхується з надзвичайно складною, забюрократизованою, непрозорою та корумпованою процедурою експортно-імпортних операцій.

Україна на шляху імплементації УСПТ має проблеми із виконанням задекларованих у ній вимог, оскільки із 44 необхідних процедур натепер виконано лише одну. Локального успіху досягнуто в межах проекту «Єдине вікно – локальне рішення» в зоні діяльності Південної митниці і портів Одеської області. До локальних «перемог» можна віднести врахування більшості положень УСПТ у Митному та Податковому кодексах України. Проте ці успіхи є незалежним надбанням ініціативних груп вітчизняних і міжнародних експертів, які започаткували цю роботу ще задовго до появи профільної угоди СОТ.

Ці напрацювання, безумовно, є позитивом для бізнесу, а також важливою передумовою до повномасштабної імплементації УСПТ в Україні. Угода стане обов'язковою для всіх членів СОТ після внутрішньої ратифікації 2/3 країн –чле-

нів організації. Крім того, імплементація передбачає три формати: (А) – всі положення УСПТ будуть реалізовані одразу з моменту набрання чинності; (В) – імплементацію окремих положень угоди протягом перехідного періоду; (С) – імплементацію положень протягом перехідного періоду з використанням ресурсів міжнародної технічної допомоги.

Уряд України свого часу зробив нотифікацію про категорію (А). Відповідно, з моменту набрання чинності УСПТ спрощення експортно-імпортних операцій має відбуватися на національному рівні та передбачати спрощення процедур перетину кордону та комплексного митного контролю на всіх пунктах пропуску (морський, залізничний, автомобільний, авіаційний тощо). Більше того, Кабмін повинен забезпечити стандартизацію і гармонізацію торговельних процедур і супутніх інформаційних потоків, необхідних для руху товарів від продавця до покупця, з іншими країнами – членами СОТ. До цього також необхідно додати й автоматизацію торгових процедур.

Проте в Україні назріла низка актуальних питань щодо спрощення експортно-імпортних операцій. Наявних напрацювань не вистачає для повноцінного виконання зобов'язань у межах угоди. Натомість невиконання будь-якою країною – членом СОТ зобов'язань у межах

організації може призвести до спорів і відповідних санкцій у торгівлі.

Хоча для країн – членів СОТ, які нотифікували про категорію (А), передбачено пільговий дворічний період. До його закінчення не можна ініціювати спорів щодо невиконання країною зобов'язань у межах цієї угоди. Тому уряду варто зайняти більш активну позицію у питаннях щодо спрощення процедур торгівлі. Зокрема, йдеться про необхідність створення національного комітету за участі представників органів державної влади, науки та бізнесу.

З метою деталізації напрямів узгодження стандартів ланцюгів поставок з вимогами ЄС пропонується така схема багатоаспектної гармонізації стандартів ЛП з вимогами ЄС (рис. 6), на якій виокремлено зони отримання спільних вигод учасників ЛП, заходи, спрямовані на зниження ризиків через формування альянсів і партнерств, використання аутсорсингу та перспективи зростання гнучкості ЛП.

Отже, результатом дослідження особливостей гармонізації ланцюгів поставок згідно з вимогами ЄС є рекомендації щодо:

- розроблення стандартів якості послуг у сфері логістики, експедирування та управління ланцюгами поставок;
- розроблення професійних стандартів (тобто стандартів компетенцій логістичного персоналу);
- розроблення вимог до технічного оснащення у сфері логістики, транспортування та управління ланцюгами поставок;
- розроблення нових стандартів логістичної термінології.

Вищезазначені рекомендації можуть бути втілені в життя шляхом упровадження міжнародних та національних стандартів якості транспортно-логістичних послуг і професійної компетентності персоналу, зокрема:

- забезпечення надання якісних логістичних послуг та інтеграції логістичної системи України в міжнародну логістичну мережу;
- гармонізації транспортного законодавства України, ЄС та інших нормативно-правових актів міжнародних організацій (ЄЕК ООН, СОТ, Світового митного союзу, FIATA, IATA і ін.);
- впровадження міжнародних стандартів в галузі логістичної інфраструктури;
- впровадження міжнародних та розроблення національних стандартів якості логістичних послуг і професійної компетентності персоналу;
- впровадження новітніх освітніх програм професійної підготовки та перепідготовки персоналу для галузі міжнародної логістики.

Висновки. Одним із найбільш важливих і складних завдань гармонізації стандартів ланцюгів поставок згідно з вимогами ЄС має стати

розроблення та реалізація національної стратегії зі спрощення процедур торгівлі відповідно до положень угоди УСПТ. Документ повинен містити чітко визначені заходи та часові рамки їх реалізації. Тому для успішної гармонізації, зокрема реального спрощення процедур торгівлі, потрібно підвищити якість виконання таких процедур:

1. Підвищити рівень ефективності і прозорості адміністрування міжнародних логістичних операцій та усунути дублювання функцій.

2. Налагодити державно-приватне партнерство, що допоможе спільно виробити практичні рішення щодо нормативно-правових, інституційних і процесуальних основ реалізації експортно-імпортних операцій.

3. Забезпечити дотримання стандартів якості послуг у сфері логістики, експедирування та управління ланцюгами поставок.

4. Розробити процедури дотримання професійних стандартів, стандартів технічного оснащення у сфері логістики, транспортування та управління ланцюгами поставок.

3. Налагодити механізм збору й обміну інформацією щодо суб'єктів та об'єктів ЗЕД, обсягів, напрямів торгівлі тощо на національному та міжнародному рівнях.

4. Автоматизувати окремі процеси міжнародних логістичних операцій, зокрема створити автоматизовані бази даних суб'єктів ЗЕД і персоналізацію даних. Це дасть змогу за умов належної реєстрації отримувати дозвільні документи та попередні рішення.

5. Забезпечити прозорість у здійсненні міжнародних логістичних операцій, зокрема чітко закріпити законодавчо етапи та процедури здійснення експорту, імпорту та транзиту.

Реалізація запропонованих заходів буде продуктивнішою за умов налагодження тісної співпраці з профільними міжнародними організаціями, що уможливує залучення ресурсів міжнародної технічної допомоги для забезпечення змістовної та фінансової підтримки.

Імплементация гармонізуючих заходів на національному рівні допоможе розширити географію та номенклатуру міжнародної торгівлі України, а також збільшити її обсяги незалежно від кон'юнктури світових ринків. Досягнення задуманого залежатиме від ефективності гармонізації стандартів ЛП з вимогами ЄС у всіх вищезазначених напрямках.

У цьому контексті також важливо зазначити ініціативу щодо створення агенції з узгодження та гармонізації стандартів ЛП, яка регламентуватиме процеси стимулювання зовнішньоекономічної діяльності із збереженням балансу між швидкістю здійснення логістичних операцій на міжнародному ринку та безпекою у зовнішній торгівлі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. ЄС підтримує Україну в модернізації стандартів з метою створення нових можливостей для бізнесу. URL: <http://europa-torgivlia.org.ua/news22/>
2. Кохан С.В. Проблеми вітчизняної системи технічного регулювання стають яскравішими в процесі їх гармонізації з європейськими нормами. *Продукты & Ингредиенты*. № 3 2014. С. 8–9.
3. Про затвердження Правил підготовки проектів технічних регламентів, розроблених на основі актів законодавства Європейського Союзу, які затверджуються Кабінетом Міністрів України: Постанова Кабінету Міністрів України № 708 від 18.06.12 р. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/708-2012-%D0%BF>
4. Слабка ланка: як Україні вмонтуватися в глобальні ланцюги доданої вартості. URL: https://dt.ua/macrolevel/slabka-lanka-yak-ukrayini-vmontuvatisya-v-globalni-lancyugi-dodanoyi-vartosti-_.html
5. Офіційний сайт державного комітету статистики. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
6. Євроінтеграційний портал. URL: <https://eu-ua.org/>
7. Салухіна Н.Г., Язвінська О.М. Стандартизація та сертифікація товарів і послуг: [підруч.]. Київ: Центр учбової літератури, 2010. 336 с.
8. Ми – в пастці глобалізації. Імпортуємо дорогі товари і з їх допомогою виробляємо сировину URL: <http://fru.ua/ua/media-center/blogs/vlasyuk/my-v-pasttsi-hlobalizatsii-importuiemo-dorohi-tovary-i-z-ikh-dopomohoiu-vyrobliaiemo-syrovynu>
9. Крикавський Є.В. Логістика: традиційні і нетрадиційні сфери використання. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». «Логістика». Львів, 2006. № 552. С. 62–75.
10. Крикавський Є.В. Промислові ланцюги поставок: між ефективністю та відповідальністю. Актуальні проблеми економіки. 2016. № 5. С. 30–41. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ape_2016_5_5.

ПОДАТКОВА ПОЛІТИКА РОЗВИНЕНИХ КРАЇН ТА МОЖЛИВОСТІ ЇЇ АДАПТАЦІЇ В УКРАЇНІ

TAX POLITICS OF THE DEVELOPED COUNTRIES AND POSSIBILITY OF HER ADAPTATION IS IN UKRAINE

Лисяк Л.В.

доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри фінансів,
Університет митної справи та фінансів

Сук М.Т.

студентка напряму «Фінанси, банківська справа
та страхування»,
Університет митної справи та фінансів

У статті розглянуто податкові системи зарубіжних країн та України. Досліджено практику справляння податку на прибутки корпорацій у розвинених країнах. Оцінено систему оподаткування податком на прибуток підприємств в Україні. Проаналізовано запропоновані можливості адаптації окремих елементів зарубіжних податкових систем в Україні. Визначено переваги та недоліки їх упровадження.

Ключові слова: податкова політика, податок на прибуток, ставка, податок на виведений капітал, база оподаткування.

В статье рассмотрены налоговые системы зарубежных стран и Украины. Исследована практика взимания налога на доходы корпораций в развитых странах. Оценена система налогообложения налогом на прибыль предприятий в Украине. Проанализированы предложенные возможности адаптации отдельных элементов зарубежных налоговых систем в Украине. Определены преимущества и недостатки их применения.

Ключевые слова: налоговая политика, налог на прибыль, ставка, налог на выведенный капитал, база налогообложения.

The article is considered tax systems of foreign countries and Ukraine. The practice of production of income tax are considered corporations in the developed countries are investigated. The system of taxation an income tax is appraised enterprises in Ukraine. Possibilities of adaptation of separate elements of the foreign tax systems are analysed in Ukraine. The advantages and disadvantages of their implementation are determined.

Key words: tax policy, profit tax, rate, tax on capital, tax base.

Постановка проблеми. Сьогодні в світі головним завданням уряду кожної країни є забезпечення стабільного економічного зростання. Це може досягатися різними методами державного регулювання інвестиційної, податкової, грошово-кредитної чи бюджетної політики держави. Але держава може виконувати свої функції лише за наявності у неї коштів, що переважно формуються завдяки податковим надходженням. Для України зараз надзвичайно актуальним є питання відновлення реального сектору економіки, зокрема промисловості в країні як основного фактора економічного зростання держави. У зв'язку з цим постає завдання створення за допомогою інструментів податкової політики умов і стимулів для розвитку промисловості та методів залучення коштів для реалізації цих цілей.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченню проблематики податкової політики, аналізу податкових систем різних країн світу та можливостей адаптації позитивного зарубіжного досвіду в Україні присвячено багато робіт вітчизняних та зарубіжних учених, таких як О.Т. Прокопчук [3], В. Власов [8], О. Малишкін [5], М. Моллер [8], Д. Заха [1], Т. Оттен [1], О. Бетлій [1], Р. Джуччі [1] та інші.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Актуальним питанням в Україні є створення засобами податкової політики умов для розвитку реального сектору економіки, зокрема підтримки як великих підприємств, так і підприємств малого та середнього бізнесу в напрямі виробничої діяльності та активізації інноваційно-інвестиційних процесів.

Формулювання цілей статті. Метою статті є дослідження податкової політики окремих зарубіжних країн, оцінка ефективності прогресивних ставок податків на прибуток корпорацій та розгляд можливості адаптації в Україні світового досвіду стимулювання розвитку промислового виробництва.

Виклад основного матеріалу дослідження. За результатами рейтингу "Doing Business 2018" Україна посідає 76-те місце серед 190 країн світу. Експерти-аналітики Світового банку зазначають, що цього вдалося досягти за рахунок зниження ставки єдиного соціального внеску, спрощення процедури отримання дозволів на будівництво та покращення захисту прав акціонерів. У рейтингу "Paying Taxes 2018" Україна стрімко піднялася на 43 позицію зі 190 країн порівняно з 84-м місцем у 2017 р. Основні показники, за якими визначається рейтинг, зображено в таблиці 1.

Відповідно до даних таблиці 1, податкове навантаження в Україні знаходиться на рівні 37,8%, що нижче, ніж у Європейському союзі (40,5%) та порівняно із загальносвітовим показником (39,6%). Позитивне значення Україна показує за кількістю податкових платежів на рік – 5, за середнього показника у світі – 24 і в ЄС – 12. Водночас для підготовки та подачі податкової звітності в Україні в середньому потрібно 327,5 години на рік, що набагато більше, ніж в ЄС (161 година) та у світі (240 годин) [4].

Усе вищезазначене зумовлює необхідність реформування окремих елементів системи оподаткування в Україні. Зокрема, першочерговим завданням є зміна співвідношення між прямими і непрямими податками. Світовий досвід свідчить, що це співвідношення залежить від життєвого рівня переважної частини населення, досконалості механізму стягнення податків, рівня податкової культури та ін. Як наслідок, у багатьох європейських країнах переважають прямі податки.

Найбільш актуальним питанням в Україні сьогодні є відновлення стабільного економіч-

ного зростання. Стабільний розвиток економіки в будь-якій країні значною мірою забезпечується підтримкою та розширенням промислового виробництва. Це визначає особливості податкової політики держави у сфері оподаткування прибутку підприємств.

У більшості розвинених країн застосовуються системи прогресивних ставок податку на прибуток корпорацій з різними базами оподаткування та, відповідно, ставками податку. Наприклад, у Німеччині, крім корпоративного податку (*Körperschaftsteuer*), запроваджено ще додатково торговий податок (*Gewerbesteuer*), ставка якого варіюється залежно від регіону його запровадження. Саме з цієї причини і загальне податкове навантаження на корпорації у різних регіонах Німеччини буде різним. Середній показник корпоративного податкового навантаження в країні дорівнює приблизно 30%.

Корпоративний податок із прибутку стягується уніфікованою загальнодержавною ставкою у розмірі 15% від оподаткованого прибутку корпорацій. Сплачувати корпоративний податок із прибутку зобов'язані всі німецькі корпорації, засновані у формі товариства з обмеженою відповідальністю (*GmbH*) або акціонерного товариства (*AG*), а також всі філії іноземних корпорацій в Німеччині. Надбавка на солідарність (*Solidaritätszuschlag*) є єдиним і фіксованим загальнодержавним компонентом оподаткування компаній. Вона була введена в 1995 році для фінансування возз'єднання двох частин Німеччини. Ця надбавка становить 5,5% від нарахованої суми корпоративного податку з прибутку. Загальна ставка податку становить 15,825% [8].

Ставка торговельного податку – це поєднання єдиної податкової ставки у розмірі 3,5% (базова ставка) та муніципальної податкової ставки (*Hebesatz*) залежно від того, де саме розміщена компанія. Сьогодні муніципалітети, що мають щонайменше 80 000 жителів, обкладаються податком у розмірі 12,6% (*Hebesatz* 360%) та 19,25% (*Hebesatz* 550%) [8].

Таблиця 1

Рейтинг податкових систем деяких країн світу у 2017 р.

Країна	Рейтинг податкової системи	Кількість податків на рік	Час на податковий облік (годин на рік)	Загальна податкова ставка (% від прибутку)
Катар	1	4	41	11,3
ОАЕ	1	4	12	15,9
Канада	16	8	131	20,9
Великобританія	23	8	110	30,7
США	36	10,6	175	43,8
Німеччина	41	9	218	45,5
Україна	43	5	327,5	37,8
Японія	68	14	151	47,4
Китай	130	9	207	67,3

Джерело: складено авторами на основі [4]

Сумарні навантаження на прибуток на компанії в Мюнхені становлять 33%, у Франкфурті навантаження становить 32%, у Берліні – 30,2%.

У Канаді ставки податку на доходи корпорацій диференційовані залежно від статусу і категорії платника. Загальна ставка – 28% від чистого доходу (прибутку); ставка для виробничих підприємств – 24%; для дрібних корпорацій, які знаходяться у власності канадців – 12%. Великі корпорації сплачують додатковий податок у розмірі 0,175% від вартості капіталу, що складається з простих акцій, запасів, позик, облігацій, векселів, закладних. Також є територіально диференційовані ставки з 14% до 17%. При цьому у провінції Квебек застосовується трирівнева структура тарифів: 3% – для малого бізнесу; 5,5% – для підприємств галузі виробництва, переробки, будівництва та виробництва природних ресурсів; 13% – для доходів інших корпорацій [3, с. 92].

Податок на прибуток корпорацій в США (Corporate income tax) становить близько 10% доходів федерального бюджету (близько 200 млрд. дол.). Він справляється за 8-розрядною шкалою оподаткування, наведеною у таблиці 2 [7].

Таким чином, приведені приклади показують, що встановлені системи оподаткування прибутку корпорацій цих країн спрямовані на розвиток промисловості та підтримку малого та середнього виробництва.

В Україні, на жаль, цей досвід не використовується для адміністрування податку на доходи підприємств. Лише для фізичних осіб, які зареєструвалися в Єдиному реєстрі як фізична особа – підприємець, українське податкове законодавство пропонує самостійно обрати або загальну систему оподаткування прибутків, або спрощену систему оподаткування (єдиний податок).

За спрощеної системи оподаткування законодавством передбачена диференціація відсоткових ставок єдиного податку, наведена у таблиці 3, складеній на основі Податкового кодексу України від 02.12.2010 р. № 2755-VI з останніми змінами та доповненнями, внесеними Законом України № 2374-VIII від 22.03.2018 року.

Окремо в Податковому кодексі визначено 4 групу платників єдиного податку. Це сільськогосподарські товаровиробники, у яких частка сільськогосподарського товаровиробництва за попередній податковий (звітний) рік дорівнює або перевищує 75 відсотків. Розмір ставок податку з одного гектара сільськогосподарських угідь та/або земель водного фонду залежить від категорії (типу) земель, їх розташування, становить (у відсотках бази оподаткування) та визначається ПКУ. Базою оподаткування визначається нормативна грошова оцінка одного гектара сільськогосподарських угідь (ріллі, сіножатей, пасовищ і багаторічних насаджень), з урахуванням коефіцієнта індексації, визначеного за станом на 1 січня базового податкового (звітного) року [2].

Проаналізувавши вищезазначене, можемо стверджувати, що подібна диференціація податкових ставок, яка використовується в Україні спрямована на підтримку фізичних осіб – підприємців, які займаються невиробничою діяльністю і, на жаль, не забезпечує економічного зростання держави загалом.

Тому для України є актуальним запровадження прогресивної ставки оподаткування саме для виробничих підприємств, що також сприяло б розвитку малого та середнього бізнесу саме в промисловому напрямку.

Також для України цікавим може бути досвід Естонії в оподаткуванні розподіленого прибутку підприємств. На його основі українськими юристами О. Шемяткіним та Т. Шевцовою був розроблений законопроект впровадження податку на виведений капітал.

Основною відмінністю між запропонованим податком на виведений капітал (ПВК) та чинним на сьогодні податком на прибуток підприємств (ППП) є зміна податкової бази. Пропозиція полягає в тому, що лише прибутки, розподілені компанією, повинні оподатковуватись, оскільки метою кожного прибуткового підприємства є виплата дивідендів своїм акціонерам.

Проект Шемяткіна/Шевцової передбачає ставку оподаткування на виплати дивідендів («операції з виведення капіталу») в грошовій та негрошовій формі власникам компанії за став-

Таблиця 2

Оподаткування прибутку корпорацій в США

Оподатковуваний прибуток, дол.	Обчислення податку
До 50000	15%
50001-75000	7500 дол. + 25% від прибутку, що перевищує 50 тис. дол.
75001-100000	13750 дол. + 34% від прибутку, що перевищує 75 тис. дол.
100001-335000	22250 дол. + 39% від прибутку, що перевищує 100 тис. дол.
335001-10 млн.	113900 дол. + 34% від прибутку, що перевищує 335 тис. дол.
10000001-15 млн.	3,4 млн. дол. + 35% від прибутку, що перевищує 10 млн. дол.
15000001-18,33 млн.	5,15 млн. дол. 38% від прибутку, що перевищує 15 млн. дол.
Понад 18330001	35%

Джерело: [7]

Таблиця 3

Основні положення справляння єдиного податку в Україні

Група платників єдиного податку	Вид діяльності	Максимальний дохід, грн	Ставка єдиного податку	База оподаткування
1 група	фізичні особи – підприємці, які не використовують працю найманих осіб, здійснюють винятково роздрібний продаж товарів.	300 000	до 10%	Прожитковий мінімум працездатної особи станом на 1 січня базового податкового (звітного) року
2 група	фізичні особи – підприємці, які здійснюють господарську діяльність з надання послуг, виробництво та/або продаж товарів, діяльність у сфері ресторанного господарства, не використовують працю найманих осіб або кількість осіб, які перебувають з ними у трудових відносинах, одночасно не перевищує 10 осіб.	1 500 000	до 20%	Мінімальна заробітна плата станом на 1 січня базового податкового (звітного) року
3 група	фізичні особи – підприємці, які не використовують працю найманих осіб або кількість осіб, які перебувають з ними у трудових відносинах, не обмежена та юридичні особи – суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми.	5 000 000	3% за умови сплати ПДВ 5% для неплатників ПДВ	Сума доходів платника єдиного податку за звітний період

Джерело: складено автором на основі [2]

кою 15%. Ставка 20% буде застосовуватися до «прирівняних платежів» (платежів, прирівняних до виведення капіталу), таких як відсотки, виплачені пов'язаним особам понад певну межу, або фінансова допомога, та на суми перевищень за операціями, такими як трансфертне ціноутворення та роялті. Дивіденди надалі не оподатковуються, оскільки податок на доходи нерезидентів та військовий збір будуть скасовані відповідно до законопроекту [1].

Такий вплив на інвестиції може мати місце через те, що нерозподілений прибуток компаній, з якого фінансуються інвестиції, не буде більше об'єктом для оподаткування податком на прибуток. Таким чином, грошові збереження компаній будуть більшими, що дасть можливість фінансувати більше інвестицій. Також дещо покращиться доступ до кредитів, оскільки у компаній більше не буде виникати потреба імітувати збитки у фінансових звітах, щоби зменшити податкове навантаження, що знижує їхню платоспроможність.

Поточні оцінки негативного короткострокового впливу на бюджетні доходи від запровадження ПВК в перший рік різняться від 11 млрд грн (оцінка КМ Партнерів, які розробили пропозицію щодо запровадження ПВК), що становить 0,5% ВВП 2016 року до 39 млрд грн (оцінка ДФС), що становить 1,7% ВВП 2016 року. Через фіскальні недоліки поточної системи оцінка ДФС може виявитися занадто

високою, але може бути взята як максимальний розмір можливих фіскальних втрат [1].

Оподаткування тільки виведеного капіталу може бути особливо корисним для новостворених компаній, які часто стикаються із труднощами, пов'язаними зі сплатою податку на прибуток підприємств задовго до створення позитивного балансу руху грошових коштів, тоді як ПВК вони повинні будуть сплачувати лише за розподілення прибутку.

Висновки. Проаналізувавши досвід податкової політики розвинених країн світу у напрямі методів оподаткування прибутку корпорацій, можемо стверджувати, що впровадження прогресивної ставки податку на прибуток підприємств в Україні сприятиме пожевліттю інтересу юридичних осіб до розвитку малого та середнього бізнесу. Одночасно це певним чином сприятиме вирішенню таких проблемних питань:

- зменшенню масштабів ухилення від сплати податків;
- підвищенню фіскальної ефективності податків унаслідок звуження тіньового сектору економіки;
- забезпеченню більш рівномірного розподілу податкового навантаження між платниками податків;
- стимулюванню розвитку виробництва, інноваційно-інвестиційної активності підприємств реального сектора економіки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Німецька консультативна група Податок на прибуток підприємств чи податок на виведений капітал: аналіз та рекомендації [Електронний ресурс] / Інститут економічних досліджень та політичних консультацій. URL: http://www.beratergruppe-ukraine.de/wordpress/wp-content/uploads/2017/04/PS_01_2017_ukr.pdf.
2. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI / Верховна рада України. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/page>.
3. Прокопчук О.Т. Досвід створення податкової системи в Канаді / О.Т. Прокопчук // Збірник наукових праць УНУС. 2016. Вип. 88(2). С. 89–98.
4. Щорічний рейтинг Світового банку "Paying Taxes 2018" URL: <https://www.pwc.com/payingtaxes>.
5. Малишкін О. Особливості оподаткування прибутку корпорацій і його облік на підприємствах Німеччини / О. Малишкін // Науково практичний журнал «Бухгалтерський облік і аудит». 2014. № 2. С. 42–52.
6. KPMG. Corporate tax rates table [Електронний ресурс] <https://home.kpmg.com/xx/en/home/services/tax/tax-tools-and-resources/tax-rates-online/corporate-tax-rates-table.html>.
7. United States Federal State and Local Government Revenue [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.usgovernmentrevenue.com/>.
8. Worldwide Tax Summaries Corporate Taxes 2017/18. [Електронний ресурс]. : <https://www.pwc.com/gx/en/tax/corporate-tax/worldwide-tax-summaries/pwc-worldwide-tax-summaries-corporate-taxes-2017-18.pdf>.

СИСТЕМАТИЗАЦІЯ ЕНЕРГОЗБЕРІГАЮЧИХ ЗАХОДІВ З ОГЛЯДУ ЕФЕКТИВНОСТІ ЇХ УПРОВАДЖЕННЯ

SYSTEMATIZATION OF ENERGY-SAVING MEASURES IN TERMS OF THE EFFECTS OF THEIR IMPLEMENTATION

Малюк О.С.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки та підприємництва ім. Т.Г. Беня,
Національна металургійна академія України (м. Дніпро)

Циоменко О.О.

магістр,
Національна металургійна академія України (м. Дніпро)

У статті розглянуті поняття енергозбереження, якими оперує нормативна база України. Відібрані критерії, за якими виконана систематизація енергозберігаючих заходів. Запропонована систематизація передбачає виділення трьох комплексів енергозберігаючих заходів: організаційних; техніко-технологічних; структурних. Використовуючи цю систематизацію, розглянуто низку реалізованих на українських підприємствах енергозберігаючих заходів. Розроблені рекомендації щодо особливостей впровадження енергозберігаючих заходів, що віднесені до виділених комплексів.

Ключові слова: енергозбереження, критерій, систематизація, комплекс енергозберігаючих заходів, ефективність, фінансування.

В статье рассмотрены понятия энергосбережения, которыми оперирует нормативная база Украины. Выбраны критерии, по которым выполнена систематизация энергосберегающих мероприятий. Предложенная систематизация предусматривает выделение трех комплексов энергосберегающих мероприятий: организационных; технико-технологических; структурных. Используя эту систематизацию, рассмотрен ряд реализованных на украинских предприятиях энергосберегающих мероприятий. Разработаны рекомендации, которые учитывают особенности реализации энергосберегающих мероприятий, отнесенных к разным комплексам.

Ключевые слова: энергосбережение, критерий, систематизация, комплекс энергосберегающих мероприятий, эффективность, финансирование.

The article deals with concepts of energy conservation, regulated by a statutory framework of Ukraine. Criteria, by using which the systematization of energy-saving measures was performed, are selected. The proposed systematization involves the allocation of three sets of energy-saving measures: organizational; technical and technological; structural. Using this systematization, a number of energy-saving measures implemented at Ukrainian enterprises are considered. Recommendations on peculiarities of implementation of energy-saving measures included in the selected complexes are developed.

Key words: energy saving, criterion, systematization, complex of energy-saving measures, efficiency, financing.

Постановка проблеми. Актуальність питання енергозбереження не викликає сумнівів як на рівні окремих підприємств, так і на рівні галузей народного господарства, держави та світу загалом.

Для України питання енергозбереження має особливу актуальність з огляду на те, що за рівнем енергоємності ВВП наша країна протягом останніх 10 років знаходиться на останньому або передостанньому місці в світі [1]. Високий рівень енергоємності продукції усіх галузей народного господарства [2] приводить до зниження її конкурентоспроможності та негативно відображається на показниках, що характери-

зують розвиток підприємств, а отже, галузей і держави загалом.

За таких умов впровадження енергозберігаючих заходів та підвищення ефективності використання енергетичних ресурсів набуває особливого значення. Світовий досвід енергозберігаючої діяльності вказує на те, що підвищення рівня енергоефективності можна досягти за умови залучення різних обсягів ресурсів (фінансових, часових, технічних, технологічних, інформаційних тощо). Це потребує систематизації заходів з енергозбереження з огляду на результативність їх упровадження.

Аналіз останніх досліджень. Проблеми енерговикористання, енергозбереження, планування раціонального використання енергетичних ресурсів активно розглядаються у роботах О.В. Амоші, В.М. Гейця, В.В. Джерджули [3]., М.О. Кітченко [4], О.С. Малюк [5], Н.П. Стучинської [6], К.М. Фрейдкиної та багатьох інших учених. Протягом останніх десятиріч розроблено теоретичні та науково-методичні підходи до управління процесом енергозбереження, досліджено питання взаємозв'язку між рівнем енергоспоживання та конкурентоспроможністю тощо. Проте, незважаючи на значний доробок науковців у сфері енергозбереження, дотепер дискусійними залишаються питання, пов'язані з ефективністю впровадження енергозберігаючих заходів.

Метою дослідження є систематизація енергозберігаючих заходів на основі встановлення взаємозв'язку між обсягом необхідних для їх впровадження ресурсів та очікуваних результатів.

Виклад основного матеріалу дослідження. З метою проведення систематизації енергозберігаючих заходів у статті розглянуто загальні поняття енергозбереження, якими оперує нормативна база України. Так, згідно із Законом України «Про енергозбереження» [7] під енергозбереженням розуміється «діяльність (організаційна, наукова, практична, інформаційна), яка спрямована на раціональне використання та економне витрачання первинної та перетвореної енергії і природних енергетичних ресурсів у національному господарстві і яка реалізується з використанням технічних, економічних та правових методів».

Енергозберігаючими (енергоефективними) заходами у Законі [7] називають «заходи, спрямовані на впровадження та виробництво енергоефективних продукції, технологій та обладнання». Енергоефективним вважається захід, «спрямований на скорочення енергоспоживання, а саме: реконструкція мереж і систем постачання, регулювання й облік споживання води, газу, теплової та електричної енергії, модернізація огорожувальних конструкцій та технологій виробничих процесів» [7].

Проведення систематизації енергозберігаючих заходів потребує встановлення відповідних критеріїв. Серед значної кількості можливих критеріїв для проведення систематизації енергозберігаючих заходів нами було відібрано такі:

1) часовий період, необхідний для впровадження енергозберігаючого заходу (встановлюється з огляду на трудомісткість його впровадження та враховує часовий період, необхідний для виконання усіх видів робіт, що пов'язані з розробленням, обґрунтуванням, підготовкою відповідної дозвільної, погоджувальної, технічної, технологічної та іншої документації; врахування ступеня складності практичної реалізації обраного енергозберігаючого заходу тощо);

2) фінансування впровадження енергозберігаючого заходу (обсяг, джерела та умови фінансування тощо);

3) ефективність впровадження енергозберігаючого заходу (обсяг збереженої енергії на одиницю інвестованих ресурсів; показники ефективності інвестування; вплив на ключові показники діяльності підприємства тощо).

Зважаючи на вищезазначені критерії, на рисунку наведена систематизація енергозберігаючих заходів.

Наведена у статті систематизація енергозберігаючих заходів виконана з урахуванням набутих [4] та передбачає виділення трьох комплексів заходів з енергозбереження: організаційних; техніко-технологічних; структурних.

До організаційних заходів віднесено ті, що мають на меті формування енергозберігаючого мислення працівників, забезпечення виробничої дисципліни, попередження втрат енергії тощо. До таких заходів належать: агітаційна, інформаційно-роз'яснювальна, мотивуюча робота з персоналом щодо енергозбереження; моніторинг споживання енергетичних ресурсів; підтримка жорсткої енергетичної дисципліни; обладнання приміщень, агрегатів, виробничих систем спеціальними лічильниками, енергозберігаючими засобами, приладами автоматичної подачі енергії; нормування обсягу подачі енергії; розроблення енергозберігаючого графіка роботи агрегатів; зниження витрат енергії на обігрів шляхом проведення заходів з утеплення, теплоізоляції тощо. Впровадження організаційних заходів переважно пов'язано з незначними фінансовими вкладеннями, характеризується невисокою трудомісткістю та має досить короткі строки окупності.

До комплексу техніко-технологічних заходів віднесено ті, що пов'язані з модернізацією та розвитком наявних на підприємстві техніки та технологій з метою підвищення ефективності використання енергії. До таких заходів доцільно віднести ті, що передбачають інтенсифікацію технологічних процесів використання енергетичних ресурсів; модернізацію та оптимізацію задіяної у виробничому процесі техніки шляхом заміни окремих комплектуючих, обладнання, агрегатів тощо; оптимізацію використовуваних системи зберігання, розподілення та постачання енергетичних ресурсів тощо.

Заходи, віднесені до техніко-технологічного комплексу, потребують більших обсягів фінансування, які можуть бути забезпечені за рахунок внутрішніх резервів підприємства.

До найбільш масштабних та витратних із фінансового, часового та трудомісткого погляду належать структурні заходи, що мають за мету суттєве підвищення ефективності використання енергетичних ресурсів на підприємстві. Цей комплекс об'єднує заходи, пов'язані з суттєвою модернізацією та перебудовою виробничої системи підприємства. Заходи, віднесені до цього комплексу, потребують найбільшого обсягу

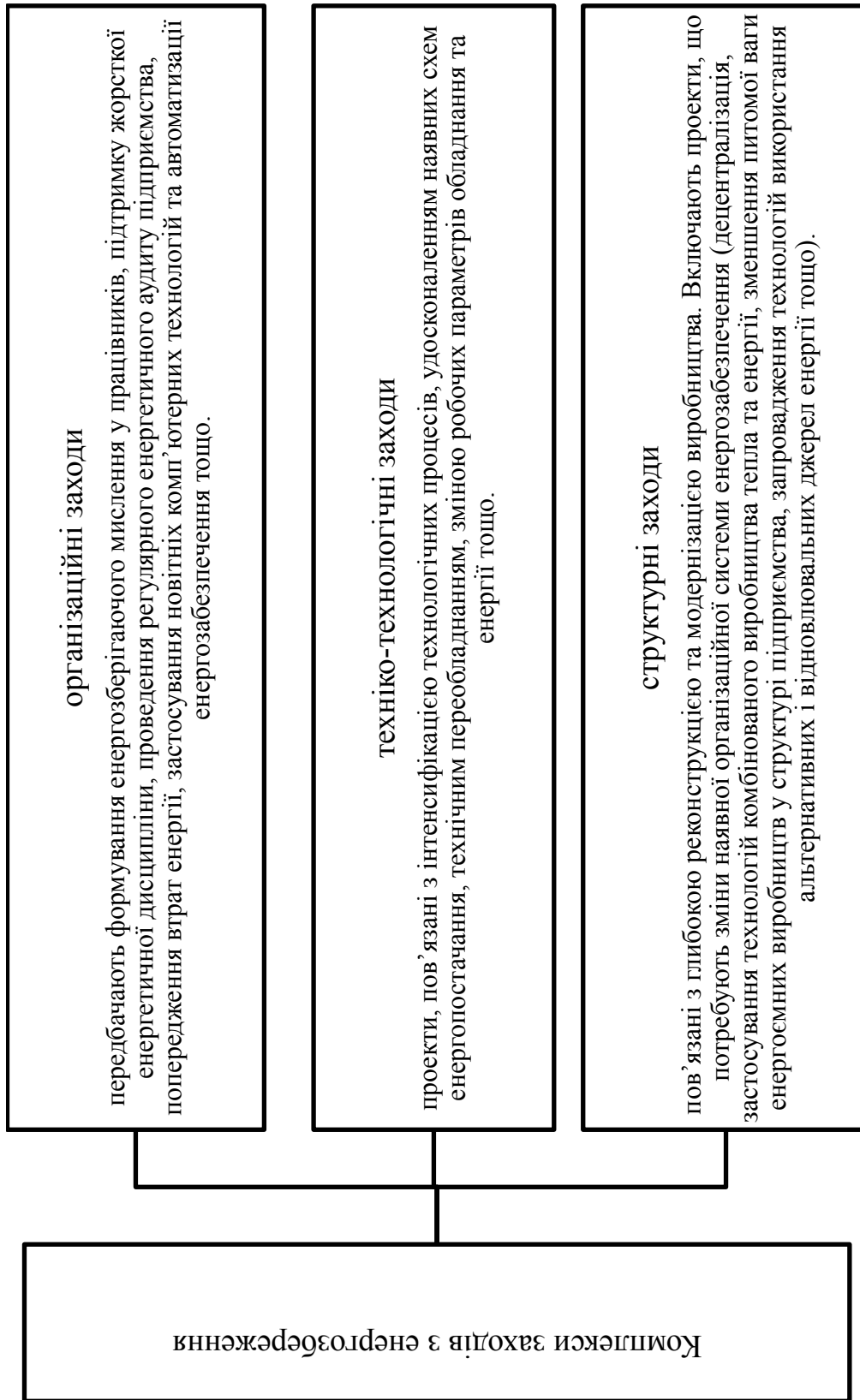


Рис. 1. Систематизація заходів з енергозбереження

ресурсів, необхідних для їх упровадження, проте забезпечують найбільшу економію паливно-енергетичних ресурсів у довгостроковому періоді та мають позитивний вплив на ключові показники діяльності підприємства.

До структурних заходів доцільно віднести ті, що передбачають децентралізацію (або, навпаки, централізацію) системи енергозабезпечення основних виробничих процесів на підприємстві; скорочення питомої ваги енергоємних виробництв у структурі підприємства; застосування технологій вторинного та комбінованого використання енергетичних ресурсів; розширення сфери застосування технологій, що передбачають виробництво та використання у виробничому процесі відновлюваних, альтернативних, вторинних джерел енергії тощо.

Беручи до уваги запропоновану систематизацію заходів з енергозбереження, нами було проаналізовано ефективність упровадження на низці українських підприємств енергозберігаючих заходів. Джерелом інформації для проведення відповідних аналітичних розрахунків були дані, опубліковані у відкритому доступі, щодо реалізації 21 енергозберігаючого заходу на промислових підприємствах України [4; 8]. Отримані результати наведені в таблиці.

До комплексу організаційних заходів належать: монтаж електрозберігаючих світильників; диспетчеризація електрогосподарства з упровадженням системи обліку та контролю витрат електроенергії; впровадження автоматизованих систем моніторингу та управління енергопостачанням та енергозбереженням; встановлення автоматизованих приладів теплового контролю та приладів обліку внутрішньозаводського споживання енергії з метою раціоналізації використання енергії; комплекс робіт з упорядкування наявних енерготехнологічних схем.

Згідно з проведеними розрахунками, середня величина фінансування одного організаційного заходу становила 1,52 млн. грн., при цьому середній обсяг економії ПЕР був 2,18 тис. т у.п. Таким чином, середня ефективність організаційного заходу, яка визначається відношенням економії ПЕР до обсягу фінансових вкладень, становила 0,26 т у.п. / тис. грн.

Заходи, віднесені до техніко-технологічного комплексу, становлять 61,9% від загальної кількості розглянутих заходів. Цей комплекс

містить найбільшу кількість заходів з огляду на те, що їх упровадження потребує помірних фінансових вкладень (середня вартість упровадження 2,58 млн. грн) та забезпечує економію ПЕР у середньому 4,16 тис. т у.п., таким чином, середня ефективність техніко-технологічного заходу дорівнює 0,3 т у.п. / тис. грн.

Розглянуті такі техніко-технологічні заходи, як заміна камерних електропечей СЕЗ/10М1 на електричні типу СЕО4/8/25; впровадження електрозберігаючого зварювального обладнання; введення в дію парових котлів малої потужності Е-2,5 замість котлів ДКВР-20; модернізація котла ДКРВ10/13, НПСТУ-5 тощо.

Заходи, віднесені до структурного комплексу, становлять найменшу частку (14,29%) у загальній кількості реалізованих заходів. Водночас фінансові витрати на їх упровадження становлять 32,66%, а у вартісних вимірниках це становить у середньому 6,63 млн. грн на один захід. Структурні заходи забезпечують найбільшу середню економію ПЕР 11,65 тис. т у.п. Отже, з погляду економічної ефективності впровадження заходи цього комплексу є найбільш прийнятними (0,32 т у.п./тис. грн.). Як структурні заходи були розглянуті такі: встановлення модульної котельної; впровадження системи автономного опалення; введення в дію когенераційної установки.

Структурні заходи передбачають значні фінансові вкладення, мають тривалі терміни окупності, проте забезпечують економію ПЕР у довготривалому періоді та дають змогу підвищити рівень енергетичного потенціалу підприємства.

Висновки. Проведене дослідження дало змогу дійти висновку, що ефективність упровадження організаційних заходів щодо енергозбереження має тісний зв'язок з рівнем організації праці та виробничої діяльності на підприємстві. Чим вищий рівень організації, тим менше залишається резервів для енергозбереження, а отже, і підвищення енергоефективності підприємства шляхом реалізації енергозберігаючих заходів цього комплексу.

Доцільність упровадження техніко-технологічних заходів з енергозбереження багато в чому зумовлена техніко-технологічним рівнем підприємства та розвитком науково-технічного прогресу. Використання на українських підприємствах застарілих технологій, фізично та морально зношеного обладнання [2] зумовлює

Таблиця 1

Аналіз ефективності впровадження енергозберігаючих заходів

Комплекси заходів	Кількість заходів, од.	Середня вартість заходу, млн. грн	Середня економія ПЕР, тис. т у.п.	Ефективність, тис.т у.п./ млн. грн
Організаційні	5	1,52	2,18	0,26
Техніко-технологічні	13	2,57	4,16	0,30
Структурні	3	6,63	11,65	0,32
Разом	21	2,90	4,76	0,30

широке застосування та високу ефективність упровадження енергозберігаючих заходів, віднесених до цього комплексу. Проте частина техніки та технологій, які застосовуються на вітчизняних підприємствах, є настільки морально застарілими [2], що робить їх подальше використання недоцільним.

Отже, реалізація структурних заходів, на нашу думку, є найбільш перспективною з погляду

забезпечення ефективності функціонування промислових підприємств у довготривалому періоді. Водночас в умовах постійного дефіциту фінансових ресурсів упровадження структурних енергозберігаючих заходів не завжди є можливим. За таких умов упровадження менш витратних техніко-технологічних заходів залишається актуальним напрямом підвищення енергоефективності вітчизняних підприємств.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Global Energy Statistical Yearbook 2017. URL: <https://yearbook.enerdata.net/total-energy/world-energy-intensity-gdp-data.html>
2. Джеджула В.В. Методологічні основи економіко-енергетичного обстеження промислового підприємства. Вісник ВПІ. 2012. № 3. С. 60–62.
3. Додонов Б. Моніторинг енергоефективності України 2016 // Б. Додонов. К., 2016. 246 с.
4. Кітченко О.М. Аналіз та структура проектів з енергозбереження на промислових підприємствах України. Інноваційна економіка. – Науково-виробничий журнал, 2014. № 4. С. 57–63.
5. Малюк О.С., Бердникова А.В. Дослідження впливу впровадження енергозберігаючих заходів на результати діяльності підприємства. Молодий вчений. 2017. № 11. С. 1229–1233.
6. Стучинська Н.П. Енергетична безпека України: сутність і можливості реалізації. Інвестиції: практика та досвід. 2016. № 9. С. 104–108.
7. Закон України «Про енергозбереження» від 01.07.1994р. No 74 / 94-ВР URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/74/94-вр>
8. Енергетична ефективність України. Кращі проектні ідеї // Проект «Професіоналізація та стабілізація енергетичного менеджменту в Україні» / Уклад.: С.П. Денисюк, О.В. Коцар, Ю.В. Чернецька. К. : КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2016. URL: http://io.iee.kpi.ua/sites/default/files/HANDBOOK_of_BEST_PRACTICES_2.pdf

ВЕБ-АНАЛІТИКА ЯК ВАЖЛИВИЙ ІНСТРУМЕНТ ЦИФРОВОГО МАРКЕТИНГУ

WEB ANALYTICS AS AN IMPORTANT TOOL OF DIGITAL MARKETING

Пономаренко І.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економічної кібернетики та маркетингу,
Київський національний університету технологій та дизайну

Статтю присвячено особливостям використання компаніями веб-аналітики як важливого інструменту цифрових маркетингових стратегій. Доведено важливість використання отриманих за допомогою спеціалізованого програмного забезпечення даних для оптимізації функціонування компаній в Інтернеті. Наведено методичні підходи щодо побудови системи ключових показників ефективності, які дають змогу всебічно проаналізувати основні процеси для веб-ресурсів компаній.

Ключові слова: веб-аналітика, контент, цифровий маркетинг, сайт, система ключових показників.

Статья посвящена особенностям использования компаниями веб-аналитики как важного инструмента цифровых маркетинговых стратегий. Доказана важность использования полученных с помощью специализированного программного обеспечения данных для оптимизации функционирования компаний в Интернете. Приведены методические подходы к построению системы ключевых показателей эффективности, которые позволяют всесторонне проанализировать основные процессы для веб-ресурсов компаний.

Ключевые слова: веб-аналитика, контент, цифровой маркетинг, сайт, система ключевых показателей.

The article is devoted to the peculiarities of using web analytics companies as an important tool of digital marketing strategies. The importance of using the specialized data software obtained to optimize the operation of companies on the Internet has been proven. The methodical approaches to constructing a system of key performance indicators are provided, which allow marketers to comprehensively analyze the main processes for company web resources.

Key words: web analytics, content, digital marketing, website, key indicators system.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. У сучасних умовах у мережі Інтернет спостерігається значна конкуренція між компаніями, які за допомогою різноманітних інструментів цифрового маркетингу намагаються посилити рівень комунікації з цільовою аудиторією та збільшити чисельність клієнтів. Оптимізація роботи компаній в Інтернеті можлива лише за умови розроблення дієвих маркетингових стратегій, що базуються на комплексній інформації про поведінку користувачів, їх сегментації за різноманітними соціально-демографічними характеристиками, встановлення причинно-наслідкових взаємозв'язків та прогнозування досліджуваних явищ на майбутні періоди часу. Достовірна інформація є одним із найважливіших чинників розроблення дієвих рішень у сфері цифрового маркетингу компаній. Тому значну увагу компанії повинні приділяти вирішенню питань щодо запровадження інструментів веб-аналітики на власних Інтер-

нет-ресурсах. На сучасному ринку є значна кількість сервісів у сфері веб-аналітики, що дають можливість оперативно збирати комплексну інформацію про різноманітні процеси, які відбуваються на сайтах компаній. Значною перевагою окресленого програмного забезпечення є можливість індивідуального підбору комплексу ключових показників для кожної компанії відповідно до її цілей та потреб.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання цієї проблеми і на які спирається автор. Дослідженню питань комплексного аналізу поведінки відвідувачів сайтів за допомогою інструментів веб-аналітики присвячено праці таких іноземних учених, як Б. Бері, Д. Вайсберг, Х. Карджалутто, А. Кошик, А. Піппен, П. Сінгх, К. Родден, Е. Тандок, Р. Томас, Х. Хатчінсон, Дж. Ярвінен, Б. Янсен та ін. Проте є потреба у постійному дослідженні особливостей розвитку методичних підходів щодо комплексного аналізу поведінки користувачів мережі Інтернет та специфіки інтеграції методів збору,

обробки та дослідження отриманих результатів за допомогою інструментів веб-аналітики.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Розвиток інформаційних технологій дає змогу проводити комплексне дослідження більшості процесів цифрового маркетингу, насамперед йдеться про оцінювання маркетингових кампаній у мережі Інтернет та ефективності сайтів окремих компаній. Для досягнення цих завдань використовують веб-аналітику, що дає змогу збирати комплексну інформацію про ключові процеси на Інтернет-ресурсах компанії, аналізувати отримані результати та приймати ефективні управлінські рішення. Пошукові системи заохочують компанії вкладати кошти у рекламу в Інтернеті, використовуючи інструменти веб-аналітики, які дають змогу отримати інформацію про дії клієнтів (кількість кліків на контекстну рекламу, час перегляду рекламного ролику, відвідування сторінок з рекламним контентом тощо). Необхідно зауважити, що системи веб-аналітики значно відрізняються від систем статистики, оскільки, на відміну від останніх, дають змогу не тільки збирати комплексні дані про поведінку цільової аудиторії, але й досліджувати модель поведінки окремих користувачів та аналізувати отримані результати [1; 2]. Натепер є значна кількість систем веб-аналітики, серед яких доцільно виділити Google Analytics, AdWatcher, Snoobi, ClickTracks Optimizer, ClickTale, CrazyEgg та ін.

Слід зазначити, що отримані у результаті веб-аналітики дані потрібно використовувати як оціночні, що пояснюється певними неточностями збору інформації внаслідок таких причин:

1. Використання декількох пристроїв. Сучасні користувачі використовують декілька пристроїв, перебуваючи в Інтернеті, що не дає можливості об'єктивно вирахувати кількість цільової аудиторії, яка відвідує тематичні сайти або переглядає певний контент. Крім того, одним пристроєм у різні періоди часу можуть користуватися різні особи, що також приводить до викривлення даних.

2. Технічні помилки. Нестабільність роботи Інтернету чи окремих сайтів у певні періоди часу приводить до неможливості зібрати інформацію про наявні процеси у повному обсязі.

3. Побудова вибірок. На великих Інтернет-ресурсах накопичують значні обсяги інформації, обробка якої вимагає значних затрат часу, грошових ресурсів та фахівців. Для аналізу великих даних дуже часто використовується метод вибірки, що передбачає виокремлення частини сукупності даних за певними соціальними, демографічними, економічними та іншими характеристиками з подальшою екстраполяцією отриманих результатів на генеральну сукупність.

4. Відключення cookie-файлів та JavaScript. Деякі користувачі відключають певні файли та скрипти, що приводить до неможливості отри-

мати об'єктивну статистику про їхню активність та дії у мережі Інтернет [3].

Веб-аналітика базується на формуванні певної групи науково обґрунтованих показників, зборі відповідної інформації та її всебічному аналізі. Показники веб-аналітики групуються за різноманітними ознаками:

I. За соціально-демографічними ознаками:

- стать;
- вікова група;
- рівень освіти;
- соціальний статус;
- рівень доходів та ін.

II. За методами розрахунку:

– кількісні показники, які відображають обсяг або чисельність досліджуваного явища: кількість відвідувачів сайту, кількість переглядів певного контенту або реклами; затрати на рекламу тощо;

– якісні показники розраховуються у вигляді відносних або середніх величин та відображають якісні параметри досліджуваного явища (рівень конверсії, середній час перебування на сайті, вартість одного перегляду реклами або кліка тощо).

Під час формування системи показників важливо виокремити головні індикатори, які дадуть змогу оцінювати ефективність функціонування компанії в Інтернеті, рівень комунікації з цільовою аудиторією та ін. Використання ключових показників ефективності (KPI) передовими компаніями світу в останні роки пояснюється універсальністю зазначеного підходу та можливістю оптимізувати будь-які бізнес-процеси на рівні конкретного підприємства. Під час формування системи показників поряд із забезпеченням комплексного оцінювання ключових процесів у мережі Інтернет потрібно уникати значної деталізації аналізованих явищ та дослідження другорядних для компанії індикаторів, що приведе лише до економічно недоцільних витрат фінансових, трудових та часових ресурсів. Веб-аналітика дає можливість використовувати значну кількість інструментів, тому маркетинговий підрозділ компанії повинен на основі наукових підходів та специфіки функціонування компанії сформувати оптимальну кількість показників, які дадуть змогу проводити всебічний кількісний та якісний аналіз. У таблиці 1 наведено особливості формування KPI, виходячи з напрямів оцінювання діяльності сайту компанії [4].

Використання комплексної інформації, виділення основних показників для окремих напрямів маркетингової діяльності у мережі та загалом для веб-ресурсів компанії дає можливість менеджерам відповідних рівнів всебічно аналізувати наявні процеси, оцінювати їх у короткостроковій, середньостроковій та довгостроковій перспективі і на основі отриманих результатів приймати стратегічні рішення.

Комплексний аналіз діяльності підприємства за допомогою KPI передбачає відбір до

Таблиця 1

Формування системи показників, виходячи з напрямів оцінювання компанії [4]

Напрями оцінювання	Ключові показники ефективності
Показники продажів та конверсії	– кількість продажів продукції загалом та за окремими позиціями; – кількість трафіку загалом та у розрізі тематичного контенту; – кількість та питома вага нездійснених замовлень продукції загалом та за окремими позиціями (клієнти поклали товар у кошик, проте не оплатили її).
Якісний склад трафіку упродовж майбутніх періодів часу (тиждень, місяць, квартал, рік)	– темпи приросту трафіку загалом; – темпи приросту трафіку за окремими видами контенту, що розміщується на сайті компанії (у тому числі за товарними позиціями); – частка відвідувачів сайту у загальній кількості цільової аудиторії певного ринку; – середня вартість переходу та темп приросту його вартості упродовж досліджуваного періоду часу.
Налагодження комунікацій з клієнтами на постійній основі	– кількість клієнтів, що здійснюють повторні покупки впродовж певного періоду часу; – питома вага клієнтів, які повторно звернулися на сайт компанії; – частка клієнтів, що повторно придбали продукти компанії через сайт; – кількість та частка клієнтів, які придбали продукцію компанії, за різноманітними цифровими каналами; – кількість брендового трафіку.
Рівень задоволеності клієнтів компанією	– частка клієнтів, які задоволені; – питома вага клієнтів, що задоволені рівнем обслуговування; – частка клієнтів за холодними та гарячими зонами сайту; – частка клієнтів, які позитивно сприймають сайт компанії (у тому числі оформлення, зручність використання та пошуку, розміщення товарів та їх опис тощо).

зазначеної системи статистичних показників, виходячи з рівня дослідження (окремі сторінки, або рекламні заходи, або діяльність Інтернет-ресурсів компанії загалом), періоду дослідження (короткостроковий, середньостроковий або довгостроковий), діяльності (рекламна, збутова) тощо.

Правильно сформована система KPI для потреб веб-аналітики має такі переваги:

1. Отримані показники дають можливість керівництву контролювати всі етапи функціонування компанії в Інтернеті.

2. Система показників забезпечує оптимізацію прийняття управлінських рішень щодо функціонування сайту компанії та реалізації заходів у сфері цифрового маркетингу.

3. Зазначена система показників спрямована на підвищення ефективності усіх веб-процесів компанії.

4. KPI забезпечують оперативне та всебічне розуміння процесів компанії у мережі.

5. Показники ефективності процесу в майбутньому можуть слугувати вимірниками передового досвіду компанії.

6. Науково обґрунтована система KPI може бути використана для побудови візуалізованого звіту (dashboard), який дає можливість проаналізувати діяльність компанії [5].

Серед значної кількості показників, які можуть бути сформовані та налаштовані у системі веб-аналітики, найважливішими для керівництва компанії є індикатори ефекту від використання

вкладених грошових ресурсів. Система індикаторів, що використовуються для характеристики діяльності компанії у мережі Інтернет, складається з таких показників:

1. CPA (Cost Per Action) – вартість певної дії, яку здійснив відвідувач сайту компанії. Цей показник є гнучким за своєю сутністю, оскільки різноманітні компанії використовують різні методичні підходи щодо ідентифікації дій користувачів на сайті (перегляд окремої сторінки або певного контенту, перехід за певними посиланнями, реєстрація, заповнення заявки тощо).

2. CPL (Cost Per Lead) – вартість потенційного клієнта, який залишив персональні дані під час контакту з працівниками компанії або заповнення певної форми на Інтернет-ресурсі.

3. CPO (Cost Per Order) – вартість одного підтвердженого замовлення, яке було здійснено на сайті компанії.

4. ROI (Return on Investment) – коефіцієнт повернення інвестицій, який характеризує рентабельність вкладених компанією коштів загалом або в окремі процеси.

5. ROAS (Return On Ad Spend) – прибуток від розміщення реклами загалом та за окремими видами реклами.

6. ROAS (Return On Advertising Spend) – прибуток від розміщення реклами на 1 грошову одиницю загалом та за окремими видами реклами.

7. CTR (Click-Through Rate) – відношення кількості переглядів до кількості кліків на це оголошення.

8. CPC (Cost Per Click) – вартість кліку на рекламне оголошення.

9. EPC (Earnings Per Click) – прибуток у розрахунку на один клік.

10. LTV (Lifetime Value) – сукупний прибуток, який компанія отримує від клієнта за весь час співпраці з ним у мережі Інтернет.

11. CPI (Cost Per Install) – вартість встановлення мобільного додатку [4].

Серед зазначених показників найважливіше місце для маркетингової стратегії компанії в Інтернеті займає ROI. Якщо значення показника ROI більше за 100%, то інвестиції приносять прибуток, якщо ж ROI менше за 100% – інвестиції нерентабельні. Компанії необхідно відстежувати ROI для всіх ключових процесів у Інтернеті з певною періодичністю, що дасть змогу коригувати структуру витрат на різноманітні заходи залежно від їхньої ефективності та оптимізувати розподіл інвестицій.

На основі отриманих значень ROI може бути прийняте рішення щодо збільшення прибутку. Для досягнення поставленої мети можна реалізувати такі заходи, які сприятимуть зростанню потоків прибутку, як:

- реалізація стратегії, орієнтованої на зростання трафіку на Інтернет-ресурси компанії, що дасть змогу збільшити кількість продажів товарів чи послуг компанії;

- оптимізація затрат завдяки перерозподілу наявних грошових ресурсів: відмова від неефективної Інтернет-реклами та фейкових кліків (клікфрод).

Специфіка побудови комунікації у цифровому маркетингу передбачає конверсію лише на певному етапі відносин між веб-ресурсами компанії та цільовою аудиторією. Система може включати побудову складної воронки продажів з інтеграцією у неї ВРП (воронки перед воронкою) та інших додаткових маркетингових інструментів, що приводить до здійснення цільової дії клієнтами з певним лагом. Для компаній, що реалізують товари з різною специфікою, рівень конверсії загалом та за окремі проміжки часу буде відрізнятися. У цьому контексті ключова мета веб-аналітики полягає у зборі інформації про конверсію за окремими напрямками діяльності компанії та загалом на постійній основі [6].

Система веб-аналітики є гнучкою за своєю сутністю та дає змогу оцінювати ключові процеси на ресурсах компанії за різними напрямками і подавати результати у різноманітних формах, що дає можливість формувати різні за наповненням звіти. Окрім ROI, також є й інші методи веб-аналітики, які можуть бути корисними для керівництва компанії на етапі розроблення стратегії оптимізації маркетингової діяльності у мережі Інтернет. Нижче наведено деякі з варіантів оптимізації цифрового маркетингу компанії за допомогою інструментів веб-аналітики.

Веб-аналітика дозволяє спліт-тестування (A/B Split Testing), що дає можливість проводити

комплексний аналіз різноманітних заходів на веб-ресурсах компанії з метою виявлення найефективніших дій, які сприятимуть максимізації трафіку та потенційно можливого прибутку. Цей принцип може бути використаний для:

1. Створення різноманітних варіантів сайтів. Компанія створює різні варіанти сайту за дизайном, наповненням та поданням цільової інформації. За допомогою веб-аналітики проводиться дослідження поведінки цільової аудиторії на різних Інтернет-ресурсах, визначаються вподобання користувачів та визначається найкращий сайт для просування бренду. Цей підхід є ефективним рішенням під час вибору найкращої цільової сторінки (Landing Page) для просування певної продукції компанії.

2. Формування різних каналів комунікації з клієнтами. Інформація про компанію та її продукцію розміщується у різноманітній формі (текстова інформація, відео, інфографіка, пости тощо) на різноманітних ресурсах (власний сайт, соціальні мережі, блоги, форуми тощо). Інструменти веб-аналітики дають змогу оцінити конверсію від різноманітних каналів та прийняти рішення щодо доцільності використання певних каналів або зміни їхньої ролі у загальній маркетинговій стратегії у мережі Інтернет.

3. Оцінювання ефективності рекламних повідомлень. Для продуктів компанії створюється різноформатна реклама, яка просувається різними каналами в Інтернеті. Використання веб-аналітики дає змогу оцінити ефективність кожного з видів реклами та оптимізувати її використання для досягнення максимального можливого ефекту для компанії.

Для оцінювання зручності використання сайту компанії, привабливості його певних зон для клієнтів веб-аналітика дає можливість використовувати інструменти, що формують карту уваги користувачів для кожної окремої сторінки. У цьому разі формуються холодні (ділянки, на які користувачі звертають найменше уваги) та гарячі (ділянки, що користуються найвищою популярністю серед цільової аудиторії) зони сайту. Програмне забезпечення деяких компаній у сфері веб-аналітики дає змогу записувати відео, яке показує переміщення курсора на сторінці та перехід користувача між посиланнями усередині сайту та на зовнішні ресурси [7].

Система веб-аналітики дає змогу ефективно протистояти клікфроду, який є нелегальним видом діяльності та завдає значних збитків рекламним кампаніям через вимивання бюджетів на рекламу за різні товари чи послуги. Клік-шахраї навмисно та регулярно переходять за рекламними посиланнями конкурентів лише з метою завдання збитків внаслідок здійснення нецільових кліків. Клікфрод призводить до зростання вартості одного кліку для компанії, оскільки за певного рекламного бюджету за рахунок клік-шахраїв зменшується кількість клієнтів, які купують продукцію певного бренду.

Система веб-аналітики дає змогу ідентифікувати клікфрод завдяки виявленню підозрілої моделі поведінки у процесі переходу за посиланнями (швидкий перехід між посиланнями може свідчити про використання спеціалізованих ботів), встановленню надмірної активності за певними IP-адресами, виявленню фактів аномальної кількості переходів за рекламним повідомленням та швидким виходом з нього, фіксації надмірної активності користувачів з країн третього світу та ін. Отримані результати можуть бути використані для боротьби з клікфродом: компенсація збитків від сервісу, який розповсюджує рекламу; встановлення та блокування реклами для злоумисників за ідентифікованими IP-адресами тощо.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямі. Веб-

аналітика займає важливе місце у цифровій маркетинговій стратегії компанії, оскільки дає можливість приймати ефективні рішення на основі комплексної інформації. Для досягнення поставлених цілей необхідно скористатися певним сервісом, що дає можливість автоматично збирати різноманітні дані про діяльність сайту компанії. Відповідності до специфіки діяльності компанії та її потреб на основі науково обґрунтованих принципів потрібно сформулювати систему KPI, які дадуть змогу проаналізувати основні процеси на веб-ресурсах компанії. Гнучкість зазначеного підходу дає можливість швидко змінювати систему метрик та оперативно отримувати дані відповідно до тактичних та стратегічних потреб компанії за різними цифровими каналами.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Чубукова О.Ю. Складові інноваційної економіки – освіта, технологічні уклади, когнітивні технології / О.Ю. Чубукова, Н.В. Ралле // Науковий вісник Полісся. 2016. № 3 (7). С. 130–133.
2. 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).
3. Web Analytics Tutorial (PDF Version) – Tutorialspoint. URL: https://www.tutorialspoint.com/web_analytics/web_analytics_tutorial.pdf
4. Осипенков Я. Google Analytics для гооґлґят: Практическое руководство по веб-аналитике / Я. Осипенков. Москва, 2018. 580 с.
5. Brian Clifton. Advanced Web Metrics with Google Analytics / Clifton B.I.: John Wiley & Sons, 2012. 618 p.
6. Kaushik A. Web Analytics 2.0: The Art of Online Accountability and Science of Customer Centricity / A. Kaushik. I.: John Wiley & Sons, 2010. 507 p.
7. Офіційний сайт Internet Marketing Association. URL: <https://imanetwork.org/>

ОБ'ЄКТИВНА ЗУМОВЛЕНІСТЬ СУЧАСНИХ ЗМІН У СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ

OBJECTIVE CONDITIONALITY OF MODERN CHANGES IN THE PERSONNEL MANAGEMENT SYSTEM

Решетник Н.І.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту і маркетингу,
Київський національний лінгвістичний університет

Харитоненко С.В.

студентка,
Київський національний лінгвістичний університет

У статті розкривається проблема об'єктивної необхідності зміни системи управління персоналом, яка виникає внаслідок цивілізаційних трансформацій та активного просування економіки знань. Зазначені трансформації породжують внутрішні зміни характеру робочої сили, взаємостосунків праці і капіталу та зумовлюють необхідність інноваційних підходів до системи управління персоналом.

Ключові слова: робоча сила; відтворення робочої сили; персонал; управління персоналом; інновації в управлінні персоналом; навчання персоналу; підбір та мотивація персоналу; мотиваційні інструменти; кадрова адаптація.

В статье раскрывается проблема объективной необходимости изменения системы управления персоналом, которая возникает вследствие цивилизационных трансформаций и активного продвижения экономики знаний. Отмеченные трансформации порождают внутренние изменения характера рабочей силы, взаимоотношений труда и капитала и обуславливают необходимость инновационных подходов к системе управления персоналом.

Ключевые слова: рабочая сила; воспроизводство рабочей силы; персонал; управление персоналом; инновации в управлении персоналом; обучение персонала; подбор и мотивация персонала; мотивационные инструменты; кадровая адаптация.

In the article reveals the problem of the objective necessity of changing the system of personnel management, which arises as a result of civilizational transformations and active promotion of the knowledge economy. These transformations create internal changes in the nature of the workforce, the interconnections of labor and capital and cause the need for innovative approaches to the personnel management system.

Key words: workforce; reproduction of labor; personnel; personnel management; innovation in human resources management; personnel training; selection and motivation of personnel; motivational tools; personnel adaptation.

Постановка проблеми. Сучасні цивілізаційні зміни, активне просування економіки знань, що приходить на зміну ринкової економіки, об'єктивно зумовлюють трансформацію усієї системи управління персоналом і висувують на порядок денний проблему її переосмислення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Наукова та навчальна література широко висвітлює теорію і практику управління персоналом на підприємстві, акцентуючи увагу на його нових формах. Це праці О. Віханського, В. Весніна, Б. Генкіна, О.Б. Граждана, Дж. Грейсона, Г. Деслера, М.Н. Дудіна, Й. Завадського, А. Колота, С.М. Короленко, О.Д. Костюка, Дж. Лафти, І.О. Продана, С.І. Пучкової, А. Пула, Н.Н. Симоненко, Е.Ю. Стар-

кова, Ю.О. Судакової, С.А. Шапіро, А. Шегди та інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У дослідженнях учених широко розглядається еволюція форм та методів управління персоналом, проте сучасна трактовка цього процесу вимагає їх пояснення з погляду трансформаційних змін внутрішнього змісту робочої сили та її взаємозв'язків із капіталом.

Постановка завдання. Мета статті – зміна традиційних акцентів у дослідженні системи управління персоналом на систему управління з урахуванням цивілізаційних та ринкових змін.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах сучасних трансформацій робоча сила поступово втрачає ознаки товарності, оскільки

закладаються нові принципи відтворення робочої сили. Домінуючим стає фактор її розширеного відтворення, при цьому долаються сутнісні відмінності між необхідним і додатковим продуктом. У цьому розумінні домінуючим концептом стає «людський капітал» [1, с. 222].

Новим змістом у сучасних умовах наповнюються відносини між найманим працівником і власником капіталу. Власник людського капіталу і власник виробничого капіталу набувають ознак партнерства і співробітництва. На зміну процесу купівлі-продажу робочої сили приходять процеси колективно-договірної оренди власником виробничого капіталу, а трудовий колектив виступає в ролі орендаря виробничого капіталу і втілених у нього засобів виробництва. На цій основі змінюється й уся система управління, у тому числі і система управління персоналом. Долається відчуження працівника від участі в управлінні особисто чи через своїх представників у системі управління. Серед основних форм залучення працівників до управління справами фірми виділяють участь працівників в управлінні працею і якістю продукції на рівні первинної виробничої ділянки; створення робітничих рад або спільних комітетів робітників і менеджерів; запровадження систем участі персоналу в прибутках; участь представників найманої праці в роботі директорів корпорацій. У деяких європейських країнах, таких як Великобританія, Італія, Португалія тощо, персонал виборює право участі в управлінні через колективні договори. В Італії працівники домоглися значного розширення своїх прав щодо участі у виробленні стратегії і тактики управління виробництвом. Система участі в управлінні, що склалася в Португалії, передбачає створення комісії працівників, наділені широкими правами, зокрема одержувати інформацію, необхідну для їхньої діяльності; брати участь у реорганізації виробничих одиниць; контролювати управління підприємством; брати участь у розробленні соціально-економічних планів, які стосуються їхніх виробничих одиниць [2, с. 325].

Суттєві зміни відбуваються в організації праці, йдеться насамперед про гуманізацію виробничого процесу, збагачення його змісту творчим складником, інтелектуалізацію виробництва і розвиток на цій основі нової соціальної домінанти – «креативного класу» [3, с. 84].

З огляду на зазначені об'єктивні зміни, уся система управління персоналом потребує докорінних змін. В останні роки підприємства України вдаються до інноваційно-технологічних змін, однак з огляду на статистичні дані щодо динаміки питомої ваги підприємств, що здійснюють організаційні інновації, цей процес надто повільний і потребує інноваційно-організаційних змін в управлінні персоналом підприємств.

Варто враховувати, що інновації у сфері управління персоналом мають певну специфіку, яка полягає у тому, що вони здійснюються з меншими витратами; не виявляються у своїй результативності до запровадження і тому важко піддаються економічному обґрунтуванню, оцінці й аналізу; мають свою виробничу та галузеву специфіку; ускладнюються психологічним фактором, що проявляється у тривалому періоді адаптації до змін або їх несприйнятті.

Інноваційні зміни в управлінні персоналом, безумовно, пов'язані з інформаційними технологічними системами та грамотною побудовою інформаційного менеджменту на підприємстві, частиною якого є управління персоналом. Зарубіжна практика висвітлює комплекс інноваційних підходів до управління персоналом, які є корисними для практики вітчизняних підприємств. Ці інновації зосереджуються на створенні інноваційних майданчиків, в основі яких лежать web-технології, що використовуються в компаніях. Основним завданням цих майданчиків є генерація та відбір перспективних ідей з управління персоналом та оптимізації і раціоналізації праці на підприємстві чи в організації; створення інтерактивної комунікації серед співробітників; підвищення системи залучення та мотивації працівників у діяльності підприємства [5].

Важливого значення в сучасному інноваційному процесі управління персоналом набуває

Таблиця 1

**Інноваційна діяльність промислових підприємств
за напрямками проведених інновацій [4, с. 85]**

	2015		2016	
	Усього	У відсотках до загальної кількості промислових підприємств	Усього	У відсотках до загальної кількості промислових підприємств
Кількість підприємств, що займались інноваційною діяльністю	824	17,3	834	18,9
у тому числі витрачали кошти на				
внутрішні НДР	151	3,2	232	5,2
зовнішні НДР	70	1,5	103	2,3

проблема навчання персоналу. Динамічність економічних процесів вимагає постійного оновлення наявних знань і навичок та набуття нових, тому створення «корпоративних університетів», що зорієнтовані на практичне навчання співробітників компанії, є даниною сьогодишнього часу. Практичне навчання в таких «університетах» враховує внутрішні особливості функціонування конкретного підприємства.

Близькими до «університетів» є «віртуальні школи», що створюються для співробітників на основі сайту підприємства і дають змогу здійснювати онлайн-навчання. Корпоративна система електронного навчання дає змогу зробити безперервне навчання частиною загальної стратегії організації та інтегрувати його в щоденні бізнес-процеси. З цією метою впроваджуються відео-, аудіо-, мультимедіа-, комп'ютерні симуляції та їх комбінації. Електронні навчальні технології дають змогу розробити індивідуальні програми щодо підвищення кваліфікації для кожного співробітника і проконтролювати результативність навчання. Електронне навчання дає можливість навчати велику кількість співробітників одночасно без відриву від їхньої основної діяльності. В Україні в галузі електронного навчання персоналу виділяється компанія AcadEx, яка стала першим партнером Thomson NETg в країнах СНД. Створення корпоративної системи дистанційного навчання є інноваційним рішенням для тих підприємств, які прагнуть постійно розвивати знання і навички своїх співробітників у сфері бізнесу, економіки та інформаційних технологій. Відносно новою технологією в навчанні персоналу є бізнес-ретрит. Ретрит є певним новим форматом взаємодії людей. Багато хто сприймає ретрит лише як форму організації простору для навчання, проте ідея проекту «Бізнес-ретрит» полягає в тому, що, відриваючись від повсякденної реальності, учасники у спілкуванні і взаємодії одержують не тільки бізнес-технології, але й новий погляд на звичні речі й обставини [6, с. 140–147].

З метою кар'єрного зростання персоналу на підприємствах створюються соціальні мережі, на яких розміщуються для кандидатів на перспективні посади віртуальні тести, ігри, ситуаційні вправи та моделі. Це значно економить час під час відбору кадрів і просування їх по кар'єрних сходинках.

У сучасних організаціях впроваджуються системи контролю співробітниками досягнення усієї сукупності своїх цільових показників у режимі реального часу, йдеться про впровадження мотиваційних інструментів з використанням віртуальних ресурсів [7, с. 34–37].

Якщо внутрішньофірмове навчання не дає змоги розв'язати кадрову проблему, то підприємства вдаються до такої технології підбору персоналу, як хедхантинг, який передбачає цілеспрямований пошук і залучення найцінніших і перспективних кадрів. Хедхантинг є досить

перспективним способом підбору цінних «одичних» фахівців. Це ефективна технологія, яка сформувалася у відповідь на потребу в ексклюзивних кандидатах на позиції топ-менеджерів та ключових фахівців. У практиці зовнішнього підбору кандидатів використовують також інші сучасні технології, такі як скринінг, рекрутинг. Скринінг – «поверхневий підбір», який здійснюється за формальними ознаками, такими як освіта, вік, рід, досвід роботи. Вакансії низького рівня зазвичай закриваються шляхом скринінгу. Рекрутинг – «поглиблений підбір», він враховує особистісні характеристики і ділові якості претендента. Здійснюється рекрутинговими агентствами для підбору фахівців середньої ланки.

У сучасних умовах ключовою фігурою в інноваційній кадровій діяльності стає інтелектуал, для якого найбільшого значення набувають важливість праці, комфортність, наявність творчого аспекту в діяльності та високий рівень внутрішньої мотивації.

В умовах дефіциту висококваліфікованих кадрів у західній практиці управління персоналом акцентують особливу увагу на кадровій адаптації: взаємному пристосуванню працівника й організації. Базовими складниками такої адаптації є психофізіологічна адаптація, яка передбачає пристосування працівника до нових фізичних і психічних навантажень; соціально-психологічна адаптація полягає у пристосуванні до нового колективу, нових правил поведінки і взаємостосунків. Важливим складником процесу адаптації є професійна адаптація, що включає в себе поступове набуття професійних навичок, трудових здібностей. Система адаптації є взаємовигідною для співробітника та керівництва компанії та обов'язково повинна активно застосовуватись у вітчизняній практиці [8].

Ще у 70-х роках ХХ століття у США, а згодом і у європейських країнах за підвищення соціальної відповідальності бізнесу з метою залучення та утримання кваліфікованого персоналу активно впроваджувалася система надання працівникам соціального пакета. Запровадження підприємством соціального пакета (який охоплює шість основних аспектів: юридичний, економічний, політичний, етичний, соціологічний, психологічний) сприяє формуванню позитивної ділової репутації, дає змогу будувати з працівниками партнерські стосунки [9, с. 10].

Зволікання, інерція, небажання реагувати на виклики сучасності стосовно нових підходів до управління персоналом приводить до активного відтоку робочої сили з України, особливо це стосується молоді. За різними офіційними і неофіційними даними, загальна кількість сучасних українських трудових мігрантів становить від 2 до 7 мільйонів. У найбільшому ступені молодіжна міграція зосереджена у Польщі – понад 450 000 (найбільше у віці від 19 до 40 років); у Чехії – понад 200 000 (найбільше у віці від 25 до 45 років); в Іспанії – понад 200 000 (найбільше

у віці від 20 до 39 років); в Ірландії – понад 10 000 (найбільше у віці від 19 до 40 років) [10].

Відплив молодих людей на роботу за кордон приводить до від'ємних демографічних наслідків для України. Емігрантський спосіб життя призводить до руйнації українських молодих сімей – ще ніколи в Україні так гостро не стояла проблема соціального сирітства.

Україна втрачає висококваліфікованих працівників, оскільки виїжджають високоосвічені люди, які прагнуть бути потрібними, щоб їхні знання та досвід були оцінені належним чином. Проте, як правило, за кордоном вони погоджуються на просту роботу і втрачають свій професіоналізм.

Висновки. Сучасна теорія та практика управління персоналом вимагає широкого врахування цивілізаційних змін та економічних трансформацій, які внутрішньо змінюють робочу силу. Необхідно зважати на процеси інформатизації та інтелектуалізації робочої сили, гуманізацію організації праці, творчий інтелектуальний складник характеру робочої сили, необхідність перманентного процесу навчання персоналу, запровадження інноваційних форм мотивації праці.

Ігнорування цих специфікацій призводить до витоку висококваліфікованих кадрів з України і не залишає шансу підприємцям на ефективну конкурентоспроможну діяльність.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гальчинський А. Глобальні трансформації: концептуальні альтернативи. Методологічні аспекти. Наук. вид. К: Либідь, 2006. 312 с.
2. Армстронг М. Практика управління людськими ресурсами / перев. с англ. под ред. С.К. Мордовина. 8-е издание. СПб.: Питер, 2004. 832 с.
3. Флорида Р. Люди, которые создают будущее. Манн, Иванов и Фербер. МИФ. Кругозор, 2015. 384 с.
4. Наукова та інноваційна діяльність України. Статистичний збірник. Київ, 2017. 134 с. URL: www.ukrstat.gov.ua (дата звернення: 04.07.2018).
5. Отчет о корпоративной социальной ответственности 2014. Сбербанк. URL: <http://www.sberbank.com/common/ing/uploaded/files/pdf/ynep/CSR2014ru.pdf> (дата звернення: 04.07.2018).
6. Пучкова С. І. Інновації у практиці управління персоналом на сучасних підприємствах. Вісник соціально-економічних досліджень. Одеський держ. екон. ун-т. 2008. Вип. 34. С. 140–147.
7. Гурова Т. И. Инновационные технологии в управлении персоналом. Вестник РМАТ. 2017. №1. С. 34–37.
8. Адаптація персоналу. Бізнес Портал Луцька URL: http://toplutsk.com/articlesarticle_216.html (дата звернення: 04.07.2018).
9. Власова А. Управление компенсационным пакетом. Отдел кадров [HRD]. 2004. № 5. С. 10.
10. Міграція як чинник розвитку в Україні. Київ, МОМ. 2016. URL: http://www.iom.org.ua/sites/default/files/mom_migraciya_yak_chynnyk_rozvytku_v_ukrayini.pdf (дата звернення: 04.07.2018).

МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ВАРТІСТЮ КЛІЄНТА ЯК ІНСТРУМЕНТ МОДЕРНІЗАЦІЇ СИСТЕМИ ІННОВАЦІЙНОГО МАРКЕТИНГУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

THE MECHANISM OF CLIENT COST MANAGEMENT AS A TOOL TO MODERNIZE THE SYSTEM OF INNOVATIVE MARKETING AT THE ENTERPRISE

Собко О.М.

доктор економічних наук, доцент,
доцент кафедри підприємництва, торгівлі та маркетингу,
Тернопільський національний економічний університет

Марчишин Н.Я.

аспірант кафедри економіки підприємств і корпорацій,
Тернопільський національний економічний університет

У статті проаналізовано переваги та недоліки концепції управління вартістю клієнта. Доведено позитивний вплив управління вартістю клієнта на модернізацію системи інноваційного маркетингу на підприємстві. Визначено детермінанти, принципи та методи організації управління вартістю клієнта. Розроблено механізм управління вартістю клієнта, що базується на принципі клієнторієнтації та створення цінності для клієнтів. Запропоновано архітектоніку портфеля клієнтів, що визначається їхньою сегментацією, та оцінювання вартості клієнта в межах життєвого циклу. Обґрунтовано напрями максимізації вартості клієнта на основі поліпшення їхньої лояльності до підприємства.

Ключові слова: інноваційний маркетинг, портфель клієнтів, система інноваційного маркетингу, управління вартістю клієнта, цінність для клієнта, ціннісні конкурентні переваги.

В статье проанализированы преимущества и недостатки концепции управления стоимостью клиента. Доказано положительное влияние управления стоимостью клиента на модернизацию системы инновационного маркетинга. Определены детерминанты, принципы и методы организации управления стоимостью клиента. Разработан механизм управления стоимостью клиента, основанный на принципе клиентоориентации и создании ценности для клиентов. Предложена архитектура портфеля клиентов, что определяется их сегментацией, и оценки стоимости клиента в пределах жизненного цикла. Обоснованы направления максимизации стоимости клиента на основе улучшения их лояльности к предпринятию.

Ключевые слова: инновационный маркетинг, портфель клиентов, система инновационного маркетинга, управление стоимостью клиента, ценность для клиента, ценностные конкурентные преимущества.

The article analyses the advantages and disadvantages of the concept of customer cost management. The positive influence of cost management of the client on the modernization of the system of innovative marketing at the enterprise is proved. Determinants, principles, and methods of organization of customer cost management are determined. The mechanism of client cost management, based on client orientation and value creation for clients, is developed. The architectonics of the portfolio of clients is proposed, which is determined by their segmentation and customer value estimation within the lifecycle. Ways for maximizing the value of the client based on improving their loyalty to the enterprise are substantiated.

Key words: innovative marketing, client portfolio, innovative marketing system, customer cost management, value to customer, value competitive advantages.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Сучасні тенденції в маркетинговій діяльності підприємств підтверджують підвищення зацікавленості та поширення у практичній діяльності напряму клієнторієнтованості, ефективна реалізація якого можлива лише в межах функціонування системи іннова-

ційного маркетингу. Традиційне розуміння системи інноваційного маркетингу ґрунтувалося передусім на маркетингу інновацій, що під час організації управлінських процесів передбачає дотримання продуктової орієнтації. Зміни в парадигмі господарювання зумовлюють посилення конкуренції серед підприємств, передусім на ринку споживачів, адже в умовах стрім-

кого нарощення бар'єрів попиту, з одного боку, та посилення конкуренції – з іншого, виробники змушені будувати стратегії, які націлені на утримання клієнтів на основі поліпшення їхньої лояльності та підвищення рентабельності. Ці два основних шляхи забезпечення конкурентоспроможності підприємства знаходяться у сфері поліпшення управління вартістю клієнта. Наведені вище аргументи доводять доцільність більш детального вивчення напряму управління вартістю клієнта та напрацювання напрямів модернізації системи інноваційного маркетингу на вітчизняних підприємствах, що й є предметом нашого дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Управління вартістю клієнта у різних аспектах вивчалось у роботах М. Армстронга [4], П. Дойля [1], Т. Долігальського [6], Ф. Котлера [4], М. Портера [13, с. 36–55], В. Кумара, Н. Ілляшенко [4], П. Томчик [14], Н. Чухрай [3, с. 122–123] та ін.

Проведені численні дослідження підтверджують позитивний вплив управління вартістю клієнта на конкурентоспроможність та ефективність функціонування суб'єктів господарювання. Підтверджено позитивний вплив від застосування управління вартістю клієнта на низку показників, зокрема величину прибутку, частоту покупок, ринкову вартість корпоративних структур та вартість їхніх акцій тощо [15, с. 524–525]. Цікавим є, що встановлене збільшення ринкової вартості знаходилося у межах від 32,8% до 57,6%, а перевищення росту цін на акції порівняно з конкурентами коливалось у межах від 2,7 до 3,8 рази [15, с. 524–525]. Активізація такого роду досліджень та їхні результати дають змогу стверджувати, що підвищення ефективності управління вартістю клієнта вимагає напрацювання певного механізму, який би забезпечував формування ціннісних конкурентних переваг та модернізував систему інноваційного маркетингу на підприємстві.

Не применшуючи цінності проведених раніше досліджень, зауважимо на відсутності визначеного механізму управління вартістю клієнта, який би систематизував та конкретизував етапи здійснення, взаємозалежності та оцінні індикатори.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Перспективне розуміння вдосконалення процесів формування системи інноваційного маркетингу все більшою мірою ототожнюється з реалізацією вимог управління вартістю клієнта, яка для підприємства є «дохідністю з інвестицій» [15, с. 527]. Забезпечення можливостей підприємства отримувати доходи з такого роду інвестицій вимагає формування цінностей для клієнта, які виступають предметом інвестування.

Концепція управління вартістю клієнта побудована на основі маркетингу зв'язків, що приходить на зміну масовому маркетингу, доцільність застосування якого знижується, зважаючи на неможливість налагодження безпосереднього контакту з клієнтами, утруднення ідентифікації клієнта, трансакційний характер обміну, низький рівень класифікації клієнтів, низьку питому вартість клієнта тощо. Таким чином, наведені недоліки чітко демонструють відсутність у межах масового маркетингу потенційних можливостей до створення й ідентифікації цінностей, які можуть бути конкретизовані під клієнта. Це, своєю чергою, і зумовлює його заміну на концепцію управління вартістю клієнта.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою дослідження є уточнення понятійного апарату та розроблення рекомендацій для побудови механізму управління вартістю клієнта, визначення його архітекtonіки та напрямів забезпечення ефективності застосування.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Ідея концепції управління вартістю клієнта полягає в організації маркетингу не самої продукції, а її цінності. І дійсно, купуючи товар, споживач керується передусім корисністю, яку хоче отримати. Таким чином, реалізація концепції управління вартістю клієнта в межах традиційного маркетингу за допомогою звичайних інструментів у комплексі маркетингу, незважаючи на збільшення їхньої кількості (від 4Р, 5Р до 7Р і т. д.), неможлива [6, с. 3]. Вважаємо за доцільне також погодитися з науковцями, що тільки інструментів для стимулювання наявного, а тим більше створення нового попиту сьогодні вже недостатньо. У зв'язку із цим для кращого задоволення потреб клієнтів у межах удосконалення процесів формування системи інноваційного маркетингу практикується доповнювати застосування інструментів маркетингу цінностями, які може формувати брендінг (репутація, лояльність тощо).

Аналіз публікацій із проблематики управління вартістю клієнта дає змогу виділити два основних підходи до тлумачення цього поняття. Так, представники першого узагальнюють розуміння «управління вартістю клієнта» з процесами її «вимірювання та максимізації», «управління портфелем клієнтів» чи «оцінки портфеля клієнтів...товаристів» тощо [9, с. 34; 16, с. 23; 17; 5, с. 221–223; 8]. Інша група науковців під час подання дефініції «управління вартістю клієнта» виокремлює аспекти «зв'язків із клієнтами», «управління знаннями про клієнтів» [6, с. 2; 14, с. 202].

Найбільш повне визначення поняття «управління вартістю клієнта», подаючи його як «управління капіталом клієнтів», на нашу думку, запропонували дослідники Р. Блатберг, Г. Гец та Дж. Томас – це «динамічна інтегрована мар-

кетингова система, яка використовує фінансові технології оцінювання й інформацію щодо клієнтів для оптимізації їх пошуку та утримання, продажу їм додаткових продуктів, а також для максимізації вартості, які формують зв'язки з клієнтами в межах життєвого циклу клієнта» [5, с. 25]. Вважаємо за доцільне погодитися із запропонованими постулатами, які повинні лежати в основі дефініції поняття «управління вартістю клієнта», зокрема врахування вартості на протязі життєвого циклу клієнта, використання знань про клієнтів, підвищення рентабельності клієнта на основі збільшення продажу додаткових продуктів і послуговування терміном «капітал». Однак це визначення є громіздким через охоплення проміжних понять, якими можна знехтувати.

Опираючись на результати вивчення й критичний аналіз публікацій із проблематики управління вартістю клієнта, нами запропоновано уточнене трактування цього складного поняття. Пропонуємо управління вартістю клієнта розглядати як процес цілеспрямованого впливу на споживачів/контрагентів для підвищення рівня лояльності до продукції підприємства та формування на цій основі клієнтського капіталу.

Як складний, динамічний і багатогранний процес управління вартістю клієнта вимагає напрацювання механізму, який би систематизував і забезпечував його ефективне функціонування. Принагідно відзначимо, що нами віднотовано низку досліджень, які представляють підходи науковців до цього напрямку, що визначається посиленням прояву впливу ціннісних чинників конкурентних переваг на ефективність функціонування чи вартість підприємств. Зокрема, в аспектах впливу на ринкову вартість підприємств «зв'язків зі споживачами» (Т. Дунінг та ін.) [7]; «знань про клієнта» (Б. Добег'ала-Корона) [16; 17], «вартості зв'язків з клієнтами» (Т. Долігальські) [6, с. 5; 17] та ін.

Низка публікацій представляють дослідження, які можна віднести до узагальнених, зокрема проблеми «міграції клієнтів», «ролі клієнтів у бізнес-моделях підприємства» чи «можливостей застосування управління вартістю клієнта на різних ринках» [15, с. 531; 6, с. 5–7] та ін. Отже, можемо стверджувати про відсутність єдино прийнятого напрацьованого механізму управління вартістю клієнта на підприємстві. Наявні окремі моделі, схеми, які представляють етапи здійснення управління вартістю клієнта, що носять дискусійний характер. Урахувавши напрацювання пропозицій щодо організації управління вартістю клієнта, зокрема вимірювання вартості клієнта, створення портфеля клієнтів, його структуризації, управління знаннями про клієнтів, забезпечення розвитку клієнтів, оцінної методики, пропонуємо напрями вдосконалення побудови його механізму.

Необхідність урахування високого динамізму в міграції клієнтів досліджених молокопере-

робних підприємств, що зумовлено загостренням конкуренції на основі відкриття діяльності новими суб'єктами господарювання, входженням закордонних виробників на український ринок, зменшенням впливу цінової конкуренції, посиленням вимог до якості та безпечності продукції, доводить доцільність напрацювання напрямів удосконалення структури механізму управління вартістю клієнта. Своєю чергою, це вимагає чіткої структуризації такого механізму, обґрунтування цільового призначення та особливостей функціонування.

Під час визначення принципів управління вартістю клієнта будемо опиратися на переваги, які повинна б забезпечувати система інноваційного маркетингу на підприємстві, а саме, наповнення маркетингових інструментів ціннісними ознаками. Беручи до уваги наведені вище аргументи, пропонуємо серед принципів управління вартістю клієнта виділити:

- клієнторієнтованості – забезпечить урахування вимог щодо гарантування найвищого рівня корисності, найкращого задоволення потреб, індивідуалізації попиту;

- науковості – розширить можливості для випуску інтелектомісткої продукції, забезпечить інтелектуалізацію праці, поліпшить цифризацію процесів, у т. ч. маркетингових;

- системності – поліпшить можливості попередження виникнення упущень та несвоєчасності маркетингових рішень;

- креативності – дасть змогу провадити цікаві, неординарні маркетингові заходи, що привертатиме увагу потенційних клієнтів та підвищуватиме вартість клієнтів, їхню рентабельність.

Управління вартістю клієнта базується на застосуванні низки методів, зокрема:

- економічних – планування, регулювання та контроль (формують економічний ефект від застосування інструментів маркетингу);

- психологічних – психологічно-емоційні методи впливу на споживачів формують синергійні ефекти, забезпечені ціннісними характеристиками інструментів маркетингу;

- адміністративних – вплив через нормативні акти (супроводжують застосування економічних та психологічних методів).

Оцінним критерієм ефективності управління вартістю клієнта на підприємстві є виключно максимізація цієї вартості в межах життєвого циклу клієнта, адже невиконання критерію максимізації вартості клієнта автоматично означатиме неефективне управління. Зважаючи на це, можемо стверджувати, що функції з управління вартістю клієнта ефективно можуть виконати спеціалісти, підготовлені на стику спеціальностей «менеджмент» та «маркетинг». Відповідно для організації ефективного управління вартістю клієнта в межах створених відділів управління вартістю доцільно ввести посади менеджер-маркетологів. Проведений аналіз

прогресивності організаційної структури управління на досліджених підприємствах засвідчив наявність низки функціональних підрозділів (наприклад, маркетингового відділу, відділу збуту, постачання тощо), які доцільно реорганізувати, створивши сучасний підрозділ – відділ управління вартістю, укомплектований на основі оптимізації персоналу менеджер-маркетологами певного спрямування (зокрема, у межах нашого дослідження це менеджер-маркетолог з управління вартістю клієнта).

Управління вартістю клієнта на підприємстві виконує низку характерних функцій, які з'являються у силу трансформаційних процесів в економіці, зокрема:

- цінніснотворча – забезпечує створення цінності, яка в сучасних умовах господарювання набуває ознак товару. Так, у системі інноваційного маркетингу на підприємстві цінність наповнює маркетингові інструменти, посилюючи їхню конкурентоспроможність;

- стимулююча – проявляється у здатності зацікавлювати споживачів та посилювати їхню мотивацію до придбання продукції підприємства, що в кінцевому підсумку знаходить своє відображення у якісному поліпшенні портфеля клієнтів. Формування портфеля клієнтів є основним завданням, що забезпечує поліпшення управління вартістю клієнта, яке визначає резерви підвищення ефективності системи інноваційного маркетингу на підприємстві;

- регулююча – знаходить своє відображення у впливі на міграцію клієнтів, яка є джерелом пошуку потенційних, утримання наявних та підвищення рентабельності постійних клієнтів.

Забезпечення ефективності управління вартістю клієнта вимагає розроблення механізму, який би визначав етапність здійснення, сфери застосування тощо (рис. 1). Основною ідеєю побудови та структуризації механізму управління вартістю клієнта на підприємстві є необхідність базування на окреслених вище принципах, методах та виконанні низки виокремлених функцій. Дотримання цих вимог забезпечить ефективність функціонування механізму управління вартістю клієнта, що є визначальним елементом прогресивності формування системи інноваційного маркетингу на підприємстві.

Наступний етап формування механізму управління вартістю клієнта носить аналітичний характер, забезпечення якого вимагає застосування нових інформаційних технологій, а його ефективність – постійного та своєчасного оновлення програмних продуктів.

На цьому етапі пропонується здійснювати:

- пошук, сегментацію (базовану на критерії довготермінової співпраці) та ідентифікацію клієнтів, що завершується фіксуванням у портфелі клієнтів підприємства;

- пошук, формування та збільшення знань про клієнта для налагодження подальшого ефективного процесу управління цими знаннями;

- оцінювання вартості клієнта в межах життєвого циклу (CLV);

- визначення стратегії управління вартістю клієнта в межах портфельної групи;

- розроблення програми управління розвитком клієнта;

- оптимізацію портфеля клієнтів у межах стратегії зростання їхньої вартості;

- напрями максимізації вартості клієнта.

Для забезпечення ефективності першого етапу пошук потенційних клієнтів пропонується проводити на основі методики сегментації та критерію довготермінової співпраці. Тобто важливо знайти та зацікавити клієнта, сформувавши початковий рівень лояльності, що дає перспективи розвитку зв'язків. Власне, лише такий клієнт має перспективи перейти в групу постійних, а отже, потенційні можливості максимізації вартості клієнта, у т. ч. за рахунок підвищення його рентабельності, достатньо високі. Необхідність надання переваги клієнтам із довготерміновою перспективою порівняно із короткотерміновою, але менш витратних, доведена в дослідженні [10]. Виконання таких вимог означає, що цінності, які пропонуються потенційним споживачам менеджер-маркетологами, повинні викликати довіру та розвивати лояльність. Окрім того, пропоновані цінності повинні постійно вдосконалюватися, що неможливо поза межами інновацій. Таким чином, можемо стверджувати, що саме система інноваційного маркетингу може слугувати об'єктом створення нових цінностей чи оновлення цінностей для маркетингу традиційної продукції досліджених підприємств, що відповідає предмету нашого дослідження. Базуючись на критерії клієнторієтованості для досліджених підприємств, зайнятих переробкою молока, важливим є дотримання вимог індивідуалізації цінностей відповідно до потреб у межах певного сегменту, що поліпшує можливості пошуку клієнтів, які можуть стати постійними. Це дасть змогу вивченим підприємствам підвищити ефективність пошукового потенціалу.

На ефективність пошуку потенційних високорентабельних клієнтів, що можна забезпечити тільки на основі «налагодження зв'язків із клієнтами», значний вплив має управління знаннями про клієнта [4, с. 168]. На досліджених суб'єктах господарювання процес управління знаннями про клієнта недостатньо ефективний. Відомості про клієнтів – представників великих торгових мереж («Сільпо», «АТБ», Novus) носять узагальнений характер. Водночас значна частка клієнтів підприємницького сектору не оцінюється. Крім того, відсутня база знань про окремих споживачів, які є безпосередніми клієнтами досліджених молокопереробних підприємств через мережу фірмових магазинів. Таким чином, виявлені упущення дають змогу запропонувати вивченим суб'єктам господарювання налагодити роботу щодо управління знаннями про клієнта, що створить можливості

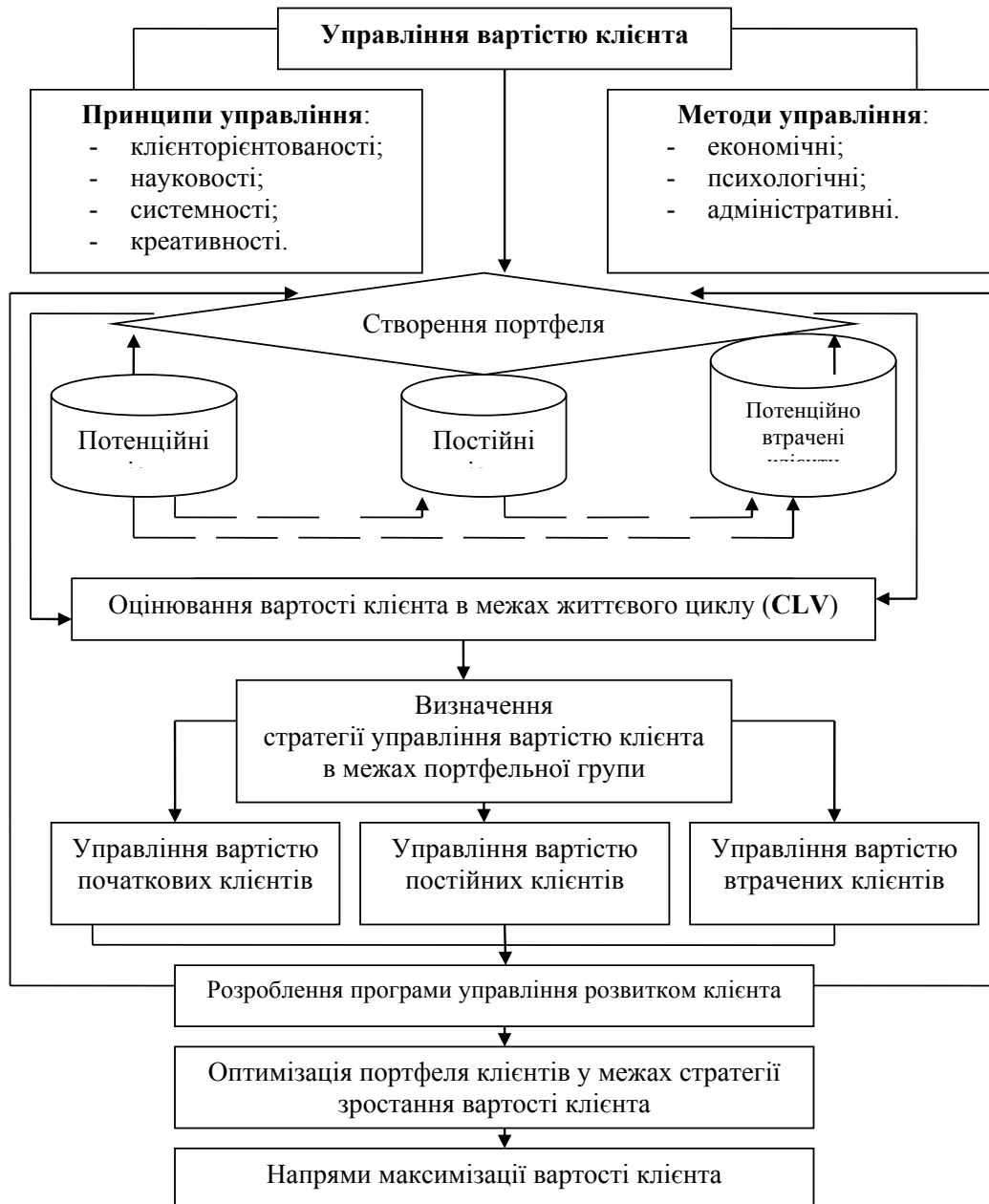


Рис. 1. Механізм управління вартістю клієнта в системі інноваційного маркетингу підприємства

Джерело: розроблено на основі [6, с. 5–7; 15, с. 531; 16; 17]

виявлення реальних резервів поліпшення формування системи інноваційного маркетингу.

Запропонований механізм управління вартістю клієнта враховує вимогу переорієнтації діяльності з «управління портфелем продукції» на «управління портфелем клієнтів» [16, с. 23]. Ураховуючи це, а також звертаючи увагу на численні пропозиції науковців щодо доцільності розроблення портфеля клієнтів, він міститься у механізмі управління вартістю клієнта [6, с. 5–7; 17; 15, с. 531]. Визначена архітектура портфеля клієнтів, запропонована на основі пропозицій економістів, дає змогу забезпечити її

раціональність на основі оптимізації портфеля клієнтів у межах стратегії зростання вартості.

Портфель клієнтів являє собою сегментційний поділ клієнтів, проведений відповідно до критерію максимізації їхньої вартості та врахування перспектив довготермінової співпраці.

Аналізування літературних джерел та результати досліджень економістів, досвід консалтингових фірм у межах формування портфеля клієнта та їхньої сегментації дають підстави зробити висновки про високу ймовірність різної кількості критеріїв поділу та залежить переважно від процесу управління знаннями

про клієнта. Так, серед критеріїв сегментації виділимо запропоновані В. Зайтмал «піраміду клієнтів ...побудовану на основі цінностей», В. Кумаром «тривалість зв'язків із клієнтом», «рентабельність клієнтів» Д. Пепперс, Д. Добегали-Корони та Т. Долігальського тощо [18; 11; 12, с. 146; 16, с. 43, 73–85]. Із вивчених публікацій приходимо до розуміння, що якість проведеної сегментації клієнтів залежить від управління знаннями про клієнта. Отже, чим ефективнішим є процес управління знаннями, тим вищі можливості проведення якісної сегментації клієнтів, адже сегментація проводиться з метою аналізування цінності кожного клієнта для підприємства та виявлення перспективних джерел підвищення його рентабельності. Так, серед критеріїв сегментації клієнтів можна виділити тривалість зв'язків, динаміку вартості, регулярність покупок тощо.

Найбільшого застосування отримала трирівнева сегментація, яка передбачає виокремлення трьох основних груп клієнтів (наприклад, Т. Долігальським «актуальних, колишніх та потенційних») [6, с. 4]. Зважаючи на відсутність процесів управління знаннями про клієнта на досліджених молокопереробних підприємствах, що утруднює проведення глибокої сегментації, пропонуємо скористатися класичним поділом клієнтів на три блоки, які дають змогу врахувати перспективність співпраці та динаміку рентабельності:

- портфель потенційних клієнтів, що охоплює чисельність споживачів, в яких маркетингова інформація викликала зацікавленість;

- портфель постійних клієнтів, що включає групу лояльних споживачів продукції підприємства;

- портфель потенційно втрачених клієнтів, що формується клієнтами, у яких знижується рівень лояльності до продукції підприємства.

Структуризований таким чином портфель клієнтів підприємства вміщує низку переваг, які дають змогу ефективно управляти вартістю:

- по-перше, кожна група має потенціал для забезпечення зростання вартості клієнтів. Так, у групі потенційних клієнтів основні резерви зростання вартості зосереджені в підвищенні лояльності до такого рівня, що дасть змогу перейти до категорії постійних клієнтів. Нарощення вартості постійних клієнтів можливо забезпечити лише за рахунок пропозиції додаткових товарів, якими на досліджених підприємствах можуть бути лише інноваційна чи органічна продукція. Водночас значні резерви для утримання вартості знаходяться у середовищі потенційно втрачених клієнтів. Саме потенційно втрачених, що передбачає чітке прослідковування операцій клієнта та попередження його втрати або ж відтермінування відходу клієнта в часі;

- по-друге, виокремлення трьох груп здійснене на основі різної стратегії для забезпечення зростання вартості клієнта;

- по-третє, запропонована структуризація портфеля клієнтів дає змогу підприємству вдосконалити аналітичну роботу, зокрема з управління знаннями про клієнта, управління розвитком клієнта, а також поліпшити мотиваційну політику для персоналу відділу управління вартістю, узалежнивши її від конкретних результатів роботи. Такими кінцевими результатами роботи менеджер-маркетологів можуть слугувати якість формування бази потенційних клієнтів (частка тих, які здійснили більше ніж одну трансакцію), кількість утриманих чи відтермінованих відходів клієнтів у часі та розрахована на цій основі «утримана вартість клієнта». Це дасть змогу поліпшити мотиваційний складник в оплаті праці.

Найважливіше, що забезпечує запропонована нами структуризація портфеля клієнтів, це можливості для його оптимізації. Застосування методу оптимізації портфеля клієнтів у межах стратегії зростання вартості клієнта дає змогу аналізованим молокопереробним підприємствам максимізувати їхню вартість на основі мінімізації «субсидійних» утрат. Саме на цьому акцентував Д. Пеперс, наголошуючи на попередженні ситуації, коли «рентабельні клієнти субсидують нерентабельних» [12, с. 146]. Таким чином, запропонована структуризація портфеля клієнтів дає змогу дослідженим підприємствам забезпечити основне завдання концепції управління вартістю клієнтів – максимізацію вартості.

Одним із важливих етапів у запропонованому механізмі управління вартістю клієнта є аналітичний, що охоплює процеси оцінювання вартості клієнта в межах життєвого циклу. Власне, ця ланка в механізмі управління вартістю клієнта є фундаментальною, оскільки дає економічне аргументування для його поліпшення. Крім того, отримані результати оцінювання вартості клієнта в межах життєвого циклу також можна застосовувати для оптимізації портфеля клієнтів чи їхньої сегментації за встановленими оцінними критеріями, адже конкретні фінансові результати, отримані на етапі оцінювання вартості клієнта, є основою управлінських рішень.

Серед перспективних напрямів максимізації вартості клієнта в групі постійних клієнтів важливим є відсіювання випадкових клієнтів, які не мають впливу на основну мету. У зв'язку із цим нами запропоновано підприємствам застосовувати стратегію пошуку клієнтів. У групі потенційно втрачених клієнтів найважливішим є вчасне встановлення ймовірності відходу клієнта, що дасть змогу своєчасно реагувати на причини прийняття такого рішення, а можливо, й утримати клієнта. У зв'язку із цим нами рекомендовано підприємствам застосовувати стратегію утримання клієнта. Велике значення має й застосування стратегії розвитку клієнта, що мінімізує втрати від потенційно втрачених клієнтів, а витрати на її реалізацію є найбільш рентабельними.

Рекомендовані напрями є початковими кроками на шляху забезпечення максимізації вартості клієнта, які дадуть змогу запровадити концепцію управління вартістю на досліджених молокопереробних підприємствах. Позитивним моментом є їх пов'язання з видом стратегії управління вартістю клієнта. Важливим елементом є планування (оптимізація чи корегування) коштів, які призначає підприємство на обслуговування клієнта, адже принцип клієнторієнтованості вимагає від досліджених підприємств конструктивного оцінювання. Для цього пропонуємо підприємствам визначитися з мінімальною квотою для формування лояльності клієнта потенційних клієнтів. Однак лояльний клієнт також повинен відчувати оцінену свою вагомість для підприємства, що дасть змогу підвищувати його рентабельність. Водночас необхідно своєчасно зрозуміти клієнта, який утрачає лояльність, адже завдяки правильним рішенням він

може залишитися навіть постійним клієнтом. Якщо ж ні, то вчасне реагування на зміну цінностей клієнта (чи пропозиції кращих цінностей конкурентами) також може затримати в часі його втрату. Все перелічене дає змогу підприємствам забезпечувати максимізацію вартості клієнта, що підвищує ефективність системи інноваційного маркетингу.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Запровадження управління вартістю клієнта модернізує систему інноваційного маркетингу на підприємстві в частині її цільової спрямованості, зокрема забезпечує реалізацію принципу клієнторієнтованості. Запропонований механізм управління вартістю клієнта на підприємстві дає змогу врахувати аспекти міграції клієнтів, реалізувати портфельний підхід, забезпечити ефективність та інноваційний розвиток підприємств.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Дойль П. Маркетинг, ориентированный на стоимость; пер с англ. под. ред. Ю.Н. Каптуревского. СПб.: Питер, 2001. 480 с.
2. Ілляшенко Н.С. Організаційно-економічні засади інноваційного маркетингу промислових підприємств: монографія. Суми: СумДУ, 2011. 192 с.
3. Чухрай Н. Формування інноваційного потенціалу підприємства: маркетингове і логістичне забезпечення: монографія. Львів: Львівська політехніка, 2002. 315 с.
4. Armstrong G., Kotler Ph. Marketing. Wprowadzenie; tłumaczenie Dorota Wąsik. Warszawa: Wolters Kluwer, 2012. 828 s.
5. Klient jako kapitał. Budowa cennego majątku relacji z klientem i zarządzania nim / R.C. Blattberg, G. Getz, J. Thomas. Konstancin-Jeziorna: MT Biznes, 2004. 229 s.
6. Doligalski T. Zarządzanie wartością klienta. Próba charakterystyki. Marketing i rynek. 2013. № 6. S. 2–7.
7. Technology Entrepreneurship: Creating, Capturing, and Protecting Value / T.N. Duening, R.A. Lisrich, M.A. Lechter. Amsterdam: Published by Elsevier Inc., 2010. 562 p.
8. Valuing Customers / S. Gupta, D.N. Lehmann, J.A. Stuart. Journal of Marketing Research. 2004. URL: <http://web.nchu.edu.tw/~jodytsao/CRM/Valuing%20Customers.pdf>.
9. Kumar V. Zarządzanie wartością klienta. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN, 2010. 345 s.
10. Kumar V. Getting the Most out of All Your Customers. Harvard Business Review. URL: <https://hbr.org/2004/07/getting-the-most-out-of-all-your-customers>.
11. Kumar V., Reinartz W. The Mismanagement of Customers Loyalty. Harvard Business Review. URL: <https://hbr.org/2002/07/the-mismanagement-of-customer-loyalty>.
12. Peppeps D., Rogers M. Managing Customer Relationships: A Strategic Framework. New York: J Wileu&Sons, 2011. 528 p.
13. Porter M.E., Kramer M.R. Tworzenie wartości dla biznesu i społeczeństwa. Jak przestawić kapitalizm na nowe tory, by wywołać nową falę innowacyjności i wzrostu. Harvard Business Review Polska. 2011. № 5. S. 36–55.
14. Tomczyk P. Zarządzanie wartością klienta/ Od koncepcji do wyników przedsiębiorstwa. Ekonomia, finanse, zarządzanie. Praca zbiorowa pod red. K. Poznańska, K. Kraj. Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH, 20013. S. 199–244.
15. Wycena przedsiębiorstwa. Od teorii do praktyki / redakcja naukowa M. Panfil, A. Szablewski. Warszawa: Poltex, 2011. 681 s.
16. Zarządzanie wartością klienta. Pomiar i strategie / redakcja B. Dobiegały-Korony i T. Doligalski. Warszawa: Poltext, 2010. 499 s.
17. Zarządzanie wartością klienta w przedsiębiorstwach w Polsce / redakcja B. Dobiegały-Korony, T. Doligalski. Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH, 2011. 234 s.
18. The Customer Pyramid: Creating and Serving Profitable Customers / V.A. Zeithaml, R.T. Rust, K.V. Lemon. California Management Review. URL: https://www.researchgate.net/profile/Valarie_Zeithaml/publication/270024594_The_Customer_Pyramid_Creating_and_Serving_Profitable_Customers/links/552c1d10cf29b22c9c44160/The-Customer-Pyramid-Creating-and-Serving-Profitable-Customers.pdf.

ПРОГНОЗУВАННЯ КРИЗОВИХ ЯВИЩ ПІД ЧАС УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

FORECASTING OF CRISIS IN THE MANAGEMENT OF THE DEVELOPMENT OF AN INDUSTRIAL ENTERPRISE

Тарасова Г.О.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку та аудиту,
Київський національний університет технології та дизайну

У статті розроблено науково-методичний підхід до прогнозування кризових явищ під час управління розвитком промислового підприємства, в основу якого покладено врахування особливостей внутрішніх та зовнішніх криз, що можуть загрожувати промислового підприємству. Використання цього підходу на промисловому підприємстві дає можливість виявити загрозу різних видів кризових явищ та оцінити вплив кризи на прогноз реалізації продукції промислового підприємства.

Ключові слова: прогнозування, кризові явища, управління, розвиток, промислове підприємство, показники, індикатори, стратегія, економічна нестабільність.

В статье разработан научно-методический подход к прогнозированию кризисных явлений при управлении развитием промышленного предприятия, в основу которого положен учет особенностей внутренних и внешних кризисов, которые могут угрожать промышленному предприятию. Использование этого подхода на промышленном предприятии дает возможность выявить угрозу различных видов кризисных явлений и оценить влияние кризиса на прогноз реализации продукции промышленного предприятия.

Ключевые слова: прогнозирование, кризисные явления, управление, развитие, промышленное предприятие, показатели, индикаторы, стратегия, экономическая нестабильность.

The article is devoted to the scientific and methodical approach to forecasting crisis phenomena in the management of the development of an industrial enterprise, which is based on taking into account the peculiarities of internal and external crises that could threaten the industrial enterprise. The use of this approach in an industrial enterprise makes it possible to identify the threat of various types of crisis phenomena and to assess the impact of the crisis on the forecast of sales of industrial enterprises.

Key words: forecasting, crisis phenomena, management, development, industrial enterprise, indicators, indicators, strategy, economic instability.

Постановка проблеми. Забезпечення своєчасності та точності прогнозування кризових явищ є одним з найскладніших завдань під час управління розвитком промислового підприємства. Своєчасно виявлена криза дає підприємству конкурентні переваги та додаткові можливості для розвитку, тоді як виникнення кризи, якої підприємство не очікувало, несе загрозу для його існування. Функціонування українських промислових підприємств в умовах перманентних економічних криз потребує своєчасної адаптації до змін зовнішнього середовища. Причому разом з внутрішніми причинами криз також існують зовнішні фактори, які обумовлені переходом світової промисловості на шостий технологічний уклад.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Залежно від першоджерела кризи розрізняється прогнозування внутрішніх та зовнішніх криз. Внутрішні кризи обумовлені помилками

під час управління промисловим підприємством або ж є наслідками природних змін у стадіях життєвого циклу підприємства. Прогнозування внутрішніх криз промислового підприємства є досить популярною темою досліджень, але здебільшого розглядають питання фінансових криз та різноманітні вдосконалення моделі Альтмана [18]. Також існують західні дослідження причин виникнення внутрішніх криз на промислових підприємствах та пропозиції щодо здійснення їх прогнозування, але вони не можуть бути використані в умовах еkleктичної пострадянської економіки, яка притаманна Україні. Серед актуальних досліджень щодо прогнозування внутрішніх криз на підприємствах, слід відзначити здійснений Т. Кулаковською [6] аналіз методів та моделей діагностики критичного стану підприємства, в якому досліджено показники, що використовуються в моделях прогнозування кризи та банкрутства. При цьому здійснено

висновок, що усі популярні моделі ігнорують або недостатньо використовують показники ділової активності підприємства, а головну увагу приділяють фінансовій стійкості. Також поширені моделі ніяк не враховують галузеву специфіку та особливості національних економік. Ці висновки підтверджують актуальність розробки методів прогнозування криз для промислових підприємств, які б враховували вищезгадані особливості та давали можливість прогнозувати не лише фінансові кризи та вірогідності банкрутства, але й кризи в діловій активності, які є передумовами фінансових криз.

Методи прогнозування кризи промислового підприємства шляхом аналізу дисконтованих грошових потоків розвинуто в дослідженні А. Павліковського та Д. Повторенко. Ці методи дають можливість прогнозувати майбутню вартість підприємства та його фінансовий стан, а також аналізувати ефективність інвестицій. Недоліком підходу є ігнорування нефінансових видів криз, які є актуальними для промислових підприємств.

Також проблемі прогнозування банкрутства підприємств присвячено аналіз, здійснений К. Лопатко [7], в якому розглянуто методи оцінювання фінансового стану підприємства, а також підходи до аналізування стану підприємства з використанням експертних методів, економіко-математичних методів та методів штучного інтелекту. Але всі розглянуті методи зводяться до дослідження фінансових показників та не враховують специфіку промислових підприємств і особливості пострадянських країн.

Аналіз підходів до діагностики фінансової неспроможності підприємства та їх ранжування з точки зору прогностичної здатності здійснено в роботі О. Васильєва та В. Гой [4]. При цьому зроблено висновок, що найбільшу прогностичну здатність мають методи, що побудовані на регресійному та дискримінантному аналізі, середню – рейтинговому, критеріальному та коефіцієнтному аналізі, а найнижчу – аналоговому та нормативному підходах. При цьому зроблено висновок, що найбільш доцільним є використання гібридного підходу з аналізом причинно-наслідкових зв'язків раннього банкрутства. Стверджується, що це дає можливість виявити порушення рівноваги в організаційно-економічній структурі підприємства та виявити погіршення як фінансових, так і нефінансових показників. Але, як саме пропонується аналізувати нефінансові показники, в цьому дослідженні не розкрито. Таким чином, як і інші вчені, основну увагу О. Васильєв та В. Гой [4] приділяють прогнозуванню банкрутства, а інші види криз залишаються поза увагою.

Прогнозування криз через побудову системи індикаторів розвитку кризових явищ на підприємстві пропонує В. Животенко [5], причому головною причиною кризи на підприємстві вважається конфлікт між цілями. Як індикатори

В. Животенко пропонує використовувати співвідношення між поточними зобов'язаннями та оборотними активами, довгостроковими зобов'язаннями та власним капіталом, довгостроковими зобов'язаннями та необоротними активами. Вважається, що ця система індикаторів забезпечує економічну безпеку підприємства. Але слід відзначити, що усі встановлені індикатори відносяться до фінансової сфери, тобто прогнозування кризи з їх використанням є можливим лише на фінальних етапах розвитку кризового стану і не дає можливості ранньої діагностики.

Зовнішні кризи можуть бути результатом поступового розвитку або якісних стрибків. За поступового виникнення кризи зовнішнє середовище протягом довгого часу демонструє тенденцію до погіршення важливих для промислового підприємства показників. Криза внаслідок якісних стрибків виникає відносно миттєво, тобто без поступового погіршення показників. Прогнозування таких стрибків є можливим лише за умови врахування науково-технічного прогресу.

Прогнозування зовнішніх криз, які впливають на підприємства, здійснювалось вітчизняними та закордонними дослідниками в різноманітних аспектах. Так, моделювання прогнозів валютного курсу в умовах кризи здійснили Г. Бобрицька, О. Петренко та Л. Філатова [3]. При цьому запропоновано комплекс моделей залежності курсу гривні/долара США від обсягів золотовалютних резервів України, обсягів валового внутрішнього продукту та вартості енергоносіїв на світових ринках. Але зроблено висновок, що одних лише цих показників недостатньо для ефективного прогнозування, потрібне включення додаткових факторів.

Універсальний механізм прогнозування кризових явищ соціально-економічного характеру запропоновано в роботах С. Белай та В. Лісичина [1; 2], які вважають за необхідне комбінувати такі методи прогнозування, як адаптивні моделі прогнозування, метод ковзної середньої, метод експоненціального згладжування та лінійну модель Брауна. Результати прогнозування в роботах [1; 2] пропонується збирати в сценарії розвитку кризових ситуацій, які можуть виникнути в Україні. Але слід відзначити, що в механізмі відсутній перелік, які саме індикатори або показники необхідно прогнозувати, щоб виявити кризові явища. Крім того, сумнівним є прогнозування, яке базується лише на залежності від часу, адже при цьому ігноруються впливи економічних суб'єктів та світового ринку.

Досить поширеним є прогнозування зовнішніх криз через циклічність, довгі хвилі Кондратьєва тощо. Так, у дослідженні Л. Сапаєвої [15] головними чинниками глобальних криз вважаються демографічні цикли. Але при цьому недостатньо уваги приділяється прогнозуванню, як саме ці цикли впливають на українську економіку.

Аналогічно прогнозування кризових явищ через врахування довгих хвиль пропонується здійснювати в дослідженні Н. Степанюк [16], де проаналізовано основні підходи до прогнозування кризових явищ, а також визначено причини криз в Україні. Для прогнозування фінансово-економічних криз в країні пропонується враховувати такі показники [8; 16; 19]:

- скорочення чисельності робітників;
- скорочення заробітної платні;
- переміщення виробничих потужностей у інші регіони;
- злиття та поглинання компаній.

Але ця перспективна ідея не доведена до рівня конкретної моделі або методики розрахунку вірогідності та сили кризи з урахуванням особливостей українських промислових підприємств.

Прогнозувати кризи шляхом аналізу декількох видів коротких та довгих економічних циклів пропонує Н. Орловська [11], яка вважає, що збіг піків декількох циклів дає досить надійний прогноз загальних економічних криз. Для аналізу Н. Орловська пропонує використовувати економічні цикли Жюгляра, Кузнеця, Кондратьєва та Кітчина. Серед переваг цього підходу слід відзначити заявлену можливість прогнозування криз внаслідок зміни технологічного укладу, яка враховується циклами Кітчина та Жюгляра. Але далеко не всі світові кризи співпадають з економічними циклами. Крім того, не запропоновано конкретних інструментів для виявлення цих циклів в умовах України.

Використовувати для прогнозування кризи в Україні набори індикаторів пропонують В. Найдьонов та Т. Шиптенко [10], які вважають, що найкраще настання кризи відображають такі явища, як зростання грошової маси та обсягу імпорту, зростання частки кредитів в іноземній валюті, роздування ринку нерухомості, зростання зовнішньої заборгованості, зростання цін виробників та споживчих цін. Слід відзначити, що ці показники дають можливість прогнозувати загальні фінансово-економічні кризи, але не враховують кризи в окремих галузях промисловості.

Серед перспективних підходів також слід назвати модель прогнозування настання кризи в економіці України, в якій О. Шульгіна [17] зробила спробу розрахувати залежності між комплексом макроекономічних показників та настанням кризи. Серед показників, пов'язаних з українськими кризами, виявились обсяг виробництва сільськогосподарських підприємств, внутрішній державний борг, зовнішній державний борг, дефіцит бюджету, індекс промислової продукції. Але, як і інші підходи, цей не враховує специфіку зовнішньої кризи промислових підприємств.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Більшість дослідників розглядає внутрішню кризу підприємства лише

як загрозу його фінансовому стану та вірогідність банкрутства. Але здебільшого фінансова криза є лише наслідком криз інших видів, таких як технологічна, кадрова, логістична, збутова. Таким чином, є необхідність прогнозування кризових явищ під час управління промисловим підприємством. Під час прогнозування загальноекономічних криз вітчизняні дослідники використовували систему індикаторів або аналіз економічних циклів. Але жоден із запропонованих методів не враховував взаємозв'язок між загальною кризою та кризою на промисловому підприємстві.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Мета статті полягає в розробці науково-методичного підходу до прогнозування кризових явищ під час управління промисловим підприємством.

Виклад основного матеріалу дослідження. Прогноз кризи для підприємства складається з двох напрямів, а саме прогнозування зовнішніх кризових станів, як впливають на промислове підприємство, та прогнозування внутрішніх криз внаслідок життєвих циклів підприємства.

Для прогнозування внутрішніх криз на промисловому підприємстві пропонується створити систему показників-індикаторів, залежно від прогнозів погіршення чи покращення яких оцінюється вірогідність кризи. Система показників-індикаторів базується на принципах побудови збалансованої системи показників з урахуванням особливостей українських промислових підприємств, перш за все підприємств машинобудівної галузі. Серед основних особливостей економічного середовища, яке впливає на склад показників-індикаторів кризових явищ українського промислового підприємства, слід відзначити такі:

1) залежність життєвого циклу продукції від ринку, на якому вона реалізується, адже продукція для країн колишнього СРСР та країн третього світу менше потребує вдосконалення та впровадження інновацій, ніж аналогічна продукція для розвинутих країн;

2) залежність від імпортних комплектуючих, вартість яких у разі чергового коливання курсу гривні містить потенційну загрозу;

3) нестача кваліфікованого робочого персоналу внаслідок значної робочої міграції на Захід;

4) малосерійне та індивідуальне виробництво, притаманне підприємствам важкого машинобудування;

5) довгий за часом виробничий цикл;

6) значна матеріаломісткість продукції.

Крім того, прогнозування криз, які можуть виникнути внаслідок нестачі ресурсів або виникнення вузьких місць, потребує включення показників, які характеризують ефективність таких процесів:

- розширення виробництва;
- модернізація виробництва;

- модернізація продукції;
- управління кадрами.

Все це обумовило вибір показників-індикаторів для прогнозування внутрішньої кризи промислового підприємства, які поєднані в такі групи: «Виробництво», «Персонал», «Фінанси».

Ці групи відрізняються від класичних груп, прийнятих для збалансованої системи показників, тим, що вони необхідні для прогнозування лише внутрішніх криз. Тому, наприклад, «Ринок збуту» в поточному аспекті не має сенсу, адже є джерелом зовнішніх криз. Крім того, на відміну від класичної збалансованої системи показників, завданням системи показників-індикаторів є прогнозування кризи промислового підприємства, а не управління результативністю.

До групи показників-індикаторів «Виробництво» пропонується включити такі характеристики:

- прогноз зносу обладнання;
- прогноз завантаження обладнання;
- прогноз втрат та браку.

До групи показників-індикаторів «Персонал» пропонується включити характеристики, що відображають кваліфікацію та забезпеченість кадрами:

- прогноз кваліфікованості персоналу;
- прогноз забезпечення персоналом;
- прогноз вартості робочої сили.

Нарешті, до групи показників-індикаторів «Фінанси» пропонується включити характеристики, що описують кризові явища з боку фінансового забезпечення:

- прогноз ліквідності;
- прогноз вартості залученого капіталу;
- прогноз рентабельності.

Прогнозування показників-індикаторів внутрішньої кризи промислового підприємства пропонується здійснювати комбінуванням імітаційного моделювання та регресійно-кореляційного моделювання. Це дає можливість врахувати як ті тренди, що існують у розвитку промислового

підприємства, так і зміну життєвих циклів підприємства та продукції, яку воно виробляє.

Крім того, за такого типу прогнозування можуть використовуватись прогнози екзогенних чинників, які надано авторитетними джерелами [14]. Це дає можливість врахувати вузькі місця у функціонуванні системи промислового підприємства. Залежність прогнозів показників-індикаторів внутрішньої кризи промислового підприємства від ендогенних та екзогенних джерел наведено в табл. 1.

Тобто для розрахунку прогнозів внутрішньої кризи на промисловому підприємстві використовуються вже наявні прогнози від авторитетних джерел. Так, прогноз інфляції, який впливає на вартість залученого капіталу та дає можливість виявити внутрішню кризу фінансування, може бути взятий з прогнозів Світового банку або прогнозів Міжнародного валютного фонду.

В основі прогнозування всіх приведених показників лежать регресійно-кореляційні моделі з додатковим врахуванням впливу інших прогнозів, які є нерегулярними джерелами кризи. В загальному вигляді модель прогнозування показників-індикаторів має такий вигляд (формула 1):

$$P_t^k = G(F(P_{t-1}^k, E_t^r), E_t^i), \quad (1)$$

де P_t^i – прогноз k-го показника-індикатора внутрішньої кризи у t-му періоді;

G – функція, яка вносить корективи від чинників, що не можуть бути враховані в кореляційно-регресійній моделі;

F – функція, яка відображає залежність, що отримана завдяки апроксимації кореляційно-регресійної моделі;

P_{t-1}^i – значення i-го показника-індикатора внутрішньої кризи у t-1-му періоді;

E_t^r – множина чинників, які пов'язані з показником-індикатором та зв'язок з якими може бути встановлено за допомогою кореляційно-регресійного аналізу;

Таблиця 1

Залежність прогнозів показників-індикаторів внутрішньої кризи промислового підприємства від ендогенних та екзогенних джерел

Показник-індикатор	Ендогенні джерела	Екзогенні джерела
Знос обладнання	План модернізації обладнання	–
Завантаження обладнання	Виробничий план	–
Втрати та брак	План управління якістю	–
Кваліфікованість персоналу	Штатна структура, показники плинності кадрів, кваліфікації	Демографічні прогнози
Забезпечення персоналом	Показники плинності кадрів, кваліфікації, віку персоналу	Демографічні прогнози
Вартість робочої сили	Фінансовий план	Демографічні прогнози, міграційна політика сусідніх країн
Ліквідність	Фінансовий план	–
Вартість залученого капіталу	Фінансовий план	Прогноз інфляції
Рентабельність	Фінансовий план	Прогноз валютного курсу

Джерело: сформовано автором

E_t^i – множина зовнішніх чинників, які пов'язані з показником-індикатором, але внаслідок відсутності достатньої кількості статистичних даних не можуть бути включені до кореляційно-регресійної моделі;

Отже, під час розроблення системи показників-індикаторів для прогнозування внутрішньої кризи спочатку за допомогою кореляційно-регресійного аналізу здійснюється апроксимація досліджуваної залежності. Після цього до отриманої моделі додаються уточнення, які врахову-

ють впливи інших чинників, перш за все зміни в життєвому циклі підприємства та продукції. Імітаційна модель для прогнозування показників-індикаторів внутрішньої кризи промислового підприємства у форматі PowerSim Studio наведена на рис. 1.

Ця модель дає можливість розрахувати середньострокові прогнози показників-індикаторів, подальший аналіз яких за допомогою раніше описаної моделі для аналізу трендів збалансованої системи показників забезпечує

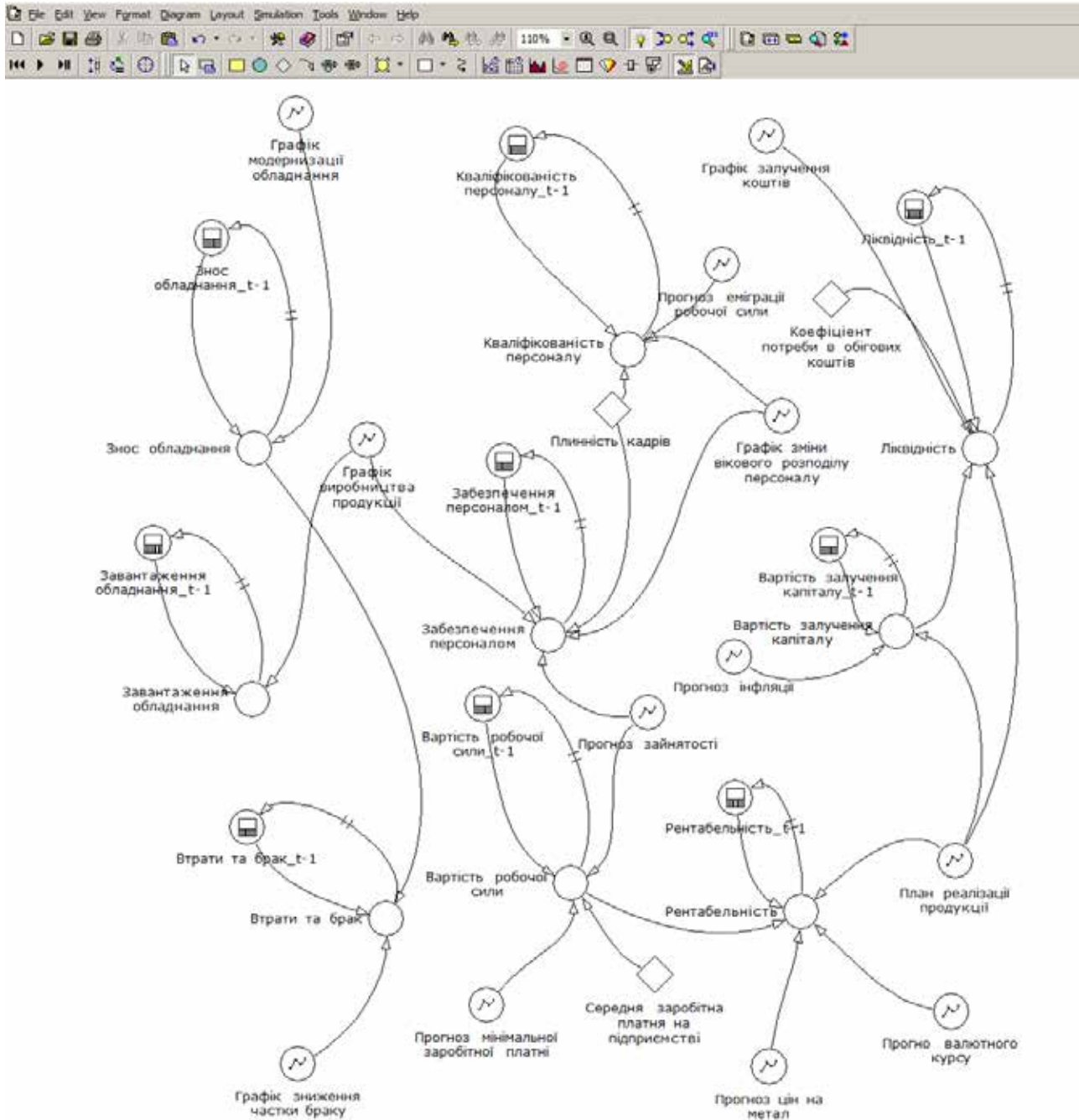


Рис. 1. Імітаційна модель прогнозування показників-індикаторів внутрішньої кризи промислового підприємства

Джерело: розробка автора

встановлення того, якою є прогнозована динаміка показників промислового підприємства: позитивною або негативною. Наявність негативних трендів свідчить про можливість настання кризи. Крім того, ця імітаційна модель може використовуватись для перевірки сценаріїв подолання кризи та оцінювання вузьких місць промислового підприємства.

Методом підбору таких чинників, як, зокрема, графік модернізації обладнання, графік виробництва продукції, план реалізації продукції, може бути врахування вузьких місць на підприємстві та побудовані сценарії розвитку промислового підприємства в умовах кризи.

Під час прогнозування зовнішніх кризових станів, які впливають на промислове підприємство, головним напрямом дослідження є прогнозування ринку збуту. Адже всі локальні кризові явища у зовнішньому середовищі, які розвиваються в економіці країні, зрештою, виявляються як криза в реальному секторі, коли падає попит на товари.

Принциповою різницею з точки зору промислового підприємства є лише те, чи є криза глобальною, тобто до неї залучено весь реальний сектор економіки, або галузевою, тобто вона спостерігається лише в окремій галузі.

З точки зору відносин між підприємством як економічним суб'єктом та зовнішнім середовищем головною є реалізація виробленої продукції. Економічна криза має прояв як загальне зниження економічної активності, що, зре-

штою, впливає на падіння попиту на продукцію підприємства. Тому головним напрямом прогнозування кризи є прогнозування обсягу попиту для його подальшого аналізу. Крім того, пропонується прогнозувати окремі показники вірогідності виникнення різних видів зовнішньої кризи, які можуть використовуватись як додаткові підстави для аналізу та розробки заходів щодо розвитку промислового підприємства в умовах кризи.

Аналіз трендів ринку збуту пропонується здійснювати шляхом кореляційно-регресійного аналізування, причому за декількома стратами. Для формування страт пропонується використовувати метод кластеризації k-means, завдяки якому формуються страти ринків збуту з близькими характеристиками.

Висновки. Комбінування прогнозування внутрішніх та зовнішніх криз дає промислового підприємству підстави для подальшої розробки стратегії розвитку в умовах кризи. Запропоновані моделі та методи складають науково-методичний підхід до прогнозування кризових явищ під час управління розвитком промислового підприємства, в основу якого покладено врахування особливостей внутрішніх та зовнішніх криз, що можуть загрожувати промислового підприємству. Використання цього підходу на промислового підприємстві дає можливість виявити загрозу різних видів кризових явищ та оцінити вплив кризи на прогноз реалізації продукції промислового підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Белай С. Механізм державного прогнозування кризових явищ соціально-економічного характеру. Інвестиції: практика та досвід. 2015. № 6. С. 122–127.
2. Белай С., Лісцин В. Модифікація методу k-середніх кластерного аналізу у задачах прогнозування кризових явищ соціально-економічного походження. Збірник наукових праць Національної академії Національної гвардії України. 2014. Вип. 2. С. 29–34.
3. Бобрицька Г., Петренко О., Філатова Л. Математичне моделювання прогнозу валютного курсу в Україні в умовах кризового стану. Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. 2017. Вип. 2. С. 268–273.
4. Васильєв О., Гой В. Методи прогнозування фінансової стійкості підприємства в умовах кризи. Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: Економіка і менеджмент. 2016. Вип. 17. С. 116–121.
5. Животенко В. Особливості формування системи індикаторів розвитку кризових явищ на підприємстві. Проблеми і перспективи розвитку підприємництва. 2014. № 2 (2). С. 162–166.
6. Кулаковська Т. Методичні підходи до аналізу та прогнозування кризового стану підприємств. Економіка харчової промисловості. 2014. № 3. С. 12–17.
7. Лопатко К. Сучасні підходи щодо оцінки кризи та прогнозування банкрутства підприємств. Науковий вісник Одеського національного економічного університету. 2016. № 3. С. 126–139.
8. Макаренко І. Методологічні проблеми макроекономічного прогнозування. Науково-технічна інформація. 2008. № 4. С. 16–20.
9. Металлоторговий портал. URL: <https://www.metalika.ua>.
10. Найд'юнов В., Шиптенко Т. Методологія прогнозування кризових явищ. Формування ринкових відносин в Україні. 2012. № 5. С. 51–55.
11. Орловська Н. Економічні кризи: аналіз та прогнозування з урахуванням збігу циклів різної періодичності. Наукові праці НДФІ. 2012. Вип. 2. С. 31–36.
12. Павліковський А., Повторенко Д. Сучасні методи аналізу і прогнозування як інструмент попередження фінансової кризи на підприємстві. Формування ринкових відносин в Україні. 2016. № 2. С. 65–71.
13. Петерс Э. Хаос и порядок на рынках капитала. Новый аналитический взгляд на циклы, цены и изменчивость рынка. Москва: Мир, 2000. 333 с.

14. Прокопенко Р. Обоснование методологии моделирования диверсификации внешнеэкономических взаимодействий Украины. *Економіка і управління*. 2015. № 3 (67). С. 14–21.
15. Сапаева Л. Глобальные прогнозы и кризисное общество. *Вісник Одеського національного університету. Соціологія і політичні науки*. 2013. Т. 18. Вип. 2 (2). С. 11–17.
16. Степанюк Н. Прогнозування кризових явищ в економіці. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія»*. Економіка. 2013. Вип. 23. С. 103–107.
17. Шульгіна О. Модель прогнозування настання кризи в економіці України. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія»*. Серія: Економіка. 2011. Вип. 18. С. 627–634.
18. Altman E. Financial Ratios, Discriminant Analysis and the Prediction of Corporate Bankruptcy. *Journal of Finance*. 1967. № 9. P. 589–609.
19. Грозний І. Прогнозування як базова функція управління адаптивним розвитком. *Економіка і управління*. 2016. № 2 (70). С. 61–66.

ПОНЯТТЯ РІВНЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА: ПІДХОДИ ДО ТРАКТУВАННЯ

THE CONCEPT OF THE LEVEL OF FINANCIAL AND ECONOMIC SECURITY OF THE ENTERPRISE: APPROACHES TO THE INTERPRETATION

Чех Н.О.

кандидат економічних наук,
асистент кафедри фінансово-економічної безпеки,
обліку і аудиту,
Харківський національний університет міського господарства
імені О.М. Бекетова

Шпілько В.Л.

аспірант,
Харківський національний університет міського господарства
імені О.М. Бекетова

У статті досліджено сутність поняття «рівень фінансово-економічної безпеки підприємства» та його основні характеристики. Проаналізовано, систематизовано підходи вчених до його трактування та класифікації. На основі узагальнення фахових досліджень у цьому напрямі сформовано авторське тлумачення фінансово-економічної безпеки підприємства та її рівня.

Ключові слова: фінансово-економічна безпека, рівень фінансово-економічної безпеки, діагностика, оцінка, безпека підприємств.

В статье исследованы сущность понятия «уровень финансово-экономической безопасности предприятия» и его основные характеристики. Проанализированы, систематизированы подходы ученых к его трактовке и классификации. На основе обобщения профессиональных исследований в этом направлении сформировано авторское толкование финансово-экономической безопасности предприятия и ее уровня.

Ключевые слова: финансово-экономическая безопасность, уровень финансово-экономической безопасности, диагностика, оценка, безопасность предприятий.

The article examines the essence of the concept "level of financial and economic security of the enterprise" and its main characteristics. The approaches of scientists to its interpretation and classification are analyzed and systematized. The author's interpretation of financial and economic security of enterprise and its level has been formed on the ground of main generalizations of professional research in this direction.

Key words: financial and economic security, level of financial and economic security, diagnostics, assessment, safety of enterprises.

Постановка проблеми. У ринкових умовах господарювання підприємство як відкрита система функціонує у складному економічному середовищі, що характеризується нестабільністю, постійною динамікою та невизначеністю. Саме наявність багаторівневої концепції економічної безпеки господарюючих суб'єктів дає можливість забезпечити передбачуваність та мінімізацію зовнішніх та внутрішніх загроз підприємствам.

За таких умов ключовим показником ефективності та успішності діяльності стає рівень фінансово-економічної безпеки як певний комплексний параметр, що враховує усі складові безпеки та дає змогу охарактеризувати поточ-

ний стан захищеності суб'єкта господарської діяльності.

Адекватна, повноцінна та корисна для прийняття управлінських рішень оцінка рівня фінансово-економічної безпеки підприємства неможлива без чіткого розуміння сутності поняття «рівень фінансово-економічної безпеки підприємства».

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження, пов'язані з проблемами фінансово-економічної безпеки, зробили такі вітчизняні та зарубіжні науковці, як, зокрема, О.А. Грунін, С.О. Грунін, Я.А. Жаліло, Р.С. Квасницька, А.В. Кірієнко, Р.М. Качалов, Г.Б. Клейнер, Т.Б. Кузенко, В.А. Ліпкан, Н.О. Лоханова.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Роботи вчених переважно присвячені формуванню авторської дефініції поняття «фінансово-економічна безпека» та розробці авторського підходу до оцінювання рівня фінансово-економічної безпеки. Низка досліджень зосереджена на узагальненні цих підходів, однак систематизації потребують і позиції вчених щодо трактування самого поняття «рівень фінансово-економічної безпеки підприємства». Необхідність узагальнення наявних досліджень у цьому напрямі з метою вдосконалення теоретичних положень та практичних навичок у сфері фінансово-економічної безпеки зумовила актуальність теми та завдань дослідження.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Мета статті полягає у висвітленні та систематизації основних підходів вчених до трактування поняття «рівень фінансово-економічної безпеки підприємства».

Виклад основного матеріалу дослідження. Для визначення кількісного рівня фінансово-економічної безпеки підприємства використовується декілька підходів, а саме індикаторний (пороговий), ресурсно-функціональний, програмно-цільовий (комплексний), підхід на основі теорії економічних ризиків.

Підходи вчених до оцінювання рівня фінансово-економічної безпеки переважно відрізняються за самим набором показників під час діагностики за конкретним методом.

С.М. Ілляшенко виділяє 5 рівнів фінансової безпеки підприємства:

- 1) абсолютний (для функціонування підприємству достатньо власних оборотних коштів);
- 2) нормальний (підприємство обходиться власними джерелами формування запасів і покриття затрат);
- 3) хиткий (підприємству недостатньо власних оборотних коштів, і воно залучає середні й довгострокові позики і кредити);
- 4) критичний (крім власних оборотних коштів, середньо- й довгострокових позик і кредитів, залучаються короткострокові);
- 5) кризовий (підприємство знаходиться на межі банкрутства) [7].

С.Б. Довбня та Н.Ю. Гічова пропонують за шкалою визначати:

- надто низький рівень (підприємство неплатоспроможне, перебуває у стані банкрутства або в передбанкрутній стадії);
- низький рівень (високий ризик втрати платоспроможності, загроза життєдіяльності підприємства зумовлена низькою фінансовою стійкістю та недостатньою ефективністю основної діяльності);
- нестійкий рівень (платоспроможність нестійка через високу чутливість підприємства до умов макросередовища або залежність від зовнішніх джерел фінансування);
- задовільний рівень (підприємство платоспроможне, але результати його діяльності не є стабільними);

– високий рівень (підприємство перебуває у стані абсолютної безпеки, тобто загрози господарської діяльності практично відсутні, платоспроможність підприємства стійка, бо забезпечена високою ефективністю основної діяльності та великим економічним потенціалом) [4].

На думку С.С. Герасименка, Н.А. Головача, більш обґрунтованим є оцінювання фінансового стану підприємств на основі використання методу побудови узагальнюючих показників з використанням моделей дискримінантного аналізу, а саме поділ об'єктів на дві групи:

- 1) з добрим фінансовим станом (не банкрути);
- 2) з поганим фінансовим станом (банкрути) [3].

Ю.В. Павлюк та О.А. Лактіонова, оцінюючи фінансово-економічну безпеку, виділяють високий, достатній, кризовий рівні та рівень фінансової небезпеки [9].

Використовуючи метод бальних оцінок, Ф.І. Євдокімов залежно від суми балів за кожним показником визначає:

- I клас – високий рівень безпеки (100–150 балів);
- II клас – нормальний рівень безпеки (151–230 балів);
- III клас – передкризовий рівень безпеки підприємства (231–250 балів);
- IV клас – критичний рівень безпеки підприємства (251–300 балів) [5].

Шляхом застосування моделі регресії кластерів Н.С. Іванова за рівнем економічної безпеки виділяє абсолютно безпечний рівень безпеки підприємства, показник економічної безпеки якого дорівнює або більший за 100; безпечний – від 88 до 99 балів; достатньо безпечний – від 80 до 87 балів; небезпечний – від 72 до 79 балів; критичний, яким характеризуються підприємства, що мають менше 71 балу [6].

А.М. Вергун, М.М. Савченко та І.О. Тарасенко використовують більш спрощений підхід до діагностики рівня фінансово-економічної безпеки підприємства. Висновок про рівень фінансово-економічної безпеки вони роблять шляхом порівняння показників із середнім значенням. Якщо значення вище середнього, то рівень високий, якщо нижче – низький рівень економічної безпеки підприємства [2].

М.І. Кокнаєва пропонує шкалу значень, яка складається з таких зон (рівнів) фінансово-економічної безпеки:

- абсолютно безпечна (з інтервалом для інтегрального показника безпеки 0,611–1);
- достатньо безпечна (0,491–0,610);
- нестійка (0,371–0,490);
- кризова (0–0,370) [8].

Однак ця шкала побудована на основі використання узагальненої ознаки середніх величин підприємств, досліджуваної вибіркової сукупності. Тобто залежно від вибірки інтервал зон (рівнів) може змінюватись.

Як бачимо, серед вчених немає єдиної думки про метод оцінювання рівня фінансово-еконо-

мічної безпеки. Існують загальновідомі основні методи, в рамках яких, пропонуючи деякі видозмінення та доповнення, науковці розробляють власні підходи до цього оцінювання. Крім підходів до власне оцінювання рівня фінансово-економічної безпеки, між вченими немає згоди щодо самого тлумачення рівнів фінансово-економічної безпеки. Єдиним спільним між дослідженими підходами є кількісний вимір рівня безпеки та розроблення певної шкали для його інтерпретації.

У науковців різні підходи до їх назви, кількості та сутності. На нашу думку, причиною цього є неправильне трактування понять «рівень фінансово-економічної безпеки» та «фінансово-економічна безпека» загалом.

Більшість вчених визначає фінансово-економічну безпеку як статичне явище, як конкретний стан ресурсів, інтересів чи самого підприємства, за якого гарантується ефективність діяльності та захищеність від зовнішніх та внутрішніх загроз. Однак в такому разі втрачається логіка поняття «оцінка рівня фінансово-економічної безпеки», тому що так оцінюється рівень стану.

Академічний тлумачний словник визначає стан як сукупність ознак, рис, що характеризують предмет, явище в цей момент відповідно до певних вимог до якості, ступеня готовності тощо. Поняття рівня у ньому тлумачиться як ступінь якості, величина тощо, досягнуті у чомусь [1].

На нашу думку, категорії «рівень» та «стан» тотожні, адже фактично є характеристиками ступеня досягнення певних властивостей, а отже, оцінювання рівня безпеки як стану є неправильним.

Враховуючи вищенаведене, вважаємо помилковою дефініцію безпеки як стану, адже безпека – явище динамічне, яке перебуває в постійному розвитку, освоює нові технології та постійно розширює коло своїх завдань.

На наш погляд, фінансово-економічна безпека – це сукупність гарантій та заходів, які забезпечують ступінь захищеності майнових та інтелектуальних ресурсів, стратегічних цілей та інтересів підприємства, а також своєчасне та адекватне реагування на сигнали та загрози його зовнішнього і внутрішнього середовища.

Такий підхід до визначення фінансово-економічної безпеки дає змогу краще узгодити всі похідні від цього поняття, зокрема об'єкт, суб'єкт, систему, механізм фінансово-економічної безпеки.

Це стосується і рівня фінансово-економічної безпеки, що характеризує, якою мірою сукупність гарантій та заходів забезпечує захищеність майнових та інтелектуальних ресурсів, стратегічних цілей та інтересів підприємства, а також своєчасне та адекватне реагування на сигнали та загрози його зовнішнього і внутрішнього середовища.

Також доцільною є розробка єдиного підходу до визначення рівнів фінансово-економічної безпеки, який би дав змогу незалежно від методики оцінки отримати результат, який можна було б інтерпретувати в рамках єдиної системи рівнів фінансово-економічної безпеки.

Висновки. В науковій економічній літературі відсутній єдиний підхід до методики оцінювання рівня фінансово-економічної безпеки підприємства. Також немає єдиного розуміння рівнів фінансово-економічної безпеки.

На нашу думку, найпоширеніший підхід до визначення поняття «фінансово-економічна безпека підприємства» як до певного стану неповністю відображає сутність цього явища. Тому ми пропонуємо тлумачити фінансово-економічну безпеку як сукупність гарантій та заходів, які забезпечують ступінь захищеності майнових та інтелектуальних ресурсів, стратегічних цілей та інтересів підприємства, а також своєчасне та адекватне реагування на сигнали та загрози його зовнішнього і внутрішнього середовища. Відповідно, рівень фінансово-економічної безпеки є характеристикою ефективності функціонування цієї сукупності гарантій та заходів.

Однак формулювання дефініції поняття «рівень фінансово-економічної безпеки» не вирішує проблему різних підходів до його трактування. Тому вважаємо за необхідне подальші дослідження спрямувати на розробку уніфікованої системи рівнів фінансово-економічної безпеки, яка, незважаючи на використовувану методику оцінки, дає змогу зберігати єдиний підхід та розуміння рівнів фінансово-економічної безпеки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Академічний тлумачний словник української мови. URL: <http://sum.in.ua>.
2. Вергун А.М., Савченко М.М., Тарасенко І.О. Діагностика рівня фінансово-економічної безпеки підприємства. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/diagnostika-rivnya-finansovoeconomichnoyi-bezpeki-pidpriemstva>.
3. Герасименко С.С., Головач Н.А. Передбачення фінансового стану підприємства при оцінці його здатності до продовження діяльності. Актуальні проблеми економіки. 2003. № 4. С. 2–4.
4. Довбня С.Б., Гічова Н.Ю. Діагностика рівня економічної безпеки підприємства. Фінанси України. 2008. № 4. С. 91–97.
5. Євдокимов Ф.І., Мізіна О.В., Бородіна О.О. Узагальнююча оцінка фінансової складової рівня економічної безпеки підприємства. Екон. пр. ДонНТУ. Сер. Екон. 2002. Вип. 47. С. 6–12.
6. Іванова Н.С. Модель оцінки економічної безпеки агропромислових підприємств. Економічний часопис – XXI. 2011. № 7–8. С. 26–29.

7. Ильяшенко С.Н. Оценка составляющих экономической безопасности предприятия. Научн. тр. ДонНТУ. 2002. № 48. С. 16–22.
8. Кокнаєва М.І. Оцінка фінансово-економічної безпеки підприємств торгівлі. Журнал європейської економіки. 2012. Т. 11 (№ 3). С. 347–357.
9. Павлюк Ю.В., Лактіонова О.А. Методика оцінки рівня фінансової безпеки підприємства. Вісник студентського наукового товариства ДонНУ імені Василя Стуса. 2015. № 7. С. 112–116.

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 332.14

ОРГАНІЗАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ БЕЗПЕКИ Й ЯКОСТІ ТОВАРІВ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ СПОЖИВЧОМУ РИНКУ ЛЬВІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

ORGANIZATIONAL SECURITY AND QUALITY OF GOODS IN THE REGIONAL CONSUMER MARKET OF THE LVIV REGION

Бець М.Т.

доцент кафедри підприємництва
та екологічної експертизи товарів,
Національний університет «Львівська політехніка»

У роботі систематизовано процес забезпечення якості й безпечності товарів на споживчому ринку продовольчих та непродовольчих товарів України і Львівської області в умовах чинного законодавства. Сформульовано трактування процесу забезпечення якості та безпечності товарів на споживчому ринку регіону, проведено SWOT-аналіз розвитку споживчого ринку Львівської області, що дало змогу запропонувати алгоритм побудови системи цілей Концепції регіональної політики щодо безпеки, якості й конкурентоспроможності товарів.

Ключові слова: регіон, споживчий ринок, якість, безпечність, продовольчі товари, непродовольчі товари, технічне регулювання, нормативні документи, регіональна політика, регуляторні механізми, ефективність регулювання розвитку.

В работе систематизирован процесс обеспечения качества и безопасности товаров на потребительском рынке продовольственных и непродовольственных товаров Украины и Львовской области в условиях действующего законодательства. Сформулирована трактовка процесса обеспечения качества и безопасности товаров на потребительском рынке региона, проведен SWOT-анализ развития потребительского рынка Львовской области, что позволило предложить алгоритм построения системы целей Концепции региональной политики безопасности, качества и конкурентоспособности товаров.

Ключевые слова: регион, потребительский рынок, качество, безопасность, продовольственные товары, непродовольственные товары, техническое регулирование, нормативные документы, региональная политика, регуляторные механизмы, эффективность регулирования развития.

The work systematized the process of ensuring the quality and safety of goods on the consumer market of food and non-food products of Ukraine and the Lviv region in the conditions of the current legislation. The author formulates the interpretation of the process of ensuring the quality and safety of goods in the consumer market of the region, conducted SWOT-analysis of the development of the consumer market of Lviv region, which allowed to propose an algorithm for constructing a system of objectives of the Concept of regional policy regarding the safety, quality and competitiveness of goods.

Key words: region, consumer market, quality, safety, food products, non-food products, technical regulation, normative documents, regional policy, regulatory mechanisms, effectiveness of development regulation.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. На сучасному етапі суспільного розвитку споживчий ринок безпечних та якісних товарів став одним із перших індикаторів трансформаційних процесів, що відбуваються у державі й регіоні.

Проблеми розвитку споживчого ринку набувають особливого значення, оскільки він є невід'ємною частиною відтворювальної системи України, забезпечує взаємозв'язок виробництва й споживання, реалізацію товарів і послуг на внутрішньому та зовнішньому ринках, істотно впливає на якість і рівень життя

населення та активізує зовнішньоекономічну діяльність.

У контексті розвитку споживчого ринку продовольчих та непродовольчих товарів регіональна система забезпечення їх безпеки й якості як сукупність процесів, організаційних форм існування і розвитку цивілізованого споживчого ринку є недостатньо дослідженою, складним явищем і вимагає подальшого пошуку нових методологічних розробок, адекватних вимогам інтеграції України в європейський простір.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Особливості формування, функціонування та регулювання ринку споживчих товарів та його окремих складників досліджувалися у працях таких закордонних і вітчизняних науковців, як: Дж. Енджел, Ф. Котлер, К. Лінгарт, К. Макконнелл, К. Річард [11], О. Азарян, В.В. Апопій, Я.А. Гончарук, В. Геєць, Т.Б. Кушнір, І. Лазебна, І. Лошенко, Л.О. Лігоненко [11], А. Мазаракі, Е. Мазеїна, В. Павлов, П. Саблук, Г. Філюк, О. Шевчук та ін.

Увагу питанням технічного регулювання національної системи якості та безпечності товарів та споживчої політики України приділяли такі вчені: Л. Віткін [7], С.А. Ламоткін, Т.В. Каплюченко [10], Н.А. Морозова-Герасимович, М.М. Несмелов, О.М. Сафонова [12], М.І. Шаповал, В.Я. Плахотін [16] та ін.

Проблеми формування, забезпечення та регулювання безпечності та якості товарів на регіональних споживчих ринках досліджували такі вчені, як: М.Г. Безпарточний [5], Т.Г. Білокінь [6], О.В. Воронкова [17], В.О. Данильченко [8], В. Марцин [12], С.Б. Скворцов, Н.М. Попадинець [15], Т.М. Попович [14], Н.В. Решетило, Л.О. Шпак.

Практична цінність дослідження сучасних механізмів забезпечення безпеки й якості товарів на регіональних споживчих ринках зумовлена тим, що Україна взяла на себе зобов'язання забезпечити високий рівень захисту прав споживачів та досягти сумісності між системами захисту прав споживачів України та ЄС згідно з Угодою про асоціацію, ратифікованою Верховною Радою України у вересні 2014 р., та прийнятою у березні 2017 р. Концепцією державної політики у сфері захисту прав споживачів на період до 2020 р.

Явища і процеси у сфері гармонізації національних, міжнародних та європейських стандартів потребують логічної послідовності дій, що здійснюються з урахуванням діючих напрямів і критеріїв розвитку ринку, постійного обміну інформацією, зіставлення отриманих на певних етапах результатів регіонального менеджменту якості з бажаннями споживачів і суспільства. Все це дасть змогу якісно і своєчасно коригувати напрями його розвитку в контексті глобалізації пошуку перспективних напрямів підвищення ефективності системи технічного регулювання

безпечності на регіональному ринку, що і становить актуальність даного дослідження.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Мета статті – визначення умов, форм і методів регіонального менеджменту безпеки й якості товарів на споживчому регіональному ринку та напрямів його вдосконалення.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Безпека товарів та продовольчої сировини є одним із вирішальних складників економічної безпеки кожної держави й визначається спроможністю країни ефективно контролювати виробництво та реалізацію безпечного та якісного продовольства і непродовольчих товарів на загальноєвропейських засадах.

З огляду на геополітичне положення України та стратегічні плани інтеграції до ЄС, найбільш прийнятним шляхом реформування державного нагляду (контролю) безпечності та якості товарів є застосування принципів та методів європейської практики.

Формування сучасної регіональної політики визначається не тільки кількістю та ефективністю проведених соціально-економічних реформ, а й прагненням регіонального керівництва змінити соціально-економічні фактори життєдіяльності регіону, які формують якість життя населення, для чого необхідно створити дієву систему забезпечення якості товарів.

Якість товарів у регіоні визначає якість життя і дає змогу створити поле належних економічних відносин та мережеве середовище для реалізації принципів соціально орієнтованої ринкової економіки.

Сучасне розуміння менеджменту якості на регіональному рівні постає як повний набір процесів управління зі своїми особливостями і взаємодією численних локальних об'єктивних та суб'єктивних факторів. Для запобігання впливу цих факторів на якість процесів управління необхідна дієва державна система забезпечення якості та безпечності у вигляді інтегрованої моделі, яка складається із взаємозв'язаних, взаємодоповнюючих, тобто компліментарних, контурів управління.

Ключовим поняттям у такій системі виступає категорія якості та безпечності, яку описує модель життєвого циклу товару, або «петля якості», побудована на підставі аналізу стадій формування і зміни цих показників згідно зі стандартами серії ISO [13].

Вдосконалення системи контролю над дотриманням безпеки й якості товарів ґрунтується на державному регулюванні споживчого ринку. Зміст елементів діючої системи наявного технічного забезпечення якості товарів на споживчому ринку України представлено нижче (табл. 1).

Державні органи влади діють переважно автономно, орієнтуючись на вирішення окремих тактичних завдань, і взаємодія між різними гіл-

Таблиця 1

**Зміст елементів технічного забезпечення якості товарів
на споживчому ринку в Україні [1–4]**

№ з/п	Елемент	Нормативний документ	Зміст елементу
1	2	3	4
1	Стандартизація	Закони України «Про стандартизацію» та «Про стандарти, технічні регламенти та процедури оцінки відповідності»	Перевірка технічних умов (ТУ) та змін до них на відповідність нормативним документам, чинному законодавству України, нормативно-правовим актам
2	Метрологія	Закон України «Про метрологію та метрологічну діяльність»	Захист громадян і народного господарства від недостовірних результатів вимірювань; забезпечення єдності вимірювань; забезпечення метрологічним обслуговуванням виробництва та сфери послуг у регіоні
3	Сертифікація	Декрет Кабінету Міністрів України «Про стандартизацію і сертифікацію»	Оцінка відповідності та сертифікації продукції та послуг згідно зі сферою акредитації; технічний нагляд за стабільністю показників, що підтверджені сертифікатами відповідності під час виготовлення продукції; облік виданих сертифікатів відповідності (свідоцтв про визнання), атестатів виробництв, декларацій про відповідність; взаємодію з іншими органами із сертифікації та акредитованими випробувальними лабораторіями
4	Оцінка відповідності	Закон України «Про технічні регламенти та оцінку відповідності»	Оцінка відповідності продукції, процесів і послуг вимогам технічних регламентів номенклатури Мінпромполітики
5	Випробовування	ДСТУ ISO/IEC 17025	Випробування зразків продукції як основа добровільної сертифікації та декларування продукції

ками державної влади та органами місцевого самоврядування у сферах, дотичних до регулюючих процесів на споживчому ринку, частково носить безсистемний характер. На регіональному рівні органами державного регулювання є міністерства, технічні управління, міські адміністрації тощо, які визначають рівень забезпечення та розвитку відносин у сфері якості та безпечності товарів у регіоні або галузі, що функціонує у даному регіоні, які регламентують і впроваджують накази, розпорядження, програми тощо та регулюють відносини з приводу забезпечення якості продукції [10].

Таким чином, якість товару як сукупність його властивостей, що відповідають вираженням і достатнім потребам покупця, виключає заподіяння шкоди під час його належної експлуатації, зберігання, перевезення, споживання та утилізації, містить таку характеристику, як «безпечність», і формує конкурентоспроможність товарів на споживчому ринку.

При цьому споживчий ринок слід трактувати як територіальну організацію сфери обігу, що забезпечує на основі розвинених товарно-грошових відносин (просторове поле їх реалізації) задоволення потреб населення за оптимальних витрат, включає у себе ринок продовольчих і непродовольчих товарів, які взаємодіють між собою й на основі взаємозалежної системи угод купівлі-продажу забезпечують потреби насе-

лення та сприяють функціонуванню економіки певного регіону [11].

Так, товари, що імпортуються на територію ЄС, мають відповідати певним вимогам, які спрямовані на забезпечення захисту споживачів стосовно безпеки та якості товарів, є орієнтирами національної системи технічного регулювання у цій сфері (табл. 2).

Основною умовою для забезпечення належного функціонування ринку товарів і послуг є усунення торговельних бар'єрів, які виникають у зв'язку з відмінностями в міжнародно-правових нормах, тестуванні, сертифікації і процедурах контролю якості товарів у країнах.

Зокрема, Україна в рейтингу країн за якістю продукції американського видання журналу Forbes (Statista Made In Country Index 2017) зайняла 45-е місце з 32 балами зі 100 (вище розташувалася Індонезія, а нижче – В'єтнам). Рейтинг був складений на основі опитування 43 тис. жителів із 52 держави світу. Для порівняння: найближчі сусіди нашої країни посіли більш високі місця (Польща опинилася на 24-му місці, Росія – на 26-му, Угорщина – на 28-му).

Найкраще до української якості ставляться в Об'єднаних Арабських Еміратах, далі йдуть Гонконг, Пакистан та ін. За офіційними даними 2016 р., частка товарообігу з ОАЕ становить 0,85%, з Гонконгом – 0,09%, із Пакистаном – 0,22%. Імовірно, позитивне ставлення до якості

**Вимоги до товарів, що імпортуються на територію ЄС,
щодо забезпечення безпечності та якості [13]**

№ з/п	Вимоги	Характеристика вимог щодо виробника, дистриб'ютора, постачальника
1	2	3
1	Технічні	На етапах маркування, пакування продукції та в галузі технічної стандартизації: постачати на ринок продукти, що відповідають основним вимогам безпеки; надавати інформацію споживачам про можливі загрози від використання чи вживання продукту; інформувати відповідні національні органи про фактори можливої та прямої небезпеки продуктів та співпрацювати із цими органами для реалізації заходів, ужитих для захисту споживачів
2	Екологічні	Регулювати та контролювати торгівлю на вміст небезпечних хімікатів, сумішей тощо; перевіряти наявність органічних забруднювачів; реєструвати, дати оцінку та дозвіл; товари можуть бути розміщені на ринку, якщо їх класифікували, маркували та упакували; виконувати правила захисту навколишнього середовища
3	Санітарні та фітосанітарні заходи	Класифікують у галузях безпеки харчових продуктів, кормів, рослин та громадського здоров'я Для харчових продуктів: дотримання: принципів та вимог харчового законодавства; реєстрація імпортерами ЄС постачальників продукції з країни походження товару; правил гігієни харчових продуктів та спеціальних вимог до гігієни харчових продуктів тваринного походження; правил щодо пестицидів, ветеринарних препаратів, генетично модифікованих харчових продуктів та кормів; спеціальних правил стосовно певних груп продовольчих товарів (замороженні харчові продукти та мінеральна вода), харчових продуктів, призначених для певних верств населення (продукти для немовлят і дітей); конкретних маркетингових вимог та вимог стосовно маркування Для продуктів тваринного походження та тварин: країна-експортер повинна бути включена до списку держав, яким дозволено експортувати дану категорію продукції до ЄС; продукти тваринного походження можуть бути ввезені на територію ЄС, якщо їх виробляли на затверджених переробних підприємствах; у країні-експортері товари, які імпортуються, повинні мати сертифікат здоров'я, виданий ветеринарним органом країни-експортера патентним органом країни-експортера; продукція може перевірятися на пункті пропуску, де перетинається митний кордон ЄС; якщо у країні-експортері знайдено спалах ветеринарного захворювання, який є небезпечним для тваринного або громадського здоров'я, ЄС застосовує певні захисні заходи

української продукції у цих країнах склалося через те, що в них традиційно поставляється високотехнологічна продукція авіапромисловості, ядерні реактори тощо. Водночас найбільший обсяг експорту України відбувається з такими державами, як РФ (9,2%), Туреччина (8,47%) та Індія (6,61%).

Аналіз стану споживчого ринку Львівської області доцільно здійснити на основі оцінки динаміки обсягів продовольчих та непродовольчих товарів роздрібного товарообігу підприємств області (табл. 3).

Вказана динаміка показників роздрібного товарообігу підприємств Львівської області за 2000–2017 рр. доводить, що впродовж останніх років відбувається помітне збільшення місткості споживчого ринку області за обсягами продовольчих та непродовольчих товарів, що зумовлює підвищувати ефективність регіонального менеджменту якості. Щодо зовнішньоторговельної діяльності, то основним партнерами Львівської області в експорті товарів та послуг є країни ЄС.

Експорт товарів у країни Європейського Союзу становить близько 70% від загального

обсягу. Львівщина експортує машини, обладнання, устаткування й їх частини, жири та олії (соняшникова олія), текстиль та текстильні вироби, деревину та вироби з неї, меблі, готові харчові продукти.

Майже 60% експорту здійснюється у Польщу, Німеччину, Данію, Індію та Білорусь.

Упродовж останнього року суттєво збільшилися обсяги поставок до Туреччини (поставки зросли у 4,5 рази), Іспанії (в 3,5 рази), Китаю (майже в три рази), Єгипту (в 11,5 рази), Саудівської Аравії (у 2 рази), Ірану (у 25 разів), Мексики (у 75 разів), В'єтнаму (у 6,5 рази), Таїланду (у 50 разів), Малайзії (в 11 разів), Індонезії (у 22 рази).

Актуальність указаних проблем підтверджує оцінка сучасного стану та перспектив розвитку регіонального споживчого ринку на основі SWOT-аналізу (табл. 4).

Вдосконалення системи контролю над дотриманням якості і безпеки товарів ґрунтується на законодавчій базі державного регулювання регіонального споживчого ринку, оскільки державні органи влади діють переважно автономно, орієнтуючись на вирішення

Таблиця 3

Динаміка показників роздрібного товарообігу та продовольчих і непродовольчих товарів підприємств Львівської області за 2000–2017 рр. [9]

№ з/п	Показники	Роки						
		2000	2005	2010	2014	2015	2016	2017
1	Роздрібний товарообіг (РТ), млн. грн.	1704,7	5310,0	14504,9	22976,8	29163,4	34118,0	37054,0
2	Продовольчих товарів	863,1	2056,7	6028,4	8040,8	10586,6	12184,9	12828,7
3	Непродовольчих товарів	841,6	3253,3	8476,5	14936,0	18576,8	21933,1	24225,5
4	Роздрібний товарообіг підприємств на одну особу, грн.	640,0	2056,0	5695,0	9053,0	11500,0	13464,0	14636,0
5	Продовольчих товарів	324,0	796,0	2367,0	3168,0	4175,0	4809,0	5066,0
6	Непродовольчих товарів	316,0	1260,0	3328,0	5885,0	7325,0	8655,0	9567,0
7	Індекси фізичного обсягу РТ підприємств, до попереднього року відсотків:							
8	продовольчих товарів	114,2	120,4	101,5	99,1	88,9	105,9	111,7
9	непродовольчих товарів	104,6	121,4	101,6	100,3	92,0	102,1	108,5
10	до 2000 р.	125,5	119,8	101,5	98,3	87,3	108,0	113,6
11	до 2005 р.	100,0	215,5	311,3	344,7	306,4	324,5	336,2
		X	100,0	144,4	159,9	142,2	150,6	159,3

Таблиця 4

SWOT-аналіз розвитку споживчого ринку Львівської області

СИЛЬНІ СТОРОНИ	СЛАБКІ СТОРОНИ
<p>Вигідне стратегічне розташування, близькість до ринків збуту інших держав, областей. Значні транзитні можливості. Розвинена транспортна інфраструктура. Багатопрофільне сільське господарство; Стабілізація сільськогосподарського виробництва. Сприятливі агрокліматичні умови для вирощування окремих сортів сільськогосподарської продукції (картоплі, цукрових буряків, пшениці). Наявність сегментів із високим рівнем виробництва (хлібобулочних виробів, картоплі, цукру). Наявність потужної та багатогалузевої харчової і переробної промисловості. Наявність висококваліфікованої робочої сили</p>	<p>Слаборозвинена ринкова та виробнича інфраструктура АПК. Складне фінансове положення сільськогосподарських товаровиробників. Загострення соціальних проблем сільської місцевості. Слабка конкурентоспроможність виробництва, несприятлива структура експорту. Високий рівень безробіття. Несприятлива структура доходів населення та її тенденції. Застарілі основні фонди підприємств. Енергомісткі технології</p>
МОЖЛИВОСТІ	ЗАГРОЗИ
<p>Зростання кількості високотехнологічних підприємств, які будуть використовувати місцевий природно-ресурсний потенціал та робочу силу. Підвищення ефективності виробництва та нарощування експорту агропродовольчої продукції. Зміцнення конкурентних позицій на європейському та світовому ринках. Спеціалізація на виробництві органічної продукції. Поглиблення економічних взаємозв'язків з ЄС. Активізація транскордонного співробітництва. Зростання обсягів залучених іноземних інвестицій. Будівництво нових автотранспортних магістралей і розвиток інфраструктури аграрного ринку</p>	<p>Зростання тіньового сектору економіки. Низькі темпи оновлення матеріально-технічної бази сільськогосподарських підприємств. Зростання ризиків техногенного характеру. Зниження кваліфікації працівників, посилення трудової міграції робочої сили. Негативні зміни у соціальній та демографічній структурах сільських територій. Деградація інфраструктури аграрного ринку. Підвищення рівня конкуренції з боку інших регіонів та іноземних товаровиробників. Зниження купівельної спроможності населення. Зростання імпортозалежності продовольчого ринку</p>

окремих тактичних завдань, а взаємодія між різними гілками державної влади та органами місцевого самоврядування у сферах, дотичних

до регулюючих процесів на регіональному споживчому ринку, частково носить безсистемний характер.

Саме тому важливо організувати безперервний розвиток вітчизняного законодавства та послідовність упровадження і застосування міжнародних стандартів торговельними підприємствами відповідно до відкоригованих до європейських вимог забезпечення якості та безпечності товарів.

Склалася проблемна ситуація, суть якої полягає у тому, що необхідно раціонально поєднувати в управлінні якістю і безпечністю товарів забезпечення високої стабільно кращої якості й конкурентоспроможності та захист вітчизняного ринку споживчих товарів від небезпечних і неякісних товарів зі створенням сприятливого інвестиційного клімату для залучення інвестицій у розвиток наукової та інноваційної сфер вітчизняних суб'єктів.

Для забезпечення регіону високоякісними і безпечними та конкурентоспроможними товарами пропонується впровадити комплексну систему забезпечення якості й безпеки товарів шляхом розроблення Концепції регіональної політики на споживчому ринку (табл. 5). Доцільним є такий алгоритм формування регіональної системи забезпечення безпеки, якості та конкурентоспроможності товарів: усвідомлення необхідності зведення окремих програм і проектів в єдину систему; створення органу, що безпосередньо займається саме інноваційним складником науково-технічного прогресу (Львівський НВЦСМС); розроблення та узгодження з адміністрацією області Концепції регіональної політики у сфері безпеки і якості товарів; організація роботи з реалізації та контролю над упровадженням Концепції.

Сутність програми зводиться до таких положень.

По-перше, Концепція повинна забезпечити створення та ефективного використання економічних умов раціонального поєднання насичення ринку сертифікованими (безпечними) і конкурентоспроможними товарами із залученням додаткових інвестицій від їх виробників та постачальників у розвиток науково-виробничої сфери.

По-друге, на Львівський науково-виробничий центр стандартизації, метрології і сертифікації покладається функція науково-методичного центру з координації всіх учасників під час розроблення та реалізації Концепції й контролю над її виконанням.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Для розширення торговельних кордонів реалізації товарів вітчизняним виробникам необхідно змінювати наявний підхід до впровадження стандартів та систем забезпечення безпечності й якості товарів на регіональному рівні.

Для цього передусім необхідно почати з удосконалення нормативно-законодавчої бази України, що має здійснюватися на основі передового досвіду міжнародної та регіональної практики за двома напрямками: вдосконалення методології та процедури актуалізації наявної бази нормативно-законодавчих документів та створення методології та процедур упровадження нових стандартів і систем безпечності та якості, що відповідають сучасним потребам споживчого ринку та суспільства.

Таблиця 5

Механізм побудови системи цілей Концепції регіональної політики щодо якості і конкурентоспроможності товарів, робіт та послуг для торговельного підприємництва на споживчому ринку

№ з/п	Сфера	Характеристика цілей
1	2	3
1	Сфера економіки	Сприяти формуванню умов для розширення масштабів реалізації якісних і конкурентоспроможних товарів, нової імпортозамінної та експортоорієнтованої, наукомісткої і високотехнологічної продукції; залучення інвестицій у розвиток торговельного підприємництва
2	Соціальна сфера	Забезпечення високого рівня життя громадян шляхом координації діяльності виробників і торговельних підприємств для збільшення обсягів якісних і затребуваних товарів, що призводить до підйому економіки, збільшення зайнятості населення, зростання заробітної плати, соціального забезпечення і платоспроможного попиту
3	Інформаційна сфера	Забезпечити дієві канали інформування торговельних підприємств і споживачів із питань якості, безпеки товарів, а також захисту прав споживачів
4	Екологічна сфера	Сприяння реалізації товарів, що відповідає обов'язковим екологічним вимогам; упровадження екологічно чистих технологій і реціклінгу відходів; освоєння сучасних способів утилізації відходів; створення ефективних систем управління навколишнім середовищем
5	Освітня сфера	Впровадити курси для підприємств малих та мікроторговельних підприємств на базі школи TechSturtUpSchool при НУ «Львівська політехніка», які включають 16 тренінгів на безоплатній основі, але за умови, що підприємець у подальшому зобов'язується надати можливість студентам проходити практику з подальшою перспективою працевлаштування

Як було показано, перші кроки щодо переналадження української системи нагляду (контролю) на європейський лад було зроблено з прийняттям та набранням чинності законів України та низки рішень уряду у сфері державного ринкового нагляду і контролю. Європейська практика свідчить, що запровадження й дотримання європейських стандартів у сфері здійснення державного нагляду (контролю) зробіть життя в Україні кращим і комфортнішим як для громадян-споживачів, так і для суб'єктів господарювання.

Пропонований підхід структурно і функціонально забезпечує виконання науково-методичним центром, зокрема у Львівській області Львівським науково-виробничим центром стандартизації, метрології і сертифікації, ролі координатора реалізації Концепції регіональної політики забезпечення безпеки й якості та конкурентоспроможності товарів на споживчому ринку в регіоні. Більше того, вона створює передумови для захисту споживчого ринку від потенційно небезпечних та небажаних товарів і послуг на споживчому ринку в регіоні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України «Про безпечність та якість харчових продуктів» від 23 грудня 1997 р. № 771/97-ВР. URL: <http://school108.edu.kh.ua/Files/downloadcenter/2023.12.pdf> (дата звернення: 12.07. 2018).
2. Закон України «Про державний ринковий нагляд і контроль нехарчової продукції» від 02.12.10 № 2735-VI. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2735-17> (дата звернення: 12.07.2018).
3. Закон України «Про загальну безпечність нехарчової продукції» від 02.12.2010 № 2736-VI. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2736-17> (дата звернення: 12.07.2018).
4. Постанова КМУ «Про затвердження Порядку подання повідомлення про продукцію, яка не відповідає загальній вимозі щодо безпечності продукції, органам державного ринкового нагляду» від 26.12.11 № 1401. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/> (дата звернення: 12.07.2018).
5. Безпарточний М.Г. Розвиток регіонального споживчого ринку в системі ефективного функціонування торговельних підприємств. Регіональна економіка. 2015. № 4. С. 43–50.
6. Білокін Т.Г. Методика діагностики регіонального споживчого ринку. Вісник Житомирського державного технологічного університету. Економічні науки. 2010. №. 3(53). Ч. 1. С. 226–228.
7. Віткін Л., Луценко Д. Удосконалення державного ринкового нагляду за безпечністю нехарчової продукції відповідно до європейських підходів. Стандартизація. Сертифікація. Якість. 2012. №. 5. С. 18–25.
8. Данильченко В.О. Організаційно-економічне забезпечення регулювання регіонального споживчого ринку товарів : автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.05 – розвиток продуктивних сил і регіональна економіка; Національна академія природоохоронного і курортного будівництва. Сімферополь, 2013. 20 с
9. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 12.07.2018).
10. Каплюченко Т.В. Становлення ринкового нагляду в Україні: сучасні потреби та механізм їх вирішення. Актуальні проблеми політики. 2012. Вип. 44. С. 305–314.
11. Лігоненко Л.О. Споживчий ринок України: методологія дослідження та регулювання: монографія. К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2007. 379 с.
12. Марцин В. Деякі підходи до стратегії розвитку торгових підприємств регіону. Регіональна економіка. 2002. №. 3. С. 106–114.
13. Міжнародне технічне регулювання: навч. посіб. / О.М. Сафонова та ін. Х.: ХДУХТ, 2013. 372 с.
14. Попович Т. Методичні та практичні підходи до забезпечення системності аналізу ринку споживчих товарів у регіоні. Наукові записки. 2006. Вип. 16. С. 118–124.
15. Попадинець Н.М. Регіональний ринок споживчих товарів: сутність і засадничі положення функціонування. Регіональна економіка. 2017. № 1 (83). С. 17–22.
16. Проблеми розробки і впровадження системи НАССР та шляхи їх вирішення / В.Я. Плахотін, І.С. Тюрікова, Т.Ю. Суткович. Наукові праці ОНАХТ. 2009. Вип. 36(2). С. 220–224.
17. Формирование региональной концепции управления качеством продукции и услуг: учебное пособие. Тамбов: Тамб. гос. техн. ун-т, 2006. 80 с.

ВИЗНАЧЕННЯ НАПРЯМІВ РОЗВИТКУ РИНКУ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ

DETERMINATION OF DIRECTIONS OF DEVELOPMENT OF THE MARKET OF TOURIST SERVICES IN UKRAINE

Бут Т.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародного туризму,
Запорізький національний технічний університет

У статті визначено напрями розвитку ринку туристичних послуг в Україні, виявлено основні недоліки розвитку та шляхи їх усунення. За результатами аналізу виїзних потоків українських туристів відзначено різке гальмування виїзного туризму. Встановлено, що впродовж останніх років в Україні спостерігається динамічний розвиток в'їзного туризму, який свідчить про підвищення рівня конкурентоспроможності країни на міжнародній арені. Обчислено основні показники діяльності турфірм України та їхній рейтинг у масштабах країни. За результатами дослідження динаміки напрямів розвитку ринку туристичних послуг України за окремими регіонами визначено головні проблеми окремих регіонів та шляхи підвищення конкурентоспроможності ринку туристичних послуг. Досліджено розвиток санаторно-курортної сфери України та його вплив на економічний та фінансовий стан країни.

Ключові слова: туристська галузь, туристичні потоки, санаторно-курортна сфера, туристичні послуги.

В статье определены направления развития рынка туристических услуг в Украине, выявлены основные недостатки развития и пути их устранения. По результатам анализа выездных потоков украинских туристов выявлено резкое торможение выездного туризма. Установлено, что на протяжении последних лет в Украине наблюдается динамичное развитие въездного туризма, который свидетельствует о повышении уровня конкурентоспособности страны на международной арене. Вычислены основные показатели деятельности турфирм Украины и их рейтинг в масштабах страны. По результатам исследования динамики направлений развития рынка туристических услуг Украины по отдельным регионам определены главные проблемы отдельных регионов и предложены пути повышения конкурентоспособности на рынке туристических услуг страны. Исследовано развитие санаторно-курортной сферы Украины и его влияние на экономическое и финансовое состояние в стране.

Ключевые слова: туристическая отрасль, туристические потоки, санаторно-курортная сфера, туристические услуги.

The article defines the directions of development of the tourist services market in Ukraine and identifies the main developmental shortcomings and their ways of elimination. According to the results of the analysis of outbound flows of Ukrainian tourists, the sharp braking of outbound tourism from Ukraine is justified. It has been established that in recent years dynamic development of inbound tourism has been observed in Ukraine, which indicates an increase in the level of Ukraine's competitiveness in the international arena. The main indicators of the activity of tourist agencies of Ukraine and their rating on the scale of Ukraine are calculated. Based on the results of the study of the dynamics of the development of the tourism services market in Ukraine for individual regions, the main problems of individual regions were identified and ways of improving competitiveness in the market of tourist services of the country were suggested. The development of the sanatorium and resort sector of Ukraine and its impact on the economic and financial situation in the country are explored.

Key words: tourist industry, tourist flows, sanatorium and resort sphere, tourist services.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Туризм на протязі свого формування та розвитку зарекомендував себе як одна з найприбутковіших та динамічних галузей світового господарства. Саме тому значна кількість країн активно сприяє втіленню туристичних програм та наданню туризму особливого місця в економіці. Туристичні адміністрації багатьох держав світу повною мірою оцінили впливову роль і значення туризму, тому вживають усіх необхідних заходів щодо його розвитку та вдосконалення: здійснюють пільгове фінансування засобів розміщення та туристської інфра-

структури. Туризм на протязі свого формування та розвитку зарекомендував себе як одна з найприбутковіших та динамічних галузей світового господарства. Саме тому значна кількість країн активно сприяє втіленню туристичних програм та наданню туризму особливого місця в економіці. Туристичні адміністрації багатьох держав світу повною мірою оцінили впливову роль і значення туризму, тому вживають усіх необхідних заходів щодо його розвитку та вдосконалення: здійснюють пільгове фінансування засобів розміщення та туристської інфра-

структури, будівництво доріг, скасовують сплату податків на три роки нещодавно створеним туристичним фірмам, створюють та надають безвідсоткові кредити для будівництва нових об'єктів туризму та підготовку кадрів. Українській владі доцільно використати цей досвід у державній діяльності [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Серед вітчизняних учених, які зробили вагомий внесок у розвиток сфери туризму, слід відзначити дослідження таких науковців, як П.М. Брижак [1], І.О. Тюрська [2], В.М. Зайцева, О.М. Корнієнко [3], Н.О. Коваленко [4], В.Ф. Кифяк [5] та ін. У більшості праць відомих учених висвітлюються питання ефективного управління туристичною галуззю, прогнозування розвитку туризму того чи іншого виду або розвитку конкретного регіону, але практично не вистачає досліджень, ураховуючи всі напрями розвитку туристської галузі України і визначення їх проблем та перспектив. Саме цим зумовлюється актуальність теми та необхідність обґрунтування напрямів розвитку туристської галузі в Україні.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є визначення напрямів розвитку ринку туристичних послуг в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Вітчизняна туристська галузь є невід'ємним складником світового туристського процесу. Незважаючи на всі політичні та соціально-економічні негаразди останніх років, індустрія туризму змогла стати такою галуззю народного господарства України, яка з року в рік без залучення державних дотацій стабільно відтворює обсяги виробництва туристського продукту. Туризм України може та повинен стати сферою реалізації ринкових механізмів, джерелом збагачення державного та регіональних бюджетів, засобом доступного і водночас повноцінного відпочинку та оздоровлення, ознайомлення з історико-культурною спадщиною й сьогоденням нашої держави.

Як відомо, Україна займає одне з провідних місць в Європі за рівнем забезпеченості цінними природними та історико-культурними ресурсами, здатними генерувати значний інтерес у вітчизняних та іноземних подорожуючих. Однак національний туристський продукт має низьку конкурентоспроможність на внутрішньому та міжнародному туристських ринках.

Для того щоб краще зрозуміти передумови динамічного розвитку туристського бізнесу в Україні та відстежити його негативні процеси, треба детальніше проаналізувати ситуацію, що склалася на ринку туристських послуг (табл. 1).

Аналіз динаміки туристичних потоків дає можливість стверджувати, що в Україні впродовж 2015–2017 рр. спостерігалось збільшення кількості всіх категорій туристів.

У 2017 р. спостерігається різке зменшення кількості громадян України, які виїжджали в такі країни, як Білорусь, Канада, Молдова, Індія. Позитивне значення виїзних потоків українських туристів у кризовий період пов'язане з тим, що громадяни України більшою мірою надавали перевагу виїздам до сусідніх країн, які не вимагали суттєвих матеріальних затрат, це Туреччина, Польща, Російська Федерація. Значні туристичні потоки українців до Польщі передусім зумовлені трудовою міграцією. Як відомо, більшість громадян України (до 85%) виїжджає на роботу за кордон не на підставі робочої візи, а за допомогою туристських і гостьових віз, ваучерів чи запрошень (прикладом є Туреччина, Грузія). Як відомо, після завершення строку дії такої візи заробітчани не афішують свою присутність в іноземній країні, оскільки переходять на нелегальне становище. Вказувати точні оцінки та підрахунки щодо обсягів трудової міграції в окремо взятій країні неможливо, оскільки мігранти не завжди працюють у тій країні, куди планували поїхати або навіть поїхали. Так, виїзд українців до Польщі не обов'язково означає, що це їх остаточне місце призначення. Офіційно в'їхавши в Шенгенську зону, мігрант може опинитися нелегалом у будь-якій іншій країні – учасниці цього договору. Тобто Польща здебільшого відіграє роль перевального пункту, звідки люди вже їдуть до Італії, Іспанії, Португалії та Австрії.

Разом із тим загострення ситуації на світовому фінансовому ринку практично не відобразилося на кількості іноземних громадян, які в'їхали в Україну. Так, у 2017 р. Україну відвідала найбільша кількість іноземних громадян із таких досліджуваних країн, як Білорусь (54%), США (42%), Російська Федерація (15%) та Туреччина (9%). Спостерігається скорочення іноземних громадян, які відвідали Україну, з Польщі (-0,8%).

За результатами аналізу 2015–2017 рр. усе ж таки спостерігається хоча й незначна, але позитивна динаміка в'їзних туристичних потоків. Це свідчить про підвищення рівня конкурентоспроможності України на міжнародній арені. Але спостерігається гальмування розвитку виїзного туризму з України.

Шляхом зіставлення статистичних даних про основні показники діяльності турфірм України обчислимо їхній рейтинг у масштабах країни (табл. 2).

Аналіз даних табл. 2 дає змогу констатувати низку суперечностей у розвитку діяльності сфери туризму в Україні, а саме:

– за досліджувані 2013–2017 рр. спостерігається від'ємна динаміка за кількістю обслуговуваних внутрішніх туристів та зниження вартості реалізованих населенню туристичних путівок;

– відбувається зростання кількості туристичних фірм та штатних працівників у сфері туризму;

Таблиця 1

**Динаміка в'їзду іноземних громадян в Україну за країнами, з яких вони прибули,
та виїзду громадян України в інші країни, 2015–2017 рр.**

Країна	Кількість іноземних громадян, які в'їхали в Україну, всього					Кількість громадян України, які виїжджали за кордон, усього				
	2015	2016	2017	Відхилення 2017/ 2015	%	2015	2016	2017	Відхилення 2017/ 2015	%
Болгарія	32181	37821	41738	9447	0,6	43860	54162	58597	14737	3
Білорусь	1891518	1822261	2727645	836127	54	1325546	1114457	1186466	-1139080	-241
Канада	22055	30281	30775	8720	0,6	2060	21	1	-2059	-0,4
Китай	12966	19599	29561	16595	1,1	8693	20480	23107	14414	3
Франція	45867	54152	61000	15133	0,9	98353	92733	106697	8344	1,8
Грузія	37772	48432	49205	11433	0,7	81601	104517	111981	30380	6
Німеччина	154498	17118	209447	54949	3,6	294797	275987	344150	49353	10
Індія	10748	14047	23173	12425	0,8	2522	55	208	-2314	-0,5
Ізраїль	149386	216638	261486	112100	7	129311	146379	155074	25763	5,5
Італія	63258	77787	84638	21380	1,4	113373	122294	173573	60200	13
Молдова	4393528	4296409	4435664	42136	2,7	1727308	1655775	1680353	-46955	-9,9
Туреччина	140691	199618	270695	130004	8,5	510537	930657	1185051	674514	143
Рф	1231035	1473633	1464764	233729	15	4080414	3859820	4376423	296009	63
Польща	1156011	1195163	1144249	-11762	-0,8	9505713	10111086	9990978	485265	103
США	108288	138006	153778	45490	3	28995	36040	32660	3665	0,8
Всього	9449802	9640965	10987818	1537906	100	17953083	18524463	19425319	472236	100

Джерело: складено автором за даними [5–7]

Таблиця 2

Основні показники діяльності туристичних фірм України

Показники	Роки			Відхилення 2017/2015
	2015	2016	2017	
Кількість турфірм, які фактично надавали послуги	3885	3182	4157	272
Кількість обслуговуваних туристів, осіб	1814827	2250107	2403987	589160
Обслуговано іноземних (в'їзних) туристів, осіб	14550	33784	38563	24013
Обслуговано українських туристів, що виїжджали за кордон, осіб	1498412	1841232	1972028	473616
Обслуговано внутрішніх туристів, осіб	1800277	375091	393396	-1406881
Кількість реалізованих туристичних путівок	129249	181607	294872	165623
Вартість реалізованих населенню туристичних путівок, тис. грн.	1780985	2802235	451302	-1329683
Дохід від надання туристичних послуг	4797732	413161	18502975	13705243
Середньооблікова кількість працівників	1502	1867	8190	6688

Джерело: складено автором за даними [8–11]

– спостерігається зростання виїзного туризму, доходу від надання туристичних послуг, що сприяє регіональному та національному розвитку країни.

Серед основних показників розвитку туристської галузі України за окремими регіонами досліджено частку ринку та рейтинг регіонів за 2015–2017 рр.

Отже, динаміка розвитку туристської галузі України за окремими регіонами вказує на те, що до п'ятірки лідерів входять міста-мільйонники: Київ, Львів, Одеса. Популярною у розвитку внутрішнього та в'їзного туризму є Івано-Франківська область. У 2017 р. спостерігається різкий спад розвитку внутрішнього туризму в Івано-Франківській, Львівській та Запорізькій областях, але зростання частки ринку відбувається у місті Києві (22,4%). Але Івано-Франківська область упевнено посідає третє місце в рейтингу серед регіонів України щодо розвитку внутрішнього туризму.

П'ятірку лідерів серед розвитку в'їзного туризму посідають м. Київ, Львівська, Івано-Франківська, Одеська та Волинська області. Але аналіз 2016–2017 рр. укажує на скорочення показників. Але м. Київ утримує свої позиції в розвитку внутрішнього та в'їзного видів туризму.

Серед лідерів виїзного туризму – Київ, Львівська, Дніпропетровська, Одеська та Запорізька області.

Для розвитку туризму в Україні необхідно:

– залучення державної підтримки для популяризації регіонального турпродукту на світовому туристичному ринку;

– стимулювання туристичних підприємств, які створюють привабливі для іноземних туристів турпродукти;

– створення умов в країні для реалізації та споживання туристського продукту.

Вітчизняна туристська галузь завдяки багатим історико-культурним, природним та трудовим ресурсам цілком може претендувати

на вагомій позиції в економіці країни. Водночас туристська інфраструктура – одна з найскладніших, тому що вона охоплює усі важливі сегменти економіки, всі види транспорту, культурні й оздоровчі заклади тощо. Ретельну, а часом й клопітку роботу щодо розвитку туризму можна ефективно втілювати шляхом спільних зусиль виконавчої влади.

Не менш важливою проблемою розвитку сучасного туризму в Україні є якісне надання туристських послуг. Якщо брати цей показник, то Україна значно відстає від багатьох держав зі схожим рекреаційно-туристичним потенціалом. Наслідком цього є те, що значна кількість співвітчизників надає перевагу іноземним курортам, де вони отримують набагато вищий рівень обслуговування та відпочинку загалом за ті самі кошти. Процес підвищення рівня якості наданих послуг вітчизняними суб'єктами туристської діяльності до європейських стандартів значно прискорив би розвиток туризму в Україні.

Серед інших проблем розвитку ринку туристичних послуг можна виділити недостатній рівень поінформованості населення про тури країни, різноманіття туристичних послуг, готелі та інші заклади відпочинку, а також значні податкові витрати об'єктів туристської діяльності [2].

Попри ризик отримати сумнівний сервіс тур до України – недешево задоволення. Значною мірою на ціну впливає фактор відсутності дешевих авіаліній та брак бюджетних готелів, і, на думку багатьох експертів, цю проблему слід вирішити в першу чергу. Наприклад, сайт одного з британських туроператорів пропонує поїздку до Києва та Чорнобиля, яка коштуватиме від 995 фунтів за однієї людини. За три ночі у Львові потрібно заплатити щонайменше 435 фунтів, а в Одесі – від 610. Тур до сусідньої Польщі можна придбати за 940 фунтів, мандрівка через Прагу, Відень, Будапешт – 799 фунтів, відпочинок у Дрездені – 445 фунтів. Саме висока вартість українських готелів є одним з головних нарікань

Таблиця 3

Основні показники розвитку туристської галузі України за окремими регіонами

Назва регіону	Частка ринку, %/рейтинг регіону			Відхилення, % 2017–2015 рр.
	2015 р.	2016 р.	2017 р.	
Внутрішній туризм				
м. Київ	50,8	32,4	54,8	4
	1	1	1	1
Івано-Франківська обл.	18,9	19	14	-4,9
	2	3	3	1
Львівська обл.	13,9	24,1	14,6	0,7
	3	2	2	-1
Одеська обл.	2,9	5,3	5,2	2,3
	4	4	4	-
Вінницька обл.	2,6	2,1	2	-0,6
	5	6	5	-
Запорізька обл.	1,5	3	1,9	0,4
	6	5	6	-
Виїзний туризм				
м. Київ	88,2	83,4	87,7	-0,5
	1	1	1	-
Львівська обл.	3,2	3,5	3	-0,2
	2	2	2	-
Дніпропетровська обл.	1,2	1,8	1,3	0,1
	4	3	3	-1
Одеська обл.	1,5	1,1	1,3	-0,2
	3	5	4	1
Харківська обл.	0,8	1,2	0,8	-
	5	4	7	2
Запорізька обл.	0,76	0,6	1	0,2
	6	10	5	-1
В'їзний туризм				
м. Київ	59,4	47,9	70,3	10,9
	1	1	1	-
Львівська обл.	18,2	29,6	14,1	-4,1
	2	2	2	-
Одеська обл.	7,7	8,4	5,3	-2,4
	4	4	4	-
Івано-Франківська обл.	9,1	10,2	8,3	-0,8
	3	3	3	-
Волинська обл.	3,8	2	1,5	-2,3
	5	5	5	-
Запорізька обл.	0,2	0,5	0,07	-0,1
	9	6	8	-1

Джерело: розраховано автором за даними [8–11]

міжнародної спільноти і тим самим відштовхує частину туристів [13, с. 101].

Так, дослідження 2017 р. вказують на таке:

– зі службовою, діловою, освітньою метою розвитку туризму спостерігається за рейтингом у м. Києві (98,9%), Сумській (0,6%), Одеській (0,1%), Волинській (0,09%), Дніпропетровській (0,06%) областях;

– із метою дозвілля та відпочинку: у м. Києві (89,9%), Львівській (3,9%), Івано-Франківській (3,3%), Одеській (1,2%), Вінницькій (0,4%) областях;

– із лікувальною метою розвиток відбувається у м. Києві (40,9%), Львівській (51,6%), Херсонській (4,5%), Волинській (1,9%), Дніпропетровській (1%) областях;

– розвиток спортивного туризму спостерігається у м. Києві (57,4%), Тернопільській (22,9%), Волинській (13,2%), Львівській (3,5%), Дніпропетровській (2,8%) областях [8].

Отже, за всіма цілями поїздок лідирують м. Київ та Дніпропетровська область. Менш активними, але популярними в рейтингу розвитку внутрішнього туризму за цілями виявилися Волинська та Львівська області.

Найпопулярнішим розвитком туризму є ціль відпочинку. Спортивний туризм є менш поширеним серед регіонів України.

Сьогодні майже всі організації, які займаються оцінкою стану розвитку туризму, констатують той факт, що оцінити нинішній стан вітчизняного туристського ринку доволі складно. Це пояснюється тим, що, з одного боку, збільшився його обсяг: якщо прийняти до уваги статистичні дані, кількість туристських компаній і туристів постійно зростає. Але, з іншого боку, майже не спостерігаються якісні зрушення, які б свідчили про освоєння нових технологій, робіт та реалізації системних заходів для поліпшення якості обслуговування. Більше того, майже відсутня увага держави до проблем туризму.

За ступенем забезпеченості рекреаційними та курортно-лікувальними ресурсами Україна посідає одне з провідних місць у Європі.

Санаторно-курортна галузь України є дуже складним і багатоцільовим сегментом ринку. Як складова частина системи охорони здоров'я вона спрямована на збереження й примноження людського капіталу, відновлення працездатності населення. З іншого боку, вона є складником туристської індустрії, метою якої є отримання доходу, поповнення бюджетів усіх рівнів, створення висококонкурентного туристського продукту на світовому ринку [3].

В Україні існує розвинена мережа санаторно-курортних та оздоровчих закладів, роль яких значно зростає у зв'язку з необхідністю оздоровлення населення. За загальноприйнятою класифікацією в Україні є всі види курортів: бальнеологічні, кліматичні, грязеві, курорти з кількома лікувальними факторами. Класифікацію основних курортів України наведено в табл. 4.

Заклади санаторно-курортної сфери України можна розподілити на кілька видів:

– бюджетні здравниці, які функціонують як лікувально-профілактичні установи, мають спеціалізовані медичні відділення та надають

Таблиця 4

Класифікація основних курортів України [13]

Область	Курорт	Класифікація курорту
Вінницька	Хмільник	Бальнеологічний
Донецька	Слов'янськ	Бальнеологічний
	Слов'яногірськ	Кліматичний
Закарпатська	Голубине	Бальнеологічний
	Поляна	Бальнеологічний
	Синяк	Бальнеологічний
	Свалява	Бальнеологічний
Запорізька	Бердянськ	Кліматичний, бальнеогрязевий
	Кирилівка	Кліматичний, бальнеогрязевий
Івано-Франківська	Черче	Кліматичний, бальнеогрязевий
	Ворохта	Кліматичний, бальнеогрязевий
	Яремче	Кліматичний, бальнеогрязевий
Київська	Конча-Заспа	Кліматичний, бальнеогрязевий
	Пуца-Водиця	Кліматичний
Львівська	Трускавець	Бальнеологічний
	Моршин	Бальнеологічний
	Немирів	Бальнеологічний
	Любінь Великий	Бальнеологічний
Миколаївська	Очаків	Кліматичний
Одеська	Одеська група курортів: Куяльник, Лермонтовський, Аркадія, Великий Фонтан, Кароліно-Бугаз, Чорноморка, Затока, Хаджибей, Лузанівка, Приморський, Лебедівка, Мала Долина	Кліматичний, бальнеогрязевий
Полтавська	Миргород	Бальнеологічний
Харківська	Березівські Мінеральні Води	Бальнеологічний
Херсонська	Гопри	Бальнеогрязевий
	Скадовськ	Кліматичний

обмежену кількість додаткових послуг. Діяльність не має комерційного характеру, передбачене бюджетне фінансування для лікування та оздоровлення широких верств населення, насамперед дітей, малозабезпечених, пенсіонерів, людей із профільними захворюваннями, чорнобильців, інвалідів АТО тощо;

– здравниці, що мають відомче підпорядкування або фінансовані промислово-фінансовими групами, функціонують у вигляді оздоровчих центрів, лікувальних та курортних комплексів та ін. Зазвичай вони формуються за типом готелів із потужною лікувально-діагностичною базою, оснащені новітніми досягненнями відновної медицини й курортології. Ці здравниці надають широкий спектр додаткових послуг (харчування, розваги, екскурсійні та туристичні маршрути тощо). Проте отримання прибутку не є головним компонентом діяльності, оскільки фінансування спрямовується на оздоровлення працівників за програмами соціального страхування;

– комерційні здравниці різних форм власності та організаційно-правових форм, які формують свою базу розміщення за готельним типом, спеціалізуються на наданні лікувально-діагностичних та додаткових послуг, що користуються значним попитом (масаж, гідротерапія, рефлексотерапія, нетрадиційні методи лікування, міостимуляція, галотерапія, апаратна косметологія та ін.). Їхня діяльність спрямована на залучення відпочивальників на нетривалий період (до трьох-п'яти днів), що виключає різкі коливання сезонних центрів. Часто функціонують як SPA і Wellness-центри при великих готельних і туристичних комплексах [4].

Визначено, що на розвиток санаторно-курортної сфери України суттєво впливають економічна та фінансова нестабільність країни, обмежена платоспроможність населення. У зв'язку з тимчасовою окупацією території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та проведенням антитерористичної операції в Донецькій та Луганській областях загальна кількість санаторно-курортних та оздоровчих закладів значно зменшилася [14].

Але слід зазначити, що основні проблеми щодо ефективного використання рекреаційних ресурсів України полягають у досягненні макси-

мально повного задоволення потреб населення у повноцінному оздоровленні та лікуванні, охороні й відновленні рекреаційних ресурсів та зростанні якості послуг у цій сфері, які сьогодні перебувають у незадовільному стані [15].

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Таким чином, незважаючи на значний туристський потенціал, розвиток ринку туристських послуг України має цілу низку проблем, нагальне вирішення яких поліпшить перспективи її розвитку вже найближчим часом. Аналізуючи перспективи розвитку туристського бізнесу в Україні, насамперед необхідно підкреслити, що сучасний туризм – це сфера економіки та життєдіяльності суспільства, яка загалом тією чи іншою мірою інтегрує практично всі галузі. Саме це й повинно стати головним у формуванні нового державного підходу до туризму як галузі, пріоритетний розвиток якої може позитивно вплинути на економічний і соціальний стан країни, стимулювати важливі галузі економіки, сприяти зміцненню позитивного іміджу України на світовій арені.

Отже, обґрунтовано напрями розвитку ринку туристичних послуг в Україні та визначено основні недоліки розвитку та шляхи їх усунення. Вирішення розглянутих проблем вплине як на поліпшення економічного стану, так і соціального розвитку країни. З аналізу сучасного стану ринку туристичних послуг можна зробити висновок, що останні роки він знаходиться на етапі свого розвитку та наближення до рівня міжнародних стандартів. Відбувається відкриття нових туристичних фірм, удосконалюється система надання туристських послуг та знаходяться нові підходи до їх реалізації.

Серед основних першочергових завдань вирішення основних проблем у розвитку ринку туристичних послуг мають бути конкретні програми розвитку та вдосконалення чинного законодавства. Туристська галузь починає збільшувати свої показники. Саме від того, як відбуватиметься розвиток галузі, залежить певна частина економіки, а отже, рівень життя України у цілому.

Наведені недоліки розвитку напрямків туристської галузі в Україні будуть враховані в подальших дослідженнях під час удосконалення механізму оцінки її (галузі) розвитку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Брижак П.М. Туристська галузь України – стан та напрями подальшого розвитку. Науковий вісник. Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки. 2009. Вип. 3. 610 с.
2. Тюрська І.О. Аналіз конкурентоспроможності українського туризму. URL: <http://www.niss.gov.ua/book/StrPryor/9/20.pdf> (дата звернення: 12.06.2018).
3. Зайцева В.М. Корнієнко О.М. Сучасний стан курортно-туристської сфери Запорізької області. URL: http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?Z21ID=&I21DBN (дата звернення: 12.06.2018).
4. Коваленко Н.О. Прогнозування розвитку санаторно-курортної діяльності в Україні. Схід. Серія «Економічні науки». 2015. № 8(140). С. 21–24.
5. Кицяк В.Ф. Організація туристської діяльності в Україні: навч. посіб. Чернівці: Книги-XXI, 2003. 300 с.

6. В'їзд іноземних громадян в Україну за країнами, з яких вони прибули, у 2016 році. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/tyr/tyr_u/vig2016_u.htm (дата звернення: 10.04.2018).
7. Виїзд громадян України за кордон за країнами, до яких вони виїжджали, у 2015 році. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2012/tyr/tyr_u/vigw2015_u.htm (дата звернення: 10.04.2018).
8. Виїзд громадян України за кордон за країнами, до яких вони виїжджали, у 2016 році. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2012/tyr/tyr_u/vigw2016_u.htm (дата звернення: 10.04.2018).
9. Туристська діяльність в Україні у 2016 році / за ред. О.О. Кармазіна. Київ: Державна служба статистики України, 2017. 76 с.
10. Туристська діяльність в Україні у 2015 році / за ред. О.О. Кармазіна. Київ: Державна служба статистики України, 2016. 76 с.
11. Туристська діяльність в Україні у 2014 році / за ред. О.О. Кармазіна. Київ: Державна служба статистики України, 2015. 76 с.
12. Туристська діяльність в Україні у 2013 році / за ред. І.В. Калачова. Київ: Державна служба статистики України, 2014. 272 с.
13. Зайцева В.М. Проблеми розвитку туризму в Україні. Теоретичні та практичні аспекти стійкого розвитку економіки України: монографія / за ред. Н.Є. Кульчицької. Чортків: ТНЕУ, 2016. С. 93–109.
14. Бабов К.Д., Поберська В.О., Фісенко Л.І., Коломієць О.А. Основні курорти України. URL: <http://www.vafk.com/gallery/kurort.pdf> (дата звернення: 10.04.2018).
15. Лозова О.А. Перспективи розвитку рекреаційного комплексу України. Індустрія гостинності в Україні: монографія / за ред. проф. В.М. Зайцевої. Запоріжжя: Просвіта, 2017. С. 101–111.
16. Бут Т.В. Сучасний стан санаторно-курортного лікування Запорізької області. Всеукраїнська наук.-практ. конф. «Можливості та розвиток сучасного туризму: світовий та національний досвід» (16–17 жовтня 2014 р.): тези доп. Запоріжжя: ЗНТУ, 2014. С. 191–196.

ТЕНДЕНЦІЇ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЗАКАРПАТСЬКОГО РЕГІОНУ

TRENDS OF INNOVATIVE DEVELOPMENT IN TRANSCARPATHIAN REGION

Довба І.В.

викладач кафедри бізнес-адміністрування,
маркетингу та менеджменту,
Ужгородський національний університет

У статті розглянуто підходи до визначення сутності інноваційного потенціалу та його складових елементів, а також поняття «інноваційний потенціал регіону». Здійснено аналіз інноваційного розвитку Закарпатської області. Розглянуто й здійснено оцінювання динаміки та структури фінансування наукової і науково-технічної діяльності регіону. Проаналізовано інноваційну діяльність промисловості регіону.

Ключові слова: інновації, інноваційний розвиток, інноваційний потенціал, інноваційна активність, інноваційна діяльність, інноваційні витрати, інноваційна продукція, інноваційний розвиток регіону, інноваційний потенціал регіону.

В статье рассмотрены подходы к определению сущности инновационного потенциала и его составляющих элементов, а также понятие «инновационный потенциал региона». Осуществлен анализ инновационного развития области. Рассмотрено и осуществлено оценивание динамики и структуры финансирования научной и научно-технической деятельности региона. Проанализирована инновационная деятельность промышленности региона.

Ключевые слова: инновации, инновационное развитие, инновационный потенциал, инновационная активность, инновационная деятельность, инновационные расходы, инновационная продукция, инновационное развитие, инновационный потенциал региона.

The article deals with approaches to the definition of the essence of “innovative potential” and its constituent components, as well as the concept “innovative potential of the region”. The analysis of innovative development of Transcarpathian region is carried out. The dynamics and structure of financing of scientific and technical activities of the region are evaluated and evaluated. The innovative activity of the region’s industry is analyzed.

Key words: innovations, innovative development, innovative potential, innovative activity, innovative costs, innovative products, innovative development of the region, innovative potential of the region.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Посилення конкурентної боротьби у процесі функціонування регіональних економічних систем, передусім за ринки збуту продукції і надання послуг у різних сферах і видах економічної діяльності, активізує дослідження науковців і практиків у напрямі забезпечення конкурентоспроможності регіонів та формування соціально-економічного потенціалу. Вагоме місце в сучасних дослідженнях займає інноваційний потенціал як основа забезпечення збалансованого розвитку території.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Питанням формування інноваційного розвитку присвятили свої праці такі вітчизняні та зарубіжні вчені, як І. Бузько [4], С. Ілляшенко [5], В. Фридлянов [6].

Окремі науковці [1, с. 6] вважають, що інноваційний потенціал має дуалістичний характер

який проявляється у тому, що, з одного боку, він виступає чинником сприятливості до нововведень, а з іншого – є наслідком накопиченого інноваційного багажу економіки знань, нематеріальних активів, мережі інноваційно активних підприємств, інноваційно орієнтованого населення регіону.

Т. Вермієнко зазначає, що інноваційна активність національної економіки визначається формуванням регіональних інноваційних систем, тобто в умовах глобалізації основною ознакою сталості економіки будь-якої країни виступають її внутрішня господарська організація і здатність регіонів гнучко реагувати на зміни кон'юнктури глобальних ринків.

І саме тому регіональне середовище вже сьогодні багато в чому визначає конкурентоспроможність національної економіки, особливої актуальності набувають питання, пов'язані з аналізом наявного стану інноваційного розвитку регіону [2].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Складність умов господарювання, що супроводжується перманентністю трансформаційних змін в економічній системі країни та її регіонів, зумовлює необхідність активізації інноваційного розвитку передусім на регіональному рівні.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Головною метою статті є дослідження розвитку та складників інноваційного потенціалу регіону, аналіз регіонального інноваційного потенціалу Закарпатської області.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Забезпечення процесу інноваційного розвитку базується на реалізації інноваційних проектів і формуванні середовища нарощування інноваційного потенціалу, який є частиною економічного потенціалу, що виражається у вигляді науково-дослідних, проектно-конструкторських, технологічних організацій, експериментальних виробництв, дослідно-конструкторських розробок, персоналу науково-дослідних організацій, їхньої кваліфікації і здатності до нестандартних новаторських ідей.

На думку І. Бузько, інноваційний потенціал можна визначити як здатність підприємства (регіону, країни) розробляти й упроваджувати інноваційні проекти [4]. С. Ілляшенко наголошує на науково-технічній основі й орієнтації об'єкта дослідження на споживача та визначає інноваційний потенціал як здатність упроваджувати досягнення науки і техніки в певні товари, які спрямовані задовольняти потреби споживачів [5].

В. Фридлянов під інноваційним потенціалом підприємства розуміє науково-технічні, технологічні, інфраструктурні, фінансові, правові, соціокультурні та інші можливості, сукупність яких забезпечує сприйняття й реалізацію нововведень, іншими словами – одержання інновацій [6].

У сучасній економічній науці інноваційний потенціал розглядається як сукупність усіх видів ресурсів і умов забезпечення практичного освоєння результатів наукових досліджень та розробок, що підвищують ефективність способів здійснення конкретних процесів, у тому числі освоєння у виробництві нової продукції й технологій [7].

Відповідно до Закону України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні», інноваційний потенціал – це сукупність науково-технологічних, фінансово-економічних, виробничо-соціальних та освітніх можливостей країни (галузі, регіону, підприємства тощо), необхідних для забезпечення інноваційного розвитку економіки [8].

Дослідження засвідчило, що інноваційний потенціал регіону визначається його реальними інноваційними можливостями, що залежать від наявних у регіоні ресурсів і властивостей, та визначається не тільки і не стільки наявними в нього інноваційними можливостями, а й готовністю і здатністю до використання їх для втілення нововведень [9, с. 2].

Схематичне зображення складників інноваційного потенціалу подано на рис. 1.

У структурі інноваційного потенціалу регіону окреслюють такі складники [9, с. 2]: стан навколишнього природного середовища та наявність основних природних ресурсів; трудові ресурси, чисельність населення, рівень і динаміка зайнятості; виробничий потенціал; науково-технічний та кадровий потенціал; інфраструктура; рівень і динаміка зайнятості, загальноосвітній рівень; регіональні та геополітичні аспекти інноваційного потенціалу та ін.

Практичний зріз оцінювання інноваційного потенціалу нами здійснено на прикладі Закарпатської області, де проаналізовано показники інноваційної сфери.

Інноваційна діяльність в області залишається на відносно невисокому рівні, проте з позитив-

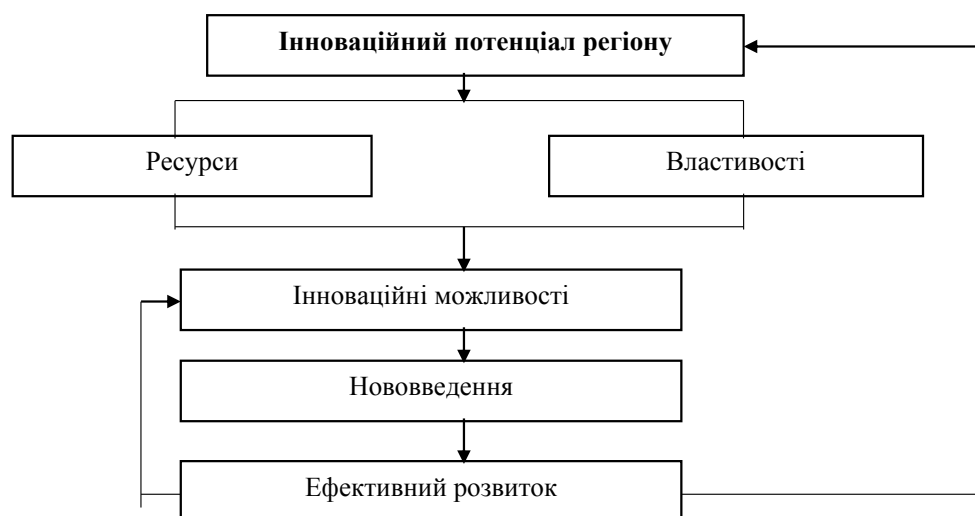


Рис. 1. Характеристика інноваційного потенціалу регіону [9, с. 2]

ною тенденцією до зростання. Останніми роками частка інноваційно активних підприємств (які здійснювали заходи, спрямовані на підвищення технологічного рівня виробництва і випуску нової продукції) становила 6–9% від загальної кількості промислових підприємств (рис. 2).

Незважаючи на складну ситуацію у промисловості регіону, у 2017 р. збільшилася кількість інноваційно активних підприємств. При цьому частка інноваційних заходів, спрямованих на підвищення технічного рівня виробництва і випуску нової продукції, становила 9%.

Упродовж 2017 р. у промисловості регіону впроваджено сім нових технологічних процесів (проти 13 у 2008 р. та 11 – у 2007 р.), із них шість – маловідходні, ресурсозберігаючі (табл. 1).

Найпоширенішим напрямом інноваційної діяльності в 2017 р., як і в попередні роки, були продуктивні інновації. У 2017 р. освоєно і випущено на ринок вісім найменувань інноваційних видів матеріалів, виробів, продуктів і нової техніки, які скоротилися у шість разів порівняно з 2007 р. (54 од.) (табл. 2).

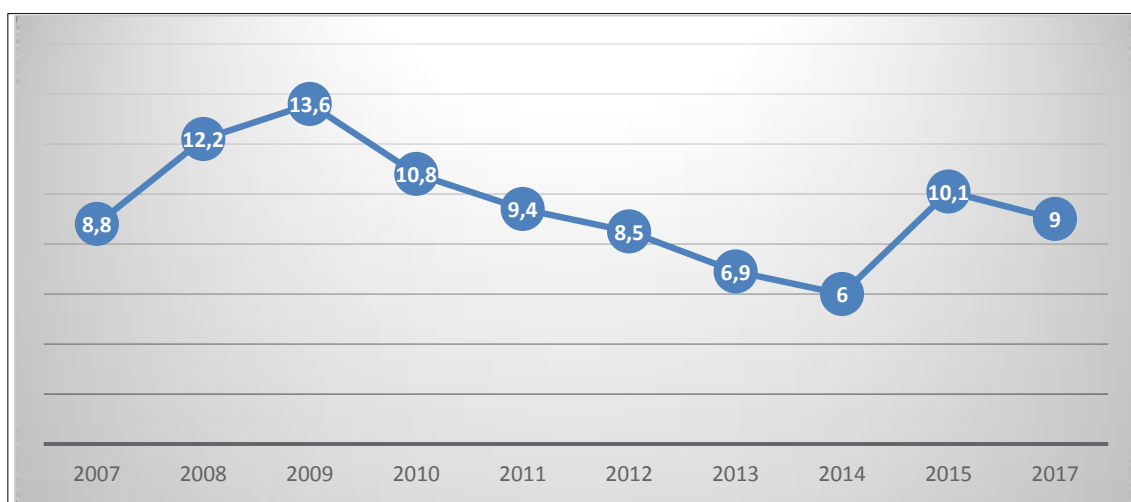


Рис. 2. Інноваційна активність промислових підприємств Закарпатської області за період 2007–2017 рр., %

Джерело: розроблено автором на основі [10]

Таблиця 1
Впровадження інновацій на промислових підприємствах Закарпатської області за період 2007–2017 рр., од.,%

Рік	Частка підприємств, що впроваджували інновації, %	Кількість упроваджених нових технологічних процесів, одиниць	У т. ч. маловідходних, ресурсозберігаючих	Кількість найменувань упроваджених інноваційних видів продукції, одиниць	У т. ч. нових видів машин, устаткування, приладів, апаратів	Частка реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової, %
2007	7,2	11	8	54	4	1,9
2008	10,2	13	11	22	4	0,3
2009	9,1	9	1	11	3	9,1
2010	9,2	8	1	16	1	14,4
2011	8,5	6	1	14	2	11,9
2012	6,6	4	3	11	1	13,4
2013	5,5	6	2	20	6	15,5
2014	4,5	3	1	8	–	8,4
2015	8,0	7	2	9	1	4,6
2017	9,0	7	6	8	–	...

Джерело: сформовано автором на основі [10]

У 2017 р. на здійснення інновацій у промисловості (табл. 2) було витрачено 26,2 млн. грн. Загальний обсяг фінансування інноваційної діяльності протягом 2007–2017 рр. мав різну динаміку. Найбільші обсяги фінансування спостерігалися у 2007 р. (40,7 млн. грн.) та в 2010 р. (72,6 млн. грн.). Незважаючи на загальну позитивну тенденцію досліджуваних показників, доцільно відзначити різке падіння загального обсягу фінансування інноваційної діяльності у промисловості за останні сім років, що значно послаблює інноваційний потенціал регіону.

Основним джерелом фінансування витрат на здійснення технологічних інновацій залишаються власні кошти підприємств (25,6 млн. грн.), на які припадало торік 97,62% від загального обсягу фінансування технологічних інновацій (у 2007 р. – 20%) (табл. 2).

Негативні тенденції інноваційного розвитку регіону пояснюються, передусім, обмеженістю джерел його фінансування, що пов'язано з фінансово-економічною нестабільністю в державі та кризовим станом більшості підприємств, які змушені реалізовувати інноваційні процеси за рахунок власних коштів.

Забезпечення реалізації інноваційних процесів значною мірою залежить від наукових кадрів (табл. 3).

Загальна кількість працівників (табл. 3), які виконували наукові та науково-технічні роботи, у 2017 р. становила 562 особи, що на 116 осіб менше, ніж у 2016 р., та в три рази менше зазначеного показника 2015 р. Така ситуація пов'язана з інтелектуальною міграцією наукових кадрів до країн Європейського Союзу.

Загальний обсяг фінансування внутрішніх витрат на виконання наукових та науково-технічних робіт власними силами наукових організацій у 2017 р. становив 55 241,8 тис. грн., що на 19,9% вище показника 2016 р. та в півтора рази більше, ніж у 2015 р. (табл. 4).

Так, у рамках поліпшення інноваційного середовища та створення ефективної інноваційної інфраструктури в регіоні працює науковий парк «Ужгородський національний університет» (далі – НП «УжНУ»). У рамках реалізації програми НП «УжНУ» здійснюється впровадження 42 інноваційних проектів. Розпочато роботу з наукового проекту за підтримки Міжнародного вишеградського фонду «Інноваційний університет – інструмент інтеграції в європейській освітній і науковий простір», одним із виконавців якого є НП «УжНУ» [11, с. 139].

Крім того, 30 червня 2017 р. у ДВНЗ «УжНУ» відбулося спільне засідання представників українсько-словацького «Меморандуму про співпрацю» (науковців Ужгородського національного та Кошицького технічного університетів), підписаного 20 березня 2017 р. в м. Кошице, з питань концепції проекту формування «Українсько-словацького міжнародного центру інновацій і трансферу технологій» та першочергових практичних кроків щодо підготовки «дорожньої карти» з формування Центру, а також узгоджено спільні дії з розроблення міжнародної грантової підтримки проекту [11, с. 139].

Дослідження засвідчує, що розвиток інноваційної діяльності у Закарпатській області є недостатнім за сучасних умов господарювання. З боку владних структур і місцевих органів влади доцільними є активізація розроблення і реалізація регіо-

Таблиця 2

Джерела фінансування інноваційної діяльності промислових підприємств Закарпатської області за період 2007–2017 рр., тис. грн., %

Рік	Загальна сума витрат	Витрати за рахунок власних коштів		Витрати за рахунок коштів вітчизняних інвесторів		Витрати за рахунок коштів іноземних інвесторів		Інші джерела коштів	
		частка в загальній сумі, %	сума, тис. грн.	частка в загальній сумі, %	сума, тис. грн.	частка в загальній сумі, %	сума, тис. грн.	частка в загальній сумі, %	сума, тис. грн.
2007	40702,7	19,99	8137,8	–	–	47,09	19166,4	32,92	13398,5
2008	14020	59,51	8342,7	1,23	172,4	–	–	39,26	5504,9
2009	39317,3	99,93	39288,4	–	–	–	–	0,07	28,9
2010	72615,4	97,25	70615,4	–	–	–	–	2,75	2000
2011	31336,6	99,34	31129,1	0,66	207,5	–	–	–	–
2012	32769,1	92,23	30223,1	–	–	–	–	7,77	2546
2013	25026,7	100,00	25026,7	–	–	–	–	–	–
2014	16576,1	100,00	16576,1	–	–	–	–	–	–
2015	22530,6	99,08	22324,3	–	–	–	–	0,92	206,3
2017	26249,6	97,62	25624,6	–	–	2,38	625	–	–

Джерело: сформовано автором на основі [10]

нальних програм розвитку на інноваційній основі у багатогранних сферах і видах економічної діяльності в межах територіальної економічної системи.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Оцінювання інноваційного розвитку Закарпатської області засвідчило негативні тенденції, спричинені зменшенням інноваційної активності суб'єктів господарювання, зокрема промислових підприємств, зниженням обсягів реалізації продукції, а також виконаних наукових та науково-технічних

робіт з інноваційним складником. У такій ситуації виникає необхідність підвищення обсягів фінансування зазначених робіт, актуалізації виробничої діяльності, здійснюваної на інноваційній основі, залучення до формування інноваційного середовища не тільки підприємців, бізнесменів, а й керівництво регіону, науковців, практиків та громади у цілому. Державна підтримка, яка базуватиметься на фінансовому і науковому забезпеченні, сприятиме активізації інноваційного розвитку регіону на довгу перспективу.

Таблиця 3

Кількість працівників, задіяних у виконанні наукових досліджень і розробок, за категоріями персоналу у Закарпатській області за період 2010–2017 рр., осіб, %

Рік	Кількість працівників – усього	У тому числі									
		з них мають науковий ступінь				дослідники		техніки		допоміжний персонал	
		доктора наук		доктора філософії/ кандидата наук		кількість працівників, осіб	відносний показник, %	кількість працівників, осіб	відносний показник, %	кількість працівників, осіб	відносний показник, %
		кількість працівників, осіб	відносний показник, %	кількість працівників, осіб	відносний показник, %						
2010	1805	152	8,42	746	41,33	1546	85,65	85	4,71	174	9,64
2011	1914	160	8,36	770	40,23	1662	86,83	75	3,92	177	9,25
2012	1877	155	8,26	791	42,14	1598	85,14	76	4,05	203	10,82
2013	2013	161	8,00	834	41,43	1750	86,93	59	2,93	204	10,13
2014	1733	154	8,89	776	44,78	1508	87,02	38	2,19	187	10,79
2015	1686	157	9,31	768	45,55	1479	87,72	27	1,60	180	10,68
2016	678	72	10,62	153	22,57	453	66,81	24	3,54	201	29,65
2017	562	59	10,50	129	22,95	344	61,21	22	3,91	196	34,88

Джерело: сформовано автором на основі [10]

Таблиця 4

Витрати на виконання наукових досліджень і розробок за видами робіт у Закарпатській області за період 2010–2017 рр., тис. грн., %

Рік	Обсяг витрат, усього	У тому числі на виконання					
		фундаментальних наукових досліджень		прикладних наукових досліджень		науково-технічних (експериментальних) розробок	
		сума тис. грн.	частка в загальній сумі, %	сума тис. грн.	частка в загальній сумі, %	сума тис. грн.	частка в загальній сумі, %
2010	24458,6	10462,3	42,78	12505,9	51,13	1490,4	74,15
2011	30167,3	10819,7	35,87	17450,5	57,85	1897,1	94,34
2012	34115,9	12155,5	35,63	20953,2	61,42	1007,2	50,06
2013	35456,5	12134,1	34,22	22309,4	62,92	1013	50,32
2014	31447,9	10961,6	34,86	18948,6	60,25	1537,7	76,35
2015	38851,1	10583,7	27,24	19205,7	49,43	9061,7	449,71
2016	46430	16150,9	34,79	17901,1	38,56	12378	613,99
2017	55241,8	17004,8	30,78	23004,1	41,64	15232,9	755,23

Джерело: сформовано автором на основі [10]

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Мікловда В.П., Кубіній В.В., Шеверя М.Ю. Стан інноваційного потенціалу Закарпатської області та тенденції його використання. Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка». 2011. № 2 (34). С. 6–11.
2. Вермієнко Т.Г. Сучасні тенденції розвитку інноваційної діяльності регіону. URL: <http://base.dnsgb.com.ua/files/journal/Visnyk-Lvivskogo-Nats-agrar-univer/Zem/2009/files/09vtgria.pdf>.
3. Теряник О.А. Оцінювання розвитку складових формування інноваційного потенціалу Запорізького регіону. Економічна наука. Інвестиції: практика та досвід. 2015. № 9. С. 10–15.
4. Бузько І.Р., Дмитренко І.Е., Сущенко О.А. Стратегический потенциал и формирование приоритетов в развитии предприятий: монография. Алчевск: ДГМИ, 2002. 216 с.
5. Ілляшенко С.М. Управління інноваційним розвитком: проблеми, концепції, методи. Суми: Університетська книга, 2003. 278 с.
6. Фридлянов В.Н., Лисин Б.К. Инновационный потенциал как фактор развития. Межгосударственное социально-экономическое исследование. Инновации. 2002. № 7. С. 17–34.
7. Ладонько Л.С. Детермінанти стратегії формування інноваційного потенціалу промисловості в регіонах України: монографія; Черніг. нац. технол. ун-т. Чернігів – Херсон: ЧНТУ, 2014. 423 с.
8. Закон України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» від 08.08.2011 № 3715_VI. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3715_17.
9. Лотарев А.Г. Рівень розвитку та можливості інноваційного потенціалу регіону. Теорія та практика державного управління. 2015. Вип. 2. С. 212–218.
10. Головне управління статистики у Закарпатській області. URL: <http://www.uz.ukrstat.gov.ua/statinfo/nauka/index.html>.
11. Святогор В.В. Оцінка та механізм стимулювання інноваційного розвитку Закарпатської області. Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка». 2017. № 2. С. 138–145.

КОМУНІКАТИВНА ВЗАЄМОДІЯ ОРГАНІВ ДЕРЖАВНОЇ ВЛАДИ ТА СУСПІЛЬСТВА: СУТНІСТЬ ТА ЕТАПИ НАЛАГОДЖЕННЯ

COMMUNICATIVE COOPERATION BETWEEN PUBLIC AUTHORITIES AND SOCIETY: ITS NATURE AND STAGES

Ітченко Д.М.

кандидат технічних наук,
доцент кафедри публічного управління
та менеджменту організацій,
Чернігівський національний технологічний університет

Назаренко В.П.

студентка,
Чернігівський національний технологічний університет

Радченко А.Ю.

студентка,
Чернігівський національний технологічний університет

У статті розглянуто важливість налагодження комунікативної взаємодії у державному управлінні. Зазначено основні рівні комунікативних відносин, умови та елементи ефективної взаємодії органів державної влади з населенням. Досліджено основні комунікативні перешкоди та визначено етапи вирішення цієї проблеми.

Ключові слова: комунікація, комунікативний процес, комунікативна взаємодія, державне управління.

В статье рассмотрена важность налаживания коммуникативного взаимодействия в государственном управлении. Указаны основные уровни коммуникативных отношений, условия и элементы эффективного взаимодействия органов государственной власти с населением. Исследованы основные коммуникативные барьеры и определены этапы решения данной проблемы.

Ключевые слова: коммуникация, коммуникативный процесс, коммуникативное взаимодействие, государственное управление.

The paper examines the importance of communicative cooperation in public administration. The main levels of communicative cooperation and conditions and elements of effective cooperation between public authorities and people are presented. The main communicative barriers are studied, and the stages of solving this problem are determined.

Key words: communication, communication process, communicative cooperation, public administration.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. У зв'язку з динамічним розвитком суспільства, структурними й функціональними змінами майже в усіх сферах життя управління як невід'ємна його частина теж зазнала певних змін. І з кожним подальшим етапом розвитку суспільства загострюється комунікаційна проблема.

Важко уявити діяльність будь-якої організації без налагоджених комунікативних процесів. Інформація є важливим управлінським інструментом, завдяки якому відбувається аналіз, контроль та прийняття більшості рішень. У сучасних умовах інформаційної революції відбувається трансформація основ суспільства. Ефективне використання комунікаційних

систем і мереж може забезпечити пріоритетну позицію держави на світовій арені.

Кризові явища в економіці та політиці підштовхують уряд шукати не тільки нові шляхи комунікації з населенням для передачі інформації людям, а й нові методи, які відрізняються кращим змістовним наповненням, для порозуміння з народом. Це важливо, адже від налагоджених комунікаційних зв'язків держави із суспільством залежить рівень довіри до них. Саме за цим показником, згідно з даними Європейського соціального дослідження, Україна посідає останнє місце серед європейських країн [1].

У державному управлінні України існує проблема інформаційного забезпечення. Роз'яснення політики, економічних реформ, дій та вчинків уряду в цілому є розмитими,

часто малоінформативними та несистематизованими. Влада мало піклується про наслідки такого спілкування з населенням, про можливість втрати останніх ниток комунікації. Необхідно правильно працювати з інформацією, вміти здійснювати комунікацію між представниками різних ланок управління, уникати чинників, які негативно впливають на процес комунікації у державних органах влади, адже ефективність комунікаційного процесу визначає рівень продуктивності роботи держави. Необхідно налагодити діалог, успіх якого залежить від спільних дій органів державної влади й об'єднань громадян та їх готовності до співробітництва. Проте відбулися певні зміни в процесах взаємодії, зокрема із засобами масової інформації, управлінськими структурами, збільшилася кількість громадських організацій та їх взаємодія з людьми.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Термін «комунікація» зазвичай має різне сприйняття у різних учених і, відповідно, різне трактування.

Загальні аспекти висвітлення знань та понять у галузі державного управління належали таким дослідникам, як К.О. Ващенко, В.Д. Бакуменко, Ю.П. Сурмін та ін.

Механізми комунікацій розглядали у своїх роботах Т.О. Бажинова, А.В. Баровська, О.Г. Кучабський, а питання щодо масових комунікацій вивчали С.М. Квіт та В.В. Іванов.

Досить вагомий внесок у розвиток науки про комунікації на сучасному етапі, зокрема у розрізі комунікацій у публічній сфері, зробили Юрген Габермас [2] та Ніклас Луман [3].

Значний внесок у дослідження проблем організаційних комунікацій та шляхів їх удосконалення зробили: Р. Гріфін, В.В. Яцура, Б.З. Мільнер, Н.К. Петрук, В.Е. Рева, М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоурі, О.М. Віноградська, Н.С. Віноградська, В.С. Шевченко, Г.В. Осовська, О.А. Осовський, В.І. Хом'яков та ін.

Б.З. Мільнер зазначав, що комунікація – це процес, за допомогою якого керівники розвивають систему надання інформації, передачі відомостей великій кількості людей усередині організації та окремим індивідуумам та інститутам за її межами [4].

Н.К. Петрук стверджував, що комунікація – універсальна реальність соціального існування, вираження здатності суспільної людини до співіснування, яке є незаперечною умовою життя [5].

За словами В.Е. Реви, комунікація – це багатогранний процес, в основі якого лежить спілкування, в яке відправники вклали відповідний зміст [6].

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Зважаючи на актуальність цього питання, метою статті є загальний огляд комунікацій у системі державного управління, подальше вивчення наявних перешкод у про-

цесі комунікації та визначення етапів налагодження співпраці органів державної влади та інститутів громадського суспільства.

Відповідно до мети, визначено завдання статті: визначити зміст категорій «інформація» та «комунікація»; уточнити сутність поняття «комунікативна діяльність державних органів влади» з позицій системного підходу до управління; визначити складники комунікативної діяльності державних органів влади; систематизувати функції комунікативної діяльності державних органів влади (рис. 1).

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Державне управління важко уявити без комунікації як форми взаємодії різного роду суб'єктів та об'єктів управління, оскільки демократичний режим вимагає визначення позицій у діалозі між владою і громадськістю. Комунікації інформують населення і владні структури та інститути громадянського суспільства, дають змогу видавати накази, ухвалювати законодавчі акти.

Державне управління – це, перш за все, прийняття і реалізація рішень, заснованих на результативності використання сучасних інформаційних та комунікативних технологій.

Взаємодія органів державної влади та суспільства у сфері комунікації є ключовим складником налагодження державно-управлінських відносин у межах державної влади та громадських інститутів і важливим елементом побудови діалогу між ними, що має на меті забезпечення прав та свобод громадян.

Комунікація – це складний процес, який включає обмін інформацією між людьми або групами людей і складається з низки взаємопов'язаних кроків, кожен з яких відіграє суттєву роль у забезпеченні розуміння і сприйняття інформації іншою особою [7].

Інформація є важливим складником комунікації, але не основною, якщо розглядати комунікацію як процес. В.Г. Королько, аналізуючи відомі комунікаційні моделі, визначає комунікацію як двосторонній процес обміну повідомленнями, що ґрунтується на загальноновизначених поняттях та зумовлюється як змістом взаємовідносин комунікаторів, так і соціальним оточенням. У кожному повідомленні знаходиться інформація, яка має дійти до того, кому вона адресована, для інформування, інструктування або переконання.

Процес інформування складається з чотирьох стадій: привернення уваги до самого процесу комунікації; досягнення сприйняття повідомлення; інтерпретації повідомлення у передбачений спосіб; запам'ятовування для подальшого використання. Процес інструктування вимагає стимулювання до активного навчання або практичних дій. Процес переконання вимагає сприйняття змін (готовність підкоритися бажанням або ідеям відправника інформації) [8].



Рис. 1. Складники інформаційного блоку механізму комунікативної діяльності державних органів влади

Російські дослідники В.І. Аршинов та Н.Г. Савичев відзначають такі рівні комунікативних відносин:

1) довгострокові, які передбачають стратегічні цілі та відповідний стратегічний комунікативний ефект;

2) середньострокові, спрямовані на отримання нагромадженого ефекту (складається під час здійснення комунікативного впливу);

3) короткострокові, які забезпечують одноразовий комунікативний ефект (хоча він може мати й дифузний резонанс) [9].

Управлінська діяльність зазвичай ґрунтується на інформації та комунікації і здійснюється у вигляді цілісної системи інформаційних взаємодій між її учасниками, тому ефективність комунікативного процесу визначає міру продуктивності не лише окремого інституту, а й держави загалом.

Основними умовами ефективної взаємодії органів державної влади з населенням є:

– готовність учасників до зміцнення та поліпшення співпраці;

– зрілість громадських інститутів, що є необхідним для розуміння потреб та подальшого їх вираження, а також зацікавлення органів державної влади у співпраці;

– наявність закріплених правових меж взаємодії влади і громадськості;

– налагоджена система зворотного зв'язку.

Якісна та ефективна взаємодія органів державної влади з громадянським суспільством можлива за умови наявності трьох основних елементів:

1. державного відомства, установи, департаменту та відділу в системі державної влади,

які безпосередньо відповідають за співпрацю з неурядовими організаціями;

2. розробленої та прийнятої державної програми сприяння розвитку взаємодії державних органів та структур із громадянським суспільством;

3. письмових угод між органами державної влади та неурядовими організаціями щодо їхньої спільної діяльності.

Комунікативна діяльність має свої специфічні особливості та складники (рис. 2) й має бути спрямована на побудову міцних соціальних зв'язків.

Проте ефективна комунікативна взаємодія можлива лише за відсутності перешкод, які зазвичай існують, це:

– корупція;

– відсутність чіткого врегулювання сфери витрачання державних коштів на основі комплексної системи державного бухгалтерського обліку та аудиту;

– нецільове використання бюджетних коштів, марнотратство у бюджетних витратах;

– вплив статусу особи;

– обмеженість участі громадянського суспільства;

– неефективність правової системи в оскарженні та врегулюванні регуляторних суперечок;

– недостатня прозорість та підзвітність політики державних органів;

– прийняття рішень держслужбовцями, які керуються особистими інтересами;

– сфера компетенції. Дуже часто процес комунікацій гальмується, оскільки ті, хто надає, передає або приймає інформацію, мають певний психологічний склад розуму, який заважає точному розумінню проблеми;



Рис. 2. Складники комунікативної діяльності суб'єктів державного управління

- недосконалий зворотний зв'язок;
- невміння слухати й передавати інформацію.

Перешкоди в системі комунікацій є однією з найбільш серйозних проблем в управлінні. Вони можуть виникати на будь-якому етапі процесу передачі інформації. Ті, хто володіє інформацією, можуть бути не в змозі це зробити, ті, хто одержує інформацію, можуть не бажати або просто не засвоїти її [10].

Фахівці виділяють такі етапи налагодження співпраці органів державної влади та інститутів громадянського суспільства:

1. Інформаційний зв'язок зі спільнотою. На цьому етапі передбачається використання теле- і радіоінтерв'ю, висвітлення у пресі засідань органів державної влади (ОДВ), постійні публікації за цією тематикою у засобах масової інформації, сповіщення у них про управлінські послуги для населення, подання рекламних матеріалів, інформаційних пакетів для преси, прес-релізів, прес-конференцій тощо.

2. Зворотний зв'язок зі спільнотою. Етап визначається застосуванням таких форм і методів, як громадські слухання, вивчення громадської думки, «гаряча лінія» тощо.

3. Діалог зі спільнотою, що потребує постійного зв'язку з населенням, що активізує, зокрема, допомогу громадським лідерам, діяльність дорадчих та експертних комісій.

4. Партнерство зі спільнотою. Етап характеризується спільною відповідальністю, діяльністю дорадчих, наглядових та профільних комісій, рад, груп, проведенням референдумів.

Взаємодія органів державної влади та інститутів громадянського суспільства набуває певних форм, основними з яких є громадські слухання, консультації з громадськістю, круглі столи, громадські ініціативи, неформальні зустрічі, громадська освіта, референдуми. Зазначеним формам мають бути притаманні такі характеристики, як динамічність, прозорість, відкритість, доцільність, ефективність, результативність. Вони повинні забезпечувати безперервність двосторонньої взаємодії.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Отже, ефективна діяльність органів державної влади залежить від чітко налагодженої взаємодії з інститутами громадянського суспільства. Прийняття і реалізація рішень мають бути засновані на результативності використання сучасних інформаційних і комунікативних технологій.

Ефективна взаємодія органів державної влади з населенням можлива за умов готовності учасників до налагодження співпраці, зрілості громадських інститутів, наявності закріплених правових меж взаємодії влади і громадськості та налагодженої системи зворотного зв'язку.

У ході здійсненого аналізу комунікативної взаємодії органів державної влади та інститутів громадянського суспільства визначено основні перешкоди (корупція, нецільове використання бюджетних коштів, обмеженість участі громадянського суспільства, неефективність правової системи, недостатня прозорість політики, недосконалий зворотний зв'язок, невміння слу-

хати та передавати інформацію), які є одними з найбільш серйозних проблем в управлінні, та виокремлено етапи вирішення цієї проблеми.

Зважаючи на актуальність, ця тема потребує більш детального вивчення та являє собою перспективний напрям для подальших досліджень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Україна пасе задніх за рівнем довіри до органів влади. URL: <https://www.pravda.com.ua/news/2013/02/11/6983262/>.
2. Хабермас Ю. Моральное сознание и коммуникативное действие; пер. с нем. СПб.: Наука, 2000, 391 с.
3. Луман Н. Медиакоммуникации; пер. с нем. А. Глухова, О. Никифорова. М.: Логос, 2005. 280 с.
4. Мільнер Б.З. Теория организации. М.: Инфа–М, 2003. 480 с. URL: <http://www.com-management.narod.ru/>.
5. Петрук Н.К. Організація як суспільний феномен: засади соціально-філософського аналізу. К.: Центр духовної культури, 2004. № 43. URL: http://www.filosof.com.ua/Jornel/M_43/Petruk.htm.
6. Рева В.Е. Коммуникационный менеджмент: учеб.-метод. пособ. Пенза: ПГУ, 2003. 161 с.
7. Основы менеджмента / М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. М.: Дело, 2000. 704 с.
8. Королько В., Некрасова О. Зв'язки з громадськістю. Наукові основи, методика, практика: підруч. для студ. вищ. навч. закл.; 3-є вид., доп. і перероб. К.: Києво-могилянська академія, 2009. 831с.
9. Аршинов В.И., Савичева Н.Г. Гражданское общество как проблема коммуникативного действия. Синергетическая парадигма. Человек и общество в условиях нестабильности. М.: Прогресс-традиция, 2003. С. 297–342.
10. Осовська Г.В., Осовський О.А. Основи менеджменту: підручник; вид. 3-є, перероб. і доп. К.: Кондор, 2006. 664 с.

ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОЗДАТНОСТІ ІНДУСТРІЇ ТУРИЗМУ НА ОСНОВІ ВИКОРИСТАННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ФОРМ ТУРИСТИЧНИХ МАРШРУТІВ

INCREASING THE COMPETITIVENESS OF THE TOURISM INDUSTRY USING INNOVATIVE FORMS OF TOURIST ROUTES

Саковська О.М.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри туризму та готельно-ресторанної справи,
Уманський національний університет садівництва

У статті досліджено питання теоретико-методологічного характеру стосовно удосконалення основних принципів підвищення конкурентоздатності індустрії туризму. Визначено, що невід'ємним складником успішного розвитку туристичної галузі є розроблення інноваційних туристичних маршрутів. У процесі дослідження визначено основні принципи та критерії підвищення конкурентоздатності індустрії туризму на основі використання інноваційних форм туристичних маршрутів. Проаналізовано діяльність та практичні аспекти проектування туристичних маршрутів на рівні держави. Встановлено, що більшість українських туроператорів внутрішнього і в'їзного туризму практично не виконують своєї основної функції – проектування інноваційних туристичних маршрутів. На рівні держави ця діяльність ведеться в основному в напрямі проектування міжрегіональних туристичних маршрутів. За наявного потенціалу розвитку туризму на тепер в Україні відсутні механізми конвертації туристичної діяльності у ліквідний конкурентоспроможний туристичний продукт – туристичний маршрут, який зацікавлював би українських та іноземних туристів.

Резюмовано, що розроблення інноваційних туристичних маршрутів є одним з головних напрямів підвищення конкурентоспроможності національної туристичної індустрії.

Ключові слова: інновації, індустрія туризму, туристичний маршрут, туристичний об'єкт, конкурентоздатність, економіка.

В статье исследованы вопросы теоретико-методологического характера по совершенствованию основных принципов повышения конкурентоспособности индустрии туризма. Определено, что неотъемлемой составляющей успешного развития туристической отрасли является разработка инновационных туристических маршрутов. В ходе исследования определены основные принципы и критерии повышения конкурентоспособности индустрии туризма на основании использования инновационных форм туристических маршрутов. Проанализированы деятельность и практические аспекты проектирования туристических маршрутов на уровне государства. Установлено, что большинство украинских туроператоров внутреннего и въездного туризма практически не выполняют своей основной функции – проектирования инновационных туристических маршрутов. На уровне государства эта деятельность ведется в основном в направлении проектирования межрегиональных туристических маршрутов. При существующем потенциале развития туризма в настоящее время в Украине отсутствуют механизмы конвертации туристической деятельности в ликвидный конкурентоспособный туристический продукт – туристический маршрут, который заинтересовывал бы украинских и иностранных туристов.

Резюмировано, что разработка инновационных туристических маршрутов является одним из главных направлений повышения конкурентоспособности национальной туристической индустрии.

Ключевые слова: инновации, индустрия туризма, туристический маршрут, туристический объект, конкурентоспособность, экономика.

The article studies theoretical and methodological issues in relation to the improvement of the main principles of increasing the tourism industry's competitiveness. It is determined that the development of innovative tourism routes is an integral part of the successful development of the tourism industry. In the course of the study, the main principles and criteria for increasing the competitiveness of the tourism industry based on the use of innovative forms of tourist routes are determined. The activity and practical aspects of designing tourist routes at the state level are analysed. It is established that the majority of Ukrainian tour operators of domestic and inbound tourism practically

does not fulfil its main function – developing innovative tourist routes. At the state level, this activity is mainly aimed at designing interregional tourist routes. Given the current potential of tourism development, there are currently no mechanisms in Ukraine for the conversion of tourist activity into a liquid competitive tourism product – a tourist route – which would attract Ukrainian and foreign tourists.

It is summarized that the development of innovative tourist routes is one of the main directions to improve the competitiveness of the national tourism industry.

Key words: innovations, tourism industry, tourist route, tourist attraction, competitiveness, economy.

Постановка проблеми. Сучасні умови глобальної конкуренції на ринку міжнародного туризму зумовлюють необхідність підвищення конкурентоздатності національної туристичної індустрії. Здійснюючи вагомий вплив на економіку країни, туризм став одним із високорентабельних напрямів економічної діяльності, що дає змогу перетворити на благо наявні ресурси і географічне положення території, підвищити зайнятість та якість життя населення. Будучи найбільшим платником податків, туристична індустрія забезпечує приплив іноземного капіталу до державної казни, позитивно впливає на інвестиційний клімат і зовнішньоекономічний імідж держави. Поява і поширення в Україні приватної власності та ліберальні економічні перетворення підштовхнули країну до генерації вітчизняних туристичних потоків, посилили її привабливість як туристичного регіону (дестинації). Платоспроможний сегмент споживчого ринку, що утворився в країні на основі вказаних перетворень, привів до поживлення туристичної індустрії, створення нових компаній і тисяч робочих місць. За останні десять років Україна міцно вийшла на ринок міжнародного туризму [1].

Відповідно до Стратегії сталого розвитку «Україна-2020», «одним з головних напрямів переходу до інноваційного соціально орієнтованого типу економічного розвитку країни є створення умов для поліпшення якості життя громадян, в тому числі за рахунок розвитку інфраструктури відпочинку і туризму, а також забезпечення якості, доступності та конкурентоспроможності туристичних послуг» [2].

Сьогодні туризм в країні став одним з напрямів, що впливають на зростання національної економіки і на розвиток таких сфер, як послуги операторських і агентських компаній, засоби розміщення, транспорт, підприємства харчування, зв'язку, торгівлі, виробництво сувенірної та іншої продукції, будівництво тощо, тим самим виступаючи джерелом фінансових доходів бюджетів регіонів. За таких умов питання підвищення конкурентоздатності індустрії туризму на основі використання інноваційних форм туристичних маршрутів набуває особливої актуальності та визначає мету статті.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням розвитку туризму в Україні присвячені наукові праці вчених М. Бондаренко [4], Л. Гончаржевської [20], В. Кицяка [19], Р. Кожухівської [15], О. Любіцевої [16], Г. Михайліченко [17],

Д. Соловійова [9] та ін. Питання підвищення конкурентоспроможності на рівні галузі та країни висвітлено у працях І. Білецької [5], Л. Дядечко [6], О. Кальченко [7], Ж. Крючкової [8] та інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак питання теоретико-методологічного характеру стосовно удосконалення основних принципів підвищення конкурентоздатності індустрії туризму залишаються недостатньо розробленою темою та потребують подальших науково-практичних розвідок.

Мета дослідження полягає у визначенні основних принципів та критеріїв підвищення конкурентоздатності індустрії туризму на основі використання інноваційних форм туристичних маршрутів.

Основним **завданням** дослідження є проведення аналізу практики проектування туристичних маршрутів на рівні держави як одного з напрямів підвищення конкурентоспроможності національної туристичної індустрії, що особливо актуально на тлі зростання ринку внутрішнього і візного туризму.

Результати дослідження. За оцінкою UNWTO, внесок туризму до світового валового внутрішнього продукту з урахуванням непрямого ефекту становить 10%. Загальна кількість робочих місць, що прямо або опосередковано стосуються сфери туризму, становить 11%. У 2015 р. частка міжнародних туристичних прибуттів збільшилася на 4,4% і становила 1184 млн. туристів [3].

Сфера туризму та курортів стає однією з основних галузей, що впливають на загальний стан і тенденції світової економіки. Оскільки зазначена сфера пов'язана з діяльністю понад 50 галузей, її розвиток сприяє підвищенню рівня зайнятості, диверсифікації національної економіки, збереженню і розвитку культурного потенціалу, збереженню екологічно безпечного навколишнього природного середовища, а також підвищує рівень інноваційності національної економіки, сприяє гармонізації відносин між різними країнами і народами. Крім того, туризм є одним із засобів реалізації зовнішньої політики держави [2].

Україна розташована у центрі Європи та має всі умови для належного розвитку економіки за рахунок туризму, проте суттєво відстає від провідних держав світу за рівнем розвитку туристичної інфраструктури та якості туристичних послуг. Незважаючи на ресурсну забезпеченість та безмежні потенційні туристичні можливості,

Україна нині не має можливості конкурувати з розвинутими туристичними державами [2]. Для раціонального й ефективного використання туристичних, природних, лікувальних та рекреаційних ресурсів в Україні необхідно розробити, впровадити та запропонувати споживачеві інноваційний конкурентоспроможний туристичний продукт, і таким продуктом може бути туристичний маршрут [4, с. 105].

Говорячи про підвищення конкурентоздатності індустрії туризму на основі використання інноваційних форм туристичних маршрутів, для початку, на нашу думку, слід дати визначення терміна «конкурентоздатність», оскільки вказаний термін визначає ключові позиції з проведеного дослідження. Отже, зважаючи на проведений аналіз економічних джерел [5; 6; 7; 8], у яких досліджено питання конкурентоздатності на рівні підприємств, регіону, країни, слід зазначити, що термін «конкурентоздатність» є різнобічною економічною категорією, яка визначає здатність об'єкта (підприємства, країни, товару або послуги) витримувати конкуренцію порівняно зі схожими об'єктами.

На нашу думку, конкурентоздатність у туризмі – це здатність туристичного об'єкта у довгостроковому періоді функціонувати в умовах ринкової економіки, створюючи та реалізуючи продукт/послугу, яка задовольняє потреби туристів та є відмінною від аналогової, займаючи при цьому стійку економічну позицію та отримуючи регулярний прибуток.

Головним елементом державної політики будь-якої країни в напрямі розвитку туризму є всебічне сприяння зростанню в'їзного та внутрішнього туризму [9, с. 71]. Про це свідчить світова практика управління індустрією туризму. Причиною такої політики насамперед є економічні ефекти від туристичної діяльності. Так, відповідно «Стратегії сталого розвитку «Україна – 2020» та «Стратегії розвитку туризму та курортів на період до 2026 року» метою розвитку туризму в країні є комплексний розвиток внутрішнього і в'їзного туризму з урахуванням забезпечення економічного і соціокультурного прогресу в регіонах [1; 2]. Однак особливості зовнішньої політики й економічного розвитку сприяли тому, що останнім часом на туристичному ринку країни на першому плані був виїзний туризм – туристичні фірми реалізовували в основному тури за кордон, а аналітичні огляди та публікації у спеціалізованих ЗМІ присвячувалися організації міжнародних подорожей.

Фінансово-економічна криза, що загострилася останніми роками, події, пов'язані з анексією Автономної Республіки Крим та проведенням антитерористичної операції на території Донецької та Луганської областей, призвели до зменшення в'їзного туристичного потоку, негативно вплинули на структуру туризму та реалізацію туристичних можливостей країни на внутрішньому і зовнішньому туристичному ринку.

Фактично вдвічі зменшилася кількість іноземних туристів. Україна втрачає популярність як туристичний напрям, оскільки у потенційних туристів складається враження повномасштабної війни, і країна сприймається як «гаряча точка» [1].

Для того щоб краще зрозуміти негативні процеси, які відбуваються в галузі туризму, слід детальніше проаналізувати ситуацію на ринку туристичних послуг. Незважаючи на широку «географію» туристів, які приїждять до України, більшість становлять туристи з Молдови та Білорусії. Щодо інших країн, то найбільше Україну відвідують туристи з Польщі та Угорщини (табл. 1). При цьому частина іноземних туристів, які подорожували в туристичних групах, є доволі незначною – лише 1,2%. Більшість громадян, які за наявною класифікацією розглядаються як іноземні туристи, фактично такими не є, а відвідують Україну зі службовими або приватними цілями (зокрема, для ведення приватного бізнесу). Вказаний факт свідчить про недостатність розвитку в Україні організованого туризму.

Дані табл. 1 демонструють найвищий показник організованого туризму до Туреччини, Єгипту, Болгарії, ОАЕ, Греції, Польщі та приватної поїздки з туристичною метою до Польщі, Франції, Єгипту, Італії, Ізраїлю, Іспанії.

У табл. 2 відображено статистику поїздок українців за кордон згідно з метою поїздки: службова поїздка, організований туризм, приватна поїздка.

Про розвиток ринку внутрішнього туризму і скорочення ринку виїзного туризму свідчать і дані табл. 1 та табл. 2. За даними Державної служби статистики України, на початку 2017 р. виїзним туризмом займалося 667 туроператорів, 3069 турагентів (з них 1473 зареєстровані як юридичні особи та 1596 – як фізичні особи), 149 суб'єктів, що здійснюють екскурсійну діяльність (із них 58 юридичних осіб та 91 – фізична особа) [10; 12]. У порівнянні з 2016 р. кількість туроператорів зменшилася на 164 особи (19,7%), кількість турагентів зменшилася на 963 осіб (23,9%), а кількість суб'єктів, що здійснюють екскурсійну діяльність, – на 59 осіб (28,4%) [10; 14]. Деякі компанії закрилися, а деякі, змінивши формат роботи, зайнялися внутрішнім і в'їзним туризмом. Вказаний факт відображає і зміна статистики туристичних потоків громадян, які подорожують по країні і за її межами.

Порівняльну динаміку суб'єктів туристичної діяльності наведено на рис. 1.

Слід зазначити, що для туризму, який лише розвивається в Україні, є характерною наявність балансу між виїзним, в'їзним і внутрішнім туризмом. UNWTO для досягнення рентабельності туристичної діяльності рекомендує співвідношення «на 1 виїзного туриста – 4 внутрішніх і 1 в'їзний», що явно не простежується в туристичних потоках України [3].

Таблиця 1

Дані в'їзду іноземних громадян в Україну за країнами з яких вони прибули у 2017 р., чол.

Країна	Кількість іноземних громадян, які в'їхали в Україну – усього	Із них – за метою поїздки		
		службова	туризм	приватна
Усього	14 229 642	88 976	38 958	13 741 653
Білорусь	2 727 645	66 553	17 095	2 642 256
Болгарія	41 738	515	99	40 962
Ізраїль	261 486	997	2 770	257 083
Іспанія	21 944	76	14	21 765
Італія	84 638	103	223	83 071
Канада	30 775	30	141	30 541
Литва	75 622	961	120	74 351
Молдова	4 435 664	653	169	4 433 750
Німеччина	209 447	100	1 419	20 6213
Польща	1 144 249	305	207	1 143 070
Румунія	791 116	125	308	693 135
США	153 778	68	695	152 393
Туреччина	270 695	5 161	7 414	257 450
Угорщина	1 119 446	19	24	917 824 ²

Джерело: побудовано за даними [10; 11; 12]

Таблиця 2

Дані виїздів громадян України за кордон до деяких країн у 2017 році, чол.

Країна	Кількість громадян України, які виїжджали за кордон – усього	Із них – за метою поїздки		
		службова поїздка	організований туризм	приватна поїздка
Усього	26 437 413	97 271	120 887	26 219 255
Албанія	5 405	–	–	5 405
Болгарія	58 597	7 925	12 255	38 417
Велика Британія	63 920	107	2	63 811
Греція	104 774	585	5 210	98 979
Грузія	111 981	1 573	1 707	108 701
Єгипет	733 597	375	14 810	718 412
Ізраїль	155 074	254	5 710	149 110
Іспанія	112 982	–	–	112 982
Італія	173 573	6	–	173 567
Кіпр	58 326	–	–	58 326
ОАЕ	166 586	214	8 135	158 237
Польща	9 990 978	1 789	5 059	9 984 130
США	32 660	–	–	32 660
Таїланд	17 777	–	–	17 777
Туніс	19 793	–	752	19 041
Туреччина	1 185 051	7 459	29 495	1 148 097
Франція	106 697	–	–	106 697
Хорватія	5 505	–	–	5 505
Чехія	73 536	110	3 990	69 436

Джерело: побудовано за даними [10; 11; 13]

На нашу думку, під час вирішення актуальних проблем індустрії туризму і створення з боку держави сприятливих умов для її розвитку до 2020 р. Україна може увійти в першу десятку популярних в світі напрямів подоро-

жей. Однак входження в систему глобальної конкуренції висуває певні вимоги як до участі окремих суб'єктів індустрії в туристичних потоках, так і до участі держави в управлінні індустрією загалом.

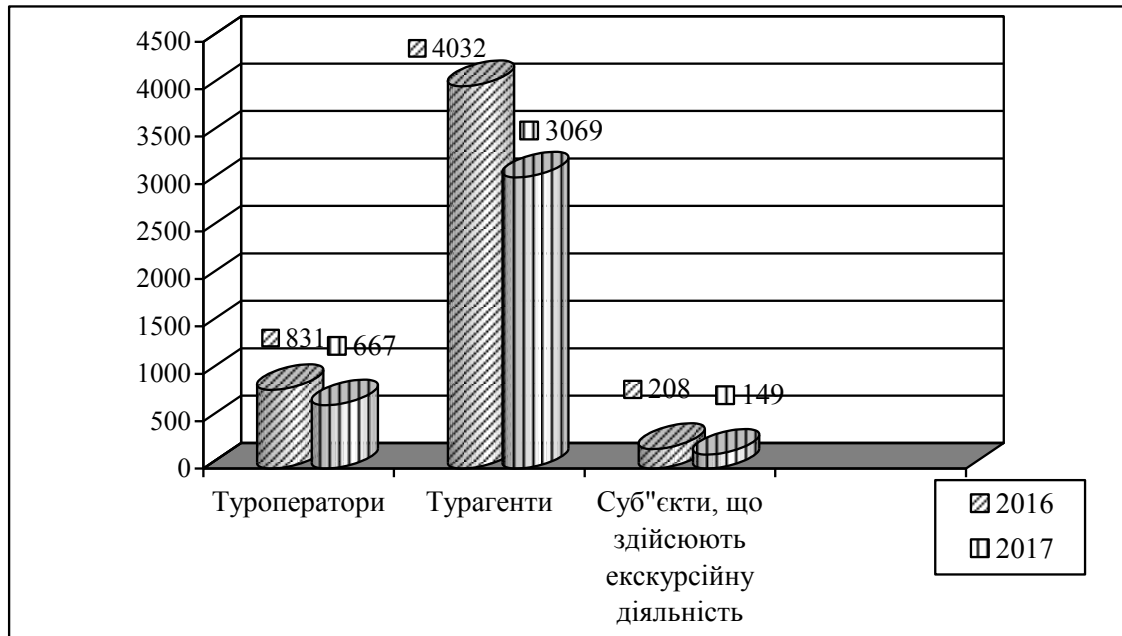


Рис. 1. Динаміка суб'єктів туристичної діяльності в Україні, 2016–2017 рр., од
Джерело: побудовано за даними [10; 12; 14]

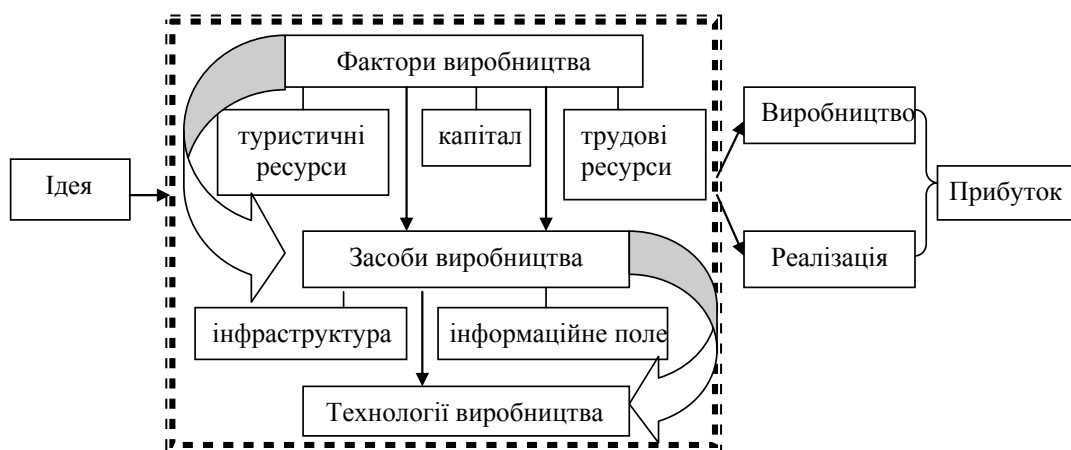


Рис. 2. Схема проектування туристичного маршруту
Джерело: побудовано автором на основі аналізу [15; 16; 17]

Одним з головних чинників, що перешкоджають реалізації туристичного потенціалу країни і стримують зростання її конкурентоздатності на міжнародному туристичному ринку, на наш погляд, є нестача в країні конкурентоспроможних туристичних маршрутів, проектування яких може здійснюватися на різних рівнях і різними суб'єктами індустрії:

1) на рівні одиничних суб'єктів туристичної індустрії – туроператорів, коли, як правило, проектується інноваційні авторські туристичні маршрути;

2) на рівні дестинацій – міст, областей, регіонів, країни, коли проектується інноваційні міські, обласні, регіональні, міжрегіональні та національні туристичні маршрути.

Загалом проектування туристичних маршрутів – це процес створення на основі факторів (туристичних ресурсів, капіталу і трудових ресурсів) і засобів виробництва (інфраструктури, інформаційного поля) за допомогою технологій готового до використання потенційними туристами й екскурсантами туристичного маршруту (рис. 2).

Україна володіє високим туристично-рекреаційним потенціалом. Так, рекреаційний потенціал України становлять узбережжя Чорного та Азовського морів, рельєф, водні (понад 70 тис. річок, понад 3 тис. природних озер і 22 тис. штучних водоймищ), лісові, рослинні та тваринні ресурси. Родовища лікувальних грязей, а також мінеральних і радонових вод входять до рекреацій-

ного потенціалу нашої країни, який має не тільки внутрішнє, але й міжнародне значення. В Україні створено 11 національних природних парків, 15 державних заповідників, заказники, дендропарки, пам'ятники садово-паркового мистецтва, які належать до природоохоронних територій [18]. Наявність високого туристично-рекреаційного потенціалу України дає змогу розвивати різні види туризму [19, с. 47]. Однак проведений аналіз реалізованих та потенційних можливостей індустрії туризму (зокрема, туристичних потоків) показує, що наявний туристичний потенціал країни не використовується повною мірою. Так, у 2017 р. з туристичною метою Україну відвідали 14 229 642 громадян іноземних держав [11], хоча, згідно з прогнозом ВТО, країна може прийняти в рік до 20 млн іноземних туристів за необхідної якості туристичних послуг та рівня розвитку інфраструктури туризму [3]. Водночас у міжнародних рейтингах країна займає невисоке місце. Зокрема, у 2017 р. Україна зайняла 85-е місце у рейтингу глобальної конкурентоспроможності (Global Competitiveness Report 2016–2017), який щороку складається Всесвітнім економічним форумом, а за культурно-історичним та рекреаційним потенціалом вона завжди входить в десятку країн-лідерів [3]. Це говорить про те, що за наявного потенціалу в країні не вистачає механізмів конвертації його в ліквідний конкурентоздатний туристичний продукт. Створюється така ситуація, що за наявності факторів, засобів і технологій виробництва відсутній комерційний інтерес суб'єктів підприємницької діяльності в туризмі під час розроблення туристичних маршрутів усередині країни.

Основна функція туроператора – проектування інноваційних туристичних маршрутів – більш успішно реалізується на практиці в країнах, де туризм є основним джерелом доходів економіки країни [20, с. 53]. Що стосується України, то дослідження показують, що одиниці туроператорів розробляють інноваційні маршрути в межах різних видів і напрямів туризму. Так, у процесі дослідження було проведено аналіз діяльності найбільших українських туроператорів із в'їзного та внутрішнього туризму, взятих з Ліцензійного реєстру суб'єктів туроператорської діяльності на сайті Міністерства економічного розвитку і торгівлі [21], в напрямі створення інноваційних туристичних маршрутів.

Дослідження проводилося на основі аналізу асортименту маршрутів туроператорів, наведеного в каталогах і на сайтах. У процесі дослідження були отримані такі результати:

– по-перше, кількість туроператорів, що займаються такою діяльністю, обмежена, на що вказують як кількість поданих інноваційних маршрутів у пропозиціях досліджуваних підприємств, так і тенденція, яка свідчить про те, що чим меншим є підприємство та його фінансове забезпечення, тим нижча ймовірність того, що

воно займається розробленням інноваційних маршрутів;

– по-друге, з асортименту наведених інноваційних маршрутів можна дійти висновку, що більшість із них, а саме 77,8%, не спрямовані на розвиток туризму в Україні, такого роду маршрути щодо виїзних турів є більш популярними;

– по-третє, інноваційні маршрути розробляються в основному туроператорами, які спеціалізуються на певних видах туризму (освітньому, медичному, спортивному) або на програмах із певної дестинації;

– по-четверте, інноваційні маршрути розробляються туроператорами в основному для іноземних туристів, що пояснюється високою конкуренцією у цьому сегменті ринку.

Отже, можна дійти висновку, що більшість туроператорів внутрішнього і в'їзного туризму, що діють на українському туристичному ринку, практично не виконують своєї основної функції – проектування інноваційних туристичних маршрутів, а якщо і розробляють їх, то, як правило, на основі старого матеріалу, вже опрацьованих маршрутів та ідей. Чистих інновацій практично немає, а якщо вони і присутні, то на ринку виїзного туризму. Остання обставина серйозно стримує розвиток внутрішнього і в'їзного туризму. При цьому глобальна конкуренція на туристичному ринку зобов'язує підприємства індустрії туризму розробляти і пропонувати нові та оновлені послуги, в тому числі інноваційні туристські маршрути, вказане загалом стосується туристичних операторів.

Натепер необхідно умовою проектування та успішного продажу туристичного продукту є інновації. Дані наших досліджень показують, що в туризмі в основному використовуються технічні інновації. Патентний пошук показує наявність понад 300 різновидів патентів в індустрії туризму, серед яких – програмні продукти, туристичні товари та послуги тощо. Інші нововведення в туризмі, в тому числі інноваційні туристичні маршрути, не патентуються.

Розроблення інноваційних туристичних маршрутів територією України на основі наявних у туризмі інновацій дасть змогу українським туроператорам розширити асортимент, вийти на нові сегменти ринку і загалом збільшити доходи від своєї діяльності.

Говорячи про розроблення туристичних маршрутів на рівні держави, слід сказати про управління національними туристичними маршрутами – певним видом діяльності, яка провадиться з метою підвищення привабливості туристичних маршрутів для внутрішніх і в'їзних туристів, а також своєчасної їх модифікації для:

– відповідності асортименту туристичних маршрутів потребам туристів, кон'юнктурі міжнародного туристичного ринку, екзогенним факторам міжнародного туризму і туристичної діяльності;

– забезпечення високої якості туристичних маршрутів, що відповідають світовим стандартам та умовам підвищеної безпеки туристів;

– популяризації та просування туристичних маршрутів за кордоном.

На рівні держави пріоритетним є розроблення концепції основних напрямів туристичних маршрутів країни, регіонів, областей і міст. Для розвитку в'їзного туризму особливої актуальності набуває розроблення інноваційних національних туристичних маршрутів, для розвитку внутрішнього туризму – міжрегіональних туристичних маршрутів. В останні роки в Україні діяльність у цьому напрямі почала активізуватися. Зокрема, розробляються та реалізуються проекти у сфері сільського «зеленого» туризму. Серед національних маршрутів слід відзначити маршрути «Золота підкова Черкащини» та «Золота підкова Львівщини».

Основними завданнями інноваційних туристичних маршрутів є:

– розвиток внутрішнього і в'їзного туризму в Україні;

– збільшення туристичного потоку і тривалості перебування туристів,

– формування «повторних» прибуттів до України.

Слід зазначити, що в сучасних умовах глобалізації світової економіки і посилення економічної ролі транснаціональних корпорацій відбувається перегляд ролі і місця державного регулювання туристичної діяльності. Логічним є розвиток інноваційної концепції ефективної державної політики, що частково обмежує і перерозподіляє регулюючі функції держави на користь приватного капіталу. Це особливо підкреслює роль держави в управлінні процесом проектування туристичних маршрутів із використанням механізмів державно-приватного партнерства; важлива роль у цьому процесі буде належати турсоператорам внутрішнього і в'їзного туризму, що працюють на міжнародних ринках і мають державну підтримку.

Висновки з проведеного дослідження. Туристична сфера здійснює істотний вплив на соціальний та економічний стан держави та її

регіонів. Вона позитивно впливає на розвиток більшості галузей господарювання, сприяючи їх розвитку та, як наслідок, додатковим надходженням у бюджет. Невід'ємним складником успішного розвитку туризму є розроблення інноваційних туристичних маршрутів.

У процесі проведеного дослідження встановлено, що більшість українських турсоператорів внутрішнього і в'їзного туризму практично не виконують своєї основної функції – проектування інноваційних туристичних маршрутів. На рівні держави ця діяльність ведеться в основному в напрямі проектування міжрегіональних туристичних маршрутів. За наявного потенціалу розвитку туризму натеper в Україні, відсутні механізми конвертації туристичної діяльності у ліквідний конкурентоспроможний туристичний продукт – туристичний маршрут, який зацікавлював би українських та іноземних туристів.

На нашу думку, проектування інноваційних туристичних маршрутів є напрямом підвищення конкурентоспроможності української туристичної індустрії. Реалізація цього питання ґрунтується на формуванні національних маршрутів за допомогою механізмів державно-приватного партнерства та за створення економічно привабливих умов для бізнесу. Економічний ефект від діяльності з проектування туристських маршрутів полягатиме у збільшенні попиту на туристичні послуги усередині країни і попиту з боку іноземних туристів, зростанні ВВП і підвищенні платіжного балансу країни, зміцненні економічної безпеки України за рахунок створення прибуткової індустрії, що не залежить від цін на сировинні ресурси на світових ринках.

Сформульовані висновки є додатковим обґрунтуванням потреби підвищення конкурентоздатності індустрії туризму на основі використання інноваційних форм туристичних маршрутів.

Зважаючи на вказане, подальші наукові дослідження слід спрямувати на розроблення та реалізацію теоретико-методологічного апарату щодо формування інноваційних туристичних маршрутів на місцевому, регіональному та національному рівнях.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Стратегія розвитку туризму та курортів на період до 2026 року. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 16.03.2017 р. № 168-р. Київ. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/168-2017-%D1%80>
2. Стратегія сталого розвитку «Україна-2020». Указ Президента України від 12.12.2015 р. № 5/2015. Київ. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>
3. Світова туристична організація UNWTO. URL: <http://www.unwto.org>.
4. Бондаренко М.П. Туристичний сектор економіки України: реалії та перспективи / М.П. Бондаренко // Економіка і прогнозування. 2011. № 1. С. 104–119.
5. Білецька І.І. Конкурентоспроможність у її сучасному трактуванні / І.І. Білецька // Актуальні проблеми економіки. 2004. № 10(40). С. 80–87.
6. Дядечко Л.П. Економіка туристичного бізнесу / Л.П. Дядечко. К. : Центр учбової літератури. 2007. 224 с.
7. Кальченко О.М. Проблеми інноваційного розвитку туристичної галузі України / О.М. Кальченко // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. 2010. № 41. С. 133–139. URL: http://tourlib.net/statti_ukr/kalchenko2.htm

8. Крючкова Ж.В. Дослідження сутності конкурентоспроможності та конкурентоздатності аграрних підприємств / Ж.В. Крючкова. Агросвіт. 2016. № 7. С. 44–50.
9. Соловійов Д.І. Аналіз тенденцій розвитку туристичної сфери України та науково-методичні напрями вдосконалення її державного регулювання / Д.І. Соловійов // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. 2010. № 1(9). С. 70–73.
10. Аналіз динаміки та головні тенденції розвитку туризму у період 2015–2017 рр. Державне агентство України з туризму та курортів. URL: <https://regulation.gov.ua/catalogue/regulators/id85>
11. В'їзд іноземних громадян в Україну за країнами, з яких вони прибули у 2017 р. Державна служба статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/tyr/tyr_u/vig2017_u.htm.
12. Туристична діяльність в Україні у 2017 році. Державна служба статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/Arhiv_u/17/Arch_td_bl.htm.
13. В'їзд громадян України за кордон за країнами, до яких вони виїжджали у 2017 р. Державна служба статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2012/tyr/tyr_u/vigw2017_u.htm.
14. Туристична діяльність в Україні у 2016 році. Державна служба статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/Arhiv_u/16/Arch_td_bl.htm.
15. Кожухівська Р.Б. Туризм в Україні: стан, фактори та перспектива розвитку / Р.Б. Кожухівська // Вісник Донецького національного університету, сер. Економіка і право. 2010. Вип. 1. С. 84–86.
16. Любіцева О.О. Методика розробки турів: навч. посібник / О.О. Любіцева. К.: Альтерпрес, 2003. 104 с.
17. Михайліченко Г.І. Практика організації туристичних подорожей: навч. посібник / Г.І. Михайліченко. К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2003. 156 с.
18. Рекреаційно-туристичні ресурси України. URL: <http://library.kr.ua/orhus/tur.html>.
19. Кифяк В.Ф. Організація туристичної діяльності в Україні / В.Ф. Кифяк. Чернівці: Книги-XXI, 2003. 300 с.
20. Гонтаржевська Л.І. Ринок туристичних послуг в Україні / Л.І. Гонтаржевська. Донецьк: Східний видавничий дім, 2008. 180 с.
21. Ліцензійний реєстр суб'єктів туроператорської діяльності. Міністерство економічного розвитку і торгівлі. URL: <http://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=5386d976-11e4-4eb1-abdf-2948a2017c17&title=LitsenziiniiRestrSub-ktivTurooperatorskoiDiialnosti>

ОЦІНКА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ В УМОВАХ СТАНОВЛЕННЯ НОВОГО РЕГІОНАЛІЗМУ В УКРАЇНІ

ASSESSMENT OF SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF REGIONS IN THE CONDITIONS OF NEW REGIONALISM FORMATION IN UKRAINE

Тульчинський Р.В.

кандидат економічних наук, доцент,
завідувач кафедри менеджменту
і публічного адміністрування,
Міжнародний науково-технічний університет
імені академіка Юрія Бугая

У статті проаналізовано результати моніторингу, проведеного Міністерством регіонального розвитку, будівництва та комунально-житлового господарства відповідно до Постанови Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку та Методики проведення моніторингу та оцінки результативності реалізації державної регіональної політики» за встановленими напрямками та переліком показників оцінки у 2015–2017 рр. Обґрунтовано доцільність розробки методичного підходу до оцінювання рівня соціально-економічного розвитку регіонів в умовах становлення нового регіоналізму.

Ключові слова: становлення нового регіоналізму, завдання, цілі, критерії, соціально-економічний розвиток регіонів.

В статье проанализированы результаты мониторинга, проведенного Министерством регионально-го развития, строительства и коммунально-жилищного хозяйства в соответствии с Постановлением Кабинета Министров Украины «Об утверждении Порядка и Методики проведения мониторинга и оценки результативности реализации государственной региональной политики» по установленным направлениям и перечню показателей оценки в 2015–2017 гг. Обоснована целесообразность разработки методического подхода к оцениванию уровня социально-экономического развития регионов в условиях становления нового регионализма.

Ключевые слова: становление нового регионализма, задачи, цели, критерии, социально-экономическое развитие регионов.

The article analyzes the results of the monitoring, carried out by the Ministry of regional development, construction and communal services in accordance with the Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine “On Approval of the Procedure and methodology for monitoring and evaluation of the state regional policy implementation effectiveness” according to the formed directions and the list of evaluation indicators for 2015–2017. The feasibility of developing a methodological approach to assessing the level of regions’ socio-economic development in conditions of the state is substantiated the introduction of new regionalism.

Key words: formation of new regionalism, tasks, goals, criteria, socio-economic development of regions.

Постановка проблеми. Нині соціально-економічний розвиток регіонів в Україні характеризується зростаючою асиметричністю. Так, наприклад, у 2016 р. валовий регіональний продукт на одну особу у м. Києві становив 191 736 грн., що є найбільшим значенням по Україні, а в Луганській області – 14 251 грн., що є найменшим значенням. Різниця за валовим регіональним продуктом у розрахунку на одну особу між м. Києвом та Луганською областю у 2016 р. становила 13,45 разів, між м. Києвом та Чернівецькою областю – 8,2 разів, між м. Києвом та Закарпатською областю – 7,5 разів, між м. Києвом та Тернопільською областю – 6,5 разів

[3]. Диференціація між наявними доходами населення в розрахунку на одну особу в Україні посилюється. Так, у 2016 р. між м. Києвом та Луганською областю диференціація становить 7,4 разів. Наприклад, у 2010 р. диференціація цього показника між м. Києвом (37 012,7 грн.) та Запорізькою областю (12 699,6 грн.) становила 2,9 разів [4].

Одним із напрямів зменшення асиметричності соціально-економічного розвитку регіонів є становлення нового регіоналізму в Україні. Метою становлення нового регіоналізму є підвищення рівня життя населення регіонів, зокрема підвищення за рахунок зменшення аси-

метричності їх соціально-економічного розвитку [6, с. 193]. Це та інше вимагають удосконалення оцінювання соціально-економічного розвитку регіонів України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед іноземних вчених, які досліджують питання нового регіоналізму, необхідно відзначити В. Барнза, М. Кітінга, П. Кука, Л. Ледебура, Дж. Лонгліна, Дж. Луфліна, Дж. МакКомбі, Ч.Ф. Сейбла, М. Сеттерфілда, М. Сторпера, А. Харрелла, Б. Хеттне, Д. Цейтлін.

Питання становлення нового регіоналізму в Україні досліджували такі вітчизняні вчені, як, зокрема, М. Бутко, Б. Бураковський, Є. Васильков, С. Вовканич, А. Власюк, М. Гетьманчук, А. Гриценко, В. Ємельянов, А. Жицький, В. Загорський, І. Зварич, Ю. Кіндзерський, В. Кравцов, Н. Мирна, С. Пирожков, С. Романюк, В. Сиденко, Л. Семів, О. Чугріна, Г. Щедрова.

Проблематиці оцінювання соціально-економічного розвитку регіонів присвячено праці А. Амоші, В. Василенка, В. Гейця, З. Герасимчук, Б. Данилишина, Я. Жаліла, І. Кондіус, Л. Ковальської, В. Коломійчука, В. Ляшенка та інших науковців.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Віддаючи належне науковому доробку вчених, які займаються проблематикою регіонального соціально-економічного розвитку, зазначимо, що теоретико-методологічні засади становлення нового регіоналізму залишаються недостатньо розробленими та потребують подальших досліджень.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою роботи є проведення оцінювання соціально-економічного розвитку регіонів в умовах становлення нового регіоналізму в Україні.

Для досягнення поставленої мети у статті проаналізовано результати моніторингу, проведеного Міністерством регіонального розвитку, будівництва та комунально-житлового господарства за встановленими напрямками та переліком показників оцінки у 2015–2017 рр.; обґрунтовано доцільність розробки методичного підходу до оцінювання рівня соціально-економічного розвитку регіонів в умовах становлення нового регіоналізму.

Виклад основного матеріалу дослідження. Більшість глобальних моделей сталого розвитку будується на регіональній основі. Регіони розглядаються як сукупність утворень з позицій можливостей їх подальшого зростання та включення в глобальні процеси [5, с. 172]. Розвивається взаємозв'язок між регіональними та глобальними партнерами на субрегіональному рівні тощо.

Також поширюються процеси регіоналізації не тільки на рівні міжнародних регіонів, але й у складі самих держав, розвиваючи внутрішній потенціал власних регіональних суб'єктів. Парадигма нового регіоналізму спрямована на ефек-

тивне використання внутрішнього потенціалу регіонів за рахунок удосконалення інструментарію регіональної політики.

Для оцінювання результатів становлення нового регіоналізму в Україні необхідно здійснювати моніторинг соціально-економічного розвитку регіонів. У 2015 р. затверджено Постанову Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку та методики проведення моніторингу та оцінки результативності реалізації державної регіональної політики» [1]. Відповідно до неї Міністерством регіонального розвитку, будівництва та комунально-житлового господарства з 2016 р. за встановленими напрямками та переліком показників оцінки проводиться моніторинг соціально-економічного розвитку регіонів.

Всього виділено дванадцять напрямів соціально-економічного розвитку, а саме економічна та соціальна згуртованість (R_1); економічна ефективність (R_2); інвестиційно-інноваційний розвиток та зовнішньоекономічна співпраця (R_3); фінансова самодостатність (R_4); розвиток малого та середнього підприємництва (R_5); ефективність ринку праці (R_6); розвиток інфраструктури (R_7); відновлювана енергетика та енергоефективність (R_8); доступність та якість послуг у сфері освіти (R_9); доступність та якість послуг у сфері охорони здоров'я (R_{10}); соціальний захист та безпека (R_{11}); раціональне природокористування та якість довкілля (R_{12}) [1]. Всього сумарно за всіма напрямками використовуються 64 показники. Значення рангів за напрямками моніторингу соціально-економічного розвитку регіонів у 2017 р. подано в табл. 1.

Дані таблиці рейтингів регіонів за напрямками соціально-економічного розвитку дають можливість зазначити, що в Україні не існує регіону, у якого спостерігались би приблизно однакові місця за рейтингом за всіма напрямками соціально-економічного розвитку. Так, наприклад, м. Київ у 2017 р. за значеннями шести напрямів R_1 – R_5 та R_{10} посідає перше місце за рангом серед регіонів, але при цьому за R_8 (відновлювана енергетика та енергоефективність) посідає 23 місце за рангом, за значенням напрямку R_7 (розвиток інфраструктури) – 15 місце за рангом.

У табл. 2 представлено місце регіону за даними моніторингу Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства за соціально-економічним розвитком у 2015–2017 рр.

За три роки з 2015 по 2017 рр. м. Київ та Харківська область мали незмінні перше та друге місця за рейтингом відповідно. За цей період, якщо не враховувати того, що Донецька область з 25 місця у 2015 р. піднялась на 24 місце за рангом, поступившись своїм місцем Луганській області, а Чернігівська область з 23 місця піднялась на один щабель у 2016 р., слід сказати, що тільки Кіровоградська та Рівненська області мали позитивну динаміку. Так, Кіровоградська

Таблиця 1

**Регіони за напрямом соціально-економічного розвитку у 2017 р.
за даними моніторингу Міністерства регіонального розвитку**

Регіон	Місце регіону за напрямом соціально-економічного розвитку											
	R ₁	R ₂	R ₃	R ₄	R ₅	R ₆	R ₇	R ₈	R ₉	R ₁₀	R ₁₁	R ₁₂
Вінницька область	4	6	10	17	18	3	7	8	16	9	15	14
Волинська область	11	19	21	5	11	19	19	3	19	8	1	23
Дніпропетровська область	5	2	4	7	23	4	12	5	18	13	4	16
Донецька область	24	24	8	8	25	25	25	25	12	–	22	20
Житомирська область	19	4	15	10	12	6	16	4	20	16	10	12
Закарпатська область	3	14	5	18	5	18	2	12	23	5	24	2
Запорізька область	2	12	2	19	22	23	20	22	15	19	5	17
Івано-Франківська область	14	3	13	15	15	9	6	9	24	4	6	18
Київська область	18	9	19	2	16	7	4	18	10	21	19	8
Кіровоградська область	21	18	17	13	3	12	10	10	5	14	16	24
Луганська область	25	25	25	25	24	24	8	24	6	–	25	4
Львівська область	9	5	12	14	14	5	5	13	22	6	8	19
Миколаївська область	13	22	20	21	20	17	22	6	17	18	21	21
Одеська область	7	13	14	3	13	13	14	21	21	20	20	25
Полтавська область	17	10	7	6	21	20	9	20	13	15	14	5
Рівненська область	20	16	18	20	10	22	17	1	3	3	3	11
Сумська область	23	20	6	16	9	14	23	15	9	17	7	22
Тернопільська область	12	11	11	4	4	21	1	17	25	7	12	7
Харківська область	22	15	16	11	2	1	18	2	1	10	2	1
Херсонська область	10	21	9	23	6	15	24	7	11	22	18	6
Хмельницька область	8	8	23	9	8	8	13	11	14	12	9	10
Черкаська область	16	23	22	12	19	11	11	16	2	11	17	9
Чернівецька область	6	7	24	24	7	2	3	19	8	2	13	15
Чернігівська область	15	17	3	22	17	16	21	14	4	23	23	13
м. Київ	1	1	1	1	1	10	15	23	7	1	11	3

Джерело: складено за даними джерела [1]

область з 21 місця у 2015 р. та 18 місця у 2016 р. піднялась до 17 місця у 2017 р., а Рівненська область з 11 місця у 2015 р. та 6 місця у 2016 р. посіла 3 місце у 2017 р.

Дані табл. 2 дають можливість констатувати, що у 2017 р. по відношенню до 2016 р. не відбувалося змін у рейтингу соціально-економічного розвитку в таких шести регіонах, як Донецька (24 місце), Луганська (25 місце), Харківська (2 місце), Чернівецька (5 місце), Чернігівська (22 місце) області та м. Київ (1 місце). При цьому у м. Києві, Харківській та Чернівецькій області ранг регіону є постійно високим, а у Донецькій, Луганській та Чернігівській областях – навпаки. Найбільші позитивні зміни в рангу рейтингу соціально-економічного розвитку відбулись у Тернопільській області, а саме на 14 щаблин (з 20 місця у 2016 р. на 4 місце у 2017 р.) (за рахунок шестиразового покращення показників за напрямками «фінансова самодостатність» (R₄) та «розвиток малого та середнього підприємництва» (R₅)) та Дніпропетровській області, а саме на 6 щаблин (з 10 місця на 4 відповідно, але необхідно зауважити, що у 2015 р. Дніпропетровська область посідала 5 місце за рейтингом).

А найбільше падіння рейтингу відбулось у Київській області, а саме на 11 щаблин (з 3 місця у 2016 р. на 14 місце у 2017 р.) (за рахунок погіршення значень показників за напрямками «економічна та соціальна згуртованість» (R₁) та «інвестиційно-інноваційний розвиток та зовнішньоекономічна співпраця» (R₃)), Черкаській області, а саме на 6 щаблин (з 15 на 21 місце за рейтингом) (за рахунок погіршення значень за напрямками «економічна ефективність» (R₂) та «соціальний захист та безпека» (R₁₁)), Запорізькій та Одеській областях, а саме на 6 щаблин (з 14 на 20 місце та з 15 на 21 місце за рейтингом соціально-економічного розвитку відповідно).

Але необхідно зазначити, що рейтингування за моніторингом, згідно з Постановою Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку та методики проведення моніторингу та оцінки результативності реалізації державної регіональної політики» [1], яке проводиться за 64 показниками, об'єднаними у дванадцять напрямів соціально-економічного розвитку, здійснюється відповідно до значень показників без математичних обрахунків визначення

Таблиця 2

**Регіони за соціально-економічним розвитком у 2015–2017 рр. за даними моніторингу
Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства**

Регіон	Роки			Абсолютне відхилення	
	2015	2016	2017	2015/2016 рр., +/-	2016/2017 рр., +/-
Вінницька область	7	4	7	3	-3
Волинська область	12	9	10	3	-1
Дніпропетровська область	5	10	4	-5	6
Донецька область	25	24	24	1	0
Житомирська область	16	11	12	5	-1
Закарпатська область	8	16	13	-8	3
Запорізька область	17	14	20	3	-6
Івано-Франківська область	4	12	8	-8	4
Київська область	6	3	14	3	-11
Кіровоградська область	21	18	17	3	1
Луганська область	24	25	25	-1	0
Львівська область	9	13	8	-4	4
Миколаївська область	22	19	23	3	-4
Одеська область	18	15	21	3	-6
Полтавська область	14	17	15	-3	2
Рівненська область	11	6	3	5	3
Сумська область	19	23	19	-4	4
Тернопільська область	15	20	6	-5	14
Харківська область	2	2	2	0	0
Херсонська область	20	21	18	-1	3
Хмельницька область	13	8	11	5	-3
Черкаська область	10	7	16	3	-9
Чернівецька область	3	5	5	-2	0
Чернігівська область	23	22	22	1	0
м. Київ	1	1	1	0	0

Джерело: складено, розраховано за даними джерела [1]

індексів, проведення кореляційного аналізу показників, визначення прогресорів, регресорів та розрахунків інтегрального індексу соціально-економічного розвитку тощо. Методика не дає можливості визначити асиметричність соціально-економічного розвитку та його дванадцяти напрямів.

Висновки. Отже, за даними моніторингу соціально-економічного розвитку регіонів у 2015–2017 рр., що оприлюднено Міністерством регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства, тільки м. Київ та Харківська області беззмінно посідали перше та друге місця відповідно, а також тільки дві області, а саме Кіровоградська та Рівненська, мали значну позитивну динаміку. У 2017 р. найбільші позитивні зміни по відношенню до 2016 р. у просуванні за рангом мали Тернопільська та Дніпропетровська області, а найбільше

падіння рейтингу за рангом відбулось у Київській та Черкаській областях. Але ранжування регіонів за значеннями показників без їх нормування має багато недоліків, що підтверджується відсутністю збігу результатів моніторингу з підрахунками інтегрального регіонального індексу людського розвитку регіонів.

Отже, все це зумовлює необхідність подальших досліджень методичних підходів до оцінювання соціально-економічного розвитку регіонів та розроблення методичного підходу до оцінювання рівня розвитку регіонів в умовах становлення нового регіоналізму, який би охоплював вплив економічних факторів соціально-економічного розвитку регіонів, а також змін в управлінні регіонального розвитку та давав би можливість порівнювати регіони між собою та асиметрію у їх соціально-економічному розвитку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Моніторинг соціально-економічного розвитку регіонів за 2017 р. / Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України. URL: <http://www.minregion.gov.ua/wp-content/uploads/2018/05/Reytingova-otsinka-za-2017-rik-prezentatsiyi-materiali.pdf>.
2. Про затвердження Порядку та Методики проведення моніторингу та оцінки результативності реалізації державної регіональної політики: Постанова Кабінету Міністрів України від 21 жовтня 2015 р. № 856. База даних «Законодавство України». URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/856-2015-%D0%BF>.
3. Валовий регіональний продукт у 2016 р.: стат. зб. / Державна служба статистики України. 2018. 159 с.
4. Доходи та витрати населення у 2016 р.: стат. зб. / Державна служба статистики України. 2017. 106 с.
5. Тульчинська С. Перспективи та доміанти розвитку інтелектуально-інноваційної системи регіонів України. Херсон, 2014. 210 с.
6. Тульчинський Р. Становлення нового регіоналізму в умовах глобалізації. Причорноморські економічні студії. 2017. Вип. 24. С. 192–195.

КОНЦЕПЦІЯ РОЗУМНОГО МІСТА ЯК ОСНОВА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІЙ

SMART CITY CONCEPT AS A BASIS FOR TERRITORIES SUSTAINABLE DEVELOPMENT PROVIDING

Тур О.В.

кандидат економічних наук,
старший науковий співробітник
відділу макроекономічної політики та регіонального розвитку,
Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку
Національної академії наук України

У статті проаналізовано сутність наявних підходів до розроблення концепції розумного міста. Визначено, що в сучасних умовах заходи з трансформації міст у розумні мають здійснюватися відповідно до завдань сталого розвитку територій, а також бути складовою стратегій розвитку міст. Виокремлено основні проблеми формування розумних міст в Україні, окреслено шляхи їх вирішення.

Ключові слова: розумне місто, сталий розвиток, стратегія розвитку міста, територія, концепція.

В статье проанализирована сущность существующих подходов к разработке концепции умного города. Определено, что в современных условиях меры по формированию умных городов должны осуществляться в соответствии с заданиями устойчивого развития территорий, а также быть составной частью стратегий развития городов. Выделены основные проблемы формирования умных городов в Украине, намечены пути их решения.

Ключевые слова: умный город, устойчивое развитие, стратегия развития города, территория, концепция.

In the article the essence of existing approaches to smart city concept elaboration has been analyzed. It is determined that in modern conditions measures for smart cities formation must realize in conjunction with the task of territories sustainable development and also be an integral part of the city's development strategy. The main problems of smart cities formation in Ukraine are singled out and the ways of their solution are outlined.

Key words: smart city, sustainable development, city development strategy, territory, concept.

Постановка проблеми. В умовах здійснення реформи децентралізації влади особливо актуальними є питання пошуку та впровадження сучасних механізмів розвитку територіальних утворень різних ієрархічних рівнів. Зокрема, вельми важливими є завдання розвитку міст, оскільки саме на цьому рівні закладаються основи збалансованого поєднання різних складових, що формують гідний рівень життя населення. Сьогодні однією з найвідоміших та найпопулярніших концепцій, які визначають можливість покращення життя людей, є концепція розумного міста. Значну роль у підвищенні значення цієї концепції у сучасному світі відіграє стрімке збільшення чисельності населення міст, як наслідок, неспроможність місцевих органів влади забезпечувати належне функціонування об'єктів транспортної, житлової інфраструктури, відповідний рівень медичного обслуговування, соціального захисту, запобігати негативному впливу забруднення навколишнього середовища, а також вирішувати безліч інших нагальних проблем.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемі формування розумних міст присвячено праці багатьох зарубіжних дослідників, зокрема роботи Л. Антопулуса, Д. Овенсбі-Конте, П. Пальми, Л. Хенса, в яких розглядаються питання архітектури розумного міста та його екологічної складової. Такі вітчизняні вчені, як Н. Кунанець, І. Жукович, О. Мацюк, Т. Мужанова, Р. Небесний, О. Рибчинська, свої праці присвятили соціальним, соціально-комунікаційним, енергозберігаючим аспектам функціонування міст, питанням методології оцінювання розумних міст за певними індикаторами, а також трактуванню розумного міста як інноваційної моделі управління.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте неповністю дослідженнями залишилися підходи до формування концепції розумних міст та проблеми їх формування в Україні.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є визначення підходу до формування концепції розумного міста з ура-

хуванням пріоритетів сталого розвитку територій та стратегічних орієнтирів функціонування міст.

Виклад основного матеріалу дослідження. Концепція розумного міста виникла як відповідь на значне поширення інформаційно-комунікаційних технологій у різних сферах життєдіяльності населення та функціонуванні міських органів влади. Значний прогрес у розвитку зазначених технологій викликав появу специфічних вимог до окремих складових сучасних міст та нових критеріїв, що дають змогу охарактеризувати місто як розумне.

Європейське тлумачення розумного міста базується на розробках Віденського технологічного університету, які покладено в основу дослідження "European Smart Cities" [1], що визначає відповідність європейських міст критеріям розумності. Дослідження виокремлює шість основних складових розумного міста, кожна з яких містить певну кількість факторів. Зазначеними складовими за віденською методологією є розумна економіка, розумне управління, розумні люди, розумна мобільність, розумне довкілля, розумне життя. Розумна економіка визначається за такими напрямками, як інновації, підприємництво, торгові марки, продуктивність, гнучкість ринку праці та участь у міжнародних процесах [2]. Розумне управління передбачає залучення громадян до прийняття рішень щодо проблемних аспектів міста на основі проведення опитувань, а також активізацію зв'язку «бізнес – влада – суспільство». Розумні люди є чи не найважливішою складовою розумного міста, оскільки саме на інтелектуальному потенціалі, кваліфікації, освіченості населення та їх бажанні брати участь у вирішенні місцевих проблем базується рівень інших елементів розумного міста. До розумної мобільності належать такі фактори, як наявність безпечного транспорту, міжнародна та внутрішня доступність міста, наявність інформаційно-комунікаційної інфраструктури. Розумне довкілля передбачає вжиття ефективних заходів з охорони навколишнього середовища та дбайливе ставлення до природних ресурсів. Розумне життя включає наявність закладів культури, належний рівень медично-санітарних умов та безпеки проживання, доступність закладів освіти та привабливість міста для туристів.

Отже, можна констатувати, що сучасне трактування розумного міста тісно пов'язане з поняттям сталого розвитку, оскільки фактори, що формують кожен зі складових розумного міста, передбачають збалансоване поєднання економічних, соціальних та екологічних чинників, а також спрямовані на задоволення потреб та досягнення гідного способу життя не тільки для сучасного, але й для майбутніх поколінь. Тобто визначення концепції розумного міста має бути нерозривно пов'язане з поняттям сталого розвитку та враховувати його основні принципи. На користь цього твердження свідчить той факт, що перетворення міст на розумні є однією з

цілей, що задекларовані Стратегією Сталого Розвитку до 2030 року, прийнятою Організацією Об'єднаних Націй [3]. Такими цілями є можливість придбання населенням комфортного житла та забезпечення прийнятних умов його утримання; наявність транспортних мереж усіх рівнів, зокрема пристосованих для людей з особливими потребами; задовільний стан довкілля та дієві програмні документи, спрямовані на дотримання умов збереження навколишнього середовища; спроможність користуватися місцевими зонами відпочинку; поширення співробітництва щодо досягнення орієнтирів сталого розвитку між адміністративно-територіальними одиницями різних ієрархічних рівнів; посилення уваги до об'єктів культурно-історичного значення; вдосконалення системи міського управління з акцентом на залучення населення, представників громадських організацій до вирішення проблем міста.

Необхідно підкреслити, що перелічені орієнтири можуть бути однаковими для будь-яких міст як в межах однієї країни, так і для різних країн, але шляхи їх досягнення, першочерговість заходів та джерела фінансування значно різняться залежно від початкового стану головних сфер, які задіяні в процесі перетворення міста на розумне. Зазначений тезис обумовлюється різним рівнем показників, що використовуються для визначення ступеня розумності міста. Наприклад, наукова методологія оцінювання розумних міст "European Smart Cities" (версія 2015 року) [4] дає можливість наочного порівняння критеріїв розумності за містами Європи, які відповідають таким вимогам: чисельність населення від 300 000 до 1 млн. осіб; наявність даних про певне місто в європейських базах даних; доступність показників, що формують індикатори та складові розумного міста, більше 80%. Також зазначене дослідження дає змогу проаналізувати рейтинг європейських міст, що відповідають вищезгаданім критеріям, та виокремити ті міста, які потребують вжиття різних за обсягом та пріоритетністю заходів щодо перетворення міста на розумне. Водночас велике значення має наявність відповідних фінансових, управлінських та інших ресурсів, що, зрештою, визначають можливість та доцільність вжиття заходів зі створення розумного міста.

Щодо України, то однією з головних перепон на шляху до створення розумних міст є відсутність належної транспортної, житлової, комунальної, культурної інфраструктури. Тобто стратегії розвитку міст обов'язково мають містити заходи з трансформації міської інфраструктури на основі відповідних планів та проектів, скоординованих за такими позиціями, як вартість, джерела фінансування та економічна ефективність. Все це вимагає обов'язкової підпорядкованості завдань щодо створення розумного міста цілям стратегії розвитку міста.

Отже, визначення положень концепції розумного міста має бути складовою стратегії

розвитку міста. У зв'язку з цим слід зазначити, що, наприклад, стратегічними цілями Стратегії розвитку міста Харкова до 2020 року є такі напрями, як соціальна впевненість і здоров'я населення; розумна економіка і забезпеченість населення робочими місцями; екологічна врівноваженість та енергетична ефективність; сучасний простір і забезпеченість інженерною інфраструктурою; інвестиційна привабливість та муніципальний бюджет; ефективність управління і громадянське суспільство [5]. Як видно, зазначені напрями відповідають складовим розумного міста та визначають цільові орієнтири його розвитку.

У зв'язку з цим доцільно зупинитися на концепції розвитку «Київ Smart Сіті 2020», яка має на меті формування передумов для подальшого розвитку міста на основі використання стратегічного підходу, новітніх технологічних розробок та обов'язкової участі представників громадських організацій та населення в процесі створення нового іміджу міста [6].

Аналіз зазначеної концепції дав змогу визначити наявність таких її структурних елементів, як виклики; потреби та очікування населення; ключові напрями; учасники; принципи; рівні змін; візія; модель управління містом.

До викликів авторами концепції віднесено комплексні проблеми міста; підвищення вимог до влади з боку громадян; відсутність стратегічного підходу до управління містом; суспільний запит на активізацію участі громадян у розв'язанні міських проблем та управління містом.

Потреби та очікування населення включають соціальну захищеність; комфортність життя; підвищення якості комунальних послуг; подолання корупції; розвиненість транспортної інфраструктури; зменшення забруднення.

Ключові напрями містять підвищення якості життя; модернізацію фізичної та розбудову технологічної інфраструктури міста; використання інформаційно-комунікаційних технологій для ефективного управління містом; дотримання стандартів екологічності, сталого економічного розвитку та соціальної інклюзії.

Учасниками реалізації концепції є місцеві органи виконавчої влади; постачальники житлово-комунальних послуг; представники освітніх та наукових закладів; кінцевими користувачами є населення та представники бізнесу; вітчизняні та зарубіжні інвестори.

Принципи побудови концепції такі: орієнтованість на потреби населення; стратегічна спрямованість; повномасштабна інформатизація; відкритість та співробітництво.

Рівні змін такі: технологічні зміни; зміни в управління містом; суспільні зміни.

Складові візії такі: громадяни як основний чинник розвитку міста; комфортне, безпечне та розумне міське середовище; розумне, відповідальне та відкрите управління містом; створення інноваційного середовища.

Модель управління містом передбачає здійснення таких інституційних змін, як виокремлення представництва міського голови «Смарт Сіті»; започаткування управління інформаційно-комунікаційними технологіями; створення органу, відповідального за проведення міжнародної експертизи та громадського контролю.

Таким чином, можна зробити висновок, що в сучасних умовах важливим напрямом на шляху трансформації українських міст у розумні має бути підпорядкованість цього процесу завданням сталого розвитку та стратегічним цілям стратегій розвитку міст (табл. 1).

Необхідно зазначити, що формування нової моделі міста у сучасних реаліях є одним з проблемних аспектів, оскільки структура управління міст не відповідає завданню його перетворення на розумне. Не створені органи, на які має бути покладено завдання контролю стратегічного розвитку міста. Водночас практично відсутня діяльність щодо науково-аналітичного супроводження процесу створення розумних міст. Тобто немає органу, який би відповідав за аналітичне забезпечення виконання стратегічних цілей розвитку міста та громадське обговорення результатів вжиття певних програмних заходів.

Отже, на сучасному етапі головним завданням формування розумних міст в Україні виступає розробка місцевих стратегій на основі використання сучасних інформаційно-комунікаційних технологій з урахуванням завдань сталого розвитку територій, відповідності міста критеріям розумності з акцентом на перебудову інфраструктури та здійснення інституційних перетворень у управлінні.

Висновки. В сучасних умовах збільшення кількості міст значне зростання чисельності місцевого населення призводить до виникнення низки проблем, пов'язаних з функціонуванням місцевої інфраструктури, установ охорони здоров'я, вжиття заходів щодо збереження навколишнього середовища та дотримання екологічних параметрів. Все це призводить до зниження рівня життя населення і спричиняє підвищення соціальної напруженості у суспільстві. У зв'язку з цим великого значення набуває розробка концепцій, спрямованих на подолання вищезазначених проблем. Однією з таких концепцій на цьому етапі виступає концепція розумного міста, яка наголошує на необхідності збалансованого поєднання складових, які за певними показниками визначають стан економіки, мобільності, місцевого управління, життя населення, розвитку людини та екології, що свідчить про її тісний взаємозв'язок з пріоритетами сталого розвитку. Досягнення зазначеної мети має відбуватись у координації зі стратегічними цілями розвитку міста, бути їм підпорядкованим та виступати дієвим інструментом виконання місії та візії місцевої стратегії. Таким чином, концепція розумного міста може розглядатись як основа забезпечення сталого розвитку територій.

Таблиця 1

**Взаємозв'язок між складовими сталого розвитку,
розумного міста та стратегічними цілями місцевого розвитку**

Складові сталого розвитку	Розумне і стійке місто (бачення ООН)	Розумне місто	Візія Концепції «Київ Смарт Сіті 2020»	Цілі Стратегії розвитку міста Харкова до 2020 року
Економічний розвиток	Економічні зв'язки між міськими, приміськими та сільськими районами	Розумна економіка	Створення інноваційного середовища	Розумна економіка і забезпеченість населення робочими місцями
	Доступ до безпечних та стійких транспортних систем та громадських місць відпочинку	Розумне управління	Розумне, відповідальне та відкрите управління містом	Ефективність управління і громадянське суспільство
		Розумна мобільність		Сучасний простір і забезпеченість інженерною інфраструктурою
Соціальний розвиток	Дбайливе ставлення до світової культури та природної спадщини	Розумні люди	Громадяни як основний чинник розвитку міста	Соціальна впевненість і здоров'я населення
	Безпечне і прийнятне за ціною житло	Розумне життя		
Екологічний розвиток	Стратегії і плани, спрямовані на забезпечення сприятливого навколишнього середовища	Розумне довкілля	Комфортне, безпечне та розумне міське середовище	Екологічна врівноваженість та енергетична ефективність

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. European Smart Cities URL: <http://www.smart-cities.eu>.
2. Мужанова Т. «Розумне місто» як інноваційна модель управління. Економіка. Менеджмент. Бізнес. 2017. № 2 (20). С. 116–122.
3. Розумні міста: чи можливі вони в сучасній Україні URL: <http://www.kuluar.com.ua/2016/01/28>.
4. Жукович І. Міжнародний досвід оцінювання та порівняння smart-міст. Статистика України. 2015. № 2. С. 16–22.
5. Стратегія розвитку міста Харкова до 2020 року URL: <http://www.city.kharkov.ua/assets/files/docs/zakon/strategy2411.pdf>.
6. Концепція «Київ Смарт Сіті 2020». URL: <https://www.kyivsmartcity.com/concept>.
7. Рибчинська О. Основні передумови та напрямки реалізації концепції «розумного міста» на прикладі міста Львова. Регіональна економіка. 2014. № 2. С. 156–166.
8. Кунанець Н., Небесний Р., Мацюк О. Особливості формування цілей соціальних та соціокомунікаційних складових у проектах «розумних міст». Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Сер.: Інформаційні системи та мережі. 2016. № 854. С. 257–274.

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

УДК 332.3

ПРОБЛЕМИ НОРМУВАННЯ ВИМОГ ДО ЯКОСТІ ДОКУМЕНТАЦІЇ ІЗ ЗЕМЛЕУСТРОЮ В УКРАЇНІ

PROBLEMS OF REQUIREMENTS REGULATION FOR THE QUALITY OF LANDMANAGEMENT DOCUMENTATION IN UKRAINE

Гулько Л.А.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри землевпорядного проектування,
Національний університет біоресурсів
і природокористування України

Колганова І.Г.

здобувач,
асистент кафедри землевпорядного проектування,
Національний університет біоресурсів
і природокористування України

У статті висвітлено проблеми землевпорядного нормування та проведено систематизацію стандартів та нормативів у галузі охорони земель та землеустрою. Залежно від зовнішньої форми визначення вимог до якості земель, родючості ґрунтів і допустимого антропогенного навантаження та господарського освоєння земель доцільно розрізняти стандарти в галузі охорони земель і нормативи в галузі охорони земель та землеустрою.

Ключові слова: стандарти в галузі охорони земель та землеустрою, нормативи в галузі охорони земель та землеустрою, документація із землеустрою, ґрунти, нормування, землеустрій, землевпорядне нормування.

В статье освещены проблемы землеустроительного нормирования и проведена систематизация стандартов и нормативов в области охраны земель и землеустройства. В зависимости от внешней формы определения требований к качеству земель, плодородия почв и допустимой антропогенной нагрузки и хозяйственного освоения земель целесообразно различать стандарты в области охраны земель и нормативы в области охраны земель и землеустройства.

Ключевые слова: стандарты в области охраны земель и землеустройства, нормативы в области охраны земель и землеустройства, документация по землеустройству, почвы, нормирование, землеустройство, землеустроительное нормирование.

This article highlights the problems of land management standardization and systematized standards and standards in the field of land protection and land management. Depending on the external form of determining the requirements for the quality of land, soil fertility and permissible anthropogenic load and economic development of land, it is advisable to distinguish: standards in the field of land protection; standards in the field of land protection and land management.

Key words: standards in the field of land protection and land management, standards in the field of land protection and land management, documentation on land management, soil, rationing, land management, land management standards.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Відповідно до ст. 14 Конституції України, земля є основним національним багатством, що перебуває під особливою охороною держави, тому органи державної влади

туції України, земля є основним національним багатством, що перебуває під особливою охороною держави, тому органи державної влади

покликані виконувати комплекс заходів, спрямованих на забезпечення раціонального використання й охорони земель в умовах реформування земельних відносин на ринкових засадах. Важливу роль у цьому процесі відіграє землеустрій, який за допомогою системи правових, інженерно-технічних, економічних і юридичних заходів дає змогу організувати екологічно й економічно доцільне використання земель, забезпечити ефективну організацію території та розміщення виробництва.

Перед суспільством постало складне завдання: так організувати використання земель, щоб, з одного боку, зупинити процеси деградації ґрунтів, здійснити їх відновлення і поліпшення, а з іншого – забезпечити підвищення ефективності виробництва за рахунок організації раціонального землеволодіння і землекористування. Воно може бути вирішене тільки в ході землеустрою, головні цілі якого – організація раціонального використання й охорони землі, створення сприятливого екологічного середовища, поліпшення природних ландшафтів та реалізація земельного законодавства.

У сучасних умовах суспільні відносини щодо використання, охорони та відтворення земель надзвичайно урізноманітнюються та ускладнюються, що зумовлює необхідність їх більш детальної регламентації правовими засобами, а одним з основних засобів, за допомогою яких забезпечується детальність та дієвість правового регулювання, є нормування.

У зв'язку із цим землепорядне нормування слід розглядати як урегульовану правовими нормами процесуальну діяльність уповноважених суб'єктів, спрямовану на розроблення якісних та кількісних показників (нормативів) властивостей об'єктів земельних правовідносин (земельних ділянок, категорій земель тощо), включення нормативів до проектів правових актів, їх узгодження, експертизу, затвердження та оприлюднення у встановленому законодавством порядку.

Землепорядне нормування охоплює встановлення нормативів, основним призначенням яких є забезпечення раціонального використання, охорони та відтворення окремих категорій земель, земельних ділянок. Необхідно систематизувати всі наявні нормативи стану ґрунтів, структури земельних ділянок, організації територій, впливу на землі, допоміжні нормативи землепорядного спрямування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Питання нормування у сфері землеустрою, використання та охорони земель досліджувалися такими провідними науковцями: В.І. Андрійцевим, С.Ю. Булигіним, Г.І. Балюком, Д.С. Добряком, О.П. Канашем, Г.К. Лоїком, А.Г. Мартином, Р.І. Марусенко, А.М. Мірошниченком, Л.Я. Новаковським, В.В. Носіком, С.О. Осипчуком, А.М. Третьком

та ін. Однак чимало теоретичних та практичних питань стосовно розв'язання наявних проблем та визначення напрямів удосконалення механізмів нормування якості землепорядної документації в Україні залишаються недостатньо дослідженими.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Головною метою статті є дослідження питань нормування вимог до якості документації із землеустрою в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. На думку проф. А.М. Мірошниченка, у сучасних умовах суспільні відносини щодо використання, охорони та відтворення земель надзвичайно урізноманітнюються та ускладнюються, що зумовлює необхідність їх більш детальної регламентації правовими засобами, а одним з основних засобів, за допомогою яких забезпечується детальність та дієвість правового регулювання, є нормування. Дослідник визначає земельно-правове нормування як урегульовану правовими нормами процесуальну діяльність уповноважених суб'єктів, спрямовану на розроблення якісних та кількісних показників (нормативів) властивостей об'єктів земельних правовідносин (земельних ділянок, категорій земель тощо), включення нормативів до проектів правових актів, їх узгодження, експертизу, затвердження та оприлюднення у встановленому законодавством порядку.

Класифікація нормування як засобу правового регулювання земельних відносин здійснюється за такими критеріями:

1) предметом правового регулювання (нормування у земельних реформаційних, приватизаційних відносинах, у відносинах власності на землю, землекористування, справляння плати за землю, управління, з охорони земель, застосування відповідальності; з використання, охорони та відтворення окремих категорій земель);

2) об'єктами та предметом нормування (нормування властивостей землі, параметрів діяльності людини у сфері земельних відносин, інших об'єктів);

3) суб'єктами здійснення нормування (органи загальної, спеціальної компетенції: спеціалізованого функціонального, спеціалізованого галузевого, поресурсового управління; органи місцевого самоврядування та їх виконавчі органи, суди);

4) рівнем територіального охоплення (загальнодержавне, регіональне, локальне, казуальне);

5) формою закріплення земельно-правових нормативів (стандартизація, нормування у галузі будівництва, санітарно-гігієнічне, ветеринарно-санітарне, протипожежне нормування тощо).

Під землепорядним нормуванням пропонується розуміти встановлення нормативів, основним призначенням яких є забезпечення раціонального використання, охорони та відтворення окремих категорій земель, земельних ділянок.

У межах цієї системи нормування слід систематизувати всі наявні нормативи стану ґрунтів, структури земельних ділянок, організації території, впливу на землі, допоміжні нормативи землевпорядного спрямування. Слід відзначити, що чинне законодавство України не містить єдиного, усталеного визначення поняття «нормування». Натомість воно визначається як діяльність з установаження «норм», «стандартів», «нормативів», «правил», «вимог», «регламентів» тощо [1].

До нормативних документів зі стандартизації в галузі охорони земель законодавство відносить: терміни, поняття класифікації; методи, методики і засоби визначення складу та властивостей земель; вимоги до збирання, обліку, обробки, збереження, аналізу інформації про якість земель, прогнозування зміни родючості ґрунтів; вимоги до раціонального використання та охорони земель; технічні умови щодо процесів та послуг у сфері охорони земель; метрологічні норми, правила, вимоги до організації робіт; інші нормативні документи зі стандартизації в галузі охорони земель.

Ст. 30 Закону України «Про охорону земель» [4] передбачено встановлення таких нормативів у галузі охорони земель та відтворення родючості ґрунтів:

- гранично допустимого забруднення ґрунтів;
- якісного стану ґрунтів;
- оптимального співвідношення земельних угідь;
- показників деградації земель та ґрунтів.

Нормативи гранично допустимого забруднення ґрунтів визначаються з метою встановлення критеріїв придатності земель для використання їх за цільовим призначенням. До нормативів гранично допустимого забруднення ґрунтів належать:

- гранично допустимі концентрації в ґрунтах хімічних речовин, залишкових кількостей пестицидів і агрохімікатів, важких металів тощо;
- максимально допустимі рівні забруднення ґрунтів радіоактивними речовинами.

Нормативи якісного стану ґрунтів встановлюються з метою запобігання їх виснаженню і використовуються для здійснення контролю над якісним станом ґрунтів. Нормативи якісного стану ґрунтів визначають рівень забруднення, оптимальний уміст поживних речовин, фізико-хімічні властивості тощо [2].

Нормативи оптимального співвідношення земельних угідь встановлюються для запобігання надмірному антропогенному впливу на них, у тому числі надмірній розораності сільськогосподарських угідь. До нормативів оптимального співвідношення земельних угідь належать:

- оптимальне співвідношення земель сільськогосподарського, природно-заповідного та іншого природоохоронного, оздоровчого, історико-культурного, рекреаційного призначення, а також земель лісового та водного фондів;

– оптимальне співвідношення ріллі та багаторічних насаджень, сіножатей, пасовищ, а також земель під полезахисними лісосмугами в агроландшафтах.

Нормативи показників деградації земель встановлюються для кожної категорії земель із метою запобігання погіршенню їх стану і використовуються для здійснення контролю над використанням та охороною земель. До нормативів показників деградації земель належать показники гранично допустимого погіршення стану і властивостей земельних ресурсів унаслідок антропогенного впливу та негативних природних явищ, а також нормативи інтенсивності використання земель сільськогосподарського призначення.

Окремо зазначається, що використання у сільськогосподарському виробництві сільськогосподарської техніки, питомий тиск ходових частин на ґрунт якої перевищує нормативи, забороняється.

Показники інтенсивності використання земель сільськогосподарського призначення встановлюються з урахуванням даних агрохімічної паспортизації земель. Під час встановлення показників інтенсивності використання земель сільськогосподарського призначення визначаються сільськогосподарські культури, вирощування яких обмежується або забороняється, а також технології та окремі агротехнічні операції щодо їх вирощування.

Показники інтенсивності використання земель сільськогосподарського призначення мають використовуватися у процесі складання проектно-технологічної документації на вирощування сільськогосподарських культур.

Досить суперечливими є положення Закону України «Про охорону земель» [4], які регламентують порядок затвердження нормативів у галузі охорони земель. Так, ст. 29 указує, що нормативні документи в галузі охорони земель розробляються, затверджуються, перевіряються і переглядаються у порядку, встановленому Законом України «Про стандартизацію» від 17.05.2001 № 2408-III [5] (тобто, очевидно, центральним орган виконавчої влади з питань стандартизації та технічними комітетами зі стандартизації). При цьому у ст. 30 прямо зазначається, що «нормативи в галузі охорони земель та відтворення родючості ґрунтів встановлює Кабінет Міністрів України», а ст. 16 відносить «розроблення та затвердження відповідно до закону нормативно-правових актів, державних стандартів, норм і правил у галузі охорони земель» до повноважень центрального органу виконавчої влади з питань земельних ресурсів.

Уникнути непорозуміння у процесі розроблення, затвердження, перевірки і перегляду нормативів у галузі охорони земель можна буде у разі прийняття постанови Кабінету Міністрів України «Про делегування повноважень щодо затвердження нормативів у галузі охорони

земель та відтворення родючості ґрунтів», за якою центральному органу виконавчої влади з питань стандартизації (Держспоживстандартом України) за погодженням із центральним органом виконавчої влади з питань земельних ресурсів (Держгеокадастром України) буде надане право затверджувати як національні стандарти нормативи в галузі охорони земель, а також за погодженням із центральним органом виконавчої влади з питань аграрної політики (Мінагрополітики України) право затверджувати нормативи в галузі відтворення родючості ґрунтів. Згадані нормативи, на нашу думку, мають затверджуватися у формі національних стандартів на базі провідних наукових досягнень, знань і практики, відповідно до Закону України «Про стандарти, технічні регламенти та процедури оцінки відповідності» від 01.12.2005 № 3164-IV.

Держгеокадастром України та іншими зацікавленими органами, установами та організаціями мають бути напрацьовані комплексні пропозиції щодо проведення робіт зі стандартизації в галузі охорони земель, після чого Держспоживстандартом України має бути підготовлена відповідна програма робіт зі стандартизації.

Розроблення і повідомлення про проекти стандартів, запити щодо коментарів та включення коментарів в остаточний проект стандарту мають здійснюватися технічними комітетами зі стандартизації, а в разі їх відсутності – організаціями, що мають відповідний науково-технічний досвід у цій сфері. У разі схвалення остаточного проекту національного стандарту центральної орган виконавчої влади з питань стандартизації повинен приймати рішення про його прийняття.

Запропонований підхід дасть змогу створити дієві організаційно-правові передумови для нормативного забезпечення заходів, спрямованих на раціональне використання та охорону земель, їх захист від шкідливого антропогенного впливу, відтворення і підвищення родючості ґрунтів тощо [2].

Але, незважаючи вищезазначене, залишається відкритим питання про структуру системи стандартів щодо охорони земель, їх складу та змісту. Справа в тому, що Закон України «Про охорону земель» дає лише узагальнений перелік нормативів у галузі охорони земель та відтворення родючості ґрунтів, не деталізуючи їх до рівня окремих нормативних документів (стандартів).

Окрім того, нові нормативи в галузі використання земель мають розроблятися і прийматися з урахуванням наявних нормативних документів у галузі охорони природи або (за необхідності) передбачати перегляд останніх. Важливим завданням є гармонізація наявних та нових нормативів із міжнародними системами стандартизації та оцінки відповідності (ISO, CEN та ін.).

Необхідно також відзначити, що більша частина наявних нормативних документів у галузі охорони природи, у тому числі охорони земель,

розроблялася на базі досягнень радянської науки періоду 1960–1980-х років, а тому у них знайшов своє втілення затратно-екстенсивний підхід до організації землекористування. Наприклад, у СРСР був установлений лише один норматив, який визначав допустимий рівень забруднення ґрунтів шкідливими речовинами, а саме ГДК для орного шару ґрунту. Разом із тим нормативи гранично допустимих концентрацій хімічних забруднювачів у ґрунтах не враховують розмаїття ґрунтів, їх буферність, істотно відрізняються від діючих у країнах Європи [2].

Потребує певного вдосконалення Український класифікатор нормативних документів ДК 004-2003, якому надано чинності Наказом Держспоживстандарту України від 07.04.2003 № 53, адже за його допомогою, наприклад, неможливо класифікувати нормативи оптимального співвідношення земельних угідь. Водночас згаданий Класифікатор передбачає групу документів «13.080. Якість ґрунту. ґрунтознавство», яка дає змогу описати нормативи гранично допустимого забруднення ґрунтів, якісного стану ґрунтів, а також показників деградації ґрунтів (табл. 1).

Як бачимо, питання дослідження якісного стану ґрунтів нині регламентують 87 національних стандартів. Серед них слід виділити, перш за все, ДСТУ 4288:2004 «Якість ґрунту. Паспорт ґрунту», ДСТУ 4362:2004 «Якість ґрунту. Показники родючості ґрунтів», ДСТУ 3866-99 «ґрунти. Класифікація ґрунтів за ступенем вторинної солонцюватості», ДСТУ 3980-2000 «ґрунти. Фізико-хімія ґрунтів. Терміни та визначення», ДСТУ ISO 11074-1:2004 «Якість ґрунту. Словник термінів» (ISO 11074 1:1996, IDT), ДСТУ 4521:2006 «Техніка сільськогосподарська мобільна. Норми дії ходових систем на ґрунт», ДСТУ ISO 11269-1:2004 «Якість ґрунту. Визначення дії забрудників на флору ґрунту» (ISO 11269-1:1993, IDT), ДСТУ ISO 15175:2004 «Якість ґрунту. Характеристика ґрунту відносно охорони ґрунтової води» (ISO 15175:2004, IDT), ДСТУ ISO 15176:2004 «Якість ґрунту. Характеристика вийнятих ґрунтів та інших ґрунтових матеріалів, призначених для вторинного використання» (ISO 15176:2002, IDT), ДСТУ IS 15800:2005 «Якість ґрунту. Характеристика ґрунту щодо експозиції людини» (ISO 15800:2003, IDT) та ін.

Окремо можна виділити близько 50-ти нормативних документів радянського періоду (ГОСТи, санітарні правила і норми, державні будівельні норми), що тією чи іншою мірою стосуються питань контролю над забрудненням ґрунтів, визначення їхнього якісного стану, збереження родючого шару ґрунту, рекультиватії порушених земель тощо.

Зокрема, нормативні засади контролю над якісним станом та забрудненістю ґрунтів установлюють: ГОСТ 17.0.0.01-76 (СТ СЭВ 1364-78) «Система стандартів в області охорони при-

**Класифікація нормативних документів за класом
«13. Довкілля. Захист довкілля та здоров'я людини. Безпека» групи
«13.080. Якість ґрунту. Ґрунтознавство» згідно з ДК 004-2003**

Підгрупа нормативних документів	Назва підгрупи нормативних документів	Кількість діючих нормативних документів
13.080.01	Якість ґрунту та ґрунтознавство взагалі (охоплює також забрудненість, ерозію, виродженість тощо)	13
13.080.05	Досліджування ґрунтів узагалі (охоплює також відбирання проб)	5
13.080.10	Хімічні характеристики ґрунтів	35
13.080.20	Фізичні властивості ґрунтів	7
13.080.30	Біологічні властивості ґрунтів	16
13.080.40	Гідрологічні властивості ґрунтів	8
13.080.99	Інші стандарти стосовно якості ґрунту (охоплює також сільськогосподарські аспекти стосовно ґрунтів та повторне використання ґрунтів)	3

роды и улучшения использования природных ресурсов. Основные положения»; ГОСТ 17.0.0.02-79 «Охрана природы. Метрологическое обеспечение контроля загрязненности атмосферы, поверхностных вод и почвы. Основные положения»; ГОСТ 17.4.1.02-83 «Охрана природы. Почвы. Классификация химических веществ для контроля загрязнения»; ГОСТ 17.4.3.03-85 (СТ СЭВ 4469-84) «Охрана природы. Почвы. Общие требования к методам определения загрязняющих веществ»; ГОСТ 17.4.3.04-85 «Охрана природы. Почвы. Общие требования к контролю и охране от загрязнения»; ГОСТ 17.4.3.06-86 «Охрана природы. Почвы. Общие требования к классификации почв по влиянию на них химических загрязняющих веществ»; СанПиН 2264-80 «Предельно допустимые концентрации химических веществ в почве (ПДК)»; СанПиН 2402-81 «Ориентировочные допустимые концентрации химических веществ в почве (ОДК)»; СанПиН 3210-85 «Предельно допустимые концентрации химических веществ в почве (ПДК)»; СанПиН 42-128-4433-87 «Санитарные нормы допустимых концентраций (ПДК) химических веществ в почве»; СанПиН 6229-91 «Перемень предельнодопустимых концентраций (ПДК) и ориентировочно допустимых количеств (ОДК) химических веществ в почве» тощо.

В окрему групу слід виділити надзвичайно важливі нормативи, пов'язані з рекультивацією порушених земель та збереженням родючого шару ґрунту, зокрема, ГОСТ 17.4.3.02-85 «Охрана природы. Почвы. Требования к охране плодородного слоя почвы при производстве земляных работ», ГОСТ 17.5.3.06-85 «Охрана природы. Земли. Требования к определению норм снятия плодородного слоя почвы при производстве земляных работ», ГОСТ 17.5.1.02-85 «Охрана природы. Земли. Классификация нарушенных земель для рекультивации», ГОСТ 17.5.3.04-83 «Охрана природы.

Земли. Общие требования к рекультивации земель», ГОСТ 17.4.2.02-83 «Почвы. Номенклатура показателей пригодности нарушенного плодородного слоя почв для землевания», ГОСТ 17.5.1.03-86 «Охрана природы. Земли. Классификация вскрышных и вмещающих пород для биологической рекультивации земель», ГОСТ 17.5.1.06-84 «Охрана природы. Земли. Классификация малопродуктивных угодий для землевания», ГОСТ 17.5.3.05-84 «Охрана природы. Рекультивация земель. Общие требования к землеванию» тощо.

Практично відсутні стандарти, які б установлювали нормативи оптимального співвідношення земельних угідь, хоча до них можна опосередковано віднести деякі державні будівельні норми і правила, що визначають норми відведення земель для тих чи інших видів забудови, зокрема: ДБН 360-92 «Містобудування. Планування та забудова міських і сільських поселень»; ДБН Б.2.4-4-97 «Планування і забудова сільських поселень. Планування та забудова малих сільськогосподарських підприємств та селянських (фермерських) господарств»; ДБН Б.2.4-1-94 «Планування і забудова сільських поселень»; ДБН Б.2.4-3-95 «Планування і забудова сільських поселень. Генеральні плани сільськогосподарських підприємств»; СН 468-74 «Нормы отвода земель для железных дорог»; СН 474-75 «Нормы отвода земель для мелиоративных каналов»; ДБН В.2.3-16-2007 «Споруди транспорту. Нормы відведення земельних ділянок для будівництва (реконструкції) автомобільних доріг»; СН 452-73 «Нормы отвода земель для магистральных трубопроводов»; СН 455-73 «Нормы отвода земель для предприятий рыбного хозяйства»; СН 457-74 «Нормы отвода земель для аэропортов»; СН 461-74 «Нормы отвода земель для линии связи»; СН 465-74 «Нормы отвода земель для электрических сетей напряжением 0,4-500 кВ» тощо.

Сучасний стан нормування у галузі охорони земель в Україні не можна вважати задовільним. Наявні нормативні документи характеризуються безсистемністю, розпорошеністю та фрагментарністю і не охоплюють усіх напрямів нормування, передбачених ст. 30 Закону України «Про охорону земель». Це вимагає кардинального вдосконалення організаційно-правового забезпечення процедур розроблення, затвердження, перевірки і перегляду нормативів у галузі охорони земель на рівні національних стандартів. Має бути розроблена концепція нормування і стандартизації в галузі охорони земель

Держкомземом України здійснювалися неодноразові спроби встановлювати вимоги до окремих видів документації із землеустрою під виглядом т. зв. «еталонів», «вказівок» або «методичних рекомендацій» (усі перераховані накази та вказівки Держкомзему були скасовані наказами Держземгентства України від 06.11.2012 № 551 та від 21.11.2012 № 583), наприклад:

– Наказ Держкомзему від 16.03.2006 № 103 «Про затвердження Методичних рекомендацій із розроблення проектів землеустрою щодо розмежування земель державної та комунальної власності»;

– Наказ Держкомзему від 18.07.2008 № 177 «Про внесення змін до Методичних рекомендацій із розроблення проекту землеустрою щодо розмежування земель державної та комунальної власності»;

– Наказ Держкомзему від 10.07.2008 № 165 «Про затвердження Методичних рекомендацій із розроблення проекту землеустрою щодо встановлення або зміни меж населеного пункту»;

– Наказ Держкомзему України від 09.02.1998 № 12 «Про дотримання вимог чинного законодавства під час виконання робіт із питань землеустрою»;

– Указівка Держкомзему України від 18.03.1998 № 13 «Про вдосконалення землевпорядних робіт під час виготовлення документів, що посвідчують право на земельну ділянку»;

– Наказ Держкомзему України від 14.04.1999 № 36 «Про внесення змін до Наказу Держкомзему України від 09.02.1998 № 12 «Про дотримання вимог чинного законодавства під час виконання робіт із питань землеустрою»;

– Указівка Держкомзему України від 15.07.1999 № 11 «Про впровадження Еталону проекту відведення земельної ділянки» (цей документ упроваджував «Еталон проекту відведення земельної ділянки юридичним та фізичним особам для будь-яких потреб», який був затверджений першим заступником Держкомзему України А.М. Третяком 18.06.1997. Хоча цей документ формально не належав до документів у сфері стандартизації, він широко застосовувався на практиці аж до 2012 р.).

Під час виконання робіт із безоплатного оформлення та видачі громадянам України державних актів на право власності на земельні

ділянки протягом 2009–2010 рр. Наказом Держкомзему від 08.10.2009 № 534 було затверджено «Еталон технічної документації із землеустрою щодо складання документів, що посвідчують право на земельну ділянку (державного акта на право власності на земельну ділянку)».

Передумови для створення сучасної системи галузевої стандартизації у сферах землеустрою, земельного кадастру, охорони та оцінки земель створено Наказом Держкомзему від 07.02.2009 № 67, яким затверджено стандарт СОУ ДКЗР-001:2009 «Правила розроблення нормативних документів, побудови, викладення, оформлення та вимоги до змісту нормативних документів. Основні положення» (набрав чинності з 01.04.2009). Цей стандарт, розроблений для розвитку і з урахуванням положень основоположних стандартів національної стандартизації, установлює правила розроблення, приймання, зміни та скасування нормативних документів центрального органу виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері земельних відносин.

Указаний документ визначає порядок здійснення таких процедур: організація розроблення стандартів; розроблення першої редакції проекту; розроблення остаточної редакції проекту; затвердження та надання чинності стандарту; державна реєстрація та видання стандарту тощо.

Відповідно до вимог СОУ ДКЗР-001:2009, було розроблено та схвалено три нормативних документи:

– СОУ ДКЗР 00032632-012:2009 «Оцінка земель. Правила розроблення технічної документації з нормативної грошової оцінки земель населених пунктів» (надано чинності Наказом Держкомзему від 24.06.2009 № 335);

– СОУ 00032632-004:2009 «Землеустрій. Проекти землеустрою щодо організації і встановлення меж територій історико-культурного призначення. Правила розроблення» (надано чинності Наказом Держкомзему від 17.07.2009 № 375);

– СОУ ДКЗР 00032632-005:2009 «Землеустрій. Проекти землеустрою щодо створення водоохоронних зон. Правила розроблення» (надано чинності Наказом Держкомзему від 17.07.2009 № 375).

Окремою сферою стандартизації та нормування є топографо-геодезичні та картографічні роботи, в якій нині діє понад 80 нормативних документів. Наказом Мінприроди України від 05.11.2009 затверджено окремий СОУ 74.2-00013735-0002:2009 «Правила розроблення нормативних документів у сфері топографо-геодезичної та картографічної діяльності».

До важливих нормативних документів у галузі топографо-геодезичної діяльності, що затверджувалися Мінекоресурсів України та Укргеодезкартографією та знаходять широке застосування при виконанні робіт із землеустрою, належать:

– «Інструкція з топографічного знімання у масштабах 1:5000, 1:2000, 1:1000 та 1:500 (ГКНТА-2.04-02-97)» (Наказ від 08.04.1998 № 56);

– Умовні знаки для топографічних планів масштабів 1:5000, 1:2000, 1:1000, 1:500 (ГКНТА-2.04-02-98) (Наказ від 03.08.2001 № 295);

– «Умовні знаки для топографічної карти масштабу 1:10000» (Наказ від 09.07.2001 № 254);

– «Положення про порядок установа-лення місцевих систем координат» (Наказ від 02.07.2001 № 245);

– «Про затвердження Кодексу усталеної практики «Структура та зміст Державного реєстру географічних назв» (Наказ від 19.06.2009 № 59, чинний з 01.07.2009);

– «Інструкція про порядок контролю і приймання топографо-геодезичних та картографічних робіт» (Наказ від 16.02.2000 № 19);

– «Класифікатор інформації, яка відображається на топографічних планах масштабів 1:5000, 1:2000, 1:1000, 1:500» (Наказ від 08.03.2000 № 25);

– «Про затвердження Кодексу усталеної практики. Керівний технічний матеріал із виготовлення та приймання цифрової топографічної карти» (Наказ від 23.11.2008 № 148);

– «Про затвердження Кодексу усталеної практики. Зображення державного кордону та меж адміністративно-територіального устрою України на топографічній карті» (Наказ від 24.11.2008 № 151).

Окрім того, Наказом Мінагрополітики України від 01.09.2014 № 322 прийнято та надано чинності

з 1 вересня 2014 р. СОУ 71.12-37-941:2014 «Географічна інформація. Просторова прив'язка за географічними ідентифікаторами» та СОУ 71.12-37-944:2014 «База топографічних даних. Загальні вимоги».

Окрему групу становлять нормативні документи в галузі охорони праці під час проведення землевпорядних та топографо-геодезичних робіт, які переважно приймалися ще в радянський період, зокрема: «Правила по технике безопасности на топографо-геодезических работах. ПТБ-88» (затвержені Колегією ГУГК СРСР 09.02.1989 № 2/21); ДНАОП 0.05-3.10-80 (НПАОП 74.2-3.10-80) «Типовые отраслевые нормы бесплатной выдачи специальной одежды, специальной обуви и других средств индивидуальной защиты рабочим и служащим, занятым на геологических, топографо-геодезических, изыскательских, землеустроительных работах и в картографическом производстве» тощо.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Отже, можна зробити висновки, що землевпорядне нормування повинно здійснюватися не лише для забезпечення досягнення вузькоспеціалізованої, «земельно-правової» мети – забезпечення раціонального використання, охорони та відтворення земель, а й для досягнення мети значно ширшої – забезпечення раціонального використання, охорони та відтворення всіх природних ресурсів (вод, лісів, корисних копалин тощо), охорони природних комплексів, довкілля у цілому, життя та здоров'я людини.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Мартин А.Г., Євсюков Т.О. Сучасний стан та пропозиції щодо нормування у галузі охорони земель в Україні. Землеустрій і кадастр. 2008. № 1. С. 21–27.
2. Мартин А.Г., Колесник В.І. Проблеми створення галузевої системи стандартизації у сферах землеустрою, охорони та оцінки земель. Землеустрій і кадастр. 2009. № 4. С. 12–22.
3. Про землеустрій: Закон України від 22 травня 2003 р. № 858-IV. Відомості Верховної Ради України. 2003. № 36. Ст. 282.
4. Про охорону земель: Закон України від 19 червня 2003 р. № 962-IV. Відомості Верховної Ради України. 2003. № 29. Ст. 1431.
5. Про стандартизацію: Закон України від 17 травня 2001 р. № 2408-III. Відомості Верховної Ради України. 2001. № 31. Ст. 145.

УДК 338.48

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНЕ ЗНАЧЕННЯ ЗЕЛЕНОГО ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ ЯК ПЕРСПЕКТИВНОГО НАПРЯМУ РОЗВИТКУ СЕЛА

SOCIAL AND ECONOMIC SIGNIFICANCE OF GREEN TOURISM IN UKRAINE AS A PROSPECTIVE RANGE OF DEVELOPMENT OF CULTURE

Плетос С.В.

старший викладач кафедри
економіки природокористування,
Одеський державний екологічний університет

У статті розглянуто актуальні питання розвитку зеленого туризму в Україні. Висвітлено його соціально-економічне значення як перспективного напрямку розвитку села. Проаналізовано сутність сільського зеленого туризму та його роль у житті села. Визначено ключові фактори позитивного впливу на розвиток сільського зеленого туризму в Україні. Обґрунтовано доцільність його розвитку та використання для покращення стану галузі туризму та для реформування економіки України загалом. Досліджено ефективність регулювання державою цього виду туризму. Розкрито його роль для розвитку малого і середнього бізнесу. Охарактеризовано недоліки чинного законодавства та надані пропозиції щодо підвищення якості туристичних послуг. Запропоновано перспективні напрями та форми подальшого розвитку зеленого туризму на селі.

Ключові слова: сільський зелений туризм, екотуризм, мале підприємство, сільська місцевість, туристичний продукт.

В статье рассмотрены актуальные вопросы развития зеленого туризма в Украине. Освещено его социально-экономическое значение как перспективного направления развития села. Проанализированы сущность сельского зеленого туризма и его роль в жизни села. Определены ключевые факторы положительного влияния на развитие сельского зеленого туризма в Украине. Обоснована целесообразность его развития и использования для улучшения состояния отрасли туризма и для реформирования экономики Украины в целом. Исследована эффективность регулирования государством этого вида туризма. Раскрыта его роль для развития малого и среднего бизнеса. Охарактеризованы недостатки существующего законодательства и предложены направления и формы дальнейшего развития зеленого туризма на селе.

Ключевые слова: сельский зеленый туризм, экотуризм, малое предприятие, сельская местность, туристический продукт.

The article discusses topical issues of the development of green tourism in Ukraine. Its social and economic significance as a perspective direction of rural development is highlighted. The essence of rural green tourism and its role in the life of the village are analyzed. The key factors of positive influence on the development of rural green tourism in Ukraine are identified. The expediency of its development and use for improving the state of the tourism industry and for reforming the economy of Ukraine as a whole is substantiated. The effectiveness of state regulation of this type of tourism is investigated. Its role is revealed for the development of small and medium business. The shortcomings of the existing legislation are characterized and proposals for improving the quality of tourist services are provided. Proposed directions and forms of further development of green tourism in the countryside are proposed.

Key words: rural green tourism, ecotourism, small enterprise, countryside, tourist product.

Постановка проблеми. У сучасних умовах зелений туризм є одним із найбільш перспективних напрямів відродження та розвитку українського села, загального піднесення економічного рівня розвитку країни. Саме сільський зелений туризм є актуальним для дослідження його як напрямку розвитку малого і середнього бізнесу. Процеси соціально-економічних трансформацій, що мають місце в агросекторі україн-

ської економіки, зумовлюють пошук більш перспективних шляхів та організаційно-правових форм підприємництва, що дасть можливість отримання стабільних доходів. Перспективним шляхом виходу з кризового стану та покращення умов соціально-економічного забезпечення сільського населення є розвиток підприємницької діяльності в невиробничій сфері сільського зеленого туризму. Його становлення

та розвиток сприяють вирішенню основних проблем в агросекторі, що пов'язані з диференціацією виробництва, розширенням асортименту послуг невинробничої сфери, підвищенням зайнятості сільського населення, покращенням якості рівня життя.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Проблема розвитку сільського туризму останнім часом привертає все більше уваги вітчизняних науковців. Вивченню та визначенню ролі сільського туризму у складі внутрішнього туризму та місця держави у його регулюванні приділяли значну увагу у своїх наукових працях такі вчені-економісти, як О.М. Березін, П.А. Горішевський, В.П. Васильєв, Ю.В. Зінько, М.М. Костиця, М.І. Рутинський; зарубіжні – Л. Ван Депоель, Ж. Вілкін, Т. Дуча, Х. Каравелі, М. Кларк, Т. Лонч і багато інших. В.В. Гловацька розглядає зелений туризм як спільну об'єднуючу підсистему одночасно туристичної і сільськогосподарської галузей [5]. М.І. Рутинський і Ю.В. Зянько категорію «зелений туризм» ототожнюють із поняттям «агротуризм» [6]. В. Биркович, Н. Скрипник, А. Сердюк синтезують поняття «зелений туризм» та «сільський туризм» в одне ціле і визначають із позицій специфічної форми відпочинку, ознайомлення з природно-рекреаційними, культурним, історичними особливостями сільської місцевості [3].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Поряд із цим, незважаючи на значну популяризацію такого виду діяльності у світі та в національній економіці, проблема використання зеленого туризму як інструменту вирішення соціальних проблем українського села залишається недостатньо вивченою і потребує подальшого дослідження.

Для комплексного вирішення проблем розвитку сільського зеленого туризму в Україні як фактора покращення соціальної сфери необхідний детальний аналіз стану матеріально-технічної бази на селі, рекреаційних комплексів та ємності територій, кваліфікаційної підготовки фахівців туристичної сфери.

Тому основне завдання статті – дослідити й узагальнити основні види сільського туризму, які набули поширення в Україні, та надати пропозиції щодо подальшого їх розвитку.

Мета статті – визначити соціально-економічне значення і роль зеленого туризму в Україні як перспективного напрямку розвитку села, вивчити проблеми та надати пропозиції щодо їх вирішення.

Основні результати дослідження. Сільський зелений туризм є перспективним видом туризму, що набуває дедалі більшої популярності в сучасних умовах розвитку туристичного ринку. Він вважається одним із напрямів розвитку туристичної індустрії, що спрямований на охорону української природи та культурно-історичної спадщини, сприяння міжнетичній толерантності та залученню людей до активної

участі у вирішенні власних фінансових проблем, працевлаштуванню безробітних, а також подолання характерного для клімату України сезонного характеру туристичного продукту [4]. Натепер становлення сільського туризму в Україні відбувається під дією різних факторів, серед яких є ті, що сприяють, і ті, що обмежують і гальмують його розвиток.

До позитивних факторів насамперед відносять наявність в Україні сільської місцевості з унікальними природними, історико-етнографічними та рекреаційними ресурсами. Водночас низький рівень рекламного забезпечення у цій сфері є суттєвою перешкодою для поінформованості потенційних вітчизняних та іноземних споживачів послуг сільського туризму.

До негативних факторів належить нерозвинена сільська інфраструктура та комунікації, що певним чином нівелюється низькими цінами за відпочинок [3].

Виклад основного матеріалу дослідження. Формування соціальної ринкової економіки в Україні неможливе без розвитку сільських територій. Сучасний стан економічного розвитку України потребує пошуку нових форм господарювання в сільській місцевості. Однією з таких форм може виступати мале підприємництво, оскільки воно максимально поєднує інтереси як виробників, так і споживачів продукції.

Одним із перспективних напрямів розвитку індустрії туризму є сільський туризм. У світі щорічно подорожують близько 700 мільйонів туристів, при цьому, за різними даними, від 12 до 30 відсотків із них вважають кращим сільський туризм. Відповідно, ці цифри характеризують лише міжнародний туризм, а кількість внутрішніх сільських туристів у різних країнах значно вища. Сільський туризм з'єднує широкий спектр різних видів туризму, заснованих на використанні природних, історичних та інших особливостей ресурсів сільської місцевості, і розвивається швидкими темпами. У США і країнах Західної Європи сільський туризм в останні двадцять років став самостійною високоприбутковою галуззю туристичної індустрії. За оцінками СОТ, сільський туризм входить до п'ятірки основних стратегічних напрямів розвитку туризму в світі до 2020 року [1]. Україна з її унікальним ресурсним потенціалом має великі можливості для розвитку сільського туризму, особливо в тих регіонах, де слабо розвинена інфраструктура туризму й одночасно є величезний невикористаний рекреаційний потенціал. Крім того, позитивну роль у становленні і розвитку сільського туризму в Україні відіграє досить високий рівень безробіття в сільській місцевості – 49% від загальної чисельності зареєстрованих безробітних в 2017 р. [2], який змушує населення самостійно вирішувати проблеми власної зайнятості шляхом розвитку цього виду туризму. Заснований на принципах сталого туризму, сільський туризм може сприяти вирішенню безлічі про-

блем, пов'язаних не тільки із зайнятістю населення, а і з деградацією навколишнього середовища, насамперед деградацією земельних і водних ресурсів. Одночасно сільський туризм урізноманітнює місцеву економіку, формує попит на місцеві товари і послуги, відкриває додаткові джерела доходів для сільських територій. Це серйозно змінює становище сільських підприємців і жителів села: вони стають виробниками і постачальниками якісних туристичних послуг, що користуються попитом у споживачів. Сільський туризм передбачає також удосконалення стратегії розвитку сільських територій та підвищення ролі влади на місцях, про що переконливо свідчить європейський досвід.

Ні для кого не секрет, що екологічна ситуація в містах залишає бажати кращого. Тому сьогодні все більшою популярністю, насамперед у жителів мегаполісів, користується такий різновид відпочинку, як зелений туризм.

Люди через зміни умов життя у великих містах-мегаполісах усе далі відходять від природи. Проживання в таких містах призводить до ізоляваності людини, почуття самотності, надмірних навантажень на нервову систему, спричинених постійним психологічним напруженням і стресами. Усе частіше мешканці великих міст потерпають від нервових розладів та різних захворювань нервової системи. Тому у них з'являється природне і цілком зрозуміле бажання виїхати на природу, щоб у спілкуванні з нею розвантажити свою нервову систему від негативного впливу, який накопичився в умовах міського проживання. Відпочинок на селі приваблює туристів, які прагнуть хоча б короткий час пожити в екологічно чистій сільській місцевості, поласувати традиційною кухнею, оздоровитися. Сільська свобода, якої не дають масові курорти, певна екзотика сільської праці, прагнення показати дітям, звідки береться хліб, молоко та інші продукти, тощо. Ми, городяни, користуючись усіма благами цивілізації, повинні платити за це задоволення своїм здоров'ям. Тому вирватися хоча б на пару тижнів із галасливого та курного міста, пожити у злагоді з природою, подихати свіжим повітрям, харчуватися тільки натуральними та свіжими продуктами, пити джерельну воду та парне молоко для багатьох є раєм на землі. Саме за цим і їдуть у село. Тут усе своє, вирощене дбайливими господарськими руками, смачне і корисне. І хоч там не буде написано «Без ГМО», ваше внутрішнє чуття підкаже вам, що це – натуральне, таке, яким йому і належить бути. Городяни їдуть у села чи хутори пожити зовсім іншим життям. Це повернення до першоджерел. Краса сільських пейзажів, близькість річок, озер, лісів, гір, відсутність стресів та метушні, здорове харчування добре впливають на людину, зміцнюють її і духовно, і фізично. Це одна з переваг зеленого туризму.

Сільський зелений туризм розглядається нами як перспективний напрям стабіль-

ного динамічного збільшення надходжень до бюджетів сільських домогосподарств, а також чинник активізації розвитку багатьох суміжних галузей економіки (транспорт, торгівля, зв'язок, будівництво, сфера послуг, сільське господарство тощо).

Через сільський зелений туризм мешканці урбанізованих міст із масовою культурою мають можливість пізнати справжні українські традиції та відчути особливості сільського життя. Приваблює іноземних та вітчизняних туристів також етнокультура села, яка репрезентує історію України світові з іншого боку. Тому як передумову успішного розвитку відпочинку в сільських етнографічних районах доцільно розглядати формування ідеології відродження і розвитку всього спектру традиційної культури, починаючи від форм господарських занять до надбань духовної сфери, які сприятимуть розвитку індивідуального відпочинку в етнографічних районах України.

У британському словнику з подорожей, туризму та гостинності С. Медліка (1993 р.) визначено, що сільський туризм (rural tourism) – відпочинковий вид туризму, сконцентрований на сільських територіях. Він передбачає розвиток туристичних шляхів, місць для відпочинку, сільськогосподарських і народних музеїв, а також центрів з обслуговування туристів із провідниками та екскурсводами. Поняття «сільський туризм» часто ототожнюють з агротуризмом, але поняття «сільський туризм» значно ширше.

Перші паростки розвитку сільського туризму в Україні з'явилися в середині 90-х років ХХ ст. Відтоді його популяризацією займається створена 1996 р. Спілка сприяння розвитку сільського «зеленого туризму» в Україні. Уже шість років поспіль у Києві проводяться Всеукраїнські виставки-ярмарки сільського туризму. Так поступово сільський туризм з екзотичного, маловідомого виду перетворюється на один із можливих варіантів активізації господарського розвитку проблемних територій. Сільський зелений туризм – це вид туризму, що передбачає відпочинок у сільській, курортній чи природоохоронній місцевостях з використанням належно облаштованих приватних садиб чи інших закладів розміщення. Сільський туризм – це форма проведення вільного часу у вигляді стаціонарного відпочинку, тоді як базовою метою екотуризму є активне відкриття дикої природи, традицій і культури, їх глибоке пізнання й сприйняття.

Зелений туризм – відносно новий для України тип відпочинку у сільській місцевості. Однак сьогодні він досить швидко розвивається та набирає прихильності серед міських жителів. Захоплення викликає насамперед можливість не лише весело провести час із рідними та друзями, але й пізнавати довкілля, культуру та історію краю. Зелений туризм дає змогу відпочити від метушні великих міст, забути про свої щоденні клопоти і насолоджуватися природою в екологічно чистих місцях.

Сільські оселі можуть використовуватися як база для ночівлі та харчування екотуристів. З'явилося нове поняття «екоагротуризм» (або «агроекотуризм»), що передбачає відпочинок у селян, які вирощують сільськогосподарську продукцію із застосуванням екологічних методів. Тут агротуризм поєднується з екологічним сільським господарством.

У науково-популярній літературі часто використовують поняття «екологічний туризм».

Екотуризм – науково-пізнавальний вид сільського туризму, характерний для сільських місцевостей і сіл, розташованих у межах територій національних парків, заповідних зон, природних парків тощо, де передбачено відповідні обмеження щодо навантажень на територію та регламентовано види розважального відпочинку [2]. Розвиток сільського туризму у більшості країн світу розглядається як невід'ємна складова частина комплексного соціально-економічного розвитку села.

Позитивний вплив сільського туризму на поліпшення умов і якості життя селян полягає передусім у тому, що він розширює сферу зайнятості сільського населення, особливо жінок, і дає селянам додатковий заробіток.

При цьому їхні прибутки надходять не тільки від здавання в найм приміщень для проживання, а й від таких послуг, як безпосередня реалізація власних сільськогосподарських продуктів (без посередників і транспортних витрат); приготування їжі для гостей (із власноруч вирощених продуктів); прокат спортивного та рибачього інвентарю; продаж ремісничих та інших виробів; ознайомлення з місцевими традиціями та культурою; залучення до участі у сільськогосподарських роботах, зокрема, на пасіці, у косовиці; організація розваг (катання на бричці, човні, спостереження за птахами, рибальство тощо).

Останнім часом навіть з'явилося нове поняття – «екоагротуризм». Агроекотуризм – це унікальний шанс повернутися до природи, до землі, до свого коріння.

Українськими вченими висвітлюються різноманітні проблеми сільського туризму:

- відсутність правового забезпечення;
- невизначеність щодо схем кредитування, оподаткування, тарифів на житло та послуги;
- невисокий рівень кадрового забезпечення щодо діяльності з сільського туризму та інші.

Сільський туризм можна вважати підприємництвом, оскільки власники садиб створюють додаткові робочі місця, цим самим зменшуючи безробіття на селі (для прикладу одне ліжко-місце забезпечує роботою у середньому 6–7 місцевих жителів). Надають послуги, пов'язані з проживанням і харчуванням, а також атракції, пов'язані зі звичайним побутом сільського жителя (випіканням хліба, рибальством, вечерею біля вогнища, участю у польових роботах та святкуванні) за певну плату, що і є прибутком для власників цієї садиби.

Розвиток зеленого туризму в нашій країні відбувається ще досить спонтанно. Але Союз просування розвитку зеленого туризму, створений в Україні в 1996 році, проводить інформаційну роботу і всіляко допомагає у просуванні зеленого туризму в Україні на ринок туристичних послуг.

Найактивнішими регіонами, що розвивають зелений туризм на своїй території, вважається Закарпатський, Івано-франківський, Вінницький, Київський, Львівський, Полтавський.

Основні центри сільського зеленого туризму в Україні тяжіють до рекреаційних центрів: чистих річок, лісових масивів, морського узбережжя, озер та водоймищ, а також до архітектурних комплексів міст та сіл. Сьогодні в Україні умовно можна виділити центр розвитку сільського зеленого туризму – Карпати (Івано-Франківська, Закарпатська і Львівська обл.). Проте за останні роки збільшується кількість таких садиб у Чернівецькій, Волинській, Київській, Черкаській, Вінницькій областях. Набуває популярності в Східній частині України: Запорізькій, Кіровоградській, Дніпропетровській, Донецькій та інших областях.

За оцінкою Європейської Федерації фермерського та сільського туризму (**Euro Gites**), європейський ринок налічує близько 2 млн. ліжко-місць. В Україні він становить 150 тис. потенційних учасників зеленого туризму. Офіційно запрошують на відпочинок у сільську місцевість 37 садиб у семи регіонах країни. Спілка сприяння сільському туризму вважає, що цей показник для України досить успішний.

У світі сільський зелений туризм розглядається як альтернатива сільському господарству за розмірами отриманих прибутків. До того ж розвиток інфраструктури сільського туризму не вимагає таких значних капіталовкладень, як інші види туризму, і може здійснюватися за рахунок коштів самих селян без додаткових інвестицій. Скорочення міграції з сіл до міст дасть змогу заощадити значні фінансові та матеріальні ресурси, адже, за підрахунками експертів Європейського банку реконструкції та розвитку, облаштування в місті вихідця з сільської місцевості у 20 разів дорожче, ніж створення умов для його життя і роботи в селі [3]. Сьогодні господарі понад 600 садиб із 18 областей України запрошують на відпочинок до своїх садиб.

У будь-якій частині України кожне село багате на природні ландшафти, історико-архітектурні пам'ятки, лікувально-рекреаційні ресурси, звичаї і традиції, а також багате працюючими та гостинними людьми. Водночас гострою проблемою є зростаючий надлишок робочої сили в сільській місцевості і відсутність робочих місць. А сільський зелений туризм може сприяти вирівнюванню відношення робочої сили до робочих місць.

Сільський відпочинок в Україні за рахунок збереження етнографічної самобутності повинен набути національного значення. *По-перше,*

він дає поштовх для відродження й розвитку традиційної культури: народної архітектури, мистецтва, промислів – всього, що становить місцевий колорит і що поряд із природно-рекреаційними чинниками є не менш привабливим для відпочивальників. По-друге, через сільський відпочинок мешканці урбанізованих територій з масовою культурою мають можливість пізнати справжні українські традиції. По-третє, етнокультура села представляє Україну світові та приваблює також іноземних туристів. Кожне українське село можна перетворити на справжній туристичний рай, що сміливо конкуруватиме із західноукраїнськими туристичними та європейськими центрами. Позитивний вплив сільського зеленого туризму на вирішення соціально-економічних проблем села полягає передусім у тому, що він розширює сферу зайнятості сільського населення, особливо жінок, і дає селянам додатковий заробіток [2].

Розвиток сільського зеленого туризму в Україні стає можливим за рахунок наявності таких факторів:

- безцінної природної та історичної спадщини;
- 15 унікальних природних заповідників;
- сприятливого клімату, який відрізняється від клімату багатьох країн світу;
- самобутності етнічної спадщини;
- 4 млн. незайнятого або частково зайнятого в сільському господарстві населення;
- 6,4 млн. житлових будинків потенційно можуть бути використані для сільського туризму;
- 2/3 сільськогосподарської продукції в особистих селянських господарствах, і є проблемами з її збутом тощо [1].

Соціально-економічне значення розвитку сільського зеленого туризму для держави полягає у тому, що він:

- стимулює розвиток селянських господарств, які займаються зеленим туризмом;
- сприяє розвитку місцевої інфраструктури;
- сприяє збуту надлишків сільськогосподарської продукції, збільшуючи додаткові прибутки селян і відрахування у місцеві бюджети;
- активізує місцевий ринок праці, підвищує зайнятість, затримує молодь на селі, понижуючи потребу в закордонному заробітчанстві;
- сприяє охороні туристичних ресурсів, насамперед збереженню етнокультурної самобутності українців;
- створює можливості для змістовного відпочинку незаможних людей;
- сприяє підвищенню культурного рівня мешканців села та підвищенню екологічної свідомості.

Сільський зелений туризм сприяє:

1. Вирішенню основних соціально-економічних проблем села:

- зайнятість сільського населення;
- зростання доходів та підвищення життєвого рівня сільських жителів за відносно невеликих фінансових затрат;

- поліпшення благоустрою садиб та сіл, розвиток інженерної та соціальної інфраструктури;
- розширення асортименту присадибного господарства;

- реалізація на місці продукції особистого підсобного господарства як готових продуктів харчування;

- стимулювання охорони місцевих пам'яток, збереження місцевих звичаїв, фольклору, народних промислів;

- підвищення культурно-освітнього рівня сільського населення тощо.

2. Може бути джерелом поповнення місцевих бюджетів додатковими надходженнями, коли набере масового характеру.

3. Не вимагає значних інвестицій і використовує переважно приватні джерела капіталу. Із часом капіталовкладення швидко окупаються.

4. Розвантажує найбільш популярні туристичні центри, зменшуючи негативні екологічні наслідки надто інтенсивної туристичної діяльності.

Сільський туризм сприяє стабільному динамічному збільшенню надходжень до державного бюджету, активізації розвитку багатьох галузей економіки (транспорт, торгівля, зв'язок, будівництво, сільське господарство тощо); дає поштовх для відродження і розвитку традиційної культури: народної архітектури, мистецтва, промислів – усього, що становить місцевий колорит і що, поряд із природно-рекреаційними чинниками, є не менш привабливим для відпочиваючих. Етнокультура села репрезентує Україну світові та приваблює також іноземних туристів. Український сільський туризм може стати візитною карткою нашої держави на міжнародному туристському ринку, про що свідчить бажання іноземців познайомитися з історичним та природним потенціалом країни.

Основними проблемами, що стоять на шляху розвитку сільського зеленого туризму в Україні, є:

- відсутність дієвого правового забезпечення розвитку сільського зеленого туризму;
- відсутність механізму раціонального та екологічно збалансованого використання природного та історико-культурного потенціалу для потреб туризму;
- відсутність маркетингової політики у сфері сільського туризму;
- низький рівень кадрового забезпечення щодо діяльності в сільському туризмі.

Висновки та перспективи подальших досліджень у цьому напрямі. Вивчаючи досвід становлення та розвитку зеленого туризму в зарубіжних країнах, можна дійти висновку, що в Україні сьогодні є достатні передумови для його розвитку. Однак розвиток сільського зеленого туризму в сучасних соціально-економічних і законодавчо-правових умовах країни має складнощі через низку причин, до яких належить:

- недосконалість регіонального законодавства;

– роз'єднаність зусиль із розвитку внутрішнього і в'їзного туризму, відсутність інтересу до впровадження механізмів економічної кооперації та управління;

– поганий стан вітчизняних доріг;

– незадовільне використання державними органами своєї керуючої функції, визначальної політики утворень у сфері туризму, а також ролі координатора й організатора туристського розвитку сільських територій;

– непродуманість системи фінансового забезпечення розвитку зеленого туризму (системи пільгового кредитування, субсидування і податкових пільг тощо). Таким чином, на сучасному етапі сільський зелений туризм залишається високоперспективною галуззю сфери туризму, має важливе значення для економіки України, приваблює не тільки вітчизняних туристів, а й туристів із багатьох країн світу, сприяє налагодженню зовнішньоекономічних зв'язків із різними державами. Він є важливим фактором вирішення соціально-економічних проблем села – це зростання зайнятості на селі, розвиток сільської інфраструктури, отримання стабільних та вагомих прибутків селян, зміцнювання бюджету сільських поселень. Зелений сільський туризм – це рекреаційні подорожі в сільську місцевість як реакція на напружений ритм життя та перенаселеність у містах. Це також один із видів малого бізнесу, який піднімає роль краєзнавства, створює життєве середовище, що наближене до природи.

Крім того, розвиток аграрного туризму спонукає до покращення благоустрою сільських садиб, вулиць, сіл загалом, стимулює розвиток місцевої

соціальної інфраструктури) будівництво доріг, очисних споруд, вирішення проблеми утилізації сміття). До того ж цей вплив позитивно позначається на розвитку демографічних процесів на селі та сприяє збереженню сільських населених пунктів, у тому числі й тих, що вже потрапили в категорію деградуючих або депресивних.

Для українського села це ще один спосіб залучення надлишкової робочої сили, яка вивільнилася з сільськогосподарського виробництва. Оскільки відомо, що малі підприємницькі структури в аграрному секторі економіки України функціонують на принципах самокупності, самозабезпечення, самостійності у виборі напрямів діяльності і повної відповідальності за результати діяльності. Тому сільський туризм можна вважати одним із перспективних напрямів розвитку підприємництва в сільській місцевості.

На загальнодержавному рівні доцільно розробити загальні далекоглядні стратегії, законодавчі акти, постанови та інші урядові заходи для досягнення цілей сталого розвитку сільського зеленого туризму.

У подальшому для забезпечення розвитку сільського зеленого туризму в Україні вбачається доцільним:

– розробити нормативно-правову базу як на державному, так і на регіональному рівні;

– постійно проводити моніторинг показників щодо розвитку сільського зеленого туризму та вивчення потреб ринку послуг сільського зеленого туризму;

– створити інфраструктури державної фінансово-кредитної підтримки розвитку сільського зеленого туризму.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України про туризм. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>.
2. Особливості розвитку зеленого туризму в Україні (оглядова довідка за матеріалами преси). URL: <http://mincult.kmu.gov.ua/mincult/uk/publish/article/183838>
3. Биркович В.І. Сільський зелений туризм – пріоритет розвитку туристичної галузі України / В.І. Биркович // Стратегічні пріоритети. Науково-аналітичний щоквартальний збірник. 2008. № 1 (6). С. 138–143.
4. Бойко Є.О. Роль зеленого туризму в розвитку сільських територій / Є.О. Бойко, О.С. Бойко. // Економіка. Управління. Інновації. 2010. № 1(3). URL: http://tourlib.net/statti_ukr/bojko.htm.
5. Гловацька В.В. Розвиток підприємництва в системі становлення сільського (зеленого) туризму: автореф. на здобуття наук. ступеня канд. економ. наук за спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / В.В. Гловацька. Житомир, 2008. 20 с.
6. Рутинський, М. Й. Сільський туризм / М. Й. Рутинський, Ю. В. Зінько. К.: Знання, 2008. 271 с. 4. Кифяк В.Ф. Організація туристичної діяльності в Україні / В.Ф. Кифяк. Чернівці: Книга ЧЧІ. 2003. 300 с.
7. Самолюк Н.М. Сільський туризм як перспективний напрям самозайнятості сільського населення / Самолюк Н.М. // Соціально-трудова відносина: теорія та практика. 2012. № 2(4). URL: http://tourlib.net/statti_ukr/samoljuk.htm.

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

УДК 005.96:005.336.1]:658.1

ІННОВАЦІЙНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ЛЮДСЬКИМИ РЕСУРСАМИ ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ

INNOVATIVE TOOLS FOR EFFECTIVE HUMAN RESOURCES MANAGEMENT AT HIGH-TECH ENTERPRISES

Герасименко Г.В.
аспірант кафедри управління персоналом
та економіки праці,
Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана

У статті виокремлено домінанти інноваційного інструментарію управління людськими ресурсами високотехнологічних підприємств та окреслено особливості застосування зазначеного інструментарію на підприємствах сфери комп'ютерного програмування. Запропоновано модель функціональних і поведінкових компетентностей для професіоналів та фахівців, що спеціалізуються на розробленні прикладних програмних продуктів для HR-сфери. Наведено алгоритм побудови системи управління талантами з урахуванням траєкторії та рівнів професійного розвитку фахівців. Розкрито зміст ґрейдового підходу до формування параметрів основної заробітної плати. Висвітлено принципи побудови та алгоритм розроблення і впровадження системи ключових показників ефективності для інтелектуально-креативних людських ресурсів.

Ключові слова: управління людськими ресурсами, високотехнологічне підприємство, інноваційний управлінський інструментарій, компетентнісний підхід, управління талантами, ключові показники ефективності, ґрейдування.

В статті виділені домінанти інноваційного інструментарію управління людськими ресурсами високотехнологічних підприємств та особливості застосування зазначеного інструментарію на підприємствах сфери комп'ютерного програмування. Предложена модель функциональных и поведенческих компетенций для профессионалов и специалистов, специализирующихся на разработке прикладных программных продуктов для HR-сферы. Приведен алгоритм построения системы управления талантами с учетом траектории и уровней профессионального развития специалистов. Раскрыто содержание ґрейдового подхода к формированию параметров основной заработной платы. Освещены принципы построения и алгоритм разработки и внедрения системы ключевых показателей эффективности для интеллектуально-креативных человеческих ресурсов.

Ключевые слова: управление человеческими ресурсами, високотехнологічне підприємство, інноваційний управлінський інструментарій, компетентнісний підхід, управління талантами, ключеві показники ефективності, ґрейдування.

The article distinguishes innovative dominants in the management of human resources at high-tech enterprises and outlines features of using the abovementioned tools at enterprises in the field of computer programming. The author proposes a model of functional and behavioural competencies for specialists and professionals specializing in the development of application software for HR-sphere. An algorithm for building a talent management system based on the trajectory and levels of professional development of specialists is presented. The content of the grading approach to the formation of basic salary parameters is revealed. Principles of construction and algorithm of development and implementation of the system of key performance indicators for intellectual and creative human resources are highlighted.

Key words: human resources management, high-tech enterprise, innovative managerial tools, competency-based approach, talent management, key performance indicators, grading.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. В умовах інтелектуалізації та інноватизації економіки людські ресурси як носій інтелектуального капіталу та інноваційного потенціалу набувають пріоритетного значення, а досконалість управлінських технологій їх формування, розвитку та використання відіграє роль одного з основних чинників набуття конкурентних переваг. Натомість низький рівень ефективності управління людськими ресурсами зумовлює недостатню ефективність діяльності підприємств, слугує причиною асиметрій у царині економічного та соціального розвитку, призводить до втрати конкурентних позицій на ринку.

Незважаючи на постійне звернення наукової спільноти до різноманітних аспектів управління людськими ресурсами як складової частини інтегрованої системи управління підприємством, дотепер в економічній науці не сформовано комплексну науково-прикладну платформу системного дослідження ефективності управління людськими ресурсами високотехнологічних підприємств, включаючи інструментарій їх формування та використання. Брак цілісних концептуальних підходів та теоретико-практичних сценаріїв до вирішення нагальних завдань щодо забезпечення ефективності управління людськими ресурсами актуалізує проблематику розроблення відповідного науково-прикладного інструментарію з урахуванням особливостей та умов функціонування високотехнологічних підприємств.

Становлення нової економіки породжує виклики, пошук відповідей на які зумовлює зміщення акцентів у площину управління стратегічно важливим активом підприємства, статусу якого набувають саме людські ресурси. Серед першочергових викликів стійкого розвитку підприємств у мінливому ринковому середовищі – набуття незаперечних переваг у формуванні і використанні людських ресурсів. У таких умовах особливого значення набуває вдосконалення підходів до управління людськими ресурсами високотехнологічних підприємств, що дає змогу підвищити ефективність формування, розвитку та використання цього активу підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Різновекторні питання управління людськими ресурсами висвітлено у працях українських учених: Г. Азаренкової, В. Воронкової, Н. Гавкалової, О. Герасименко, О. Грішнкової, О. Даниленко, В. Данюка, Л. Довгань, М. Дороніної, Л. Ємельяненко, С. Калініної, Н. Ковтун, А. Колода, Т. Костишиної, О. Кравчук, О. Кузьміна, Ю. Маршавіна, Є. Матвіїшина, Д. Мельничука, Г. Назарової, І. Петрової, В. Петюха, В. Савченка, М. Семикіної, Г. Сукова, С. Цимбалюк, Л. Червінської, О. Чернушкіної, Л. Щетініної та ін., а також розкрито в роботах іноземних авторів: М. Армстронга, В. Весніна, О. Єгоршина, Дж. Іван-

цевича, Л. Карташової, А. Кібанова, Т. Комісарової, Дж. Лафти, О. Лобанова, Є. Маслово, Ю. Одегова, М. Соколової, Д. Торрінгтона та ін. Українськими та іноземними науковцями зроблено суттєвий внесок у дослідження теоретико-методологічних і прикладних аспектів управління людськими ресурсами підприємств. Утім, посилення стратегічної значущості людських ресурсів високотехнологічних підприємств у координатах нової економіки та недостатня розробленість теоретико-прикладних аспектів ефективності управління ними на теоретичному рівні, невирішеність низки питань концептуального характеру, наявність науково-практичних проблем щодо визначення домінант соціально-трудоного виміру та розроблення механізмів підвищення ефективності управління людськими ресурсами високотехнологічних підприємств як провідних суб'єктів інформаційно-інноваційної економіки зумовили вибір теми дослідження.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Автор статті ставить за мету розкрити теоретико-прикладні аспекти інноваційного управлінського інструментарію у контексті розвитку сучасного концепту управління людськими ресурсами високотехнологічних підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Попередньо виконані автором статті дослідження [2; 3] засвідчили, що домінантами в інноваційному інструментарії підвищення ефективності управління людськими ресурсами високотехнологічного підприємства слід визнати: у процесах наймання – компетентнісний підхід; у процесах розвитку – управління талантами; в оцінюванні – визначення ділового потенціалу та індивідуального внеску за ключовими показниками ефективності; у винагороді – поєднання грейдування у проектуванні основної заробітної плати та управління результативністю у практиці преміювання з орієнтацією на ринкові ставки заробітної плати.

Поняття «компетенції» як сучасний феномен науки та практики управління людськими ресурсами бере витоки з положень класичного менеджменту, розвинутого Д. Макклеландом та його послідовником Р. Боятцисем [13]. Ретроспектива започаткування та поширення компетентнісного підходу підтверджує розуміння компетенції як здатності людини поводитися таким чином, щоб відповідати вимогам роботи у відповідному організаційному середовищі та створювати передумови для досягнення очікуваних результатів.

Погоджуємося із зарубіжними та вітчизняними дослідниками, які трактують компетенцію як поведінкову характеристику, значущу для ефективного виконання роботи [8; 11; 12; 14]. Зазначимо, що Національною рамкою кваліфікації, затвердженою Постановою Кабінету Міністрів України від 23.11.2011 № 1341, уведено термін «компетентності», які визначаються як

здатності особи до виконання певного виду діяльності, що виражається через знання, розуміння, вміння, цінності, інші особисті якості [9].

Узагальнення наявного науково-методичного доробку з питань запровадження компетентнісного підходу у практику управління людськими ресурсами дало змогу розробити модель функціональних і поведінкових компетентностей для професіоналів та фахівців, що спеціалізуються на розробленні прикладних програмних продуктів для HR-сфери з використанням пропрієтарної мови програмування АВАР (табл. 1, 2).

Управління талантами на високотехнологічних підприємствах, на думку автора, слід розглядати як цілеспрямований процес пошуку та залучення співробітників із високим інтелектуально-креативним потенціалом та рівнем обдарованості, з особливими здібностями до творчості на рівні лідерства, а також безперервного розвитку та ефективного застосування їх компетентностей. Акцентуємо увагу на тому, що вибір управлінських технологій та інструментарію щодо талановитих співробітників варто здійснювати з урахуванням їхніх переваг та недоліків, які узагальнено в табл. 3.

Побудову системи управління талантами доцільно здійснювати за таким алгоритмом:

1. Оцінювання компетентнісного потенціалу працівника.

2. Виявлення зв'язку між компетенціями та індивідуальною результативністю.

3. Розроблення та впровадження програм розвитку компетентцій.

4. Моніторинг змін у досконалості компетенцій.

Дієвість зазначеного алгоритму забезпечується у разі дотримання низки вимог до процедури оцінювання, серед яких:

– комплексність, що передбачає оцінювання компетентнісного потенціалу за всіма компонентами корпоративної моделі компетенцій незалежно від посадового статусу;

– використання об'єктивної системи показників для оцінювання компетенцій за їх складниками;

– єдина методична база для оцінювання компетентнісного потенціалу працівників усіх посадових рівнів;

– об'єктивність;

– своєчасність проведення оцінювальних процедур;

– прийняття відповідних управлінських рішень за результатами оцінювання;

– забезпечення зворотного зв'язку, що даватиме змогу кожному працівникові розуміти його цінність для підприємства, мати уявлення про сильні та слабкі сторони, визначати перспективи вдосконалення компетентнісного потенціалу.

Траєкторію розвитку талантів у сфері комп'ютерного програмування можна представити трьома рівнями професійного розвитку фахівців (табл. 4).

Методологічним базисом побудови системи ключових показників ефективності (діяльності), на думку автора, мають бути такі принципи:

– система КПЕ не повинна формуватися як система покарань або зняття помсти. Це має бути сукупність показників, які відображають цілі діяльності підприємства, динаміку розвитку та внесок кожного співробітника в досягнення поставлених завдань. У разі залучення співробітників некерівного складу до процесу розроблення КПЕ варто попередити ризики можливого невдоволення персоналу та фальсифікації результатів, які на суб'єктивних засадах можуть набувати максимальних значень за шкалою КПЕ;

– у КПЕ не повинні входити показники, які не підлягають кількісному вимірюванню, зокрема рівень якості обслуговування, задоволеність клієнтів, лояльність співробітників компанії і так інше;

– КПЕ повинні бути такими, щоб співробітник міг безпосередньо впливати на їх досягнення і виконання поставлених завдань;

– КПЕ не повинні стати самоціллю у діяльності співробітників, щоб, працюючи на досягнення декількох показників, співробітники не ігнорували виконання інших завдань, що може призвести до негативних наслідків у розвитку підприємства.

Практика беззаперечно свідчить, що ключові показники ефективності (КПЕ) дають змогу здійснити контроль над ступенем досягнення працівником поставлених завдань у координатах цілей підприємства. Система КПЕ з відповідними особливостями щодо її формування може достатньо успішно застосовуватися для оцінювання результатів роботи окремих працівників, підрозділів та підприємства у цілому. Головним вектором у практичному призначенні КПЕ є розроблення та запровадження вискоелективної системи стимулювання працівників підприємства. Крім того, практика КПЕ націлена на вирішення низки завдань, серед яких:

– конкретизація цілей у діяльності підприємства, визначення завдань для виконавців на всіх рівнях організаційної ієрархії;

– посилення розуміння співробітниками підприємства мети його діяльності, а також уявлення про їх індивідуальні завдання та завдання структурних підрозділів;

– формування прозорої основи для аналізу та контролю результатів праці окремих працівників та структурних підрозділів підприємства;

– посилення об'єктивності в оцінюванні індивідуальних та колективних результатів роботи, а також внеску окремих виконавців у досягнення загального кінцевого результату;

– сприяння підвищенню результативності та ефективності діяльності підприємства за рахунок підвищення якості управління та мотивації працівників, винагорода яких безпосередньо залежить від досягнутого рівня КПЕ.

Модель функціональних компетентностей програміста (приклад)

АВАР	Знання предметної сфери HR. Технічні знання АВАР
4 – Рівень експертизи	Рівень не оцінюється
3 – Рівень досвіду	<p>Глибокі знання технології АВАР: – об'єктно-орієнтоване програмування (розроблення класів), BADI, розширення, LSMW, Visual Basic, BAPI, Batch Input, SQL, ALV, PDF-форми, робота з об'єктами АВАР-словника, оптимізація АВАР-коду; – глибокі знання однієї або більше технологій: WEB Dynpro for ABAP, Workflow, ALE IDOC стосовно HR. Знання предметної сфери HR: – інфотипи PA, OM, структури даних PA, OM, PT, PY; – логічні бази даних та робота з ними: PNP(CE), PCH, PYF; – методи створення та розширення інфотипів: CMOD, BADI; – налаштування заходів PA та динамічних заходів PA; – налаштування друку документів (накази, контракти); – структура кластера розрахунку заробітної плати та часових даних (зв'язок між таблицями кластера), методи читання та запису кластера, розроблення функцій та операцій розрахунку заробітної плати; – основні функціональні модулі HR: читання, зміна, видалення записів інфотипів PA, OM, розрахунку заробітної плати та часових даних; – інструменти відновлення даних розрахунку заробітної плати. Основні транзакції користувача та програми (на рівні досвідченого користувача): робота із заходами, оцінка часу, розрахунок заробітної плати та міжрозрахункових виплат, робота з одиницями розрахунку, робота з об'єктами організаційного менеджменту та організаційної структури, апробація перерахунків та модуля розширеної функціональності.</p>
2 – Рівень розвитку	<p>Глибокі знання технології АВАР: – об'єктно-орієнтоване програмування (розроблення класів), BADI, розширення, LSMW, Visual Basic, BAPI, Batch Input, SQL, ALV, PDF-форми, робота з об'єктами АВАР-словника, оптимізація АВАР-коду; – глибокі знання однієї або більше технологій: WEB Dynpro for ABAP, Workflow, ALE IDOC стосовно HR. Знання предметної сфери HR: – інфотипи PA, OM, структури даних PA, OM; – логічні бази даних та робота з ними: PNP(CE), PCH; – методи створення та розширення інфотипів: CMOD, BADI; – налаштування заходів PA та динамічних заходів PA; – основні функціональні модулі HR: читання, зміна, видалення записів інфотипів PA, OM, розрахунку заробітної плати та часових даних. Основні транзакції користувача та програми (на рівні досвідченого користувача): робота із заходами, оцінка часу, розрахунок заробітної плати та міжрозрахункових виплат, робота з одиницями розрахунку, робота з об'єктами організаційного менеджменту та організаційної структури.</p>
1 – Рівень стартового розвитку	<p>Глибокі знання технології АВАР: – об'єктно-орієнтоване програмування (розроблення класів), BADI, розширення, Visual Basic, SQL, ALV, робота з об'єктами АВАР-словника, оптимізація АВАР-коду; Глибокі знання однієї з технологій АВАР: – LSMW, Batch Input, PDF-форми, WEB Dynpro for ABAP, Workflow, ALE IDOC стосовно HR. Знання предметної сфери HR: – інфотипи PA, OM, структури даних PA, OM; – логічні бази даних та робота з ними: PNP(CE), PCH; – основні функціональні модулі HR: читання, зміна, видалення записів інфотипів PA, OM. Основні транзакції користувача та програми (на рівні досвідченого користувача): робота із заходами, оцінка часу, розрахунок заробітної плати та міжрозрахункових виплат, робота з одиницями розрахунку, робота з об'єктами організаційного менеджменту та організаційної структури.</p>
0 – Рівень загального розуміння	Знання однієї з мов програмування, розуміння принципів об'єктно-орієнтованого програмування.

Ретроспектива започаткування та поширення практики застосування КПЕ в управлінні людськими ресурсами дає змогу сформулювати алгоритм розроблення та впровадження КПЕ.

1. Визначення сфер відповідальності структурних підрозділів за бізнес-процеси та функціонал підприємства:

1.1) виокремлення структурних підрозділів, для яких будуть розроблятися КПЕ;

Таблиця 2

Модель поведінкових компетентностей програміста (приклад)

Блоки компетентностей	Компетентності	Оцінювані поведінкові індикатори
Розумовий	Системність мислення	Уміння працювати з великим обсягом різномірної інформації
		Уміння структурувати інформацію з різних підстав
		Уміння бачити ситуацію цілісно, у взаємозв'язку з усіма аспектами
	Динамічність мислення	Уміння переключатися від одного завдання до іншого
		Уміння швидко вирішувати інтелектуальні завдання
	Нестандартність і гнучкість мислення	Уміння гнучко реагувати на зміни ситуації та обстановки
Здатність відшукати багато варіантів для вирішення завдання		
Уміння знаходити альтернативні рішення		
Організаторський	Орієнтація на конкретний результат	Уміння чітко сформулювати необхідний результат
		Здатність утримувати значиму мету в ситуаціях, насичених вихідними даними
	Здатність планувати і проектувати	Уміння досягати поставлених цілей
		Уміння розподіляти ресурси, сили, можливості
		Уміння прогнозувати розвиток ситуації
	Керівництво групою	Логічні здатності
Уміння брати відповідальність за ключові рішення		
Уміння делегувати повноваження		
Комунікативний	Ефективність взаємодії з людьми	Здатність мотивувати на досягнення результату
		Презентаційні навички
		Уміння взаємодіяти з людьми інших поглядів і думок
	Гнучкість у спілкуванні	Уміння досягати своїх цілей у процесі комунікації
		Уміння застосовувати різні комунікативні стратегії
	Здатність до ведення переговорів	Уміння переводити конфлікти з деструктивних у конструктивні
Особистісний	Лояльність компанії	Здатність до підлаштовування і ведення
		Уміння слухати і розуміти зміст усного і письмового повідомлення
	Стресостійкість	Уміння співвідносити свої цілі з цілями компанії
		Здатність зберігати високу мотивацію до роботи в компанії
		Здатність зберігати високий темп роботи
	Мотивація до досягнення	Уміння підтримувати інтелектуальну продуктивність тривалий час
		Уміння керувати своїм емоційним станом
		Готовність використовувати максимальну кількість особистих ресурсів
	Готовність до змін	Здатність одержувати найкращий результат із можливих
		Здатність до самомотивації
Обґрунтованість і самостійність у прийнятті рішень	Уміння використовувати можливості для розширення своїх навичок	
	Здатність до самонавчання	
	Уміння аргументувати і відстоювати свою позицію	
	Уміння проводити в життя своє рішення	

1.2) аналіз та вдосконалення документальної бази, яка описує структуру організаційно-функціональної діяльності підприємства та зміст трудових процесів;

1.3) побудова матриці відповідальності за бізнес-процеси підприємства.

2. Визначення ключових показників результативності та їх узгодження із системою винагороди за структурними підрозділами:

2.1) моніторинг динаміки корпоративних стратегічних цілей та корпоративних показників результативності;

2.2) визначення взаємозв'язку цілей підприємства за основними функціональними напрямками та розроблення стратегічної карти підприємства;

2.3) декомпозиція стратегічних цілей і проектування корпоративних показників результативності на структурні підрозділи;

Таблиця 3

Сильні та слабкі сторони талановитих співробітників підприємства

Переваги	Недоліки
Талановиті співробітники володіють потужним потенціалом професійного та кар'єрного зростання, здатні створювати передумови та задавати імпульс для розвитку компанії	Талановиті співробітники не схильні до стандартних HR-технологій
Талановиті співробітники відрізняються оригінальністю мислення та здатністю продукувати творчі, нестандартні рішення	Талановиті співробітники складно сприймають усталені норми роботи, часто порушують прийняті регламенти
Талановиті співробітники є стратегічно важливим ресурсом для успішного функціонування та розвитку підприємства	Талановиті співробітники складно сприймають негативні емоції з боку колег, що погіршує атмосферу всередині колективу
Талановиті співробітники слугують взірцем для інших працівників підприємства щодо потенціалу та результативності	Генерування та втілення нових ідей може призвести до ризиків у діяльності підприємства
Талановиті співробітники схильні до кар'єрного зростання шляхом отримання професійних заслуг	Талановиті співробітники, відстоюючи власну позицію, створюють передумови до розгортання конфлікту з керівництвом та колегами
Талановиті співробітники, як правило, готові йти на ризик заради справи та професійних інтересів	Талановиті співробітники складно входять до складу команди та сприймаються колегами
Талановиті співробітники спроможні надихати колег своїми ідеями, ентузіазмом, творчим підходом і високим рівнем причетності до справ підприємства	Рівень кваліфікації талановитих співробітників може перевищувати потреби компанії
Талановиті співробітники володіють широким спектром професійних та поведінкових компетентностей	Талановиті співробітники можуть прагнути набути такого рівня кваліфікації, який не може бути забезпечений із боку підприємства
Талановиті співробітники схильні до навчання та розвитку, вдосконалення компетентностей	Талановиті співробітники віддають перевагу автономній роботі за індивідуальним графіком та з використанням індивідуальних підходів, що вносить дезорганізованість у діяльність підприємства
Талановиті співробітники спроможні витратити особистий час заради професійного розвитку	Високий рівень конкурентоспроможності талановитих співробітників може позначатися на зниженні їх лояльності до підприємства
Талановиті співробітники цілеспрямовані, прагнуть утілення згенерованих ними ідей	Високий рівень та досконалість компетентностей талановитих співробітників можуть створювати ризики щодо можливого переходу на підприємства-конкуренти
Талановиті співробітники широко задіяні в професійних комунікаціях та обізнані в інноваційних підходах, що використовуються у сфері їх діяльності	У разі звільнення талановитих співробітників підприємство зазнає значних утрат людського капіталу

Джерело: розроблено з використанням [7]

Таблиця 4

Рівні професійного розвитку фахівців у сфері комп'ютерного програмування

	Характеристика
Новачок	Виконує нескладні завдання під керівництвом наставника та пише невеликі фрагменти коду під постійним контролем із боку лінійного менеджера
Учасник	Пише значні фрагменти коду самостійно. На нетривалий час може залишатися без контролю лінійного менеджера
Архітектор	Працює автономно, самостійно розробляє великі системи. Керує проектуванням і розробленням великих фрагментів коду впродовж тривалого періоду часу. Вносить пропозиції щодо інновацій та впроваджує їх у практику. Керує декількома іншими розробниками як менеджер або наставник

2.4) формулювання КПЕ структурних підрозділів і розроблення шкали винагороди;

2.5) перевірка збалансованості КПЕ за різними структурними підрозділами та взаємоузгодженість шкали винагороди у цілому по підприємству.

3. Розроблення системи моніторингу КПЕ:

3.1) опис процедур та інструментарію отримання фактичних значень КПЕ за показниками структурних підрозділів для проведення план-фактного контролю їх досягнення;

3.2) визачення процесів коригування планових значень КПЕ;

3.3) розроблення регламентів КПЕ.

4. Розроблення системи винагороди за працю працівників структурних підрозділів на основі КПЕ:

4.1) ранжування та визачення питомої ваги КПЕ для різних структурних підрозділів;

4.2) встановлення частки кожного КПЕ в системі винагород за структурними підрозділами;

4.3) розроблення нормативно-методичних регламентів розрахунку коштів на винагороди за працю у розрізі структурних підрозділів.

Розроблення КПЕ здійснюється так, щоб співробітник мав можливість впливати своїми діями на рівень досягнення відповідних показників. Ключові показники ефективності (діяльності) працівників підприємств у галузі комп'ютерного програмування та надання інформаційних послуг наведено в табл. 5. При цьому спектр показників для управлінських посад топ-рівня та функціональних підрозділів середньої ланки є загальними для підприємств різних видів економічної діяльності, а показники за профільними для досліджуваних високотехнологічних підприємств посадами враховують специфіку трудових процесів у комп'ютерному програмуванні та наданні інформаційних послуг.

У межах проблематики ефективного управління людськими ресурсами високотехнологічних підприємств особливий науковий інтерес

становлять питання розроблення системи КПЕ для інтелектуально-креативних людських ресурсів, діяльність яких вимагає творчого підходу, пошуку нестандартних рішень, розроблення інноваційних продуктів, оптимізованих за термінами, вартістю та якістю наукових або інженерних рішень. Для персоналу творчих видів праці формалізація процесів та результатів роботи може позначитися на обмеженні способів генерування креативних ідей. Якщо підприємство у цілому або його структурний підрозділ чи окремих працівників займаються створенням унікальних інноваційних продуктів, то практика застосування КПЕ буде недоречною. У такому разі результативність трудової діяльності визначатиметься ефектом від створеного інноваційного продукту.

Проте зважаючи, що діяльність більшості інтелектуально-креативних фахівців є невід'ємним складником бізнес-процесів, які регламентовані за термінами та вартістю виконання робіт, результати їх роботи мають бути імплементовані в систему цілей та показників функціонування підприємства чи окремого структурного підрозділу.

Наведені вище міркування дають змогу внести до системи КПЕ працівників інтелектуально-креативного спрямування такі показники, як терміни виконання завдань, відсутність помилок, задоволеність замовника результатом.

При цьому актуалізуються управлінські функції щодо нормування обсягів різних типів робіт

Таблиця 5

Ключові показники ефективності (діяльності) фахівців високотехнологічного підприємства у сфері комп'ютерного програмування

Найменування посади	Ключові показники ефективності (діяльності)
Директор	EBITDA – Earnings before interest, taxes, depreciation and amortization (дохід до сплати податку на прибуток, відсотків та амортизації) ROACE – Return on average capital employed (рентабельність капіталу); характеризує співвідношення прибутку та капіталу (акціонерного та позикового), що використовується для отримання прибутку FCF (вільний грошовий потік, рух грошових коштів компанії щодо основної та інвестиційної діяльності за період)
Директор із фінансової роботи	EBITDA, економія бюджету витрат компанії, розмір запозичених коштів, співвідношення боргу і EBITDA, сума штрафів із боку контролюючих органів
Директор з маркетингу	Дохід від основної діяльності, обсяги продажу постійним клієнтам, індекс задоволення клієнтів, частка ринку, темпи зростання частки ринку, індекс бренду компанії
Заступник директора з інформаційних технологій	Термін реалізації IT-проектів, ефективність вкладень в IT-проекти, індекс задоволення клієнтів, економія бюджету IT-витрат
Менеджер із персоналу	Плинність персоналу, індекс задоволення працівників, відсутність зауважень за результатами кадрового аудиту, дотримання термінів заповнення вакантних посад, ефективність навчання персоналу
Програміст	Повнота реалізації функціональних вимог, зручність інтерфейсу, надійність та швидкість реакції системи (швидкість роботи додатків), відповідність прототипу (параметрам ТЗ)
Системний адміністратор / адміністратор баз даних	Інформаційна безпека, безперебійність у роботі інформаційних систем, швидкість отримання даних за замовленням клієнта, актуальність даних (швидкість оновлення даних)

Джерело: складено з використанням [1; 5; 6]

та планування загального бізнес-процесу з виокремленням відносно автономних його складників, а ритмічність забезпечується правильною організацією трудових процесів, наявністю нормативно-методичного забезпечення та якістю диспетчеризації замовлень.

Ефективна система винагороди за працю, на думку автора, може бути побудована на основі синтезу грейдів та ключових показників ефективності (key performance indicators – KPI). За визначенням науковців сучасності, грејди трактуються як роботи рівної цінності або аналогічного змісту, згруповані для адміністрування зарплат. На відміну від тарифних розрядів грејди – поняття ширше, включає не тільки оплату праці, а й оцінку можливих та необхідних пільг, навчання, просування кар'єрними сходами працівників різних категорій тощо. Крім того, під час установавання рівня заробітних плат ураховується ситуація, що складається на ринку праці [4; 6; 10; 15]. Грејдінг є системою посадових розрядів. Система грејдів об'єднує всі посади підприємства таким чином, що до одного розряду можуть належати посади одного рівня з різних підрозділів. Основна ідея грејдів – уведення фіксованого окладу співробітника, тобто базової частини зарплати залежно від посади. Залежно від належності посади до певного грејду визначаються соціальний пакет співробітника і в переважній більшості – розмір преміальних виплат. Таким чином, система грејдів, формуючи оклади, певним чином регламентує компенсаційний пакет.

Під час формування системи оплати праці шляхом грејдування використовується бально-факторний метод оцінювання значущості посад та робіт (метод Хея), згідно з яким ураховується питома вага факторів, за якими здійснюється оцінка в балах відповідно до рівнів прояву дії фактору. Цінність кожної посади визначається інтегральною кількістю встановлених під час оцінювання балів. Вибір факторів, за якими здійснюється оцінювання, залежить від профілю та специфіки діяльності підприємства з урахуванням стратегічних цілей у діяльності підприємства. При цьому для оцінювання всіх робіт/посад використовується єдиний набір факторів, які мають різний ступінь прояву на різних робочих місцях. Чинники повинні базуватися на стратегії і цінностях підприємства і бути прийнятними для всіх заінтересованих сторін. Зі зміною стратегічних орієнтирів та системи цілей у діяльності підприємства здійснюється перегляд та коригування факторів, за якими проводиться оцінювання значущості робіт та посад.

В основу оцінювання посад за методом Хея покладено такі три фактори:

1) необхідні знання і досвід, до яких входять практичні процедури, спеціальні методи і прийоми, професійні знання;

2) навички, необхідні для вирішення завдань (проблем), зокрема здатність до аналітичного мислення та здатність до творчості;

3) рівень відповідальності, який передбачає межі прийняття самостійних рішень, межі діяльності працівника та рівень впливу на роботу компанії.

З урахуванням специфіки діяльності досліджуваних підприємств у сфері комп'ютерного програмування та надання інформаційних послуг, на думку автора, доцільно застосувати такий спектр факторів: рівень спеціальних знань (кваліфікація), складність вирішуваних проблем, свобода дій, ступінь впливу на результат, ціна помилки, управлінські навички, навички взаємодії, комунікабельність, відповідальність.

Бально-факторну матрицю оцінювання робіт та посад пропонується формувати за двома варіантами, які відрізняються кількістю рівнів у прояві ступеню впливу різних факторів на інтегральний показник, що дасть змогу диференційовано врахувати не лише компетентність працівників, а й особливості життєвого циклу в діяльності високотехнологічного підприємства та домінуючі в організації трудових процесів. За першим варіантом бально-факторної матриці використовується однакова кількість рівнів та експертним шляхом установаються їх питома вага і максимальне значення балів, які розподіляються за шкалою рівнів.

Приклад бально-факторної матриці, побудованої за викладеним вище підходом, в якій встановлено шість рівнів прояву факторів із максимальною інтегральною оцінкою 500 балів, наведено в табл. 6.

За другим варіантом бально-факторної матриці використовується різна кількість рівнів та експертним шляхом установаються їх питома вага і мінімальне значення балів, за якими оцінюється значущість кожного фактору на першому рівні їх прояву. Вибраний експертним шляхом інтервал за шкалою рівнів визначає диференціацію у бальній оцінці. У прикладі другого варіанту бально-факторної матриці взято 20%-й крок від одного рівня до іншого, за якого зі збільшенням рівня буде збільшуватися інтервал у балах між рівнями (табл. 7). Згідно з науково-прикладними підходами, які сформува-лися у практиці грејдування, рекомендований крок становить від 15% до 30%.

Приклад опису фактору «рівень спеціальних знань (кваліфікація)» наведено в табл. 8.

Розподіл проранжованих посад підприємства за інтегральною бально-факторною оцінкою на окремі грејди є основою для визначення постійної частини заробітної плати. У визначенні розміру постійної частини заробітної плати (посадового окладу, окладу, тарифної ставки, ставки), на думку автора, доцільно забезпечити можливість індивідуалізації заробітної плати шляхом установавання діапазону посадових окладів, окладів, тарифних ставок, ставок. Рівень базового посадового окладу (окладу) чи тарифної ставки (ставки) встановлюється з урахуванням державних соціальних гарантій в оплаті праці та

Таблиця 6

Бально-факторна матриця оцінювання значущості робіт/посад з однаковою кількістю рівнів

№	Фактор	Питома вага, %	Максимальна кількість балів	Кількість балів за рівнями					
				1	2	3	4	5	6
1	Рівень спеціальних знань (кваліфікація)	20	100	17	33	50	67	83	100
2	Складність вирішуваних проблем	15	75	13	25	38	50	63	75
3	Свобода дій	10	50	8	17	25	33	42	50
4	Відповідальність	10	50	8	17	25	33	42	50
5	Ціна помилки	15	75	13	25	38	50	63	75
6	Управлінські навички	10	50	8	17	25	33	42	50
7	Навички взаємодії, комунікабельність	10	50	8	17	25	33	42	50
8	Ступінь впливу на результат	10	50	8	17	25	33	42	50

Таблиця 7

Бально-факторна матриця оцінювання значущості робіт/посад із різною кількістю рівнів

№	Фактор	Питома вага,%	Мінімальна кількість балів	Кількість балів за рівнями							
				1	2	3	4	5	6	7	8
1	Рівень спеціальних знань (кваліфікація)	20	20	20	24	29	35	41	49		
2	Складність вирішуваних проблем	15	15	15	18	22	26	31	37	44	53
3	Свобода дій	10	10	10	12	14	17	20	24		
4	Відповідальність	10	10	10	12	14	17	20	24		
5	Ціна помилки	15	15	15	18	22	26	31	37	44	53
6	Управлінські навички	10	10	10	12	14	17				
7	Навички взаємодії, комунікабельність	10	10	10	12	14	17	21			
8	Ступінь впливу на результат	25	25	25	30	36	43	51	62	74	

Таблиця 8

Опис фактору «рівень спеціальних знань (кваліфікація)» (приклад)

Рівень	Описання фактору
1	Спеціальні знання, кваліфікація у вузькій сфері. Виконання простих операцій. Навички роботи з простим устаткуванням. Виконання чітко визначених функцій. Не вимагає попереднього досвіду роботи
2	Спеціалізовані знання, кваліфікація у вузькій сфері. Навички роботи з технікою, устаткуванням. Знання методик. Навички можуть бути набуті шляхом навчання або досвіду виконання робіт
3	Потрібні застосування основ теоретичних знань і професійна підготовка для виконання завдань, процедур середньої складності. Робота вимагає розуміння застосування принципів, методик
4	Робота на цьому рівні вимагає практичного застосування знань, отриманих у ВНЗ. Потрібні знання в кількох сферах, додаткове навчання за фахом. Необхідний досвід роботи для виконання складних завдань, а також навички самостійного ухвалення рішень
5	Необхідні глибокі спеціальні знання. Робота на цьому рівні вимагає практичного застосування знань і досвіду роботи на даній посаді, спеціальної підготовки для розроблення і практичного застосування концепцій, методик
6	Потрібні особливі спеціальні знання. Робота вимагає майстерного володіння концепціями і різними методиками завдяки поглибленому вдосконаленню у вузькоспеціалізованій сфері (глибина знань) або всебічному професійному досвіду (широта знань) у широкому діапазоні сфер
7	Наявність експертних знань і досвіду (з особливою глибиною) в науковій або спеціальній сфері, а також володіння ними і застосування їх на експертному рівні

дії ринкових важелів. Формування змінної частини заробітної плати доцільно здійснювати в системі управління результативністю на основі ключових показників ефективності (КПЕ), науково-прикладні засади формування яких викладено вище.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Інноваційними підходами та інструментами управління людськими ресурсами високотехнологічних підприємств слід уважати: у процесах наймання – компетентнісний підхід; у процесах розвитку – управління талантами; в оціню-

ванні – визначення ділового потенціалу та індивідуального внеску за ключовими показниками ефективності; у винагороді – поєднання грейдування у проектуванні основної заробітної плати та управління результативністю у практиці преміювання з орієнтацією на ринкові ставки заробітної плати, використання нової структури компенсаційного пакета. Їх розроблення та запровадження у практику діяльності високотехнологічних підприємств сприятиме підвищенню ефективності найціннішого активу – інтелектуально-креативних людських ресурсів, що визначає перспективи подальших досліджень автора.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Армстронг М., Стивенс Т. Оплата труда. Практическое руководство по построению оптимальной системы оплаты труда и вознаграждения персонала; пер. с англ. Днепропетровск: Баланс Бизнес Букс, 2007. 512 с.
2. Герасименко Г.В. Високотехнологічне підприємство як суб'єкт нової економіки: інституціональні ознаки ідентифікації. Парадигмальні зрушення в економічній теорії XXI ст.: матеріали III Міжнародної науково-практичної конференції. Київ: Київський національний університет імені Тараса Шевченка. 2017. С. 734–739.
3. Герасименко Г.В. Комплексний механізм підвищення ефективності управління людськими ресурсами високотехнологічного підприємства: теоретичне обґрунтування інноваційних компонент. Соціально-трудова відносина: теорія та практика. 2018. № 1. С. 369–385.
4. Данюк В.М., Чернушкіна О.О. Грейдинг у системі управління персоналом. Вісник Хмельницького національного університету. 2009. № 4, Т. 3. С. 70–73.
5. Клочков А.К. КРІ і мотивація персонала: полный сб. практических инструментов. Москва: Эксмо, 2010. 160 с.
6. Колот А.М., Цимбалюк С.О. Мотиваційний менеджмент: підручник. Київ: КНЕУ, 2014. 479 с.
7. Пересипкіна Н. Управління талантами: сучасні виклики для HR-менеджера. Кадровик України. 2017. № 10(129). С. 102–103.
8. Петрова І. Інтеграційна роль компетенцій у стратегічному управлінні людськими ресурсами. Україна: аспекти праці. 2008. № 8. С. 23–28.
9. Про затвердження Національної рамки кваліфікації: Постанова Кабінету Міністрів України № 1341 від 23.11.2011.
10. Рутицкая В. Модель оплаты труда: грейды URL: <http://www.hr-portal.ru/article/model-oplaty-truda-greidy> (дата обращения: 01.06.2018).
11. Середа Г.В. Удосконалення методики розробки корпоративного профілю компетенцій фахівця. Економіка і організація управління. 2016. № 1(21). С. 227–235.
12. Спенсер-мл. Л.М., Спенсер С.М. Компетенции на работе; пер. с англ. Москва: НРРО, 2005. 384 с.
13. Столярук Х.С. Розробка сценарію дослідження методологічних проблем моделювання компетенцій фахівців. Соціально-трудова відносина: теорія та практика. 2014. № 2. С. 268–273.
14. Холлифорд С., Уиддет С. Руководство по компетенциям; пер. с англ. Москва: НРРО, 2003. 224 с.
15. Чемяков В.П. Грейдинг: технология построения системы управления персоналом. Москва: Вершина, 2007. 208 с.

УДК 331.522:004.45

АРХІТЕКТОНІКА СУБ'ЄКТНО-ФУНКЦІОНАЛЬНОГО МЕХАНІЗМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗБАЛАНСОВАНОСТІ МІСЦЕВОГО РИНКУ ПРАЦІ

ARCHITECTONICS OF SUBJECT-FUNCTIONAL MECHANISM TO BALANCE LOCAL LABOR MARKETS

Дружиніна В.В.

доктор економічних наук,
професор кафедри туризму,
Кременчуцький національний університет
імені Михайла Остроградського

Луценко Г.П.

викладач-методист вищої категорії,
Кременчуцький льотний коледж
Національного авіаційного університету

Старчик Н.В.

викладач-методист вищої категорії,
Кременчуцький льотний коледж
Національного авіаційного університету

У статті зазначено, що для вирішення протиріч місцевого ринку праці необхідне забезпечення єдності суб'єктної взаємодії в процесі стратегічного забезпечення об'єктної збалансованості місцевого ринку праці, а також на основі систематизації важелів впливу (економічних, адміністративних, правових) на ринок праці для забезпечення його збалансованості. Розроблено суб'єктно-функціональний механізм забезпечення збалансованості місцевого ринку праці як структурно взаємопов'язану сукупність правових, соціальних, економічних, організаційних, управлінських засад забезпечення відповідності попиту і пропозиції робочої сили у часі, головним завданням якого є вирішення протиріч, які спричиняють асиметричні процеси на місцевому ринку праці через неузгодженість інтересів його суб'єктів.

Ключові слова: місцевий ринок праці, збалансованість, суб'єктно-функціональний механізм, попит, пропозиція.

В статье указано, что для разрешения противоречий местного рынка труда необходимо обеспечение единства субъектного взаимодействия в процессе стратегического обеспечения объективной сбалансированности местного рынка труда, а также на основе систематизации рычагов влияния (экономических, административных, правовых) на рынок труда для обеспечения его сбалансированности. Разработан субъектно-функциональный механизм обеспечения сбалансированности местного рынка труда как структурно взаимосвязанную совокупность правовых, социальных, экономических, организационных, управленческих основ обеспечения соответствия спроса и предложения рабочей силы во времени, главной задачей которого является разрешение противоречий, вызывающих асимметричные процессы на местном рынке труда из-за несогласованности интересов его субъектов.

Ключевые слова: местный рынок труда, сбалансированность, субъектно-функциональный механизм, спрос, предложение.

The article states that in order to solve the contradictions of the local labor market, it is necessary to ensure the unity of the subject interaction in the process of strategic provision of the objective balance of the local labor market, and also on the basis of systematization of the levers of influence (economic, administrative, legal) on the labor market in order to ensuring its balance; the subjective-functional mechanism of ensuring the balance of the local labor market (as a structurally interrelated set of legal, social, economic, organizational, managerial principles of ensuring the matching of demand and supply of labor in time) is developed, the main task of which is to solve contradictions that cause asymmetric processes in the local labor market due to the inconsistency of interests of its subjects.

Key words: local labor market, balance, subjective-functional mechanism, demand, supply.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. У сучасних умовах функці-

онування місцевого ринку праці відбуваються радикальні перетворення у системі взаємодії місцевого ринку праці з іншими типами ринків,

які зумовлюються змінами в системі трудових відносин, перерозподілом у галузевій, професійно-кваліфікаційній структурі зайнятих, виникненням гнучких форм зайнятості. Розвиток місцевого ринку праці супроводжується відсутністю збалансованості попиту та пропозиції на робочу силу. Це проявляється у тому, що багато підприємств зіткнулися з проблемою браку кваліфікованих кадрів, відсутністю або невідповідністю рівня фахівців вимогам забезпечення конкурентоспроможності підприємств і цілих галузей.

Проблема незбалансованості місцевого ринку праці набуває гостроти і принципового значення у сучасних умовах розвитку економіки. Втрата трудового потенціалу як у демографічному, так і в міграційному вимірі, підвищення рівня безробіття, зниження економічної активності населення змушують адміністрацію міст уживати радикальних заходів щодо забезпечення відтворення людських ресурсів та відповідності рівня їхньої конкурентоспроможності вимогам підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Теоретичну та методологічну основу дослідження становлять фундаментальні праці зарубіжних учених-економістів щодо проблем ринку праці та зайнятості населення: А. Сміта, К. Маркса, Дж. Кейнса, П. Самуельсона та ін. Серед вітчизняних учених-економістів та практиків, які займаються дослідженням і розв'язанням проблем функціонування ринків праці, використано роботи таких дослідників, як: О. Грішнова, Г. Джагарян, Є. Качан, І. Кравченко, В. Павленкова, П. Перерва, А. Рофе, Л. Чижова, І. Швець та ін. Велике значення під час дослідження питань державного регулювання ринку праці та управління трудовими ресурсами мають наукові праці вітчизняних учених: С. Бандури, Д. Богині, В. Бодрова, В. Дружиніної, В. Приймака, Н. Єсінової, О. Ковалю, О. Ком'якова, Е. Лібанової, А. Мельника, О. Мордвінова, Н. Нижник, В. Скуратівського, В. Трощинського, В. Троня тощо.

Ліквідація деформації місцевого ринку праці можлива за рахунок формування суб'єктно-функціонального механізму забезпечення збалансованості місцевого ринку праці. З такою думкою погоджуються О. Цимбал, О. Ярош, стверджуючи по відношенню до національного ринку праці, що зростаючий вплив указаних проблем потребує формування результативних механізмів їх виявлення та подолання. Найбільш ефективними напрямками подолання вказаних проблем можуть стати: формування механізмів збільшення кількості робочих місць, особливо тих, які потребують висококваліфікованої праці; розроблення заходів щодо пом'якшення негативного впливу неповного відтворення робочої сили; підвищення рівня залучення та відповідно рівня зайнятості молоді та осіб передпенсійного віку. За прогнозами більшості експертів, у найближче десятиріччя визначатиметься майбутня

модель світового розвитку, що неминуче прискорить пошук Україною свого місця у цих процесах. Значну роль в успішності цього пошуку відіграватиме ефективно діючий та збалансований ринок праці, який може стати довгостроковим орієнтиром загального суспільного розвитку [1, с. 109].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Актуальність цієї проблеми зростає, оскільки питання зайнятості населення, зниження рівня безробіття, забезпечення своєчасної виплати заробітної плати та скорочення заборгованості по заробітній платі у виробничій сфері, розширення сфери застосування тимчасової зайнятості, боротьба з тінговою зайнятістю, підвищення рівня збалансованості попиту та пропозиції робочої сили виступають першочерговим завданням соціально-економічного розвитку міста і потребують розроблення відповідного механізму.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Мета статті полягає у формуванні архітектоники суб'єктно-функціонального механізму забезпечення збалансованості місцевого ринку праці, головним завданням якого є вирішення протиріч, які спричиняють асиметричні процеси на місцевому ринку праці через неузгодженість інтересів його суб'єктів.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. У загальному вигляді під механізмом розуміють систему впорядкування, що визначає порядок будь-якого виду діяльності [2, с. 181]. Механізм – це методологія досягнення визначених цілей. У наукових працях у галузі дослідження ринку праці найбільш поширеними є уявлення щодо змісту механізмів регулювання і функціонування ринку праці. Узагальнення теоретичних положень щодо сутності поняття «механізм регулювання ринку праці» та результати аналізу наукових підходів до його структуроутворюючих елементів дають змогу «...виразити зовнішні способи впорядкування його системи (відновлення рівноваги в ній) і включають сукупність методів та форм суб'єктивної дії керівних суб'єктів на різні параметри ринку праці» [3]. Механізми функціонування та регулювання місцевого ринку праці є механізмами вищого порядку, але при цьому відсутній внутрішній механізм, дія якого буде спрямована на збалансування складників місцевого ринку праці. Такий механізм буде характерний не тільки для конкретного місцевого ринку праці, а й для ринків праці інших міст. Це пояснюється тим, що місцеві ринки праці є дуже подібними за елементним складом. По-перше, стан усіх місцевих ринків праці визначається співвідношенням попиту і пропозиції робочої сили, тобто кон'юнктурою ринку. По-друге, важливими умовами функціонування будь-якого місцевого ринку праці є адекватна пове-

дінка й узгодженість інтересів його учасників. Причому вони вибудовують свій діалог через призму відносин «працівник – роботодавець» (головні суб'єкти місцевих ринків праці), «працівник – служба зайнятості – роботодавець», «держава – суб'єкти місцевого ринку праці та їх представники». По-третє, на будь-якому місцевому ринку праці існують умови, які визначають конкуренцію між роботодавцями за найкращого працівника необхідних професій, кваліфікацій, що відповідають специфіці робіт, між працівниками – за найкраще місце застосування своєї робочої сили [4, с. 144]. По-четверте, оскільки взаємодія суб'єктів місцевого ринку праці здійснюється за допомогою комунікаційного процесу, що забезпечує сприйняття інформації, то інформація та рівний доступ до неї також характерні для будь-якого місцевого ринку праці. У разі спотворення або надання не в повному обсязі інформації проявляється інформаційна асиметрія. По-п'яте, нормальне функціонування та розвиток будь-якого місцевого ринку праці неможливі без відповідної інфраструктурної підтримки, адже саме через інфраструктуру здійснюється забезпечення збалансованості попиту та пропозиції робочої сили, їх ефективної взаємодії [5, с. 123]. По-шосте, під час дослідження місцевих ринків праці як багатофункціональних і багатоаспектних систем, слід виходити з підходу, який передбачає, що формування і функціонування місцевих ринків праці напряму залежить від соціально-економічних, демографічних, політичних процесів у межах міст, проте ступінь їхнього впливу залежить від конкретної території. Ця парадигма припускає пріоритетність відтворення соціального життя (населення і людських ресурсів, освіти, охорони здоров'я, культури тощо). По-сьоме, основу формування та розвитку будь-якого місцевого ринку праці становить поділ праці, до основних форм якого належать концентрація, спеціалізація та кооперація.

Враховуючи вищезазначене, під суб'єктно-функціональним механізмом забезпечення збалансованості місцевого ринку робочої сили (СФМЗМРП) слід розуміти структурно-взаємопов'язану сукупність правових, соціальних, економічних, організаційних, управлінських засад структурної відповідності попиту та пропозиції робочої сили у часі. Особливістю вказаного механізму є суб'єктно-об'єктні відносини, які ґрунтуються на відповідних правовідносинах та важелях впливу. Правовідносини розглядаються через обсяг прав та обов'язків, якими наділені суб'єкти місцевого ринку праці та які виникають на основі норм права (актів, законів, підзаконних актів). Важелі впливу врегульовані законодавством і соціальними та моральними нормами суспільства й держави, які формуються під впливом регіональних, національних, світових важелів. Норми реалізуються суб'єктами за допомогою правовід-

носин та поза ними, у результаті чого суб'єкти поділяються на суб'єкти права та суб'єкти правовідносин. Суб'єктом права може бути будь-яка фізична або юридична особа, яка приймає участь у забезпеченні збалансованості місцевого ринку праці, тобто це особи, яким закон надав дозвіл щодо здійснення самостійної діяльності у цьому напрямі, наприклад роботодавці, працівники, недержавні посередники тощо. Суб'єктами правовідносин є особи, яким закон надає допуск до участі в ліквідації диспропорцій місцевого ринку праці. До таких суб'єктів на місцевому рівні слід віднести міськвиконком, департамент праці та соціального захисту населення, центр зайнятості, навчальні заклади різних рівнів акредитації тощо. Якщо суб'єкти вступають у правовідносини для задоволення своїх потреб, то об'єктами правовідносин на місцевому ринку праці є контрактні відносини, оплата праці, конкуренція, зайнятість, безробіття тощо, тобто це все, заради чого здійснюються юридичні зв'язки.

Формування суб'єктно-функціонального механізму місцевого ринку праці у напрямі забезпечення його збалансованості повинно первинно будуватися на принципах, за допомогою яких можна не тільки узгодити інтереси учасників місцевого ринку праці, а й зумовити конкретні напрями діяльності в галузі забезпечення збалансованості місцевого ринку праці, тобто функції: розподільчу, регулюючу, стимулюючу, відтворювальну, збалансовану, інформаційну (рис. 1).

Теоретичні дослідження, будучи засобом пізнання місцевого ринку праці, є дистанційованими від практичних завдань забезпечення збалансованості ринку праці, тому виникає необхідність розроблення певних підходів, прийомів, основних правил досягнення поставленої науковим дослідженням мети – забезпечення збалансованості місцевого ринку праці. Сукупність таких прийомів та підходів у науці втілюється у понятті «метод».

Для дослідження збалансованості місцевого ринку праці найбільш доцільним є застосування адміністративних, економічних та організаційних методів, реалізація яких можлива за допомогою відповідних їм інструментів (рис. 1). Сукупність методів та інструментів спрямована саме на ефективне співвідношення попиту та пропозиції, а їх вибір залежить від навколишнього соціально-економічного середовища, економічної активності суб'єктів ринку праці, якості життя населення міста, інтересів і закономірностей поведінки людей, що вступають у певні економічні відносини, і т. д.

За своїм складом механізм забезпечення збалансованості утворює єдність не тільки між принципами, функціями, методами та інструментами, а й включає певні форми взаємозв'язків: прямих, посередницькі і непрямі. До прямих форм можна віднести пряме укладання трудового контракту, угод між суб'єктами ринку. Посеред-



Рис. 1. Основні функції суб'єктно-функціонального механізму забезпечення збалансованості місцевого ринку праці

ницька форма взаємозв'язку відображає взаємодію суб'єктів місцевого ринку праці за участю державних та приватних посередників, які надають посередницькі послуги у сфері зайнятості, професійної підготовки та перепідготовки кадрів, організації громадських та сезонних робіт і т. д. Непрямі форми проявляються у прийнятті законодавчих актів держави про працю, освітню діяльність, податки та ін.

На практиці суб'єктно-функціональний механізм забезпечення збалансованості місцевого ринку праці розглядається як система суспільних відносин, соціальних норм та інститутів, що забезпечують на основі дотримання загальноприйнятих прав і свобод людини формування, обмін за ціною, що визначається співвідношенням попиту та пропозиції, і використання робочої сили. На основі проведеного аналізу визначено, що деформація місцевого ринку праці м. Кременчука (зміна структури безробіття, перехід від циклічного до інституційного безробіття) спричинила не тільки недовикористання трудового потенціалу, а й призвела до розширення спектра протиріч між працею та капіталом. Установлено, що, незважаючи на те що модернізація виробництва та використання наукоємних технологій призвели до зміни професійно-кваліфікаційної структури попиту на ринку праці і спричинили

підвищення вимог роботодавців до якості робочої сили, протиріччя соціально-трудової сфери, що зумовлені дисбалансом попиту та пропозиції місцевого ринку праці, доповнюються майже повним припиненням співпраці бізнесу з вищими і середніми навчальними закладами.

На основі результатів соціально-прогностичного анкетування «Вибір майбутньої професії» (вивчення професійних намірів і життєвих планів учнів 11-х класів) відзначено, що лише 12% респондентів орієнтуються в отриманні спеціальності на результати аналізу ринку праці, що є наслідком низького рівня інформаційного забезпечення місцевого ринку праці і спричиняє виникнення протиріч між потребами економіки та наявністю трудових ресурсів [6]. Ситуація погіршується тим, що наявна організаційна структура управління місцевим ринком праці не включає у себе установи, функціями яких є планування, прогнозування стану ринку праці, вивчення диспропорцій на ринку праці, вивчення трудової міграції населення та процесів урбанізації, а також співробітництво ринку праці з ринком освітніх послуг і реальним сектором. З урахуванням вищевикладеного визначено можливості й межі вирішення протиріч місцевого ринку праці (рис. 2), шляхи оцінки ефективності механізму забезпечення збалан-

сованості місцевого ринку праці, на основі чого обґрунтовано, що регулювання місцевого ринку праці для забезпечення його збалансованості доцільно розглядати як багаторівневий процес.

Отже, дослідження на основі реальних статистичних показників розвитку міста та емпіричної інформації шляхом анкетування має практичне значення, оскільки дає змогу виділити основну проблему місцевого ринку праці – дисбаланс попиту та пропозиції – та розробити і реалізувати механізм його усунення за допомогою відповідних інструментів і критеріїв оцінки їхньої ефективності (табл. 1).

Реалізація запропонованих шляхів оцінки результативності механізму забезпечення збалансованості місцевого ринку праці (табл. 1) досягається за допомогою важелів впливу на місцевий ринок праці.

Дія важелів глобального, національного та регіонального рівнів впливу на ринок праці посилює дію важелів місцевого рівня, які в архітектоніці суб'єктно-функціонального механізму забезпечення збалансованості місцевого ринку праці представлені адміністративними, економічними та правовими. Аналогічну групу важелів впливу на місцевий ринок праці можна

визначити на рівні світу, держави та регіонів, тобто регулювання місцевого ринку праці для забезпечення його збалансованості доцільно розглядати як багаторівневий процес. В узагальненому вигляді цю ієрархію можна представити у вигляді чотирьох рівнів: світового, національного (макрорівня), регіонального та місцевого. Слід відзначити, що важелі впливу на кожному наступному рівні адміністративно-територіального поділу є вужчими, ніж на попередніх рівнях. Політика ліквідації дисбалансу та соціальної підтримки незайнятого населення в містах у цілому має ті ж завдання, що і на регіональному, національному та світовому рівнях, оскільки завдання цього блоку значною мірою виконуються місцевими органами праці та зайнятості населення за рахунок відповідних фондів зайнятості.

Для більш детального вивчення важелів впливу на забезпечення збалансованості місцевого ринку праці необхідно зробити акцент не тільки на диференціації важелів за рівнями, а й здійснити конкретизацію важелів впливу на елементи місцевого ринку праці, тобто на попит та пропозицію. Велику роль відіграють правові важелі державного регулювання, які через



Рис. 2. «Петля» вирішення протиріч місцевого ринку праці

**Шляхи оцінки результативності суб'єктно-функціонального механізму
забезпечення збалансованості місцевого ринку праці**

Завдання механізму	Інструменти реалізації	Критерії оцінки ефективності
Стимулювання соціально-економічного розвитку міста	Виробничо-технічне та технологічне забезпечення; забезпечення умов для інвестування міста; забезпечення умов для реалізації інновацій; створення більш прийнятних умов для розвитку підприємницької діяльності та поповнення бізнес-клімату міста; наповнення доходної частини місцевого бюджету	Збереження позитивних тенденцій щодо нарощування обсягів виробництва продукції; зміцнення матеріально-технічної бази промислового сектору; збільшення кількості суб'єктів підприємницької діяльності; скорочення часу та зменшення витрат суб'єктів підприємництва у процесі отримання документів дозвільного характеру; збільшення частини промислових підприємств, що займаються інноваційною діяльністю; освоєння інноваційних видів продукції; темп зростання інвестицій в основний капітал, освіти, охорону здоров'я; темп зростання валової доданої вартості; збільшення надходжень до місцевого бюджету
Підвищення збалансованості місцевого ринку праці та підготовка кадрів з урахуванням його потреб	Щорічний аналіз номенклатури професій та спеціальностей, пропозиції щодо підготовки кадрів за найбільш затребуваними з них; проведення роботи з підвищення престижності робітничих професій серед молоді, формування у школярів інтересу до вибору робітничої професії; здійснення моніторингу працевлаштування випускників навчальних закладів; щорічний аналіз номенклатури професій та спеціальностей, пропозиції щодо підготовки кадрів за найбільш затребуваними з них; поліпшення демографічної ситуації	Темп зростання чисельності працевлаштованих випускників навчальних закладів за отриманою професією; темп зростання створених нових робочих місць; темп зростання чисельності безробітних, які пройшли професійну підготовку, підвищення кваліфікації згідно з потребами роботодавців; темп зростання чисельності народжуваних із тенденцією до зниження показників смертності, зокрема смертності населення у працездатному віці; довгострокові економічні прогнози змін професійно-кваліфікаційної структури робочої сили; підвищення рівня заробітної плати працівників, зайнятих у всіх галузях економіки міста; скорочення терміну перебування на обліку у центрі зайнятості; динаміка рівня збалансованості/ незбалансованості
Поліпшення соціального захисту населення міста	Соціальна підтримка окремих слабо захищених верств працездатного населення (молоді, жінок, інвалідів, сільського населення); забезпечення соціального захисту населення	Підвищення економічної зацікавленості підприємств у створенні додаткових робочих місць переважно з гнучкими формами зайнятості; темп зростання чисельності зайнятих гнучкими формами організації робочого часу (часткова, тимчасова)
Підвищення ефективності діяльності місцевої адміністрації	Удосконалення діючої організаційної структури адміністрації міста	Оптимізація організаційної структури з урахуванням кількості рівнів управління та норм керованості

трудове законодавство визначають права та обов'язки сторін, що вступають у трудові відносини, рівень мінімальної заробітної плати, встановлюють обмеження щодо залучення до праці дітей, підлітків, вагітних жінок і т. д., максимальну тривалість робочого тижня, пільги окремих категоріям працівників тощо.

За допомогою іміграційного законодавства регулюється в'їзд та використання іноземної робочої сили, що забезпечує вплив на пропозицію місцевого ринку праці. За юридичною силою

основним актом трудового законодавства є Конституція України, що має на території країни найвищу юридичну силу (ст. 8) і являє собою групу важелів впливу національного рівня, а це означає, що всі інші акти трудового законодавства мають їй відповідати. Друге місце в структурі трудового законодавства України посідають міжнародні договори про працю, які належним чином ратифіковані в Україні. Наступний рівень у складній структурі трудового законодавства займає Кодекс законів про працю в Україні, який

дотепер діє на її території (зі змінами та доповненнями).

Наступний рівень у структурі трудового законодавства України посідають закони про працю, ухвалені Верховною Радою України з питань суспільно-трудових відносин, до яких можна віднести закони України «Про зайнятість населення», «Про оплату праці», «Про прожитковий мінімум», «Про вищу освіту», «Про колективні договори і угоди», «Про охорону праці» тощо. Наступне місце у структурі трудового законодавства посідають постанови Верховної Ради України. З правового погляду вони мають відповідати нормам Конституції, міжнародних договорів України про працю та законів України [7].

На трудові відносини, на величину попиту та пропозиції впливають адміністративні важелі, які залежать від правових важелів. Наприклад, режим праці та відпочинку регламентується законодавством, але це зворотно пропорційно впливає на величину попиту, тобто на кількість робочих місць. Скорочення тривалості максимального робочого часу створює додаткові робочі місця. Такий захід має як переваги, так і недоліки. Створення додаткових робочих місць забезпечує зниження безробіття, що є перевагою такого адміністративного заходу, але це

може негативно позначитися на економіці міста. Найбільшу увагу слід приділяти інтегруванню інвалідів у суспільство шляхом створення відповідних робочих місць. Такий спеціалізований адміністративний захід регулювання також має переваги та недоліки. Роботодавці негативно ставляться до наймання на роботу недостатньо кваліфікованої робочої сили (інваліда), яка може не мати досвіду роботи та має проблеми зі станом здоров'я, але економічне заохочення підприємців із боку держави згладжує невдоволення роботодавців.

Досить різноманітними є економічні важелі регулювання місцевого ринку праці, до яких слід віднести: умови створення нових додаткових робочих місць; організацію громадських робіт; податкові пільги та податкові канікули для розвитку бізнесу; сприяння самостійній зайнятості населення; податкові важелі. Все це впливає на створення та модернізацію робочих місць, а саме на попит місцевого ринку праці. Держава за допомогою економічних важелів впливає й на пропозицію робочої сили, наприклад через податкові важелі, які можуть мати як економічний, так і адміністративний характер. Наприклад, за сумісництва людина сплачує прибутковий податок за всіма



Рис. 3. Важелі впливу на забезпечення збалансованості місцевого ринку праці

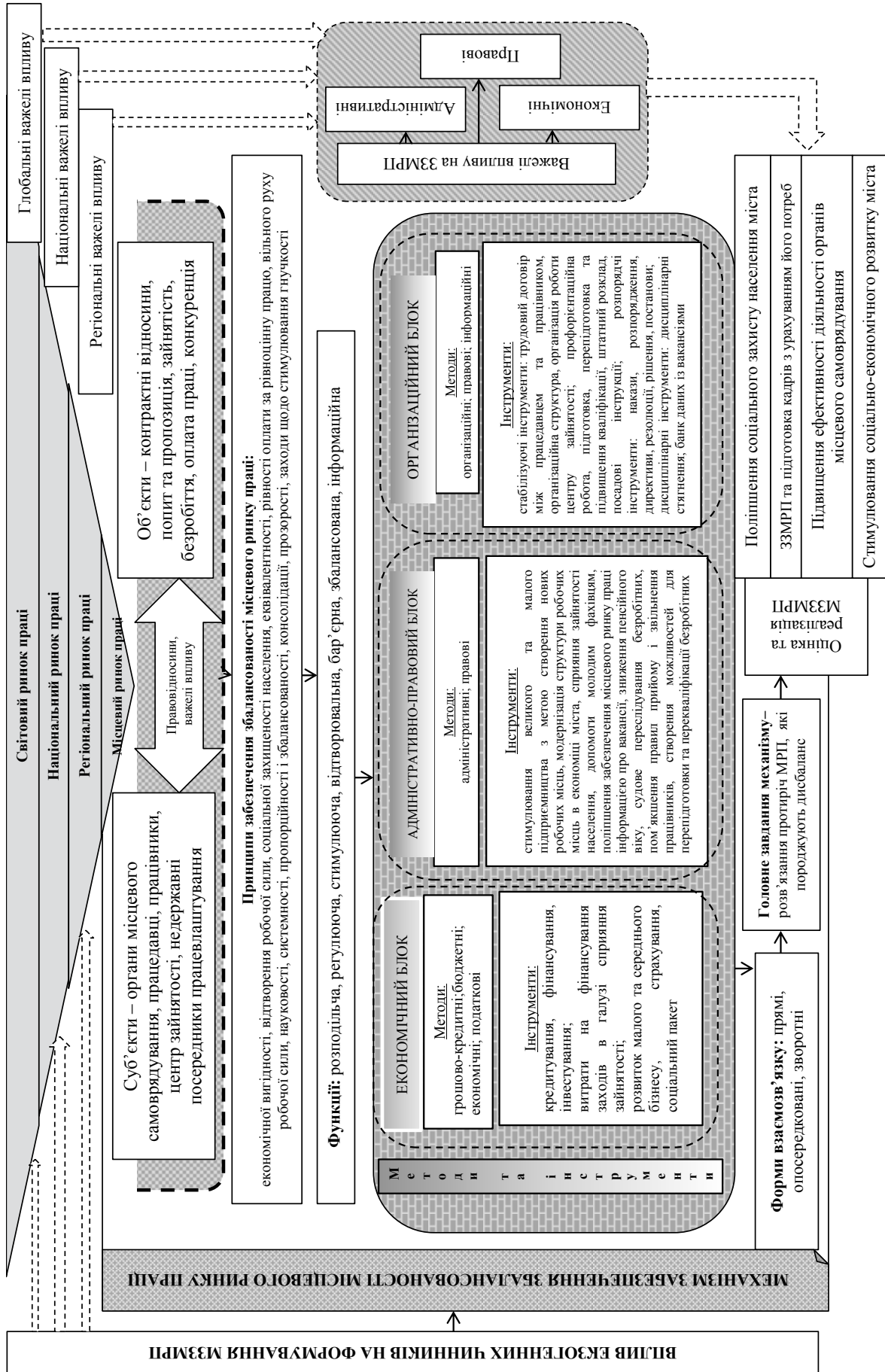


Рис. 4. Суб'єктно-функціональний механізм забезпечення збалансованості місцевого ринку праці

місцями роботи. Ставки оподаткування, таким чином, зростають, що дає змогу знизити попит на робочі місця з боку тих, хто вже має роботу. До економічних важелів, що регулюють пропозицію, належать підвищення мобільності робочої сили, встановлення субмінімуму заробітної плати тощо. Систематизацію важелів впливу на забезпечення збалансованості місцевого ринку праці наведено на рис. 3.

У сукупності це дасть змогу знизити дисбаланс попиту та пропозиції на місцевому ринку праці, забезпечити подальший розвиток партнерських відносин між суб'єктами місцевого ринку праці шляхом спільних досліджень даної проблеми, що сприятиме соціально-економічному розвитку міста у цілому та результативному функціонуванню місцевого ринку праці зокрема. У цілому це потребує формування суб'єктно-функціонального механізму забезпечення збалансованості місцевого ринку праці (рис. 4), архітекtonіка якого складається із сукупності принципів, функцій, форм зв'язку, методів та інструментів, важелів, поєднання інтересів та об'єктів суспільних відносин.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Таким чином, запропонований суб'єктно-функціональний механізм забезпечення збалансованості місцевого ринку праці, що структурно являє собою сукупність принципів, функцій, методів, інструментів, важелів та елементів, має на меті стимулювання соціально-економічного розвитку міста, забезпечення зайнятості населення міста та поліпшення рівня життя міського населення. Головним завданням механізму є вирішення протиріч, які породжують асиметричні процеси у його функціонуванні, створюють незгодженість інтересів його суб'єктів. У межах реалізації суб'єктно-функціонального механізму, який повинен відзначатися гнучкістю, базуватися на законах еволюційного розвитку ринку праці, враховувати вплив екзогенних та ендогенних факторів, важелі управління місцевого рівня, пропонується використовувати інтегральний показник рівня збалансованості/незбалансованості місцевого ринку праці, в основі якого лежать показники, що характеризують ступінь узгодженості інтересів суб'єктів ринку праці.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Цимбал О.І., Ярош О.М. Трансформація економічної системи та розвитку праці в Україні: проблеми гармонізації і механізмів розвитку та регулювання. Соціально-трудова відносина: теорія та практика. 2013. № 2(6). С. 105–109.
2. Проблеми економіки праці, соціально-трудова відносина та соціального захисту населення / за заг. ред. к. е. н. С.В. Мельника; ДУ НДІ соціально-трудова відносина. Луганськ, 2005. Вип. 2. 415 с.
3. Качний О.С., Шалоренко Д.Е. Механізми регулювання ринку праці в Україні. URL: <http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/tpdu/2011-2/doc/2/04.pdf>.
4. Петрова І.Л. Сегментація ринку праці: теорія і практика регулювання: монографія. К.: Ін-т економіки, управління та господарського права, 1997. 298 с.
5. Марченко І.С. Інфраструктурна підтримка розвитку ринку праці України: монографія. К.: Ін-т демографії та соціальних досліджень імені М.В. Птухи НАН України, 2013. 150 с.
6. Дружиніна В.В., Орлянський А.Г. Діагностика професійно-освітніх переваг випускників шкіл м. Кременчука. Інноваційна економіка. 2013. № 8(46). С. 147–150.
7. Becker G.S. Human capital: Theoretical and Empirical Analyses. 1964. № 1. P. 1.

ПРАЦІВНИКИ ПОХИЛОГО ВІКУ: ПЕРЕГЛЯД ЗМІСТУ ТА УМОВ ПРАЦІ

JOB DESIGN FOR OLDER WORKERS

Кірнос І.О.

кандидат наук з державного управління, доцент,
докторант,
Кременчуцький національний університет
імені Михайла Остроградського

Метою статті є узагальнення напрямів перегляду змісту та умов праці для працівників похилого віку з позицій міждисциплінарного підходу. Доведено необхідність застосування диференційованого підходу до персоналу літнього віку з урахуванням їхніх специфічних потреб. Проаналізовано такі напрями змін: робоче середовище (клімат, шум, освітлення), робоче місце та засоби праці, зміст праці, робочий час та організація бізнес-процесів, соціальні стосунки (підтримка менеджерів та колег, зворотний зв'язок), організаційний клімат (ейджизм, дискримінація, можливості для розвитку).

Ключові слова: старіння, працівники похилого віку, умови праці, зміст праці, ергономіка, охорона праці.

Целью статьи является обобщение направлений пересмотра содержания и условий труда для работников пожилого возраста с позиций междисциплинарного подхода. Доказана необходимость применения дифференцированного подхода к персоналу пожилого возраста с учетом их специфических потребностей. Проанализированы такие направления изменений: рабочая среда (климат, шум, освещение), рабочее место и средства труда, содержание труда, рабочее время и организация бизнес-процессов, социальные отношения (поддержка менеджеров и коллег, обратная связь), организационный климат (эйджизм, дискриминация, возможности для развития).

Ключевые слова: старение, работники пожилого возраста, условия труда, содержание работы, эргономика, охрана труда.

The aim of the article is to synthesize the directions of job design and redesign for older workers. A differentiated approach is proved to be taken towards older workers and their specific needs. The main directions of job redesign for older workers are as follows: work environment (climate, noise, lightning), workplace and equipment, work design, time schedules and business processes, social relations (support of the colleagues and managers), organization climate (ageism, age discrimination, opportunities for development).

Key words: ageing, older workers, work environment, job design, ergonomics, occupational safety.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Наслідками демографічного старіння в Україні є скорочення пропозиції робочої сили на ринку праці, зростання витрат на пенсійне забезпечення й соціальний захист. За середнім варіантом прогнозу Інституту демографії та соціальних досліджень імені М.В. Птухи НАНУ, до 2061 р. в Україні навантаження літніми людьми на працездатних зросте з 22% до 45%, відповідно коефіцієнт потенційної підтримки зменшиться з 4,6 до 2,3 [1, с. 33]. Підвищення рівня економічної активності осіб старшого віку є необхідною умовою підтримки стійкості систем соціального захисту і зниження навантаження на працююче населення. Збільшення тривалості перебування на ринку праці працівників похилого віку (далі – ППВ) є міжнародним трендом і політичною метою у країнах ОЕСР. Для України ця мета є теж актуальною з огляду на національні демографічні тенденції.

Досягнення цієї мети можливе за умови готовності роботодавців наймати та утримувати ППВ, а також бажання останніх продовжувати роботу в зрілому віці. Вікові зміни і природний фізіологічний спад впливають на працездатність і продуктивність ППВ, унеможливаючи здатність працювати з тим же ступенем інтенсивності, як у молоді роки. Вікові зміни ППВ потребують адаптації умов роботи до їхніх потреб, здібностей та стану здоров'я. Отже, дослідження напрямів перегляду умов роботи для ППВ з урахуванням вікових змін є актуальним завданням в умовах демографічного старіння і скорочення чисельності населення працездатного віку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Напрями вікової адаптації робочих місць досліджують Х. Шиманські [2], У. Бранденбург та Й. Домшке [3], С. Сандрок, Дж. Аузіліо, Н. Баженські [7]. Принципи застосування ергономіки для робо-

чих місць ППВ висвітлено в роботах Дж. Шаріта, С. Чає [6], К. Кромера [4], А. Гарга [5], Р. Бойса [8]. Зміни графіків роботи відповідно до вікових потреб досліджують Ф. Мойєн, Е. Койола, Е. Келлі [9]. Проблеми трансферу знань під час старіння персоналу досліджують Л. Айман-Сміт, М. Доран, А. Кантвелл [24], Д. Делонг [25]. Зміст та вимоги до роботи працівників старшого віку аналізують С. Занібоні, Д. Труксілло, Ф. Фракароллі [15], Т. Нг, Д. Фельдман [14].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. У вітчизняних наукових колах проблеми вікових змін та їхній вплив на працездатність досліджують фахівці Інституту медицини праці НАМН та Інституту геронтології ім. Д.Ф. Чеботарьова НАМН України. Зазначимо, що ці дослідження є вузькоспеціалізованими, а їхні результати не знаходять широкого використання у міждисциплінарних дослідженнях та застосування на практиці. Проте старіння на робочому місці є комплексною проблемою, що потребує міждисциплінарного підходу із застосуванням знань із фізіології, психології, ергономіки, економіки, організаційної поведінки, менеджменту, управління людськими ресурсами.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою роботи є узагальнення напрямів змін умов та змісту праці для працівників похилого віку з позицій міждисциплінарного підходу.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Вікові зміни ППВ передбачають перегляд умов праці та змісту роботи згідно зі специфічними потребами і фізіологічними можливостями людини. Вимоги роботи мають бути узгодженими з когнітивними, сенсорними й руховими здібностями, станом здоров'я ППВ. Під час перегляду умов роботи важливо аналізувати не тільки технічну та організаційну діяльність, а й психологічний і психосоціальний досвід ППВ: мотивацію, задоволення роботою, сприйняття справедливості і якість соціальних зв'язків.

Х. Шиманські вказує, що умови і зміст роботи для ППВ повинні ґрунтуватися на таких принципах: дбайливого ставлення до здоров'я; гнучкості (відповідність умов роботи індивідуальним можливостям); диференційованості (можливість вибору способу виконання робочого завдання у власному темпі); динамічності (регулярна перевірка стану техніки та обладнання, можливостей персоналу, перегляд і адаптація у разі потреби); участі (залучення працівників до обговорення умов роботи з урахуванням їхніх знань робочих процесів і навантажень робочого місця) [2, с. 154].

Перегляд умов і змісту роботи з урахуванням вікових змін здійснюється у таких напрямках: робоче середовище (фізичні умови, робоче місце та засоби праці), організація роботи (графік роботи та робочі процеси), зміст роботи,

соціальні зв'язки (підтримка та визнання), організаційне середовище (охорона праці, збереження здоров'я, організаційна культура та клімат). Розглянемо докладніше кожен із напрямів.

Робоче середовище. Робоче середовище складається з фізичних умов роботи: освітлення, шуму, клімату, а також обладнання й засобів виробництва, облаштування робочого місця. Вікові зміни слуху, зору, терморегуляції людини вимагають перегляду фізичних умов праці відповідно до принципів ергономіки та універсального дизайну. Метою ергономіки є підвищення ефективності, продуктивності, комфорту й безпеки працівників, зниження помилок, аварій, травм і захворювань завдяки виявленню чинників ризику на робочому місці [3, с. 178]. Принципи ергономіки застосовуються для облаштування робочих місць працівників різного віку й ураховують можливості та потреби організму під час проектування освітлення, клімату, шуму, сидінь, моніторів, верстатів, робочих станцій.

Унаслідок старіння знижуються можливості руху й регулювання очей, зменшується кількість світла, що досягає сітківки, знижується чутливість до контрасту й адаптація до темряви, погіршується колірна чутливість, особливо до зеленої/синьої хвилі, підвищується чутливість до відблиску. У результаті ускладнюються сприйняття й обробка візуальних сигналів, читання дрібного друку, виділення схожих кольорів, розпізнавання об'єктів та інформації [4, с. 312]. Ці умови призводять до збільшення часу виконання завдань ППВ порівняно з молодшими колегами.

Недостатнє освітлення й надмірні відблиски викликають втому, головний біль, напругу очей. Рекомендується підвищити на 50% освітленість для робітників 40–55 років і на 100% – для ППВ 55 років. Доцільно максимально збільшити контрастність між завданнями і фоном на дисплеях, клавіатурі, покажчиках і попереджувальних сигналах. Слід уникати поєднань синьо-зеленого кольору. З віком розвивається пресбіопія, і для подолання її наслідків рекомендується збільшити розмір дисплеїв (висоту букв) [5, с. 151]. Проблема візуального робочого середовища для ППВ є відблиски, джерелами якого є сонячне світло через велике вікно або потужні світильники в полі зору робітника. Ергономічне рішення полягає у зменшенні інтенсивності джерел світла через використання фіранок на вікнах, розподіл потужності освітлення завдяки збільшенню кількості ламп меншої потужності. Доцільно обмежувати кількість полірованих поверхонь, що відбивають світло [6, с. 467]. Основними рішеннями у сфері освітлення є збільшення освітленості, збільшення контрастності та шрифтів та дисплеях та моніторах, зниження відблисків і віддзеркалень.

Починаючи із 40 років вікові зміни призводять до зниження слуху. За оцінками, майже 70% усіх людей старше 50 років мають якусь утрату

слуху, хоча показники серед представників одного віку варіюють. Наслідками погіршення слуху є зниження надійності прийому переданої інформації, небезпека на виробництві. Компенсувати втрату слуху допомагають рішення щодо зменшення загального рівня шуму: використання шумопоглинаючих і звукоізолюючих матеріалів (перегородок, стель, килимів) або глушників, вибір пристроїв із низьким рівнем шуму (машини, інструменти, принтери, ПК). Доцільно поєднувати звукові сигнали з іншими каналами сприйняття – додатковими миготливими підказками. Важливо передбачити умови для концентрованої роботи, наприклад для персоналу в офісах відкритого планування. Індивідуальні рішення захисту від шуму та падіння слуху містять уживання слухових апаратів, заглушок, регулярні перевірки слуху персоналу [7, с. 96]. Отже, заходи з індивідуального та організаційного захисту від втрати слуху та захисту від надмірного шуму сприяють більш ефективній комунікації та продуктивній роботі.

Внаслідок старіння змінюється здатність до регулювання температури. ППВ менш толерантні до спеки і вимагають більше часу для пристосування до жаркого клімату. З віком підвищується ризик зневоднення під час спеки. ППВ необхідно частіше пити воду й не чекати спраги, оскільки в них менше клітинної рідини, а також унаслідок прийому безлічі медичних препаратів. Рекомендується уникати роботи в найспекотніші години і зсувати графік на ранковий або вечірній час, обладнати виробничі та офісні приміщення джерелами питної води та системами кондиціонування й контролю температури.

З віком змінюються гнучкість суглобів, спритність рук, сила хапання, сила м'язів і фізична витривалість. Незручність поз (нахили, скручування, вигин, дотягування, підйом рук над головою), статичність і повторення є чинниками біомеханічного ризику розладів опорно-рухового апарату серед ППВ, які варто враховувати під час обладнання робочих місць і станцій.

Стільці або сидячі місця у виробничій зоні мають мати високу механічну міцність, можливість регулювання під різні розміри тіла за умови позмінної роботи. Стільці в офісі мають бути регульованими, амортизувати під час сидіння й пом'якшувати навантаження на хребет, мати підлокітники. Висота сидіння повинна бути щонайменше в межах від 42 до 50 см, глибина – не менше 38–44 см, ширина – не менше 40–48 см. Рекомендовано надавати перевагу стільцям із функцією сіньхромеханіки (регулювання висоти, спинки й нахилу) [7, с. 94–95].

Ергономічні зміни умов роботи включають інженерні вдосконалення та організаційні зміни. Інженерні вдосконалення включають модифікацію, перепроектування або заміну інструментів, обладнання робочих станцій для підвищення зручності. Використання регульованого за висотою обладнання, підйомних і механіч-

них засобів для транспортування матеріалів, інструменти із закругленими м'якими ручками, що зменшують точки тиску на руках і пальцях, є прикладами ергономічних інженерних рішень [8, с. 184]. Зміни в організаційній політиці включають обмеження повторюваних дій і введення обов'язкових перерв, установа обмежень ваги й підйому важких предметів для ППВ, їх залучення до планування робочих завдань. Максимальні навантаження працівників 45 років і старше рекомендується обмежити до 20% від максимального навантаження, рекомендованого для більш молодих вікових груп. Для профілактики порушень і втоми опорно-рухового апарату рекомендується вводити програми вправ на розтяжку і зміцнення фізичної сили.

Організація роботи. Крім облаштування робочого місця з урахуванням ергономіки і вікових потреб, важливо переглянути організацію роботи, основними елементами якої є робочий час і робочі процеси. Організація робочого часу має безпосередній вплив на стан здоров'я і збереження працездатності ППВ, оскільки вони потребують більше часу на відпочинок і відновлення, а вікові зміни не дають змоги працювати з тією ж інтенсивністю, як і в молоді роки. Згідно з опитуваннями, ППВ мають намір продовжувати працювати, але на інших умовах: мати більше вільного часу, менше стресу й обов'язків, скоротити або скасувати понаднормову роботу, приділяти час родині [9; 10]. Це можливо за умови підвищення гнучкості робочих графіків.

Гнучкість робочого часу стосується кількості робочих годин і розподілу робочого часу протягом дня, тижня чи іншого нормативного періоду та допускає відхилення від установлених роботодавцем фіксованих годин, пропонуючи два види схем: 1) зі збереженням робочих годин; 2) опції скорочення робочого навантаження.

Графік стислого робочого тижня (*compressed work week*) дає змогу відпрацювати традиційні 35–40 годин на тиждень менше ніж за п'ять робочих днів завдяки подовженню робочого дня. Вигодою даної опції є додаткові вихідні дні. Поширені такі варіанти стислих тижнів: чотириденний робочий тиждень (чотири дні по 10 годин); триденний робочий тиждень (три дні по 12 годин); тиждень довжиною в 4,5 днів (чотири дні по дев'ять годин і один чотирьохгодинний день); дев'ять днів раз на два тижні (9/80) – 80 годин роботи за дев'ять днів (зазвичай це вісім днів довжиною дев'ять годин і один восьмигодинний робочий день), 10-й день – вихідний [11, с. 12].

Скорочення робочого навантаження передбачено в схемах поетапного виходу на пенсію, що являє собою перехідний період від повної зайнятості до повного виходу на пенсію та передбачає пропорційне скорочення зарплати згідно з відпрацьованими годинами. Підприємства можуть самостійно пропонувати різні схеми скорочення робочого навантаження з урахуван-

ням потреб і побажань працівника, утримуючи його на роботі якомога довше. Робота наставником або радником, залучення до окремих проєктів є різновидами гнучкості організації роботи для ППВ.

Гнучкість графіків початку й закінчення роботи, можливість додаткових вихідних протягом робочого тижня, скорочення навантаження, поетапні схеми виходу на пенсію є формами робочого часу, що враховують вікові потреби ППВ. Зауважимо, що в Україні схеми гнучких робочих графіків не передбачені законодавством, а форми гнучкості є предметом індивідуальних домовленостей між роботодавцем і працівником. Проте масштабне впровадження гнучких схем уявляється досить імовірним у нашій країні з огляду на тенденції на міжнародному ринку праці, а також потреби й цінності нових поколінь У і Z, які виходять на ринок праці.

Надмірна інтенсивність робочого процесу сприяє перевантаженню ППВ. Висока інтенсивність роботи й тиск часу є результатами невідповідності між обсягом роботи, очікуваною якістю та наявним часом. Дослідження підтверджують наявність позитивного зв'язку між високою інтенсивністю роботи й погіршенням фізичного і психічного здоров'я. Співробітники, що працюють із високим рівнем інтенсивності, частіше стикаються з порушеннями опорно-рухового апарату, депресією і тривогою. Негативним побічним ефектом тиску часу є зниження продуктивності й більша потреба у відпочинку [12, с. 36]. Дослідження підтверджують, що ППВ потребують більше часу на відпочинок та відновлення [13, с. 319].

Коригування інтенсивності робочих завдань варто починати з аудиту робочих процесів. Аналізу підлягають співпраця й розподіл завдань, відповідність кількості персоналу обсягам виконуваних завдань, наявність дефіциту робочої сили на певних ділянках роботи, перевантаження та простої. Доцільно виявити та усунути поглиначів часу: бюрократичні процедури, потік вхідних повідомлень електронної пошти, виділити певні години для прийому клієнтів. У разі невідповідності кваліфікації виконуваних завдань треба провести навчання співробітників. Можливість самостійно регулювати швидкість роботи і брати паузи також сприяє зниженню інтенсивності праці, роботі в комфортному темпі і знижує стрес.

Зміст праці. Мотивація, задоволення роботою та підтримка пізнавальної діяльності є важливими умовами збереження працездатності ППВ. Зміст робочих завдань має підтримувати когнітивні здібності, стимулювати інтерес та внутрішню мотивацію ППВ. Із віком зростає потреба до автономії, що передбачає ступінь свободи, незалежності та контролю над способом виконання завдань, графіком роботи, можливостями прийняття рішень [14, с. 2]. Автономія дає змогу ППВ компенсувати вікові обмеження та ефек-

тивніше використовувати свої сильні сторони. Прикладом підвищення ступеню автономії в роботі ППВ є можливість самостійного регулювання пауз і часу відпочинку, вибір засобів виробництва та способів обробки, регулювання швидкості роботи, зниження одноманітності, обмін інформацією та фокус-групи.

Різноманіття завдань і розширення вимог збільшує коло можливостей ППВ, підвищує задоволення роботою та мотивацію. Урізноманітнити роботу дає змогу розширення кола завдань та ротація робочих місць. Завдання, що вимагають когнітивних зусиль, підтримують інтелектуальну гнучкість і знижують когнітивне зниження продуктивності, зумовлене віком. Цей ефект більшою мірою спостерігається в осіб похилого віку, ніж у молоді [15, с. 519]. Незатребувані навички мають тенденцію до атрофування, про що свідчать дослідження, які доводять швидше погіршення когнітивних показників ППВ, що працюють у середовищі низького рівня складності [16, с. 491]. Прикладами розширення кола завдань є наставництво, коучинг, міжпоколінне навчання, ротація.

Соціальні стосунки. Соціальні стосунки, взаємодія і співпраця є важливими компонентами робочого процесу. Джерелом соціальної підтримки на робочому місці є колеги й менеджери. Складниками соціальної підтримки є: емоційна підтримка (прихильність, довіра, співчуття); інструментальна (фінансова або матеріальна допомога); інформаційна (шляхом обміну порадами); визнання внеску, заслуг і виконаної роботи (оцінка сприйняття). Працівники, які відчують підтримку з боку менеджерів, демонструють більш високий рівень задоволеності і продуктивності, залученості до роботи, благополуччя й організаційної громадянської поведінки, емоційної прихильності до організації [17, с. 72] та відкладають вихід на пенсію. Відсутність підтримки виштовхує ППВ на дострокову пенсію. Отже, зацікавлені в утриманні ППВ підприємства мають забезпечити достатній рівень підтримки для ППВ із боку менеджерів.

Керівники часто не усвідомлюють важливість підтримки для ППВ через їхню більшу незалежність і автономію порівняно з молодими, меншу потребу в технічній підтримці завдяки професійному досвіду. Проте потреба у визнанні і зворотному зв'язку не менш важлива для ППВ, ніж для молодих співробітників, хоча її цілі розрізняються для різних вікових груп. Так, для ППВ зворотний зв'язок і визнання роботи служать показниками ставлення до них оточуючих і визначення якості соціальних зв'язків у колективі. Для молодих співробітників зворотний зв'язок важливий для поліпшення якості роботи й досягнення кар'єрних цілей. ППВ більш схильні до сприйняття позитивного зворотного зв'язку з огляду на вікові зрушення у бік важливості емоційного і психологічного благополуччя [18, с. 1304]. Отже, важливо хвалити ППВ, зазначати їхні успіхи та

досягнення, демонструючи їм позитивний зворотний зв'язок та визнання їхнього внеску.

Важливість соціальних та емоційних зв'язків у зрілому віці підтверджують дослідження у сфері психології людського розвитку. Сприйняття часу життя, що залишається попереду, як обмеженого зрушує фокус уваги із цілей розширення горизонту (збору інформації, отримання нового досвіду та знань) у бік більш короткострокових, значущих для емоційного та психологічного благополуччя цілей. Із віком скорочується кількість соціальних зв'язків і сфер інтересів, але зростають їх значущість і глибина [19, с. 1914], посилюються соціальні мотиви допомоги іншим, внеску в суспільство, зростає схильність до співпраці й кооперації. Підвищується мотив генеративності – альтруїстичне прагнення до опіки інших, бажання передавати знання, навчати й ділитися досвідом із молодим поколінням [20, с. 445]. Водночас слабшають зовнішні мотиви: досягнення, просування кар'єрними сходами, конкуренції, готовності до викликів [21, с. 213–217]. Отже, з огляду на важливість соціальних зв'язків для ППВ необхідно за можливості уникати одиночних завдань для них, залучати їх до проектної та командної роботи, пропонувати можливості обміну робочих місць, залучати до групових обговорень і прийняття рішень. Важливий позитивний зворотний зв'язок, похвала за виконану роботу, визнання внеску ППВ. Раціонально використовувати досвід і експертизу ППВ на благо підприємства: залучати їх до програм наставництва й навчання молодих поколінь.

Організаційне середовище. Позитивний ефект від заходів з адаптації умов праці до потреб ППВ у середньостроковій і довгостроковій перспективах залежить від системного підходу до їх застосування. Оскільки тема старіння є проблемою поперечного перерізу, у компанії необхідно застосовувати узгоджений підхід до управління персоналом, безпеки й гігієни праці, зміцнення здоров'я на робочому місці, управління знаннями.

Найважливішим завданням для продовження роботи у зрілому віці є збереження здоров'я та працездатності. Оцінити стан здоров'я і придатність до роботи під час прийому на роботу допомагають структуровані опитувальники «Оцінка ризику для здоров'я», що дають змогу створити профіль ризику для кожного працівника [6, с. 470]. На збереження і продовження працездатності ППВ спрямовані заходи і програми щодо зміцнення здоров'я на робочому місці (далі – УЗР). УЗР – це стратегія, яка об'єднує зусилля роботодавців, працівників та суспільства для поліпшення здоров'я і благополуччя трудящих [22, с. 328]. Програми УЗР – це заходи щодо запобігання виникненню або розвитку хвороб від ранніх недіагностованих стадій до більш серйозних, які націлені на первинну, вторинну і третинну профілактику [23, с. 303–304].

Регулярні медичні огляди є також інструментом ранньої діагностики та управління хворобами. Зазначимо, що визначити фінансову ефективність програм управління здоров'ям на підприємстві досить складно, особливо в разі частішої зміни роботи персоналом. Проте ППВ демонструють більшу стабільність і лояльність роботодавцю, ніж більш молоді колеги, а програми здоров'я можуть стати додатковим стимулом до продовження роботи.

Системний підхід до перегляду умов праці є цілісним процесом, що включає систематичну ідентифікацію та оцінку вікових ризиків робочого місця, розроблення необхідних заходів безпеки та гігієни праці. Результати оцінки ризику й розроблені заходи мають бути задокументовані. Ефективність заходів вимірюють такі показники: кількість скорочених робочих місць, що несуть навантаження для здоров'я (опитування ППВ, оцінка ризиків); кількість адаптованих до вікових потреб робочих місць; ступінь задоволеності роботою або мотивації (опитування ППВ, показники плинності кадрів); підвищення віку виходу на пенсію й кількість пенсіонерів, що повернулися на роботу [12, с. 66].

Важливим складником роботи всередині компанії щодо адаптації умов праці до вікових змін є управління персоналом. Із плином часу змінюються робочі завдання й технології, що вимагають нових навичок і компетенцій. У результаті змін зменшується ступінь «відповідності» працівника займаній посаді. На підтримку максимального ступеня відповідності спрямовані заходи у сфері підвищення кваліфікації, розвитку компетенцій, управління й розвитку кар'єри.

Для розвитку компетенцій з урахуванням віку використовують такі інструменти: аналіз потреб і матрицю кваліфікацій, особисті бесіди для виявлення поточного рівня компетенцій, інтересів і бажання щодо їхнього розвитку, обговорення та зворотний зв'язок після проведених заходів, семінари з кар'єрного планування (спільне встановлення професійних цілей для другої половини життя).

В умовах старіння робочої сили й масового виходу на пенсію співробітників важливо забезпечити процес управління, утримання і трансферу знань у компанії від носіїв ключових знань до молодих працівників. Для утримання знань використовуються такі інструменти: інтерв'ю, відеозйомка, відеоконференції, програми наставництва, тренінги, групові дискусії, неформальні зустрічі, аналіз і вивчення критичних випадків, спільнота практиків, сторітеллінг, семінари експертів [24, с. 19; 25, с. 51]. Для запобігання втраті корпоративних знань доцільно мотивувати ППВ до продовження роботи на привабливих для них умовах і пропонувати їм гнучкі графіки, програми поетапного виходу на пенсію, залучати в ролі наставників, радників і консультантів, укладати тимчасові контракти, залучати до роботи над окремими проектами,

вести базу даних корпоративних пенсіонерів – експертів.

Бажання ППВ продовжувати роботу в пенсійному віці значною мірою зумовлене сприйняттям організаційних чинників: культури рівних можливостей, сприятливого клімату, відсутності ейджизму та дискримінації за віком, наявності можливостей для розвитку [26, с. 444]. Проявами дискримінації на робочому місці щодо ППВ є упереджений відбір і найм на роботу, обмежені можливості розвитку кар'єри, відмова в навчанні й підвищенні кваліфікації, звільнення у разі скорочень або реорганізації. Дослідження доводять вплив дискримінації за віком на бажання ППВ раніше вийти на пенсію, небажання працювати, більш високу ймовірність звільнення. Крім того, дискримінація за віком негативно впливає на лояльність до організації та на залученість до роботи, що загалом негативно відбивається на продуктивності компанії [27, с. 281]. Отже, важливими напрямками перегляду умов праці ППВ є аналіз організаційного клімату, опитування співробітників на предмет сприйняття дискримінації за віком. Менеджерів доцільно опитувати на предмет виявлення стереотипів і упереджень щодо ППВ. У разі виявлення негативного ставлення необхідно провести навчання для підвищення обізнаності менеджерів про демографічні зміни на ринку праці та вікові потреби та особливості ППВ.

Синтез основних напрямів перегляду та адаптації умов праці, щоб мінімізувати ризики та навантаження на ППВ, представлений у табл. 1.

Отже, продовження роботи в зрілому віці вимагає перегляду умов праці та змісту роботи для ППВ. Доцільно застосовувати комплексний систематичний підхід, що стосується різних сфер управління підприємством: управління персоналом, охорони праці, охорони здоров'я, організації робочого часу й робочих процесів, управління знаннями, організаційної культури та соціальних стосунків. Систематичний аналіз навантаження робочих місць з урахуванням стану здоров'я працівників, адаптація робочих місць відповідно до принципів ергономіки, аналіз кваліфікацій ППВ та їх навчання та розвиток, кар'єрне планування і гнучкі умови праці дадуть змогу підтримувати працездатність ППВ якомога довше й компенсувати брак пропозиції робочої сили на ринку праці.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. По-перше, перегляд та адаптація умов праці для ППВ потребують міждисциплінарного підходу та застосування знань із фізіології, вікової психології, ергономіки, медицини праці, охорони праці, менеджменту, організаційної поведінки, організаційної психології, управління персоналом, управління знаннями. Знання фізіології та медицини праці необхідні під час установавання максимально допустимих меж фізичного навантаження у роботі, кількості часу для пауз, від-

починку та відновлювання ППВ. Дослідження зі сфери медицини праці щодо впливу нічної та позмінної роботи на здоров'я з віком варто враховувати під час організації робочих процесів. Результати досліджень у сфері ергономіки доцільно використовувати в процесі облаштування робочого місця, робочих процесів, вибору засобів праці. Знання зі сфери вікової психології необхідні під час розроблення заходів щодо мотивації ППВ, організації та регулювання соціальних стосунків на підприємстві. Знання з організаційної поведінки та менеджменту застосовуються у процесі поліпшення корпоративної культури та організаційного клімату. Інструменти управління персоналом необхідні в процесі планування розвитку кваліфікацій та навичок, кар'єрного планування для ППВ. Управління знаннями в контексті демографічного старіння набуває все більшого значення, адже утримання, зберігання та трансфер знань від ППВ до молодих поколінь дасть змогу підприємству зберегти досвід старшого покоління та уникнути корпоративної амнезії щодо знання корпоративних процедур, клієнтів, критичних випадків, технологій та робочих процесів.

По-друге, адаптація умов праці до вікових потреб та здібностей ППВ має вестися за такими напрямками: робоче середовище, організація праці, зміст праці, соціальні стосунки, організаційний клімат. Фізіологічні зміни ППВ важливо враховувати в процесі облаштування та проектування робочого середовища та організації робочих процесів. Фізичне середовище для ППВ необхідно облаштовувати з урахуванням вікових змін зору, слуху, опорно-рухового апарату, толерантності до клімату (спеки, вологи, холоду). Варто збільшувати рівень освітлення, уникати відблисків, збільшувати контрастність та розмір шрифту на дисплеях, пультах, знаках. Варто контролювати рівень шуму та температуру в приміщенні й за необхідності вжити заходів. Робоче місце варто облаштовувати з урахуванням принципів ергономіки. Треба уникати незручних та статичних поз, монотонності та одноманітності. Доцільним є використання допоміжних пристроїв (підйомників, ліфтів тощо), що зменшують фізичне навантаження на ППВ.

По-третє, психологічні та емоційні зміни з віком варто враховувати під час організації змісту роботи, соціальних зв'язків, створення корпоративної культури та клімату. З віком зростають значущість соціальних зв'язків, мотив генеративності, важливість визнання. Варто планувати завдання, що передбачають командну роботу, залучати ППВ до програм наставництва, визнавати їхні успіхи та хвалити. Планування кар'єри другої половини життя, навчання та розвиток компетенцій – напрями підтримки гідного рівня відповідності навичок та кваліфікацій займаній посаді. Оцінка вікових ризиків робочого місця та програми збереження здоров'я спрямовані на підтримку працездатності.

Напрями перегляду умов праці для ППВ

Напрями перегляду умов праці	Ризики для ППВ	Рішення
Робоче середовище		
Фізичне середовище	–погіршення слуху через надмірний шум; –небезпека на виробництві через погіршення слуху; –зниження продуктивності через брак освітлення; –погіршення самопочуття через несприятливий клімат (спека, вологість, холод)	–шумоізоляція; –зменшення фонового шуму; –періодичні перевірки слуху та зору персоналу; –забезпечення ізольованих місць для концентрованої роботи; –супровід звукових сигналів світловими; –контроль температури /кондиціонування; –зміна графіків роботи під час спеки; –доступність питної води; –підвищення рівня освітлення; –підвищення контрасту на знаках, дисплеях, пультах; –збільшення розміру шрифту
Робоче місце та засоби праці	–надмірне фізичне навантаження без урахування фізичних можливостей; –кумулятивні розлади опорно-рухового апарату через незручність та статичність поз; –втома та стрес	–ергономіка робочого місця; –уникнення примусових, статичних, незручних поз, скручення; –застосування допоміжних приладів (підйомників, ліфтів); –регульованість висоти обладнання; –зручність та доступність засобів праці; –регульовані місця для сидіння
Організація роботи		
Організація робочого часу	–конфлікт роботи та сімейних обов'язків; –брак часу для відпочинку та відновлення; –негативний вплив нічної та позмінної роботи	–гнучкі графіки роботи; –усунення нічних змін; –поступовий вихід на пенсію; –додаткові вихідні; –нові ролі для ППВ (наставник, радник, тренер); –неповна зайнятість/ тимчасові контракти
Організація робочих процесів	–висока інтенсивність праці; –монотонність; –одноманітність	–автономія у виборі швидкості виконання завдань; –достатній час для відновлення та регенерації; –самостійне регулювання пауз; –ротація; –зміна завдань та розширення їх кола
Зміст роботи		
Ступінь складності, автономії	–зниження мотивації та інтересу; –погіршення навичок, що не використовуються; –зниження когнітивних здібностей	–підвищення автономії; –розширення кола завдань; –підвищення рівня складності завдань
Соціальні стосунки		
Соціальна підтримка менеджерів та колег	–брак підтримки; –конфлікти, що підвищують стрес; –достроковий вихід ППВ на пенсію; –зниження задоволеності, мотивації, прихильності до організації з боку ППВ	–позитивний зворотний зв'язок та визнання успіхів; –залучення до командної та групової роботи; –залучення до дискусій та прийняття рішень; –залучення до програм наставництва та навчання молодих
Організаційне середовище		
Укріплення здоров'я на робочому місці та охорона праці	–втрата працездатності; –невідповідність робочого місця стану здоров'я; –хронічні хвороби	–аналіз вікових ризиків робочого місця; –оцінка ризиків здоров'я; –програми управління здоров'ям; –регулярні медичні обстеження
Управління персоналом	–застарілість навичок та невідповідність займаній посаді; –брак компетенцій та навичок	–розвиток компетенцій; –навчання; –планування кар'єри
Управління знаннями	–втрата корпоративних знань; –масовий вихід на пенсію кваліфікованих фахівців	–заходи щодо утримання та трансферу знань; –утримання та мотивація ППВ щодо передачі знань
Організаційний клімат та культура	–дискримінація за віком; –зниження мотивації; –передчасний вихід ППВ на пенсію	–опитування персоналу щодо сприйняття дискримінації; –опитування менеджерів щодо виявлення вікових стереотипів; –навчання менеджерів та підвищення обізнаності

Джерело: складено автором

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Населення України. Імперативи демографічного старіння: монографія / Е. Лібанова, І. Курило, С. Аксьонов. К.: АДЕФ- Україна, 2014. 288 с.
2. Szymanski H. Alter(n)sgerechte Arbeitsgestaltung – Anforderungen, Instrumente, Beispiele. Altern in der Erwerbsarbeit. Perspektiven der Laufbahngestaltung/ F. Frerichs. Wiesbaden: Springer Fachmedien, 2016. P. 139–162.
3. Brandenburg U., Domschke J. Die Zukunft sieht alt aus. Herausforderungen des demografischen Wandels für das Personalmanagement. Wiesbaden: Betriebswirtschaftlicher Verlag Dr.Th.Gabler, 2007. 218 p.
4. Kroemer K. Ergonomic design of workplaces for the aging population. Aging and work: Issues and implications in a changing landscape / S. Czaja, J. Sharit. Baltimore, MD: Johns Hopkins University Press, 2009. P. 307–333.
5. Garg A. Ergonomics and the Older Worker: An Overview. *Experimental Aging Research*. 1991. Vol. 17 (3). P. 143–155.
6. Sharit J., Czaja S. Job Design and Redesign for Older Workers. *The Oxford Handbook of Work and Aging*. New York: Oxford University Press, 2012. P. 454–482.
7. Sandrock S., Ausilio G., Baszenski N. Handlungsfeld Arbeit gestalten. Leistungsfähigkeit im Betrieb. Kompendium für den Betriebspraktiker zur Bewältigung des demografischen Wandels; Institut für angewandte Arbeitswissenschaft e. V. (ifaa). Berlin, Heidelberg: Springer-Verlag, 2015. S. 91–132.
8. Boyce R. An Ergonomic Approach to the Aging Workforce. Utilizing This Valuable Resource to Best Advantage by Integrating Ergonomics, Health Promotion and Employee Assistance Programs. *Journal of Workplace Behavioral Health*. 2008. Vol. 23. Issue 1– 2. P. 179–199.
9. Moen P., Koyola E., Kelly E. Men and Women Expecting to Work Longer: Do Changing Work Conditions Matter? *Work, Aging and Retirement*. 2016. Vol. 2. Issue 3. P. 321–344.
10. Cahill K., James J., Pitt-Catsouphes M. The impact of a randomly assigned time and place management initiative on work and retirement expectations. *Work, Aging and Retirement*. 2015. Vol. 1. Issue 4. P. 350–368.
11. Boston College The Sloan Center on Aging & Work. Flex strategies to attract, engage, and retain older workers. Innovative practices. Executive case report № 5. – Boston College The Sloan Center on Aging & Work, 2012. 31 p. URL: https://www.bc.edu/content/dam/files/research_sites/agingandwork/pdf/publications/flex_case.pdf.
12. BAuA. Alterns- und altersgerechte Arbeitsgestaltung. Grundlagen und Handlungsfelder für die Praxis. Bundesanstalt für Arbeitsschutz und Arbeitsmedizin: Dortmund, 2017. 100 s.
13. Kiss P., Meester M., Braeckman L. Differences between younger and older workers in the need for recovery after work. *Int. Arch. Occup. Environ. Health*. 2008. Vol. 81. P. 311–320.
14. Ng T., Feldman D. The Moderating Effects of Age in the Relationships of Job Autonomy to Work Outcomes. *Work, Aging and Retirement*. 2014. P. 1–15.
15. Zaniboni S., Truxillo D., Fraccaroli F. Who benefits from more tasks? Older versus younger workers. *Journal of Managerial Psychology*. 2014. Vol. 29(5). P. 508–523.
16. Schooler C., Mulatu M., Gates G. The Continuing Effects of Substantively Complex Work on the Intellectual Functioning of Older Workers. *Psychology and Aging*. 1999. Vol. 14(3). P. 483–506.
17. Chênevert D., Vandenberghe C., Tremblay M. Multiple sources of support, affective commitment, and citizenship behaviors: The moderating role of passive leadership. *Personnel Review*. 2015. Vol. 44. № 1. P. 69–90.
18. Wang M., Burlacu G., Truxillo D., James K., Yao X. Age Differences in Feedback Reactions: The Roles of Employee Feedback Orientation on Social Awareness and Utility. *Journal of Applied Psychology*. 2015. Vol. 100(4). P. 1296 –1308.
19. Carstensen L. The influence of a sense of time on human development. *Science*. 2006. № 312 (5782). P. 1913–1915.
20. Kanfer R., Ackerman P. Aging, Adult Development, and Work Motivation. *The Academy of Management Review*. 2004. Vol. 29. № 3. P. 440–458.
21. Kooij D., Lange A., Jansen P., Kanfer R., Dijkers J. Age and work-related motives: Results of a meta-analysis. *Journal of Organizational Behavior*. 2011. Vol. 32. P. 197–225.
22. Robroek S., Vathorst S., Hilhorst M. Moral issues in workplace health promotion. *Int. Arch. Occup. Environ. Health*. 2012. Vol. 85. P. 327–33.
23. Goetzel R., Ozminkowski R. The Health and Cost Benefits of Work Site Health-Promotion Programs. *Annu. Rev. Public Health*. 2008. Vol. 29. P. 303–23.
24. Aiman-Smith L., Berghey P., Cantwell A., Doran M. The Coming Knowledge and Capability Shortage. *Research – Technology Management*. 2006. Vol. 49. Issue 4. P. 15–23.
25. DeLong D. Lost Knowledge. Confronting the Threat of an Aging Workforce. New York: Oxford University press, 2004. 269 p.
26. Thorsen S., Rugulies R., Løngaard K., Borg V., Thielens K., Bjorner J. The association between psychosocial work environment, attitudes towards older workers (ageism) and planned retirement. *International archives of occupational and environmental health*. 2012. Vol. 85(4). P. 437–445.
27. Kunze F., Boehm S., Bruch H. Age diversity, age discrimination climate and performance consequences – a cross organizational study. *Journal of Organizational Behavior*. 2001. Vol. 32. P. 264 –290.

ПРИЧИНИ ДЕМОГРАФІЧНОЇ КРИЗИ В УКРАЇНІ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА КІЛЬКІСНІ ЗМІНИ ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ

THE REASONS FOR THE DEMOGRAPHIC CRISIS IN UKRAINE AND ITS INFLUENCE ON QUANTATIVE CHANGES IN LABOUR RESOURCES

Мирошниченко Ю.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки,
бізнесу та управління персоналом на транспорті,
Український державний університет залізничного транспорту

Тимофєєва Т.О.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки, бізнесу
та управління персоналом на транспорті,
Український державний університет залізничного транспорту

Виявлено основні причини демографічної кризи в Україні. Проаналізовано сучасну демографічну ситуацію, що характеризується збереженням тенденції депопуляції населення України і, як наслідок, скороченням трудових ресурсів. Також запропоновано напрями у вирішенні проблеми оптимального демографічного розвитку нашої держави.

Ключові слова: демографічна криза, смертність, народжуваність, природний приріст, економічно активне населення, трудові ресурси.

Выявлены основные причины демографического кризиса в Украине. Проанализирована современная демографическая ситуация, характеризующаяся сохранением тенденции депопуляции населения Украины и, как следствие, сокращением трудовых ресурсов. Также предложены направления в решении проблемы оптимального демографического развития нашего государства.

Ключевые слова: демографический кризис, смертность, рождаемость, естественный прирост, экономически активное население, трудовые ресурсы.

The main causes of the demographic crisis in Ukraine are revealed. The present demographic situation, which is characterized by the preservation of the tendency of population depopulation of Ukraine and, as a consequence, reduction of labor resources, is analyzed. Also, directions are proposed in solving the problem of optimal demographic development of our state.

Key words: demographic crisis; death rate; birth rate; natural increase; economically active population; labour resources.

Постановка проблеми. Демографічна криза – глибоке порушення відтворення населення, що загрожує самому його існуванню. Протягом усієї демографічної історії людства аж до кінця XVIII ст. причинами демографічної кризи були часті голодування, епідемії та війни; зумовлений ними високий рівень смертності призводив до скорочення чисельності населення деяких країн і регіонів світу, а інколи й до повного обезлюднення територій. Історичний процес зміни репродуктивної поведінки в деяких промислово розвинених країнах виявляє тенденцію до падіння рівня народжуваності нижче від необхідного для простого відтворення населення, що є причиною сучасної демографічної кризи.

Прогноз характеру відтворення населення, здійснений Інститутом демографії і соціальних досліджень національної академії наук сумісно з Держкомітетом України, показує, що чисельність її населення найближчими роками і далі скорочуватиметься унаслідок зниження протягом останніх років рівня народжуваності і зростання смертності та може скоротитися до 30–35 млн. осіб до середини цього сторіччя [1]. Питома вага населення молодше працездатного віку за останні сім років збільшилася лише на 1% (з 14% в 2010 р. до 15% в 2017 р.), а молодь, як відомо, є основним джерелом поповнення населення в працездатному віці.

Зазначені тенденції створюють реальні загрози національній, а також економічній без-

пеці країни та приводять до дефіциту трудових ресурсів, зменшення обсягів ВВП країни, негативно впливають на ринок праці, що є проявом демографічної кризи. Тому зазначене вище підтверджує особливу актуальність обраної теми статті.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Демографічні явища і процеси завжди описувалися в центрі уваги й аналізу різноманітних наук. Починаючи від класичної соціально-економічної теорії «Досвіду про закон народонаселення» Т.Р. Мальтуса (1817) і до сьогоднішніх днів демографічні проблеми є центральними в системі політичних, соціальних і економічних відносин, відносин як глобального, так і регіонального характеру.

Альфред Джеймс Лотка (1925) [2, с. 230], аналізуючи процес демографічного розвитку сім'ї, ввів інтегральне рівняння відтворення населення. Ним також досліджувалися економічні та демографічні аспекти охорони здоров'я та еволюції тривалості життя, тим самим заклав основи економічної демографії.

С. Кузнєц (1970) [3, с. 195] у своїх роботах наголосив на аналізі таких факторів, як чисельність, віковий склад і територіальний розподіл населення, галузева та професійна структура зайнятості, структура доходу з погляду факторів виробництва, професійний рівень робочої сили, організація промисловості та державне регулювання (включаючи ставлення урядів і громадськості до економічного зростання), міжнародна торгівля і міграція товарів, капіталу і робочої сили та ін., зміна яких безпосередньо впливає на процес подальшого економічного розвитку країни.

На проблематику сутності соціально-економічної демографічної кризи, її причин і наслідків зверталася увага в працях багатьох українських та російських вчених, таких як В. Крисаленко [4], Е. Бойченко [5], Е. Лібанова [6], І. Заюков [7], В. Максаковський [8], Ш. Кутаєв [9] та ін. Але сьогодні вивчення теоретичних та практичних аспектів щодо виникнення основних причин демографічної кризи в Україні та, як наслідок, скорочення трудових ресурсів населення не завжди дає змогу визначити перспективи та основні напрями демовідтворювальної політики нашої держави.

Метою статті є виявлення основних причин демографічної кризи в Україні, аналіз її впливу на трудові ресурси населення і визначення напрямів у вирішенні проблеми оптимального демографічного розвитку нашої держави.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Процес зниження народжуваності має глобальний характер і зумовлений цілою низкою причин – економічних, соціальних, психологічних, біологічних. Це насамперед зміни в соціальному статусі жінки, розширення сфери її позасімейних інтересів, підвищення рівня освіти та зайнятості. Багаторазове зниження дитячої смертності зро-

било неактуальним народження багатьох дітей як основи родинного благополуччя та гарантії забезпечення батьків у старості.

Задоволення потреби в дітях, у материнстві і батьківстві вступає у суперечність з низкою інших потреб, які є простішими, ніж нижчий рівень життя. Якщо заможні верстви населення співвідносять витрати часу та грошей на забезпечення майбутнім дітям необхідного фізичного, інтелектуального розвитку та професійної підготовки із задоволенням власних потреб у розвитку та дозвіллі, то бідні враховують елементарні потреби в їжі, одязі, житлі. Однак не слід очікувати, що з підвищенням рівня життя зросте і народжуваність. Якби зв'язок був таким простим, не скоротилася б народжуваність в усіх без винятку економічно розвинутих країнах до рівня, який не забезпечує навіть простого відтворення покоління батьків. У зв'язку з цим деформується віковий склад населення, зменшується його демографічний і трудовий потенціал [8, с. 132].

З огляду на загальноєвропейські тенденції немає підстав очікувати найближчим часом істотного збільшення сумарних коефіцієнтів народжуваності і в Україні. У зв'язку з тим, що відкрите суспільство сприяє орієнтації на західні високі стандарти рівня життя, більшість сімей відмовлятиметься від народження другої дитини і дітей наступної черговості, тобто репродуктивна діяльність обмежуватиметься.

Статистичні порівняння з іншими країнами свідчать, що за основними показниками природних змін населення – народжуваності, смертності, природного приросту – Україна стоїть не тільки після країн Заходу, але й після країн СНД. За рівнем народжуваності (9,6‰) вона посідає передостаннє місце серед них та країн Європи, за смертністю населення (15,4‰) – 2-ге місце серед країн континенту, за рівнем дитячої смертності (14,4 дитини на 1000 новонароджених) її показники входять у першу сумну десятку показників для європейських країн, за очікуваною тривалістю життя (67 років) – 109-те місце у світі [11, с. 206].

Загрозою для перспектив розвитку нації стають обсяги і темпи депопуляції, тобто абсолютного зменшення населення внаслідок перевищення кількості померлих над кількістю народжених. Втрачені в Україні традиції багатодітності привели до того, що сумарний показник народжуваності, тобто кількість дітей, що може народити кожна жінка упродовж усього репродуктивного періоду свого життя, становить 1,6 дитини на одну жінку. Зазначимо, що для розширеного відтворення населення необхідно мати 2,2–2,4 дитини [6, с. 27]. Падіння життєвого рівня, що триває, не вирішеність екологічних проблем, соціально-психологічний дискомфорт – все це примушує більшою мірою, ніж раніше, обмежувати розмір сім'ї. Процес зниження народжуваності характерний для бага-

тьох розвинених країн світу, нині це загальна тенденція демографічного розвитку. Але є та межа зниження народжуваності, яку не можна переступити, оскільки за нею процес депопуляції набуває незворотного характеру. Україна сьогодні підійшла до цієї межі.

Головною ознакою сучасної демографічної кризи є те, що в Україні відбуваються негативні зміни не тільки у кількості, але й у якості населення. Під час обстеження стану здоров'я населення виявилось, що рівень загальної захворюваності в Україні – один із найвищих серед країн СНД. Поширюються соціальні хвороби. Так, за рівнем захворюваності алкоголізмом і наркоманією Україна перебуває на 2-му місці серед зазначеної групи країн. Існує тенденція значного погіршення здоров'я нинішніх дітей і підлітків. Лише один із чотирьох-п'яти може вважатися цілком здоровим. Проблема поліпшення здоров'я населення сьогодні перетворилася у проблему його елементарного збереження [12, с. 32–34].

Нерівномірність у розвитку суспільства, природно-екологічні і соціально-політичні потрясіння, війни, якими багата українська історія, та супутні їм різкі погіршення рівня життя відчутно позначаються на режимі відтворення населення, ведуть до падіння народжуваності, зростання смертності. До подібних наслідків приводять умови як політичної, так і економічної нестабільності, що викликані останніми роками нестійкою системою управління, з важко керованим процесом встановлення цивілізованих норм правової держави.

Сучасна демографічна ситуація характеризується збереженням тенденції скорочення чисельності населення України, його економічно активної частини і питомої ваги зайнятості населення. Згідно з даними Державного комітету статистики, в Україні проживало на кінець 1990 року – 51 838,5;

1995 – 51 728,4; 2000 – 49 429,8; 2005 – 47 280,8; 2010 – 45 962,9; 2014 – 45 426,2; 2015 – 42 929,3; 2016 – 42 760,5; 2017 – 42 584,5 тис. осіб. Останній перепис населення України, був проведений лише 5 грудня 2001 року, в країні тоді проживало 48 457 100 осіб. Динаміку скорочення популяції населення наведено на рис. 1 (без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим 2015– 2017 рр.).

Загальне скорочення населення у 2017 р. відбулося за рахунок як природного скорочення – 210,1 тис. осіб, так і міграційного руху – 11,997 тис. осіб. Порівняно з 2016 р. природний приріст скоротився з 4,4 до 5,1 особи у розрахунку на 1000 жителів.

За даними Держкомстату України, з 42 584,5 тис. осіб у 2017 році в містах проживало 29 482,3, у сільських районах – 13 102,2 тис. осіб. У країні народилося 364 000 осіб, померло – 574 100, причому 2786 з них – діти у віці до 1 року. Загальний коефіцієнт народжених на 1 тис. населення становив 9,4, померлих – 14,5, померлих дітей у віці до 1 року – 7,6 на одну тисячу; природний приріст знову скоротився та становив –5,1 особи на одну тисячу населення. Як бачимо, природний приріст населення в Україні в 2017 році, як і раніше, має від'ємне значення. Також середня очікувана тривалість життя при народженні не дуже висока: у чоловіків – 66 років, у жінок – 76 років, що на 10 років менше, ніж у країнах Західної Європи, і на 13 – порівняно з країною з найвищою середньою тривалістю життя – Японією [1].

Як і в глобальному масштабі, в Україні відбувається старіння населення, в результаті зниження народжуваності населення країни «старішає». Частка осіб похилого віку у 2017 р. становила загалом по Україні понад 1/6, а в селах – 1/3 всього населення.

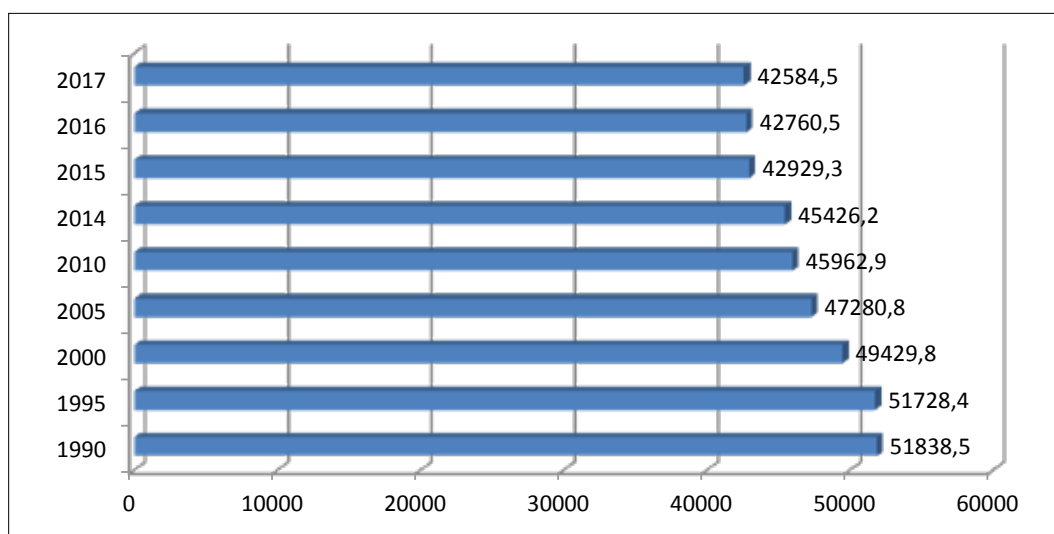


Рис. 1. Динаміка скорочення популяції населення в Україні за 1990–2016 рр., тис. осіб

Джерело: [10]

Також скорочення населення України пояснюється міграційними процесами. Згідно з різними соціологічними дослідженнями, кожен шостий-сьомий українець замислюється про трудову міграцію за кордон; за даними кадрового порталу HeadHunter, кількість пропозицій про роботу від іноземних компаній в 2017 році зросла в 2,5 раза порівняно з 2016 роком, і в 2018 році ця тенденція триває. Це призводить до постійного скорочення трудових ресурсів в Україні у віці 15–70 років. За останній рік економічно активне населення, що обчислюється демографічним методом, скоротилося майже на 100,7 тис. осіб, а за останні 7 років воно скоротилося на 3039,7 тис. осіб. Відтоку робочої сили, кадрового потенціалу за кордон сприяє низький рівень оплати праці в нашій країні. Динаміку скорочення економічно активного населення в Україні за 2010–2017 рр. наведено на рис. 2 (без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим 2015–2017 рр.).

Скорочення трудових ресурсів відбувається з вищевказаних причин, але першочерговим головним чинником є демографічний. Тому своєчасне виявлення тенденцій у динаміці останнього має значення у час формування економічного і соціального розвитку країни. З вищенаведених досліджень можна визначити, що такі тенденції призведуть до негативних наслідків в економіці країни: скорочення величини сукупного національного доходу та напрямів його використання; високого рівня диспропорцій у співвідношенні попиту та пропозиції робочої сили; зниження обсягу та змінення структури споживчого попиту; неминучих інфляційних процесів та ін.

Тому демографічні процеси не можуть залишатися без уваги держави, оскільки вони тор-

каються найважливіших сфер життя людей і розвитку суспільства. З метою дії на процеси відтворення населення і на позитивні процеси в цьому напрямі держава проводить демографічну політику, яка є частиною соціально-економічної політики. У разі потреби зростання чисельності населення, як це має місце в Україні, держава впливає на процеси відтворення населення через стимулювання певної демографічної поведінки людей, що пов'язано з плануванням сім'ї, часом появи першої дитини, вибором бажаного числа дітей, інтервалом їх народження.

Демографічна політика України в сучасних умовах повинна бути спрямована не тільки на стимулювання народжуваності, але і на зміцнення сім'ї, підвищення матеріального добробуту людей, зниження захворюваності і смертності. Проте заходи щодо управління процесами відтворення населення не дають швидких результатів. Демографічна поведінка людей вельми консервативна, змінити її досить важко. Як правило, результати демографічної політики виявляються через багато років і навіть десятиліть. Тому стимулювання тих або інших процесів відтворення повинне відповідати довгостроковим інтересам розвитку економіки.

Основними пріоритетами соціально-економічної політики держави повинно бути дотримання таких засад у забезпеченні розширеного відтворення населення, як:

- підвищення доходів сім'ї в системі джерел і засобів матеріального забезпечення відтворення населення;

- посилення демографічної спрямованості заходів соціального захисту, підвищення їх адресності та ефективності;

- удосконалення системи кредитування населення взагалі та молодих сімей;

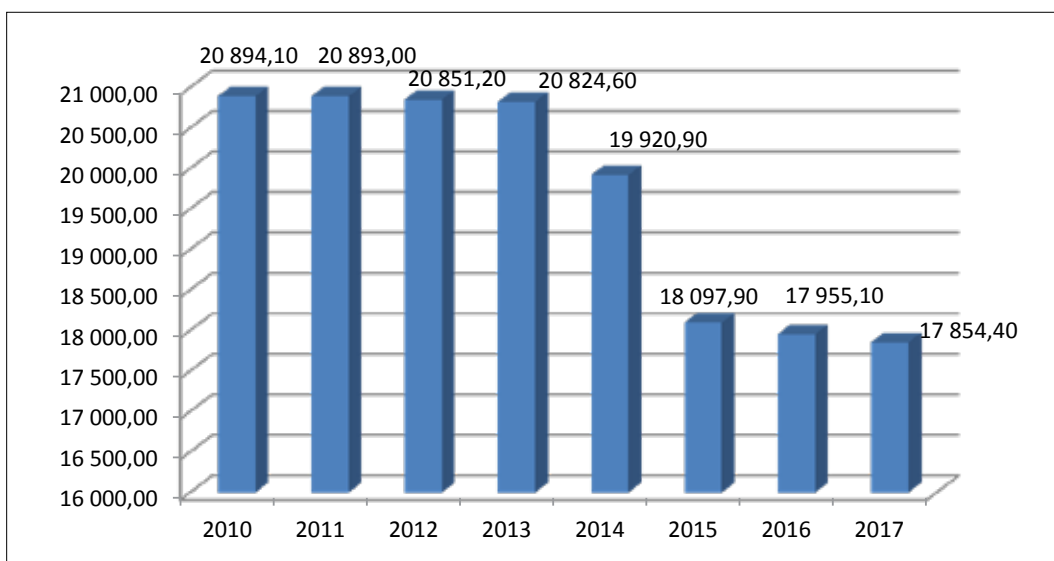


Рис. 2. Динаміка скорочення економічно активного населення в Україні за 2010–2017 рр.

Джерело: [10]

– фінансування державної ефективної системи охорони материнства і дитинства, яка б забезпечувала реалізацію пріоритетів сім'ї, дитини;

– створення механізму забезпечення життєдіяльності людей похилого віку, їх залучення до активного способу життя поза сферою трудової діяльності та ін.

Населення має бути соціально захищеним, а специфічна демографічна політика повинна підсилюватися заходами держави щодо виходу з економічної кризи. Проте суверенність особи несумісна з соціальним, а тим більше державним патерналізмом. Держава повинна забезпечувати соціальний захист своїх громадян, а не перетворювати їх на утриманців [7].

Це передбачає удосконалення умов реалізації трудового та духовного потенціалів населення, його ефективного включення в суспільний поділ праці, нарощування зусиль щодо примноження суспільного добробуту. Цьому можуть слугувати заходи щодо забезпечення зайнятості населення – створення нових робочих місць, навчання та перекваліфікація працездатних, особливо в тих галузях суспільного виробництва, де очікується найбільше безробіття.

Проведений аналіз сучасної демографічної ситуації, а також її динаміки за роки незалежності свідчить про наявність в Україні поряд із соціально-економічними проблемами глибокої демографічної кризи інертного характеру, негативні наслідки якої для подальшого розвитку країни важко передбачити.

Висновки. Виявлені причини демографічної кризи вказують на те, що українському суспільству ніколи не бути процвітаючим чи навіть стабільним, якщо його населення не матиме відповідних умов життя і не відчуватиме повної безпеки для реалізації нормальної демовітворювальної поведінки, не буде бачити перспектив для існування і розвитку кожної сім'ї та окремого індивіда. Демографічний чинник є одним з визначальних у кількісних змінах трудових ресурсів. Скорочення трудових ресурсів негативно вплине на ринок праці і, як наслідок, приведе до подальшого їх дефіциту. Отже, проблеми оптимального демографічного потенціалу повинні бути пріоритетними інтересами держави для забезпечення країни власними трудовими ресурсами та її подальшого сталого розвитку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Офіційний сайт Інституту демографії та соціальних досліджень імені М.В. Птухи Національної академії наук України. URL: <http://www.idss.org.ua>
2. Демографический энциклопедический словарь / Редкол.: Валентей Д.И. (гл. ред.) и др. М.: Сов. энциклопедия, 1985. 608 с.
3. Кузнец С. Демографические аспекты современного экономического роста. Население и экономика / под ред. А.Г. Волкова и А.Я. Кваши. М.: Статистика, 1970. С. 368.
4. Кристаленко В.С. Динаміка населення: Популяційні, етнічні та глобальні виміри: монографія. К.: НІСД, 2005. 368 с.
5. Бойченко Е. Вплив демографічних чинників на функціонування ринку праці. Україна: аспекти праці. 2007. № 8. С. 24–29.
6. Лібанова Е., Шевчук П. Оцінка демографічної політики за допомогою поздовжніх і поперечних показників народжуваності. Україна: аспекти праці. 2008. № 2. С. 25–31.
7. Заюков І. Компоненти сучасної демографічної кризи в Україні та їх вплив на трудовий потенціал. Україна: аспекти праці. 2008. № 4. С. 41–46.
8. Максаковский В.П. Географическая картина мира: пособие для вузов. кн. I: Общая характеристика мира. Глобальные проблемы человечества. 4-е изд., испр.: Дрофа, Москва. 2008. 192 с.
9. Кутаев Ш. К. Проблемы развития экономики и управления трудовыми ресурсами регионов. Економічний часопис-XXI. 2014. № 5–6. С. 48–51. DOI: http://soskin.info/en/ea/2014/5-6/contents_12.html
10. Офіційний сайт Державного комітету статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
11. Демографічна криза в Україні. Проблеми дослідження, витоки, складові напрями протидії / за ред. В. Стешенко. НАН України; Ін-т економ.: К., 2010. 560 с.
12. Населення України: демографічні складові людського розвитку / за ред. О.М. Гладуна. Умань: Видавель «Сочинський», 2015. 180 с.
13. Курило І.О., Рингач Н.О. Народжуваність в Україні: аналіз детермінант та статистична оцінка ефектів пронаталістичних заходів. Статистика України. 2007. № 4. С. 80–89.
14. Офіційний сайт Державної служби зайнятості. URL: <http://www.dcz.gov.ua>.

ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ДОСВІД РЕГУЛЮВАННЯ ОПЛАТИ ПРАЦІ І МОЖЛИВОСТІ ЙОГО ВИКОРИСТАННЯ В УКРАЇНІ

EUROPEAN EXPERIENCE IN LABOR REMUNERATION REGULATION AND ITS USE IN UKRAINE

Синельникова О.О.

магістр,
Дніпровський національний університет
імені Олеся Гончара

Сімахова А.О.

кандидат економічних наук, доцент,
Дніпровський національний університет
імені Олеся Гончара

У статті розглянуто дослідження європейського досвіду застосування різних систем оплати праці та мотивації працівників підприємств. Виявлено взаємозв'язок політики оплати праці з іншими елементами системи управління персоналом. Виділено проблеми оплати праці в Україні, запропоновано європейський досвід їх вирішення.

Ключові слова: заробітна плата, європейський досвід, Україна, соціальна економіка, економічна діяльність.

В статье рассмотрено исследование европейского опыта применения различных систем оплаты труда и мотивации работников предприятий. Обнаружена взаимосвязь политики оплаты труда с другими элементами системы управления персоналом. Выделены проблемы оплаты труда в Украине, предложены европейский опыт их решения.

Ключевые слова: заработная плата, европейский опыт, Украина, социальная экономика, экономическая деятельность.

The article deals with the research of European experience of application of the different systems of remuneration of labor and motivation of workers of enterprises. The relationship of labour remuneration policy with other elements of control system of personnel management has been discovered. The problems of remuneration in Ukraine have been highlighted and the European experience of their solution has been offered.

Key words: wages, European experience, Ukraine, social economy, economic activity.

Постановка проблеми. Особливе місце в системі соціальної економіки України посідає підвищення рівня життя населення, що формується на підґрунті доходів. Основним доходом пересічних громадян виступає заробітна плата. На сучасному етапі в Україні на підприємствах спостерігається така тенденція, що знижується рівень продуктивності праці, що супроводжується низьким рівнем оплати праці і не забезпечує гідного рівня життя населення. Актуальність теми зумовлена необхідністю зростання ефективності праці та заробітної плати до європейського рівня шляхом створення умов праці в Україні, які закралені європейськими стандартами та соціальною складовою економічного зростання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням, які пов'язані з вирішенням проблематики підвищення оплати праці, присвячена

низка робіт таких вчених, як, зокрема, І. Антохова, В. Бойченко, Н. Ільєнко, Г. Кваснікова, А. Колот, О. Кустовська, В. Никифорак, Ю. Спасенко, С. Цимбалюк.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на певні здобутки, недостатньо оцінено європейський досвід регулювання оплати праці.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Отже, метою статті є аналіз європейського досвіду та можливостей його використання в Україні в аспекті регулювання оплати праці.

Виклад основного матеріалу дослідження. Заробітна плата є головним показником соціально-економічного рівня життя кожної країни. Диференціація заробітної плати – об'єктивне явище, що відображає специфіку праці та обумовлюється соціально-економічними відмін-

ностями в статусі членів суспільства у сфері права, розподілу й споживання, притаманне кожній країні незалежно від рівня достатку її населення. В усіх країнах існує диференціація заробітної плати між працівниками різних професій та галузей. Загалом вона залежить від співвідношення попиту та пропозиції на конкретних ринках праці. Згідно із Законом України «Про оплату праці» заробітна плата – це винагорода, обчислена в грошовому вираженні, яку за трудовим договором роботодавець виплачує працівнику за виконану ним роботу.

Дослідження показали, що середньомісячна заробітна плата одного штатного працівника в Україні за 2015–2017 рр. зросла у 1,6 рази. Мінімальна заробітна плата зросла в 1,3 рази. Зростання рівнів оплати праці за видами економічної діяльності відбувалось досить нерівномірно,

водночас зберігалися значні галузеві диспропорції (табл. 1) [1].

У 2017 р. мінімальна заробітна плата становить 3 200 грн., а середньомісячна зарплата – 7 377 грн., що в 1,5 рази перевищує цей показник за 2016 р.

Незважаючи на зростання середньомісячної заробітної плати, купівельна спроможність українського населення залишається невисокою. Пропонуємо розглянути цей показник порівняно з країнами ЄС (рис. 1).

Україна має найнижчий рівень заробітної плати серед європейських країн, що є причиною трудової міграції українців до ЄС.

Однією з основних проблем в Україні є тіньова зарплата, рівень якої майже рівнозначний офіційній. Виплата зарплат «у конвертах» призводить до негативних макроекономіч-

Таблиця 1

Динаміка середньомісячної заробітної плати за видами економічної діяльності у 2015–2017 рр. (у розрахунку на одного працівника у грн.)

Вид діяльності	2015 р.	2016 р.	2017 р.
Усього	4 195	5 183	7 104
Сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство	3 309	4 195	6 057
зокрема, сільське господарство	3 140	3 916	5 761
Промисловість	4 789	5 902	7 631
Будівництво	3 551	4 731	6 251
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	4 692	5 808	7 631
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	4 653	5 810	7 688
зокрема, наземний і трубопровідний транспорт	4 172	5 265	7 183
водний транспорт	5 076	6 974	7 590
авіаційний транспорт	18 470	24 688	31 088
складське господарство та допоміжна діяльність у сфері транспорту	5 358	6 603	8 485
поштова та кур'єрська діяльність	2 180	2 818	3 851
Тимчасове розміщування й організація харчування	2 786	3 505	4 988
Інформація та телекомунікації	7 111	9 530	12 018
Фінансова та страхова діяльність	8 603	10 227	12 865
Операції з нерухомим майном	3 659	4 804	5 947
Професійна, наукова та технічна діяльність	6 736	8 060	10 039
зокрема, наукові дослідження та розробки	4 972	6 119	8 212
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	3 114	3 995	5 578
Державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування	4 381	5 953	9 372
Освіта	3 132	3 769	5 857
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	2 829	3 400	4 977
зокрема, охорона здоров'я	2 853	3 435	5 023
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	4 134	4 844	6 608
зокрема, діяльність у сфері творчості, мистецтва та розваг	3 150	3 828	5 774
функціонування бібліотек, архівів, музеїв та інших закладів культури	3 049	3 705	5 464
Надання інших видів послуг	3 634	4 615	6 536

Джерело: складено авторами за даними джерела [1]

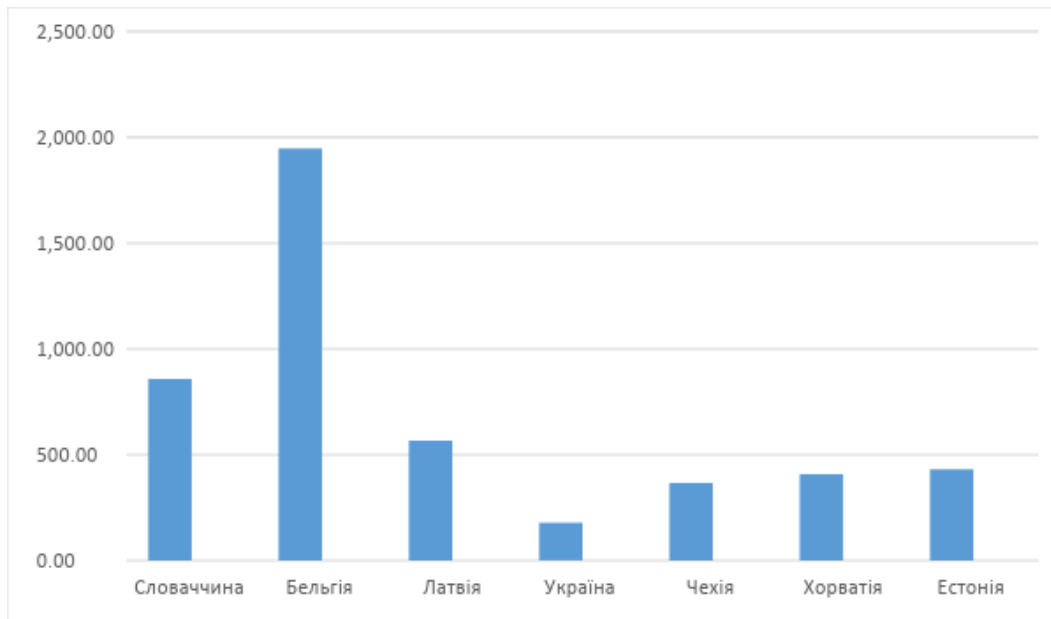


Рис. 1. Рівень середньої заробітної плати в Україні та країнах Європейського Союзу у 2017 р., євро

Джерело: складено за даними джерела [8]

них наслідків, супроводжується принизливим становищем працівника та його економічною залежністю від роботодавця. Основним недоліком тіньової заробітної плати для найманих працівників є відсутність соціальних гарантій, передбачених для працівника; права на оплату листка непрацездатності; права на достроковий вихід на пенсію при роботі в шкідливих умовах; права на скорочений робочий день, тиждень при роботі у шкідливих умовах; права не працювати у вихідний і святковий дні; права не залучатися до надурочних робіт без особистого бажання; права на соціальне страхування на випадок безробіття, від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань. Показники заробітної плати залишаються занадто низькими, що негативно впливає на розвиток ринку праці, зумовлює його певну тінізацію, гальмують мотивацію людей до трудової діяльності в легальному секторі економіки.

Продуктивність праці в Україні становить лише 30% продуктивності праці в країнах Євро-союзу. При цьому середня заробітна плата в Україні порівняно з країнами ЄС становить близько 4–17% залежно від країни [8]. Отже, пересічний працівник в Україні недоотримує оплату праці порівняно з наявним рівнем продуктивності праці.

Як і в країнах ЄС, в Україні найвищу зарплату мають працівники сфери фінансової та страхової діяльності, де зайнятий тільки 1% громадян, і сфери інформації та телекомунікацій (близько 3% працюючих). Найбільше населення України зайнято в промисловості (майже 40%), торгівлі (більше 15%), на транспорті, у складському гос-

подарстві, поштової та кур'єрській діяльності (більше 12%), що визначає середній рівень заробітної плати за всіма видами економічної діяльності. У сільському господарстві працюють 10% громадян, їх зарплата на 1/4 нижча за середню [4].

У розвинених країнах світу участь підприємців у процесах інвестування в навчання працівників, як правило, є вагомим, а частка залучених до професійного розвитку працівників є високою в результаті активної взаємодії всіх учасників трудового процесу. Країни ЄС ще на самому початку соціально-економічних перетворень велику увагу приділили соціальним питанням. Питання заробітної плати вирішуються шляхом колективних переговорів або індивідуально, тобто на рівні підприємства (табл. 2).

У міжнародних трудових законодавчих актах ООН, Європейській соціальній хартії, Хартії ЄС з основних соціальних прав працівників містяться загальні основні положення відносно прав працівників на справедливую та гідну заробітну плату, яка забезпечує достатній рівень життя людині та її родині, а також заборону дискримінації під час встановлення та зміни розмірів заробітної плати. У багатьох європейських країнах встановлено загальнонаціональний мінімум заробітної плати, розмір якої визначається по-різному, але за основу прийнято положення Конвенції МОП «Про встановлення мінімальної заробітної плати з особливим урахуванням країн, що розвиваються» № 131 [2].

Отже, для України досить важливим є європейський досвід щодо встановлення ефективних рівнів оплати праці, оптимізації витрат на

Таблиця 2

Регулятори оплати праці, що впливають на її диференціацію, в країнах Європи

Країна	Регулятори диференціації оплати праці
Німеччина	Галузеві тарифні угоди, які розглядаються як цивільні угоди, поширюються лише на членів організацій, які їх уклали.
Великобританія	Для перевірки виплати заробітної плати на рівні не нижчому за мінімальну заробітну плату в електронному вигляді працює Національний калькулятор розрахунку заробітної плати.
Франція	Національна мінімальна заробітна плата та галузеві угоди. В угодах установлюються єдині для галузей економіки тарифні системи з досить широким діапазоном оплати в межах кожного розряду.
Нідерланди	Рівень мінімальної заробітної плати залежить від віку та тривалості робочого тижня і змінюється Урядом два рази протягом року, а саме з 1 січня та з 1 липня залежно від економічної ситуації в країні. Питання оплати праці на договірному рівні регулюються колективними угодами.
Італія	Галузеві тарифні угоди, які розглядаються як цивільні угоди. Умови угоди можуть бути поширені й на працівників, які не є членами жодної з профспілок, що узгоджували ці договори. Якщо індивідуальний договір не відповідає закону, то в судовому порядку встановлюється заробітна плата з урахуванням умов оплати праці, що прийняті колективними договорами. Діють єдині галузеві системи, за якими робітники, керівники, спеціалісти та службовці оплачуються за єдиною тарифною сіткою; при цьому частина розрядів призначена лише для робітників, частина – для спеціалістів та службовців, а частина розрядів є спільною.
Австрія	Галузеві тарифні угоди. У них фіксуються мінімальні заробітні плати робітників та службовців, які є обов'язковими для всіх підприємств галузі.
Фінляндія	Центральна угода про політику доходів, яка є обов'язковою для виконання для всіх без винятку роботодавців та осіб найманої праці незалежно від членства в профспілках в усіх галузях та сферах діяльності. Угода встановлює тарифні сітки за спеціальностями, регулює оплату наднормових годин, відсотки відрахувань до соціальних фондів тощо, фіксує мінімальний рівень погодинної заробітної плати.
Польща	Тристоронній економічний та соціальний комітет несе відповідальність за переговори щодо розміру мінімальної заробітної плати на наступний рік. Якщо члени комітету не досягають згоди, Міністерство праці самостійно встановлює розмір мінімальної заробітної плати.
Чехія	Мінімальна заробітна плата, гарантована заробітна плата, колективні угоди й договори. Колективні угоди на галузевому рівні мають назву «колективні угоди Вищого рівня». Вони поширюються на роботодавців та найманих працівників, представники яких не брали участі в їх укладанні.

Джерело: складено авторами за даними джерела [5]

заробітну плату, а також розробки та застосування дієвого мотиваційного механізму на підприємстві.

Одним із цікавих прикладів застосування європейського досвіду є створення на вітчизняних підприємствах преміальних фондів за різні види діяльності працівників. Так, у відомій компанії "Fiat" є досвід застосування системи так званих відкладених премій, яка знайшла застосування в різноманітних варіантах на низці фірм Німеччини, Франції, Англії та інших країн [5].

Політика доходів є одним із інструментів реалізації соціальної економіки в європейських країнах, що передбачає регулювання розміру заробітної плати, прожиткового мінімуму, мінімальної заробітної плати [7]. Для України використання європейського інструментарію соціальної економіки дасть змогу підвищити рівень життя населення [9].

Важливим аспектом також є мотивування персоналу. Серед найвідоміших зарубіжних систем матеріальної мотивації найбільш ціка-

вою є система "Pay for Performance" («Плата за виконання»), яка включає різні методи стимулювання залежно від специфіки підприємства [8]. Така система може бути застосована на підприємствах малого та середнього бізнесу.

В умовах євроінтеграції Угодою про асоціацію України з Європейським Союзом передбачено посилити діалог та співробітництво в забезпеченні гідної праці, гендерної рівності, боротьбі з дискримінацією, скороченні бідності, посиленні можливостей соціальних партнерів. Отже, використання кращих європейських моделей оплати й мотивації праці сприятиме підвищенню конкурентоспроможності персоналу українських підприємств.

Висновки. Євроінтеграційні прагнення України актуалізують необхідність використання європейського досвіду щодо регулювання оплати праці в Україні. Наявність певних проблем щодо тонізації заробітної плати та мотивації персоналу вказує на необхідність впровадження в Україні досвіду ЄС.

Для досягнення певних позитивних результатів у регулюванні оплати праці замало лише використовувати досвід країн ЄС з проблеми організації заробітної плати, адже необхідно розробити вітчизняний стратегічний план дій щодо поліпшення рівня життя населення. Держава має забезпечувати не лише адекватну законодавчу базу щодо оплати праці, але й науково-методологічне обґрунтування заробітної плати, тарифних умов, розроблення нормативів трудових затрат на масові технологічні процеси, напрацьовувати власний досвід у розв'язанні цих проблем.

Стратегічна мета сучасної системи оплати праці в економіці України полягає в забезпеченні ефективного матеріального стимулювання працівників, підвищенні загальної величини оплати праці відповідно до кінцевих результатів виробництва, зменшенні диференціації в заробітках, зростанні реальних доходів працівників тощо.

Реформування державного регулювання оплати праці в Україні дасть змогу встановити гідну мінімальну заробітну плату, розробити ефективну систему мотивування персоналу, ліквідувати тонізацію оплати праці.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Євростат. URL: <http://ec.europa.eu/eurostat>.
3. Жулина Е., Иванова Н. Европейские системы оплаты труда. URL: <http://www.e-reading.club/book.php?book=89767>.
4. За межею виживання. Профспілкові вісті. 2016. Вип. 6. URL: <http://www.psv.org.ua/arts/Spetcvipusk/view-2838.html>.
5. Іваницька С., Галайда Т. Європейські моделі соціального діалогу та передумови їх запровадження в Україні. Science Rise. Економічні науки. 2016. № 1/1 (18). С. 27–32.
6. Ільєнко Н., Спасенко Ю. Забезпечення оптимальної диференціації заробітної плати – важливий напрям регулювання оплати праці. Україна, аспекти праці. 2015. № 1. С. 22–27.
7. Сімахова А. Еволюція підходів до трактування соціальної економіки у глобальному розумінні. Вісник Дніпропетровського університету. Серія: Світове господарство і міжнародні економічні відносини. 2017. Т. 25. Вип. 9. С. 80–89.
8. Список Конвенцій МОП, ратифікованих Україною станом на 1 листопада 2015 р., та інших міжнародних актів / Федерація профспілок України. URL: <http://www.fpsu.org.ua/napryamki-diyalnosti/mizhnarodna-robota>.
9. Stukalo N., Simakhova A. Global parameters of social economy clustering. Problems and Perspectives in Management. 2018. № 16 (1). P. 36–47.

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ В УКРАЇНІ

THEORETICAL FOUNDATIONS OF FORMATION OF HUMAN CAPITAL IN UKRAINE

Ушакова О.А.

кандидат економічних наук,
викладач, спеціаліст I кваліфікаційної категорії,
Технічний коледж
Національного університету
водного господарства та природокористування

У статті визначено економічну сутність людини працюючої. Проаналізовано середньомісячну заробітну плату працівників за видами економічної діяльності як важеля фінансового стимулювання праці. Окреслено фактори підвищення ефективності праці у контексті вирішення проблеми реалізації трудової активності населення України.

Ключові слова: людський капітал, праця, економічне зростання, заробітна плата, людина економічна.

В статье определена экономическая сущность человека работающего. Проанализирована среднемесячная заработная плата работников по видам экономической деятельности как рычага финансового стимулирования труда. Очерчены факторы повышения эффективности труда в контексте решения проблемы реализации трудовой активности населения Украины.

Ключевые слова: человеческий капитал, труд, экономический рост, заработная плата, человек экономический.

In the article it was identified economical essence of working human. The average monthly salary of employees by types of economic activity as a base of financial stimulation of labor has been analyzed. Factors of labor efficiency growth in the context of problem of labor activity realization by population in Ukraine solving have been outlined.

Key words: human capital, labor, salary, economic growth, economical human.

Постановка проблеми. Завданнями сучасних фахівців є розробка й упровадження стратегічних і тактичних планів розвитку галузей, пов'язаних з формуванням людського капіталу. Це обумовлює здобуття нової інформації та застосування її з метою пошуку ефективних способів досягнення заданих результатів. Реалізація цієї мети вимагає залучення до розв'язання конкретних виробничих і маркетингових завдань інтелектуалів, які перетворюють знання на суспільну цінність, оскільки вони є складовою людського капіталу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різноманітні аспекти кваліфікації працівників як основної складової людського капіталу в ринковій організації економічного зростання країни розглядали ще Д.С. Мілль [7] та А. Сміт [11]. У роботах Ж.-Б. Сея [13] працю людини включено до факторів виробництва поряд з капіталом і землею. Проблемами зайнятості на сучасному ринку праці, інтелектуалізації праці в Україні займаються О.Г. Брінцева, О.А. Грішнова, А.М. Колот, Е.М. Лібанова, В.М. Петюх, Л.П. Червінська та інші вітчизняні науковці [1; 6].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. До проблем формування людського капіталу, зокрема, відносять проблеми, пов'язані з охороною праці, визначенням і диференціацією трудових доходів, оцінкою працівників та їх розвитком, соціальним захистом, отриманням освіти (інвестуванням в освіту). Деякі механізми формування людського капіталу в Україні вже створено, проте системного цивілізованого процесу ще немає. Причиною такої ситуації є глибокі структурні диспропорції у галузях, які забезпечують повноцінне формування людського капіталу, зокрема охороні здоров'я, освіті. На жаль, ці галузі національного господарства України все ж таки залишаються найбільш консервативними, хоча на цей час активно реформуються.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою дослідження є вивчення ролі людини у формуванні людського капіталу, аналіз фінансового стимулювання праці як умови функціонування ринкових відносин, особливостей та проблем формування людського капіталу в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Як відомо, наука та інформація створюються людиною, її розумом, інтелектом. Основою соціально-економічного розвитку будь-якої країни є людина, праця якої відіграє безпосередню роль, оскільки лише предмети та засоби праці самі по собі нічого виробити не можуть. Праця змінює навколишній світ. Людина досягає певної мети завдяки цілеспрямованим діям.

На перший погляд формування людського капіталу вимагає лише стабільного відтворення населення. Проте людський капітал складається не лише з якостей людини біологічної, але й з якостей людини-працівника та людини економічної, причому останні відіграють вирішальну роль, оскільки потреби та мислення людини економічної слугують головними факторами економічного зростання країни.

Форми вияву якостей людини-працівника та людини економічної відобразимо в табл. 1.

Отже, людина-працівник має загальнолюдські властивості, а її праця – це виконання певних функцій людським організмом. Людина економічна ж здійснює істотні перетворення у виробництві, вдосконалює свої здібності та діяльність, яка стає творчою, добровільною, незалежною.

Слід зазначити, що одна й та сама людина може бути одночасно і працівником, і бізнесменом, і землевласником. Ось тоді можна з упевненістю стверджувати, що людина, її розум, навички, здібності, що складають людський капітал, є одними з чинників економічного зростання країни. Формування людського капіталу має контролюватися всіма гілками державної влади, оскільки воно пов'язане з освітою, кваліфікацією, здібностями, здоров'ям, рівнем культури, психічним станом, національною самосвідомістю кожної окремої людини, суспільства.

Термін «людський капітал» належить західноєвропейській та американській науці і застосовується в західних суспільствах у практиці менеджменту не лише топових корпорацій, але й серед індивідуальних підприємців. Проте українських працівників досі прийнято скромно називати найманою робочою силою.

Роль людини та її робочої сили у створенні доходу є визначальною. Без людини немає праці, а без праці немає виробництва, отже, й

доходу. Тому будь-яка держава повинна бути зацікавлена в мотивації та стимулюванні праці, тому що це є умовою функціонування ринкових відносин.

Робоча сила повинна бути оплачуваною. Фундаментальним і чи не єдино результативним важелем фінансового стимулювання праці є заробітна плата, за допомогою якої найманий працівник утримує себе і сім'ю. Логічно, що чим більше кількість грошей, які отримує працівник, тим краще він працює, і навпаки. Згідно зі статтями Конвенції Міжнародної організації праці про захист заробітної плати від 1 липня 1949 року № 95 термін «заробітна плата» означає незалежно від назви й методу обчислення будь-яку винагороду або заробіток, що можна обчислити в грошах і встановити угодою або національним законодавством, що їх роботодавець повинен заплатити на підставі письмового або усного договору про наймання послуг робітнику за працю, яка виконана чи має бути виконана, або за послуги, котрі надані чи мають бути надані [5]. Під час оцінювання вартості робочої сили слід враховувати вартість виконаних робіт, витрати на невідпрацьований час, премії, разові виплати, заробітної плати і допомоги в натуральній формі, витрати роботодавця на оплату житла працюючих, їх соціальне забезпечення тощо.

Велике значення в регулюванні трудових відносин, забезпеченні механізму мотивації праці має ринок праці. Матеріальна зацікавленість у результатах праці кожного окремого найманого працівника має бути вигідна роботодавцю. Проте на цей час в Україні спостерігається парадокс, який полягає в тому, що, з одного боку, роботодавці страждають від високого рівня плинності кадрів (наприклад, у 2017 році в деяких галузях, зокрема у газорозподілі, її рівень в Україні сягав 25%, що в 5 разів перевищує норму [8]), небажання найманих працівників працювати в умовах мінімальної заробітної плати (3 723 грн./міс., 22,41 грн./год. з 1 січня 2018 року [3]), елементарно відчувають брак фахівців через ескалацію трудової міграції, а з іншого боку, не завжди бажають забезпечувати вищий рівень оплати праці і навчання своїх працівників, підвищення їхньої кваліфікації.

Таблиця 1

Форми вияву якостей людини-працівника та людини економічної

Людина-працівник	Людина економічна
1) Природні здібності (<i>біологічні передумови</i>); 2) фізична сила; 3) психологічні особливості (<i>пасивність як ознака ментальності</i>); 4) професійні якості; 5) прагнення до більшого задоволення потреб, як наслідок, підвищення заробітку; 6) відсутність прагнення до власної фінансової незалежності.	1) Економічне мислення (<i>інноваційність мислення</i>); 2) прагнення до привласнення засобів виробництва; 3) підприємницькі амбіції; 4) привласнення виготовленого продукту та отриманого прибутку; 5) бажання та економічні можливості навчатися упродовж життя.

Джерело: вдосконалено автором з урахуванням джерел [7; 11]

Сьогодні в Україні вартість робочої сили дорівнює безпосередньо рівню заробітної плати, що значно знецінює працю людини. Слід зазначити, що мінімальна заробітна плата перевищує встановлений на одну особу прожитковий мінімум (1 777 грн./міс. з 1 липня 2018 року [3]) практично в 2 рази, проте незмінною залишається тенденція до зниження реальної заробітної плати працівників, що є відчутним ударом по продуктивності праці.

Такий стан речей не може припинити явище так званої конвертизації, тобто тінізації заробітної плати, коли остання виплачується двома порціями: менша її частина видається законно й офіційно оподатковується, а більша – нелегально. Тут парадоксально збігаються інтереси роботодавця і найманого працівника, тому що перший у такому разі не сплачує значного податку (до 42 копійок [9]) з кожної виплаче-

ної найманому працівнику у вигляді заробітної плати гривні, інший отримує вищу заробітну плату. Але ця вигода найманого працівника тимчасова, адже він позбавлений соціальних гарантій. За цих обставин програє і держава, оскільки бюджет недоотримує значних коштів.

Для аналізу стану виплати заробітної плати в середньому за місяць доцільно звернутися до даних табл. 2, яка демонструє розподіл заробітної плати штатних працівників у різних галузях національного господарства України.

Інформацію підготовлено за результатами державного статистичного спостереження «Обстеження підприємств із питань статистики праці», яким охоплені юридичні особи та відокремлені підрозділи юридичних осіб із кількістю найманих працівників від 10 і більше. Дані з 2014 року наведені без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севасто-

Таблиця 2

Середньомісячна заробітна плата в розрахунку на одного штатного працівника за видами економічної діяльності у 2013–2017 роках, грн.

Вид діяльності	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік
Усього	3 282	3 480	4 195	5 183	7 104
Сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство	2 344	2 556	3 309	4 195	6 057
зокрема, сільське господарство	2 269	2 476	3 140	3 916	5 761
Промисловість	3 774	3 988	4 789	5 902	7 631
Будівництво	2 727	2 860	3 551	4 731	6 251
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	3 049	3 439	4 692	5 808	7 631
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	3 582	3 768	4 653	5 810	7 688
зокрема, наземний і трубопровідний транспорт	3 181	3 541	4 172	5 265	7 183
водний транспорт	3 340	3 622	5 076	6 974	7 590
авіаційний транспорт	10 642	11 967	18 470	24 688	31 088
складське господарство та допоміжна діяльність у сфері транспорту	4 040	4 231	5 358	6 603	8 485
поштова та кур'єрська діяльність	1 917	1 934	2 180	2 818	3 851
Тимчасове розміщування й організація харчування	2 195	2 261	2 786	3 505	4 988
Інформація та телекомунікації	4 659	5 176	7 111	9 530	12 018
Фінансова та страхова діяльність	6 326	7 020	8 603	10 227	12 865
Операції з нерухомим майном	2 786	3 090	3 659	4 804	5 947
Професійна, наукова та технічна діяльність	4 505	5 290	6 736	8 060	10 039
зокрема, наукові дослідження та розробки	4 059	4 268	4 972	6 119	8 212
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	2 546	2 601	3 114	3 995	5 578
Державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування	3 719	3 817	4 381	5 953	9 372
Освіта	2 696	2 745	3 132	3 769	5 857
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	2 351	2 441	2 829	3 400	4 977
зокрема, охорона здоров'я	2 374	2 463	2 853	3 435	5 023
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	3 343	3 626	4 134	4 844	6 608
Надання інших видів послуг	2 738	3 361	3 634	4 615	6 536

Джерело: сформовано автором за даними Державної служби статистики України

поля, з 2015 року – також без урахування частини тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях (табл. 2).

Отже, найвищу заробітну плату у 2013–2017 роках мали працівники авіаційного транспорту, сфери фінансової та страхової діяльності. За цими видами економічної діяльності такі тенденції в Україні здебільшого зберігаються із середини 2000-х років. На третьому місці за рівнем заробітної плати знаходяться працівники сфери інформації та телекомунікації.

Крім цього, вартий уваги той факт, що працівники сфер професійної, наукової та технічної діяльності, зокрема залучені до наукових досліджень та розробок, перебувають на четвертому місці. При цьому практика формування людського капіталу свідчить про очевидну недостатність рівня їхньої заробітної плати, адже інноваційність не є ознакою економіки України за останні 5 років.

Найнижчою виявилась заробітна плата у сферах поштової та кур'єрської діяльності, тимчасового розміщування й організації харчування. Невисокою вона була й у сферах охорони здоров'я та надання соціальної допомоги, в освіті, роль яких у процесі формування людського капіталу важко переоцінити.

Недосконалість заробітної плати як засобу фінансового стимулювання праці в Україні є істотним чинником, що негативно впливає на формування людського капіталу. Але це не є єдиною причиною проблеми з трудовими ресурсами та гальмуванням формування на цьому тлі людського капіталу.

Легко зрозуміти, що трудова активність населення є головною складовою людського капіталу людини. Отже, окреслимо основні фактори, що, на нашу думку, впливають на трудову активність населення. Це очікувана тривалість життя людей; моральність населення; фізична та фінансова доступність освіти, її рівень; тип економічного зростання країни.

У цьому контексті зазначимо, що, згідно з даними Державної служби статистики в Україні, чисельність наявного населення в Україні станом на 1 травня 2018 року складає 42 300,7 тис. осіб, що на 194,5 тис. осіб менше, ніж на цю дату минулого року. Залишається суттєвим перевищення кількості померлих над кількістю живонароджених: на 100 померлих – 54 живонароджених, тобто смертність майже вдвічі перевищує народжуваність [2].

Очевидними є негативні зрушення в рівні моральності населення. Це зазвичай визначається його релігійністю, показниками злочинності, ставленням до інвалідів, людей поважного віку, дітей, крім того, на нашу думку, рівнем корупції.

В Україні на цей час злочинність зростає, зокрема, згідно з рейтингом Всесвітнього економічного форуму, Україна увійшла до списку країн з надзвичайно високим впливом організованої

злочинності на бізнес (81 місце зі 137 поряд з Бутаном, Бразилією і Гватемалою) [10]. Високим є рівень корупції. Україна здобула 30 балів зі 100 можливих у дослідженні Transparency International «Індекс сприйняття корупції» за 2017 рік і посіла 130 місце (зі 180 країн). Результати країн-сусідів і далі вищі, ніж в Україні: Польща – 60, Словаччина – 50, Румунія – 48, Угорщина – 45, Білорусь – 44 [4]. Інваліди, діти та люди похилого віку залишаються найменш соціально захищеними категоріями населення.

Зменшилися державні видатки на освіту. Відсоток загальних витрат на освіту складає 5,3% ВВП (на рівні з Польщею, 5,1% ВВП). Водночас загальні витрати на освіту на особу за рік складають 205,1 дол. США, що значно менше, ніж у тій же Польщі, де цей показник складає 1 015,3 дол. США [12]. Наслідками цього є катастрофічна непрофесійність і некомпетентність українських молодих спеціалістів, тому українські дипломи продовжують втрачати свою значимість не лише на міжнародному ринку праці, але й в Україні.

Звичайно, що за таких умов в Україні неможливий перехід до інтенсивного типу економічного зростання. Він передбачає раціональне використання ресурсів та зменшення затрат виробництва, а рівень інтелектуальних витрат при цьому неодмінно підвищується.

Таким чином, результативність праці, тобто виробництво конкретних матеріальних чи нематеріальних благ є метою трудової діяльності задля отримання соціальних, економічних, екологічних і науково-технічних ефектів. Ефективність прикладання людського капіталу у процесі праці постійно повинна прямувати до підвищення. Основними факторами, які впливають на неї, є організація виробництва та наявність факторів виробництва; соціальне середовище; стан охорони навколишнього середовища; внутрішня мотивація праці; умови трудової діяльності, зокрема фінансове стимулювання; біологічні, психологічні риси працівників.

Висновки. Отже, головним фактором для людини в Україні сьогодні має стати не дохід, а знання та культура, у які вона робитиме основні вкладення. Роботодавцям необхідно змінювати підходи кадрового забезпечення щодо навчання майбутніх працівників власне на базі майбутнього місця та надання всебічних можливостей для систематичного підвищення кваліфікації наявного кадрового складу. Напрямом розвитку усіх суб'єктів економіки сьогодні є інноваційність, тому увагу необхідно звертати на розвиток інноваційних рис особистості, а до цього процесу мають бути залучені освітяни, роботодавці, держава. Перспективами подальших досліджень у цьому напрямі є розробка механізму формування людського капіталу як умови економічного зростання з урахуванням соціально-еколого-економічних і науково-технічних аспектів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гідна праця: імперативи, українські реалії, механізм забезпечення: монографія / за наук. ред. А.М. Колода. Київ: КНЕУ, 2017. 500 с.
2. Демографічна ситуація у січні-квітні 2018 року / Державна служба статистики України. Експрес-випуск від 18 червня 2018 року № 143/0/10.2вн-18. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/express/expr2018/06/101.pdf>.
3. Держбюджет – 2018: мінімальна зарплата й прожитковий мінімум. URL: <http://www.interbuh.com.ua/ua/documents/openews/114374>.
4. Індекс корупції CPI – 2017. URL: <https://ti-ukraine.org/research/indeks-korupsiyi-cpi-2017>.
5. Конвенція про захист заробітної плати від 1 липня 1949 року № 95 / Міжнародна організація праці. URL: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/993_146.
6. Людський розвиток в Україні. Інноваційні види зайнятості та перспективи їх розвитку: кол. моногр. / за ред. Е.М. Лібанової. Київ: Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН України, 2016. 328 с.
7. Милль Д. Принципы политической экономии и некоторые их приложения к социальной философии. URL: http://www.seinstitute.ru/Files/Veh6-18_Mill.pdf.
8. Плинність кадрів в газорозподільних компаніях зросла до 25%. URL: <https://104.ua/ua/news/id/plinnist-kadriv-v-gazorozpodilnih-kompanijah-zrosl-25662>.
9. Податкове навантаження на фонд оплати праці: що потрібно змінити. URL: <https://minfin.com.ua/ua/2018/04/12/33177232>.
10. Рівень злочинності в Україні вище, ніж в 90-ті. URL: <http://www.unn.com.ua/uk/news/1721486-riven-zlochinnosti-v-ukrayini-vishe-nizh-v-90-ti-kur>.
11. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. Москва: Соцэкгиз, 1962. 684 с.
12. Стан освіти в Україні: думка соціолога Ірини Когут. URL: <http://www.prosvitcenter.org/uk/stan-osvity-v-ukrayini-dumka-sotsiologa>.
13. Сэй Ж.-Б. Трактат по политической экономии. URL: http://polbu.ru/say_politeconomy.

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 343.74:658.26] (477)

РЕЙДЕРСТВО, РЕЙДЕРСЬКІ РИЗИКИ ТА РЕЙДЕРСЬКА ПРИВАБЛИВІСТЬ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ ГАЛУЗІ КРАЇНИ: КОНТЕНТ-АНАЛІЗ ТА КІЛЬКІСНЕ ВИМІРЮВАННЯ

THE CORPORATE RAID, RISKS OF RAIDING, AND RAIDING ATTRACTIVENESS OF THE COUNTRY'S ENERGY SECTOR: CONTENT ANALYSIS AND QUANTITATIVE EVALUATION

Антоненко В.М.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку, фінансів
та економічної безпеки,
Донецький національний технічний університет

Розглянуто проблему рейдерства в Україні, особливості його поширення в енергетичній галузі країни. Зроблено контент-аналіз наявних у наукових публікаціях дефініцій «рейдерство», «рейдерський ризик» і «рейдерська привабливість»; досліджено підходи до вимірювання зазначених ризику і привабливості. Обґрунтовано власну принципову позицію щодо виокремлення привабливості від ризику, тлумачення рейдерської привабливості як поєднання її фінансового та економічного складників, кількісної оцінки привабливості підприємства – об'єкта рейдерського захоплення.

Ключові слова: рейдерство, ризик рейдерського захоплення, рейдерська привабливість, економічна безпека, енергетична галузь, контент-аналіз, фактор, кількісна оцінка.

Рассмотрена проблема рейдерства в Украине, указаны особенности его распространения в энергетической отрасли страны. Осуществлен контент-анализ имеющихся в научных публикациях дефиниций «рейдерство», «рейдерский риск» и «рейдерская привлекательность»; исследованы подходы к измерению упомянутых риска и привлекательности. Обоснована собственная принципиальная позиция относительно выделения привлекательности от риска, толкования рейдерской привлекательности как сочетания ее финансовой и экономической составляющих, количественной оценки привлекательности предприятия – объекта рейдерского захвата.

Ключевые слова: рейдерство, риск рейдерского захвата, рейдерская привлекательность, экономическая безопасность, энергетическая отрасль, контент-анализ, фактор, количественная оценка.

The problem of the corporate raid in Ukraine is considered, peculiarities of its distribution in the energy sector of the country are provided. A content analysis of the definitions “raider”, “risk of raiding”, and “raiding attractiveness” available in scientific publications is carried out; approaches to measuring these risks and attractiveness are investigated. The author substantiates his own fundamental point on: distinguishing the attractiveness from the risk, interpreting raiding attractiveness as a combination of its financial and economic components, quantitative evaluation of the attractiveness of the enterprise – the object of the corporate raid.

Key words: corporate raid, risk of raiding, raiding attractiveness, economic security, energy sector, content analysis, factor, quantitative evaluation.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Сучасна економічна дійсність не тільки в Україні, а й у багатьох країнах світу

пов'язана з виникненням та розповсюдженням такого ганебного явища, як рейдерство, яке прямо й опосередковано негативно впливає на економічну захищеність усіх суб'єктів господарю-

вання – від окремих економічних індивідуумів до держави у цілому. На жаль, процеси поширення цього жахиття в економічне буття України мають певні специфічні особливості, що зумовлені надто тривалим і суперечливим періодом трансформації національної економіки та провокують серйозні системні негативні наслідки в економічній, політичній і соціальній сферах розвитку незалежної Української держави. Саме тому рейдерство і пов'язана з ним проблема економічної безпеки привертають увагу науковців і практиків, але при цьому науково-теоретична, законодавчо-правова й фінансово-економічна сфери таких досліджень, як нам здається, відстають від практичних потреб забезпечення захисту економічних суб'єктів від рейдерських посягань та атак. На нашу думку, у цьому контексті найбільш затребуваними (але нині відсутніми) є обґрунтування й розроблення кількісних методів оцінки рейдерських загроз, чому й присвячено цю публікацію.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Актуалізація науково-теоретичних пошуків та практичних питань рейдерства та економічної безпеки об'єктивно підвищує значущість цих питань у наукових колах та збільшує відповідну кількість присвячених цій тематиці публікацій. Питанням дослідження економічної безпеки на різних рівнях економіки присвячували свої праці такі дослідники, як: О. Ареф'єва, О. Барановський, В. Бегма, М. Войнаренко, О. Яременко, К.С. Горячева, М. Денисенко, Г.Є. Долматова, М. Ермошенко, С.М. Ілляшенко, А.В. Калина, А.Ф. Кіт, Д. Ковальов, Л. Коженевський, А.А. Котвицький, В. Пономаренко, Є. Олейніков, О. Омелянович, Й.М. Петрович, С. Покропивний, О.М. Семенів, О.З. Стожок, Т. Сухорукова, А. Фалович, М.В. Фоміна, В. Шликов та ін. Дослідженням рейдерства займалися: З.С. Варналій, З.Б. Живко і І.В. Мазур, Ю.А. Хатнюк (визначення сутності рейдерства), Ю.А. Берлач, Д. Фальшовник, Т. Цибульник (правові аспекти рейдерства і можливості захисту від нього), Д.А. Горовий, В.Ю. Нестеренко, І.А. Дмитрієв, А. Кірсєєв, Н. Кричевський, В.Ю. Нестеренко, М.І. Писаревський, Е. Савуляк, Н. Согрина (ризик рейдерства та їх вимірювання), О.А. Мельниченко, В.І. Пушкарьова, О.М. Сафронова (роль держави у захисті підприємств від рейдерства).

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Попри те, що вказані вище вчені зробили вагомий внесок у дослідження економічної безпеки і рейдерства, досягли певного рівня розробленості зазначених питань, ще й досі вимагають свого наукового продовження деякі важливі аспекти цієї проблематики, зокрема проблема кількісного підходу до оцінки рівня рейдерської загрози і відповідного захисту від неї залишається на початковому етапі дослідження. Загалом пояснення відсутності односторонності й чіткості щодо питань кількісної оцінки

ризиків рейдерства і рівня рейдерської привабливості підприємств полягає у такому: по-перше, у складності порушеного питання, бо необхідна для цього інформація не є легко доступною для дослідників; по-друге, у швидкому і лавиноподібному розвитку цього явища (рейдерства) у вітчизняній економіці, що зумовлене не самоцінно заробленим багатством вітчизняними олігархами, а загарбницьким (так званим приватизаційним) розподілом ними народного майна; по-третє, неперевершеним рівнем корупційності державних структур, які замість намагання перешкоджати посиленню рейдерства і нанесення шкоди економічній безпеці держави займаються лобіюванням інтересів тих самих рейдерів (більше того, у ЗМІ та правовій практиці налічується чимало прикладів злуки нечистих на руку ділків із державними чиновниками).

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Базуючись на наявних результатах досліджень науковців і застосовуючи контент-аналіз наукових публікацій з означеної тематики, критично переосмислюючи їхні розробки та продовжуючи пошуки в напрямі визначення змістовної сутності та кількісного підходу до оцінки ризику рейдерських захоплень і рейдерської привабливості підприємств – жертв таких захоплень, сформулюємо мету цієї статті: визначитися із сутнісним умістом категорій «рейдерство», «рейдерський ризик» і «рейдерська привабливість» та надати науково обґрунтований і такий, що має практичне застосування, підхід до вимірювання рівня рейдерського ризику й рейдерської привабливості.

Виклад основного матеріалу дослідження з поглядом обґрунтування отриманих наукових результатів. Економічна безпека України з різних позицій досліджувалася багатьма вченими, і принципово можна вважати, що ця тема в науковому сенсі є певним чином розробленою, але, на жаль, практика забезпечення національної безпеки є в чомусь хибною, неефективною, суперечливою чи навіть шкідливою для самої безпечодержавної ідеї. Варто зазначити, що з урахуванням актуальності економічна безпека окремих мікроекономічних суб'єктів (підприємств) також є цікавою для науковців, які в результаті своїх доробок сформулювали основні складники єдиної системи безпеки. Оцінюючи стан досліджень проблем економічної безпеки та рейдерства, підкреслимо, що перший напрям дослідження (безпека) історично виник набагато раніше, ніж другий (рейдерство), дослідження якого поки що не набуло серйозних наукових зрушень, хоча для нашої країни саме рейдерські загрози мають найбільш вагомий вплив на захищеність усіх економічних суб'єктів. Сьогодні саме рейдерство є першочерговою і найбільш значущою загрозою економічній безпеці держави та вітчизняних підприємств, а його похідні (рейдерські ризики, рейдерська привабливість) є актуальними темами наукових досліджень (табл. 1).

Таблиця 1

**Контент-аналіз категорій «рейдерство», «рейдерський ризик»
і «рейдерська привабливість» у наукових публікаціях**

Автор(и), джерело	Визначення
1	2
Рейдерство	
К.А. Мамонов, В.А. Величко [2]	Рейдерство на підприємствах ПЕК – комплекс взаємопов'язаних дій, формування та реалізація яких здійснюється на основі економічних, фінансових, корпоративних, соціальних, силових, юридичних, психологічних інструментів, спрямованих на захоплення власності підприємств, забезпечення їх управління, формуючи негативне сприйняття іншими паливно-енергетичними компаніями, соціальними та державними інституціями, внутрішніми і зовнішніми контролюючими й фінансовими органами, робітниками, які здійснюють вплив на функціонування підприємств ПЕК
О.А. Мельниченко, В.І. Пушкарьова [3]	Рейдерство – умисна діяльність команди професіоналів, яка використовує корупційність в органах державної влади та корпоративні конфлікти для отримання «законного» контролю над ліквідними активами чужих компаній як джерела власних надприбутків чи інших вигід
О.М. Юрченко [4]	В Україні рейдерство – це подальший перепродаж активів підприємств, спрямований, насамперед, на власне збагачення рейдерів
Л.С. Яструбецька [5]	Рейдерство – особливий вид діяльності, за якого контроль над активами суб'єктів господарювання нерідко провадять із порушенням їхніх прав та інтересів
О.А. Сороківська [6]	Рейдерство у сучасному розумінні – перерозподіл власності й корпоративних прав. Іншими словами, рейдерство – це недружнє, поза межами дії цивільного законодавства, проти волі власника захоплення чужого майна на користь іншої особи, встановлення над майном повного контролю нового власника в юридичному й фізичному розумінні з використанням корупційності чиновників та (або) із застосуванням сили
Matthew Rojansky [7]	Рейдерство – це незаконна та протиправна зміна прав власності на особливо цінні активи або майже всю вартість, створювану цими активами, що зазвичай супроводжується протиправними та примусовими діями державних органів. Окрім того, важливо відрізнити рейдерство від того, що ним не є: рейдерство – це не комерційна суперечка, не хабарництво і не корупційна приватизація, хоча корпоративне рейдерство може використовувати для досягнення своєї мети одну або всі ці дії
Ю.А. Хатнюк [8]	Узагальнюючи наукові погляди А.Д. Андреева, Б.М. Андрушківа, Ю. Берлача, Ю.Я. Вовка, Д. Зеркалова, А. Єфименка, А. Киреева, В. Нестеренка, автор указує, що рейдерство – це встановлення контролю над юридичною особою всупереч волі її власників, що здійснюється за допомогою неправомірних дій
С.В. Албул, С.О. Кузніченко [9]	В Україні рейдерство – це злочинна діяльність організованих злочинних угруповань із привласнення чужого майна шляхом шахрайства, з використанням неправосудних судових рішень за співучасті корумпованих чиновників
С.С. Молодецький [10]	Рейдерство сьогодні полягає у набутті сумнівними шляхами тимчасового права розпоряджатися активами та якнайшвидшим продажем цих активів пов'язаним із рейдером особам із подальшим перерозподілом (шляхом продажу, передання у володіння чи навіть набуття через суд) вилучених активів між пов'язаними особами, маючи на меті завадити їх поверненню законним власникам
Н.В. Радванська [11]	В українських умовах рейдерство являє собою дії напівкримінального (а часто відверто кримінального) характеру, спрямовані на захоплення власності
І.П. Мігус, В.М. Андрієнко, С.С. Молодецький [12]	Під терміном «рейдерство» розуміють доволі широкий спектр дій – від звичайного законного недружнього поглинання об'єктів власності до відверто «бандитського» захоплення підприємства
Рейдерський ризик	
В.Ю. Нестеренко [13]	Ризик рейдерського захоплення підприємства являє собою ймовірність настання події, у результаті якої підприємство потрапить у становище, в якому воно є об'єктом поглинання, з використанням псевдолегітимних методів та технологій, що створюють враження уявної законності дій, а також ризику злиття та ризику зміни складу акціонерів, що мають своїм наслідком повну або часткову втрату власником вкладених коштів

1	2
Рейдерська привабливість	
К.А. Мамонов, В.О. Величко [2]	Концепція рейдерської привабливості об'єднує систему поглядів, які містять нормативний та інформаційний базис, процедури оцінки, принципи і напрями управління, рівень взаємодії між різними групами зацікавлених осіб, функціонування спеціалізованого підрозділу, антирейдерський кодекс. Рейдерська привабливість – система поглядів, що містить нормативно-правовий та інформаційний базис, процедури оцінювання відносно визначення інтегрального критерію, формування інформаційно-аналітичного забезпечення та прийняття управлінських рішень щодо протидії рейдерству на підприємствах ПЕК
В.О. Величко [14]	Рейдерська привабливість підприємств ПЕК розглядається як система поглядів, що включає нормативно-правовий та інформаційний базис, оціночні процедури щодо визначення інтегрального критерію, враховуючи напрями та особливості взаємодії між групами зацікавлених осіб

Для енергетичної галузі країни, яка має потенційно стабільний попит на свою продукцію й послуги, а отже, і певні гарантії отримання доходів, поділеної олігархічними структурами на осередки власності та сфери впливу, тема рейдерських захватів є гучною і резонансною. Необхідно вказати на серйозну специфіку цієї галузі: підвищена олігархічна цікавість до неї проковує зрощення власників підприємств енергетичної галузі з державними інституціями на тлі відокремлених від держави економічних інтересів окремих представників влади. У цьому сенсі можна тільки згадати про сумнозвісний Закон «Про заходи, спрямовані на забезпечення сталого функціонування підприємств паливно-енергетичного комплексу» від 23.06.2005 № 2711-IV [1], який був дійсним протягом президентства декількох відомих осіб й є чинним і досі та який являє собою абсолютне безпрецедентне нахабне лобювання олігархами своїх інтересів за рахунок держави, а з боку держави – створення необґрунтованих преференцій своїм партнерам-олігархам. Звісно, що за таких умов функціонування енергетичної галузі є принаймні досить специфічним, а рейдерські загрози – доволі масштабними і катастрофічними як для окремих представників цієї галузі, так і для країни у цілому. Як справедливо вказують

О.А. Мельниченко і В.І. Пушкарьова: «Нині ініціаторами рейдерських атак є переважно олігархи й пов'язані з ними структури (фактично представники крупного бізнесу та державної влади), тому не дивно, що від рейдерських атак не застрахована жодна компанія на теренах України» [3]. Із цього приводу цитуємо також висновок із дослідження, проведеного В.О. Величко, яка, узагальнюючи доробки авторів-попередників, пише: «Зростання рейдерської привабливості підприємств ПЕК здійснюється шляхом отримання доходів за рахунок використання владних повноважень. У цьому контексті показовою є точка зору В. Дементьєва, М. Зверякова, які чітко вказують на процеси зрощування влади і бізнесу для вирішення пред-

ставлених питань. На наявність тіньових владних центрів, які сприяють у тому числі реалізації рейдерських атак на підприємства ПЕК, указує В. Предборський. Усі без винятку автори єдині й сходяться у тому, що в національній економіці ПЕК є сферою з найбільшою рейдерською привабливістю» [14].

Аналіз наведених у табл. 1 наукових тлумачень категорії «рейдерство» доводить, що її сутність у цілому є вже визначеною цитованими авторами, з якими варто погодитися, і принципово не вимагає суттєвих уточнень, чого не можна стверджувати про сутнісну характеристику категорій рейдерського ризику і рейдерської привабливості. На жаль, замало вчених наводять характеристику цих категорій, і досі не склалося єдиного узагальнюючого підходу до їх тлумачення, тому вважаємо за необхідне зосередитися саме на визначенні зазначених понять.

З повагою ставлячись до дисертаційного дослідження В.Ю. Нестеренка [13], необхідно зазначити, що його підхід до тлумачення рейдерського ризику не є остаточним, а навпаки, дискусійним, ця тема вимагає наукового й практичного поглиблення у межах указаних на рис. 1 факторів (складових елементів) ризику рейдерського захоплення. Спробуємо висловити власне бачення цієї категорії: ризик рейдерського захоплення являє собою комплексну одночасну реалізацію зовнішніх і внутрішніх факторів (загроз) ризику (які перераховані на згаданому рис. 1), серед яких, до речі, виділяється як один із найбільш значущих внутрішніх чинників – рейдерська привабливість підприємства.

Кількісне вимірювання рівня рейдерського ризику є поки незавершеною темою у науці. У цілому на рівень ризику рейдерських загроз прямо чи опосередковано здійснює вплив досить велика кількість факторів, різних за характером, напрямом дії, наслідками впливу тощо. Це, наприклад, досить якісно подано в роботах Н. Кричевського, М.І. Писаревського, Н. Согриної та ін. (табл. 2), які до того ж зро-

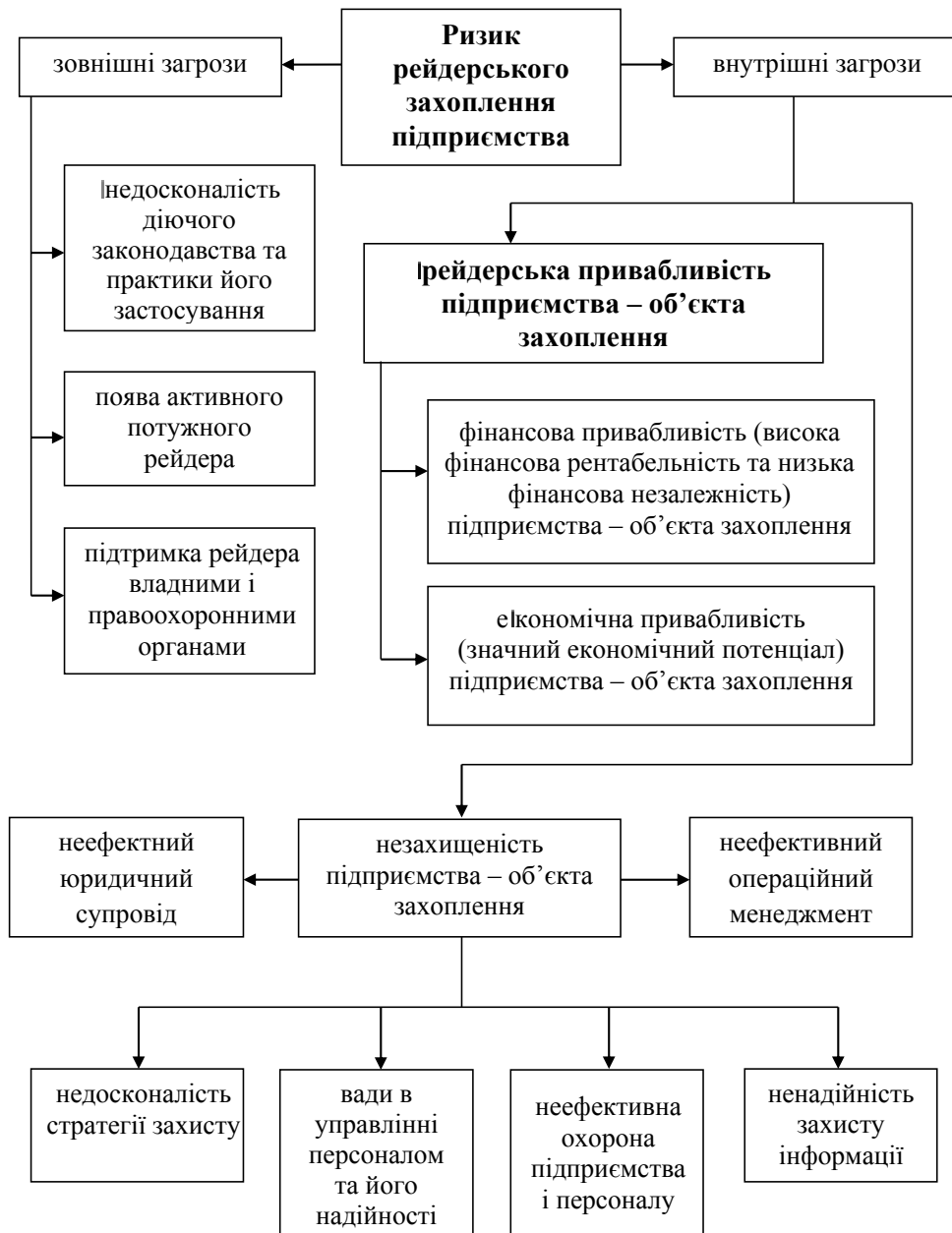


Рис. 1. Факторне обґрунтування ризику рейдерського захоплення підприємства

били, на нашу думку, принципово вдалі спроби розроблення методичного забезпечення оцінки ризику рейдерських захоптів підприємств; єдиним «мінусом» такої оцінки можна вважати занадто велику переобтяженість їх методики значною кількістю залучених авторами параметрів.

На нашу думку, професійно кваліфіковане дослідження ризиків рейдерського захоплення має відбуватися комплексно групою різних за кваліфікаційними галузями фахівців, які спеціалізувалися би на окремих напрямках, наприклад: юристами (діюче законодавство та практика його застосування), економістами

(використання економічного потенціалу підприємства), фінансистами (проблеми у фінансовій сфері), менеджерами (неефективний операційний менеджмент та вади в управлінні персоналом і його надійності), фахівцями в галузі фінансово-економічної безпеки (недосконалість стратегії захисту) та інформаційних технологій (ненадійність захисту інформації), спеціалістами силових структур (неефективна охорона підприємства і персоналу). Отже, ті напрацювання, які наведено в табл. 2, є певною мірою еkleктичним досвідом поєднання усіх перелічених сутнісних напрямів категорії рейдерського ризику.

Наукові підходи до оцінки ризиків рейдерського захоплення

Автор(и), джерело	Фактори ризику (загроз) рейдерського захоплення	Примітки
1	2	3
Н. Кричевський [15]	15 факторів: організаційна структура, наявність засновників, що не приймають участі в діяльності, наявність нерухомості, інтелектуальної власності, неналежне оформлення активів, діючі обтяження, зростання вартості фірми, наявність простроченої кредиторської заборгованості, подвійна бухгалтерія, внутрішні конфлікти, відсутність мотивації і стимулювання менеджменту, відсутність постійних контактів із реєстратором, несприятливе соціальне оточення, негативні відносини з органами влади, відсутність контактів із законними силовими структурами, неуспішні спроби рейдерських поглинань	За кожним фактором здійснюється суб'єктивна бальна оцінка (0,5 чи 1,0 бал); значення факторів підсумовуються без зважування. Захисні фактори не враховуються. Прогнозується тільки великий ризик рейдерського захоплення
Э. Савуляк [15]	16 факторів: міра розпиленості власності, частка ринкової вартості нерухомості в активах, частка кредиторської заборгованості в пасивах, частота виплати дивідендів, галузь підприємства, регіон знаходження підприємства, організаційно-правова форма власності, реальність юридичної і фактичної адрес, фірма (траст, офшор, інше), на яку виведені найбільш цінні активи, ступінь диверсифікації бізнесу, перевірка підприємства перед його купівлею, реальність осіб засновників і директора, підконтрольність власнику реєстратора акціонерів, публічність реального власника, надійність реєстратора, достовірність підписів директора / акціонерів	За кожним фактором здійснюється суб'єктивна бальна оцінка (діапазони варіювання різні для різних факторів); оцінки факторів підсумовуються без зважування. Ризик рейдерського захоплення поділяється на високий, середній, низький
Н.С. Согрина [15]	17 факторів: реформується попередня методика; виключаються фактори: регіон знаходження підприємства та організаційно-правова форма власності й додаються такі: активність міноритарних акціонерів, наявність внутрішніх конфліктів, відношення з органами влади і силовими структурами	За кожним фактором здійснюється суб'єктивна бальна оцінка (діапазони варіювання різні для різних факторів); оцінки факторів підсумовуються без зважування. Ризик рейдерського захоплення поділяється на вельми ймовірний, високий, середній, низький
М.І. Писаревський [16]	17 факторів: ступінь «розпорошеності»/консолідованості акцій, центри володіння активами, частка нерухомості в активах і випуск акцій, рішення про антирейдерські бар'єри у статуті, рішення про обрання або припинення повноважень голови та членів наглядової ради, виконавчого органу, наявність комітетів стратегічного планування, аудиторського тощо в складі наглядової ради, наявність конфлікту інтересів власників і менеджменту, відкритість інформації про діяльність акціонерного товариства, планування АТ включити власні акції до лістингу фондових бірж протягом наступних трьох років, наявність власного кодексу корпоративного управління, порушення порядку проведення зборів акціонерів і засідань ради директорів, ведення реєстру фірми, публічність реального власника, надійність реєстратора, вірогідність фінансово-економічної неспроможності	Запропоновано використання показника q-Тобіна (характеризує інвестиційну привабливість підприємства): $q_T = K_{\text{ринк}} / \text{ЧА}$, де $K_{\text{ринк}}$ – ринкова капіталізація, ЧА – чисті активи підприємства. Якщо $q_T < 1$, то підприємство може стати об'єктом недружнього поглинання, тому далі за кожним фактором здійснюється суб'єктивна бальна оцінка; оцінки факторів підсумовуються без зважування. Інтеграція оцінок не здійснюється

Закінчення таблиці 2

1	2	3
О.М. Сологуб [17]	6 груп факторів (26 факторів): <i>фінансова привабливість підприємства:</i> привабливість, прибутковість, дивіденди, дохід, очікувані результати, рентабельність; <i>кількість акціонерів на підприємстві:</i> міноритарії, чисельність акціонерів, контрольний пакет, збори акціонерів, змова; положення підприємства на ринку; <i>незначна популярність для пересічного громадянина:</i> суспільний резонанс, ЗМІ, розголос, громадськість, популярність; <i>можливість подальшого перепродажу підприємства:</i> власність підприємства, активи підприємства, перепродаж активів, посередник у перепродажу; <i>можливість стабільної роботи підприємства:</i> довгострокові договори, привабливість бізнесу, прибуткові контракти, джерело прибутку	Оцінка факторів проводиться з використанням методу експертної бальної оцінки із застосуванням її зважування. Для визначення вагових коефіцієнтів впливу факторів на кінцевий загальний показник ризику запропоновано використовувати метод контент-аналізу публікацій за темою рейдерства
І.П. Мігус, В.М. Андрієнко, С.С. Молодецький [12]	5 факторів: коефіцієнт співвідношення кредиторської та дебіторської заборгованостей, коефіцієнт прибутковості активів, коефіцієнт покриття, коефіцієнт фінансування, коефіцієнт фінансової незалежності	Встановлено нормативні значення факторів, порівняння з якими фактичних значень визначає високу, середню чи мінімальну ймовірність рейдерського захоплення

Як уже зазначалося, одним з основних факторів ризику рейдерського захоплення є рейдерська привабливість підприємства – об'єкта захоплення, яка, на нашу думку, потребує не тільки сутнісного, а й кількісного визначення.

Сутність цього поняття дослідники К.А. Мамонов, і В.О. Величко [2; 14] тлумачать як «систему поглядів ...», що, на нашу думку, є дещо розмитим, не чітким і не конкретним; окрім того, в їх трактуванні абсолютно не згадується те, що саме приваблює рейдерів до підприємства – жертви захоплення: економічні інтереси загарбників, тому їх формулювання мусимо визнати як некоректне.

На противагу їм дамо таке визначення: рейдерська привабливість підприємства – потенційного об'єкта рейдерського захоплення – це його кількісна комплексна фінансово-економічна характеристика, яка оцінює потенційну ефективність для рейдера операції захоплення й подальшого володіння привласненим підприємством, причому ефективність традиційно розцінюється як зіставлення економічних вигод (прибутків) рейдера з його витратами, пов'язаними із захопленням підприємства-жертви. До речі, варто провести паралель із визначенням наукою інвестиційної привабливості (яка вже має серйозну і досить тривалу історію дослідження). Наведемо тільки деякі приклади: інвестиційна привабливість – це надійність отримання прибутку під час вкладання грошей у цінні папери підприємства [18]; отримання економічної ефективності в майбутньому; надійне і своєчасне досягнення цілей інвестора на основі економічних результатів діяльності [19]. Отже, при-

вабливість принципово має розглядатися як мотивація, стимул, зацікавленість в отриманні економічних вигод від того об'єкта, який є привабливим для рейдера, якщо розглядається рейдерська привабливість, чи інвестора, коли йдеться про інвестиційну привабливість, бо і рейдер, і інвестор мають та переслідують передусім свої власні економічні інтереси.

Із цього приводу необхідно критично поставитися і до пропонуванних науковцями підходів до оцінки рівня рейдерської привабливості (табл. 3). Наприклад, В.А. Величко [20] у вміст привабливості намагається вмістити все, що так чи інакше має якесь відношення до рейдерства взагалі, але не акцентує увагу на привабливості як об'єкта економічних інтересів рейдера; Д.А. Горовий і В.Ю. Нестеренко [21] взагалі у тексті своєї роботи повністю зрівнюють поняття «ризик рейдерського захоплення» і «рейдерська привабливість».

Отже, базуючись на нашому власному визначенні рейдерської привабливості підприємства і розглядаючи її в розрізі фінансового та економічного складників виходячи з тих міркувань, що метою рейдера є отримання джерела потенційних прибутків (що виражається у фінансовій рентабельності вибраного для захвату підприємства) за мінімальних витрат рейдера (що визначається фінансовою залежністю підприємства-жертви), сутність фінансової привабливості може бути формалізована в такий спосіб:

$$RP = \frac{\sum Ri \times Ki}{\sum Fj \times Kj}, \quad (1)$$

де RP – показник рейдерської привабливості підприємств;

Наукові підходи до оцінки рівня рейдерської привабливості

Автор(и), джерело	Фактори рейдерської привабливості	Примітки
1	2	3
В.А. Величко [20]	<p>63 фактори, поділені за такими рівнями:</p> <p><i>рівні корумпованості та тінізації ПЕК</i>: корумпованості, тінізації; олігархізації економіки підприємств, лобіювання інтересів зацікавлених осіб, «непрозорі» приватизації, впливу державних органів влади на підприємства;</p> <p><i>якість корпоративного управління</i>: ефективність корпоративних відносин, якість взаємодії між корпоративними органами управління, рівень компетенції органів корпоративного управління, дотримання прав акціонерів, ефективність функціонування: загальних зборів акціонерів, правління, наглядової ради, корпоративного секретаря, наявність корпоративного кодексу, рівень відповідності функціонування підприємств нормативно-правовому забезпеченню;</p> <p><i>стейкхолдерний показник</i>: ефективність взаємодії між підприємством ПЕК і споживачами послуг ПЕК, між підприємством ПЕК і компаніями – споживачами їхніх послуг, між підприємством ПЕК та іншими підприємствами ПЕК, підприємства ПЕК із вітчизняними інвесторами, підприємства ПЕК з іноземними інвесторами, вплив державних органів влади на діяльність підприємства ПЕК, взаємодія підприємства ПЕК і фінансовими та кредитними установами, ПЕК із зовнішніми «силовими» органами, підприємства ПЕК із зовнішніми контролюючими органами, ефективність взаємодії підприємства ПЕК із соціалом, підприємства ПЕК з організаціями, що забезпечують інформаційний вплив, підприємства ПЕК і територіальної громади, ефективність функціонування менеджменту компанії, «трудова» віддача робітників підприємств ПЕК, ефективність функціонування внутрішніх фінансово-економічних підрозділів, внутрішніх контролюючих підрозділів, що забезпечують контроль і моніторинг формування й використання всіх видів ресурсів, внутрішніх «силових» підрозділів;</p> <p><i>безпека від рейдерських атак</i>: соціальна захищеність та матеріальне забезпечення працівників, охорона праці, наявність на підприємстві ПЕК антирейдерського кодексу, відношення кількості конфліктів інтересів до кількості зацікавлених осіб;</p> <p><i>виникнення рейдерської атаки</i>: показники невідповідності оцінки активів підприємства його вартості, невиконання діючих угод, порушення наявного законодавства, рівня застосування інструментів захисту прав власності, механізму забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства, рівня корпоративної етики; рівня інформаційного захисту на паливно-енергетичному підприємстві;</p> <p><i>показники фінансово-економічного стану</i>: рентабельності функціонування, загальної ліквідності, фінансової незалежності, фондівіддача основних засобів, оборотності: інших необоротних активів, матеріальних запасів, дебіторської заборгованості, грошових коштів, продуктивність праці, коефіцієнт руху робочої сили;</p> <p><i>кваліфікації робітників</i>: рівень професійної підготовки робітників, наявність та реалізація програм підвищення кваліфікації робітників, стажування робітників, досвіду провідних підприємств ПЕК забезпечення робітниками, середнього віку робітників;</p> <p><i>соціальної відповідальності</i>: рівень реалізації соціальних проектів і програм, взаємодія із соціальною сферою, дотримання соціальних гарантій, субсидювання соціально незахищених верств населення.</p>	<p>Для визначення кількісного значення показників (окрім показників фінансово-економічного стану, за якими застосовуються кількісні розрахунки за даними фінансових і економічних звітів) застосовується експертна бальна оцінка з урахуванням коефіцієнтів вагомості (важливості) показників у межах кожного ідентифікованого автором рівня. Інтеграція оціночних показників за окремими рівнями і визначення узагальнюючого критерію здійснюється шляхом застосування експертних вагових коефіцієнтів і методу аналізу ієрархій, на основі чого виокремлюються 10 рівнів ризику рейдерського захоплення: відсутній, безпечний, низький, несуттєвий, помірний, суттєвий, високий, небезпечний, критичний, аномальний.</p>

Закінчення таблиці 3

1	2	3
Д.А. Горовий, В.Ю. Нестеренко [21] Автори повністю зрівнюють поняття «ризик рейдерського захоплення» і «рейдерська привабливість»	7 груп факторів (28 факторів): <i>дохідність підприємства</i> : головний показник – рентабельність власного капіталу; додаткові показники: поточна прибутковість акцій, коефіцієнт капіталізації, темпи росту первісної вартості основних фондів, темпи росту чистого прибутку; <i>фінансова незалежність підприємства</i> : головний показник – коефіцієнт автономії; додаткові показники: частка довгострокових зобов'язань у позикових коштах, частка заборгованості перед бюджетом, коефіцієнти загальної і абсолютної ліквідності; <i>можливість перепродажу підприємства</i> : міцезнаходження підприємства і вартість земельної діяльності, співвідношення балансової та ринкової вартості основних фондів підприємства, тенденції у зміні вартості акцій підприємства; <i>можливість стабільної роботи підприємства</i> : головний показник – рентабельність продажів; додаткові показники: темпи росту коефіцієнту оборотності активів, фактичних цін на продукцію підприємства, зниження адміністративних витрат, росту виручки; <i>невідомість підприємства в регіоні</i> : значущість підприємства як роботодавця у регіоні, рівень відомості підприємства в регіоні, зв'язок підприємства з державною або місцевою владою, частота згадування про підприємство в ЗМІ; <i>кількість акціонерів підприємства</i> : кількість мажоритарних акціонерів та їх вагомість, співвідношення пакетів у мажоритарних акціонерів, співвідношення пакетів акцій у мажоритарних та міноритарних акціонерів; <i>оцінка монополності підприємства</i> : еластичність попиту на продукцію підприємства, частка ринку, частка ринку у головних конкурентів	Оцінка факторів здійснюється експертним методом із ранжуванням балів залежно від ступеня прояву кожного показника. Ранжування зменшує негативні наслідки суб'єктивізму в оцінках факторів. Для інтеграції факторів застосовуються спеціальні відносні показники, що визначаються діленням кількості балів за певним фактором на максимально можливу кількість балів. Відносні показники підсумовуються з вагами, які визначаються методом контент-аналізу публікацій за темою рейдерства

R_i – показники рентабельності власного і сукупного капіталу;

K_i, K_j – коефіцієнти значущості (вагомості) відповідних фінансових показників, які визначаються експертним методом.

Якщо фінансова привабливість відсутня або ж незначна (наприклад, підприємство є збитковим), то рейдера може приваблювати наявність потужного економічного потенціалу (економічна привабливість), який після захоплення цього підприємства рейдером може бути успішно реалізованим і приносити йому (рейдеру) очікувані прибутки:

$$RP = \frac{1}{\sum(Z_i \times K_i) \times \sum(F_j \times K_j)}, \quad (2)$$

де Z_i – показники збитковості власного і сукупного капіталу;

F_j – показники фінансового стану (незалежності, платоспроможності).

Звісно, що позиція, яка відстоюється у цій публікації, також не є остаточним варіантом оцінки рівня рейдерської привабливості, але, сподіваємося, вона може бути визнана як певний крок в обґрунтуванні більш адекватного підходу до означеної теми. Цікавість і актуальність цієї теми вимагає продовження серйозних ґрунтовних досліджень, одним із напрямів яких

може бути порушена у цій статті ідентифікація рейдерської привабливості як сукупності її фінансового й економічного складників.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Сучасні умови розвитку української економіки характеризуються поширенням рейдерства в усіх без винятку галузях, яке негативно впливає на економічну безпеку країни у цілому й окремих підприємств; особливо показовим проявом цього є енергетична галузь, яку до того ж протягом тривалого часу лобіює держава. Ця тема все більше привертає увагу науковців і практиків, що переймаються дослідженнями категорій «рейдерство», «рейдерський ризик» і «рейдерська привабливість». Якщо сутність рейдерства є вже досить визначеною науковцями, то цього, на жаль, не можна сказати про рейдерський ризик і рейдерську привабливість, більше того, у присвячених їм публікаціях спостерігаються сутнісний еkleктизм, нечіткість і некоректність.

Авторське визначення цих категорій зводиться до такого: ризик рейдерського захоплення – це комплексна одночасна реалізація зовнішніх і внутрішніх факторів (загроз) ризику (у статті наводиться перелік зазначених факторів); рейдерська привабливість – це єдність

фінансового й економічного її складників, тобто кількісна комплексна фінансово-економічна характеристика, яка вимірює потенційну ефективність для рейдера операції захоплення й подальшого володіння привласненим підприємством, причому ефективність розглядається як зіставлення економічних вигод рейдера з його витратами, пов'язаними із захопленням підприємства-жертви. Наказаних засадах обґрунтовано формалізований підхід до кількісного вимірювання рівня рейдерської привабливості,

в основу якого покладено показники рентабельності (збитковості) власного і сукупного капіталу, показники фінансового стану (незалежності, платоспроможності) і коефіцієнти експертної значущості цих фінансових показників.

Можливо, такий підхід до визначення та вимірювання рейдерського ризику і рівня рейдерської привабливості стане певним кроком у науковому просуванні цієї актуальної теми чи принаймні хоча б своєрідним поштовхом до подальших наукових дискусій із цього приводу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про заходи, спрямовані на забезпечення сталого функціонування підприємств паливно-енергетичного комплексу: Закон України від 23 червня 2005 р. № 2711-IV. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2711-15/page> (дата звернення: 30.06.2018).
2. Мамонов К.А., Величко В.А. Рейдерство на підприємствах паливно-енергетичного комплексу: стан та особливості здійснення. Економічний аналіз. 2017. Т. 27. № 1. С. 206–212.
3. Мельниченко О.А., Пушкарьова В.І. Протидія рейдерству як складова державної політики щодо економічної безпеки. Актуальні проблеми державного управління. 2015. № 1(47). С. 102–108. URL: <http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/apdu/2015-1/index.html> (дата звернення: 30.06.2018).
4. Юрченко О.М. Рейдерство в Україні. Боротьба з організованою злочинністю і корупцією (теорія і практика). 2012. № 2(28). С. 80–87. URL: http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?I21DBN=LINK&P21DBN=UJRN&Z21ID=&S21REF=10&S21CNR=20&S21STN=1&S21FMT=ASP_meta&C21CJM=S&S21PO3=FILA=&S21STR=boz_2012_2_12 (дата звернення: 03.07.2018).
5. Яструбецька Л.С. Особливості організації рейдерських захоплень підприємств в Україні. Економіка і суспільство. 2017. Вип. 9. С. 1107–1112. URL: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/9_ukr/189.pdf (дата звернення: 04.07.2018).
6. Сороківська О.А. Дослідження проявів економічного рейдерства в Україні та пошук шляхів його подолання. URL: http://elartu.tntu.edu.ua/bitstream/123456789/17762/1/Article_Sorokivska.pdf (дата звернення: 02.07.2018).
7. Rojansky M. Корпоративне рейдерство в Україні. Wilson Center Home Kennan Institute Research. 2013. Jul. 1. URL: <https://www.wilsoncenter.org/article/korporativne-reyderstvo-v-ukrayini> (дата звернення: 03.07.2018).
8. Хатнюк Ю.А. Визначення поняття рейдерства та його характеристика у законодавстві України. Науковий вісник Львівського державного ун-ту внутрішніх справ. 2013. № 4. С. 174–185. URL: http://www2.lvduvs.edu.ua/documents_pdf/visnyky/nvsy/04_2013/13hyuauzu.pdf (дата звернення: 04.07.2018).
9. Албул С.В., Кузніченко С.О. Рейдерство: до питання вироблення державної стратегії протидії. URL: http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?I21DBN=LINK&P21DBN=UJRN&Z21ID=&S21REF=10&S21CNR=20&S21STN=1&S21FMT=ASP_meta&C21COM=S&S21P03=FILA=&S21STR=Pchdu_2013_2_19 (дата звернення: 04.07.2018).
10. Молодецький С.С. Рейдерство як загроза економічній безпеці України. Науковий вісник Херсонського державного ун-ту. Серія «Економічні науки». 2014. Вип. 5. Ч. 2. С. 184–187. URL: http://www.ej.kherson.ua/journal/economic_05/12_2.pdf (дата звернення: 01.07.2018).
11. Радванська Н.В. Рейдерство як загроза економічній безпеці підприємства та держави. Вісник Хмельницького національного ун-ту. Економічні науки. 2011. № 2. Т. 1. С. 204–206. URL: http://journals.khnu.khnu.km.ua/vestnik/pdf/ekon/ekon/2011_2_1/204-206.pdf (дата звернення: 02.07.2018).
12. Мігус І.П., Андрієнко В.М., Молодецький С.С. Методика прогнозування банкрутства та рейдерства як інструмент державного моніторингу стану фінансової безпеки України. Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. 2017. № 2. (Web of Science).
13. Нестеренко В.Ю. Управління ризиком рейдерського захоплення на прикладі автотранспортних підприємств: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04. Київ, 2010. 23 с.
14. Величко В.О. Аналіз факторів, що впливають на «рейдерську привабливість» підприємств паливно-енергетичного комплексу. Комунальне господарство міст. 2016. Вип. 129. С. 23–28. URL: <http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/apdu/2015-1/doc/2/04.pdf> (дата звернення: 03.07.2018).
15. Согрина Н.С. Методика оцінки ризику недружественного поглищення (рейдерства) в трансформуючій економіці. Вестник Челябинского государственного ун-та. Экономика. 2010. № 5(186). Вип. 25. С. 166–172. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/metodika-otsenki-riska-nedruzhestvennogo-pogloscheniya-reyderstva-v-transformiruemoy-ekonomike> (дата звернення: 03.07.2018).
16. Писаревський М.І. Аналітичний аспект оцінки ризику рейдерського захвату підприємств машинобудування. Східна Європа: економіка, бізнес та управління. 2016. Вип. С. 313–317. URL: http://www.eastemeurope-ebm.in.ua/journal/2_2016/60.pdf (дата звернення: 03.07.2018).

17. Сологуб О.М. Дослідження імовірності рейдерського захвату машинобудівних підприємств як ключової загрози їх економічної стабільності. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=893> (дата звернення: 03.07.2018).

18. Владимиров С.В., Морозова О.П. Поняття інвестиційної привабливості підприємства. URL: http://www.rusnauka.com/33_DWS_2010/33_DWS_2010/Economics/74500.doc.htm (дата звернення: 07.07.2018).

19. Саранюк А. Системне узагальнення методик оцінювання інвестиційної привабливості підприємств житлово-комунального господарства. Вісник ТНЕУ. Економіка і управління підприємствами. 2016. Вип. 1. С. 89–98. URL: <http://dspace.tneu.edu.ua/handle/316497/3931> (дата звернення: 07.07.2018).

20. Величко В.А. Інформаційно-аналітичне забезпечення протидії рейдерству на паливно-енергетичних підприємствах: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04. Харків, 2017. 20 с. URL: http://repository.kpi.kharkov.ua/bitstream/KhPI-Press/32847/1/avtoreferat_2017_Velychko_Inform-analit_zabezpechennia.pdf (дата звернення: 02.07.2018).

21. Горючий Д.А., Нестеренко В.Ю. Оцінка ризику рейдерського захоплення підприємства. Вестник Нац. техн. ун-та «ХПИ». Технический прогресс и эффективность производства. 2009. № 5. С. 26–34. URL: http://repository.kpi.kharkov.ua/bitstream/KhPI-Press/29779/1/vestnik_KhPI_2009_5_Horovyuy_Otsinka_ryzyku.pdf (дата звернення: 01.07.2018).

ОСОБЛИВОСТІ СПРАВЛЯННЯ ТА АДМІНІСТРУВАННЯ ЄДИНОГО СОЦІАЛЬНОГО ВНЕСКУ В УКРАЇНІ

FEATURES OF COLLECTING AND ADMINISTERING THE UNIFIED SOCIAL CONTRIBUTION IN UKRAINE

Гончар Г.П.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фундаментальних
та спеціальних дисциплін,
Чортківський навчально-науковий інститут
підприємництва і бізнесу
Тернопільського національного економічного університету

Висвітлено актуальність запровадження єдиного соціального внеску (ЄСВ) у вітчизняну практику. Здійснено аналіз адміністрування ЄСВ, що включає у себе ідентифікацію та облік платників ЄСВ, об'єктів оподаткування, а також організацію та контроль сплати ЄСВ згідно з чинним законодавством.

Ключові слова: система соціального страхування, єдиний соціальний внесок (ЄСВ), адміністрування ЄСВ, соціальні фонди.

Освещена актуальность введения единого социального взноса (ЕСВ) в отечественную практику. Осуществлен анализ администрирования ЕСВ, что включает в себя идентификацию и учет плательщиков ЕСВ, объектов налогообложения, а также организацию и контроль уплаты ЕСВ согласно действующему законодательству.

Ключевые слова: система социального страхования, единый социальный взнос (ЕСВ), администрирование ЕСВ, социальные фонды.

The urgency of introducing a unified social contribution (USC) into domestic practice is highlighted. The analysis of USC administration, which includes the identification and accounting of USC payers, tax objects, as well as the organization and control of USC payment in accordance with the current legislation, was carried out.

Key words: social insurance system, unified social contribution (USC), USC administration, social funds.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Ринкова економіка вимагає значних зусиль із боку держави щодо встановлення сприятливих умов для ведення бізнесу. Водночас державна політика скорочення витрат викликає невдоволення у суспільстві, зростання податкового навантаження на підприємства і громадян. Частково це питання можна вирішити з допомогою лояльного законодавства та перетворень, узгоджених з усіма зацікавленими сторонами у формі конструктивного діалогу. Впровадження єдиного соціального внеску (далі – ЄСВ) допомогло спростити відносини його платників із державою, полегшити процедуру справляння й адміністрування та збільшило доходи до страхових фондів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Питаннями у сфері ЄСВ на законодавчому рівні займається держава, про що свідчить значна кількість прийнятих нормативних документів. Окрім того, різ-

ним аспектам проблеми реформування системи справляння соціальних внесків присвячено роботи вітчизняних і зарубіжних учених, серед яких: Л.І. Василенко, Н.М. Внуков, Б.О. Зайчук, Н.В. Кузьмич, Т.О. Масленников, М.М. Папієв, В.К. Райхер, Н.В. Шаманська, С.І. Юрій та ін. Проте деякі аспекти тематики потребують більш ґрунтовного висвітлення.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є аналіз особливостей справляння та адміністрування єдиного соціального внеску в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Систему державного соціального страхування в Україні було створено для економічного захисту кожної людини у зв'язку зі старістю, безробіттям, нещасним випадком на виробництві або тимчасовою втратою працездатності. Саме ефективна діяльність системи державного соціального страхування є основою захищеності громадян України, гарантованою Конституцією України [1, с. 286].

До 2011 р. вітчизняна система державного соціального страхування складалася з чотирьох фондів та характеризувалася великою кількістю законодавчих актів, постійною зміною форм соціальної страхової звітності, порядком їх заповнення та термінами подання, кількістю платіжних документів для перерахування заборгованості за внесками (рис. 1).

Для підвищення ефективності діяльності системи соціального державного страхування, спрощення відносин платників із фондами державного страхування, збільшення фінансових надходжень та вирішення проблем фінансування витрат було прийнято Закон України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» від 08.07.2010 № 2464-VI, яким передбачалося введення ЄСВ з 1 січня 2011 р. [8].

Під єдиним внеском на загальнообов'язкове державне соціальне страхування розуміють «консолідований страховий внесок, збір якого здійснюється до системи загальнообов'язкового державного соціального страхування в обов'язковому порядку та на регулярній основі з метою забезпечення захисту у випадках, передбачених законодавством, прав застрахованих осіб на отримання страхових виплат (послуг) за діючими видами загальнообов'язкового державного соціального страхування» [8].

Адміністрування ЄСВ включає у себе ідентифікацію та облік платників ЄСВ, об'єктів оподаткування, сервісне обслуговування платників податків, а також організацію та контроль сплати ЄСВ згідно з чинним законодавством.

Спершу функція адміністрування була покладена на Пенсійний фонд України. ЄСВ сплачувався саме на його рахунки, після цього ці суми розподілялися серед фондів соціального страхування. У березні 2013 р. було ство-

рено Міністерство доходів і зборів, що взяло на себе функцію адміністрування ЄСВ. У травні 2014 р. утворена шляхом реорганізації Міністерства доходів і зборів Державна фіскальна служба України (ДФСУ) перебрала на себе функцію адміністрування ЄСВ.

Сьогодні ДФСУ:

- здійснює адміністрування ЄСВ у порядку, встановленому законом, забезпечує контроль над своєчасністю, достовірністю, повнотою його нарахування та сплати до бюджету і відповідних позабюджетних фондів;

- контролює своєчасність подання платниками ЄСВ передбаченої законом звітності, своєчасність, достовірність, повноту нарахування та сплати ЄСВ;

- здійснює контроль над дотриманням законодавства щодо адміністрування ЄСВ;

- здійснює облік платників ЄСВ;

- здійснює застосування фінансових санкцій до платників ЄСВ;

- здійснює стягнення своєчасно ненарахованих та/або несплачених сум ЄСВ із платників;

- ініціює застосування до платників ЄСВ судових процедур банкрутства;

- готує пропозиції щодо прогнозу доходів бюджетів і надходжень ЄСВ з урахуванням прогнозу макроекономічних показників і тенденцій розвитку світової економіки;

- надає консультації відповідно до Податкового та Митного кодексів України, а також законодавства з питань сплати ЄСВ;

- забезпечує ведення реєстру страхувальників ЄСВ;

- проводить аналіз надходження ЄСВ, вивчає вплив макроекономічних показників і змін законодавства на його надходження, розробляє пропозиції щодо збільшення їх обсягу та зменшення втрат бюджету;

- складає звітність щодо сплати ЄСВ;

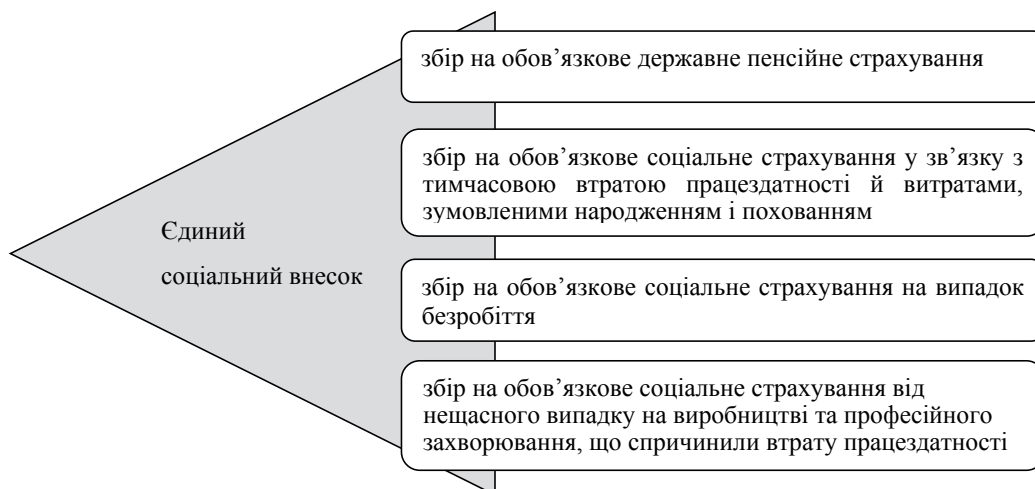


Рис. 1. Трансформація системи державного соціального страхування

Джерело: розроблено автором

– здійснює контроль та забезпечує надання допомоги у стягненні недоїмки з ЄСВ у міжнародних правовідносинах за запитами компетентних органів іноземних держав [7].

Платниками ЄСВ, згідно з чинним законодавством, визначено:

– роботодавців – юридичних осіб, їхні філії, представництва, відділення та інші відокремлені підрозділи, що мають окремий баланс та самостійно здійснюють розрахунки із застрахованими особами;

– фізичних осіб – підприємців, які використовують працю інших осіб, а також фонд оплати праці, у тому числі ті, які вибрали спрощену систему оподаткування, що сплачують ЄСВ «за себе»;

– найманих працівників – фізичних осіб, які виконують роботи за цивільно-правовими договорами [3, с. 101].

Взяття на облік суб'єктів господарювання здійснюється відповідно до «Порядку взяття на облік та зняття з обліку в органах Пенсійного фонду України платників єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування», затвердженого Постановою правління Пенсійного фонду України від 27.09.2010 № 21-6. Так, згідно з пунктами 2.1 та 2.2 цього Порядку, взяття на облік платника єдиного соціального внеску – юридичної особи здійснює територіальне управління ПФУ за місцезнаходженням юридичної особи, а платника єдиного соціального внеску – фізичної особи – підприємця – орган ПФУ за місцем її проживання. Підстава для взяття на облік юридичних осіб – це відомості з реєстраційної картки на проведення державної реєстрації юридичної особи, а фізичних осіб – підприємців – відомості з реєстраційної картки на проведення державної реєстрації фізичної особи – підприємця [4]. Ці відомості до ПФУ подаються державними реєстраторами.

В Україні було створено державний реєстр загальнообов'язкового державного соціального страхування для:

– ведення обліку платників і застрахованих осіб у системі загальнообов'язкового державного соціального страхування та їх ідентифікації;

– накопичення, зберігання та автоматизованої обробки інформації про сплату платниками єдиного внеску та про набуття застрахованими особами права на отримання страхових виплат за окремими видами загальнообов'язкового державного соціального страхування;

– нарахування та обліку виплат за окремими видами загальнообов'язкового державного соціального страхування [8].

До державного реєстру входять реєстр страховальників і реєстр застрахованих осіб.

Процедуру нарахування і сплати єдиного соціального внеску визначено Законом України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» та «Інструкцією

про порядок нарахування і сплати єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування», затвердженою Наказом Міністерства фінансів України від 20.04.2015 № 449. Згідно з цими нормативними документами, базою для нарахування та утримання ЄСВ є:

– заробітна плата кожного найманого працівника, що включає основну і додаткову заробітну плату, а також інші заохочувальні та компенсаційні виплати;

– сума винагороди фізичним особам за виконання робіт (надання послуг) за цивільно-правовими договорами;

– оплата перших п'яти днів тимчасової непрацездатності за рахунок коштів роботодавця;

– допомога з тимчасової непрацездатності,

– допомога у зв'язку з вагітністю та пологами;

– допомога або компенсація відповідно до законодавства [2; 8].

Базовий звітний період для нарахування ЄСВ – календарний місяць, а для фізичних осіб – підприємців – календарний рік.

Мінімальний страховий внесок визначається шляхом розрахунку як добуток мінімального розміру заробітної плати на розмір внеску, встановлений законом. 07.12.2017 Верховною Радою України було ухвалено Закон «Про Державний бюджет на 2018 рік». Цим законом було встановлено з 01.01.2018 мінімальну заробітну плату в розмірі 3 723 грн. на місяць [6]. Мінімальний страховий внесок у 2018 р. становить 819,06 грн. (22%).

Відповідно до ст. 8 Закону України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування», розміри ставок ЄСВ залежать від категорії платників та бази нарахування внеску [8]. Ставки ЄСВ на 2018 р. наведено в табл. 1.

Сплата ЄСВ здійснюється у національній валюті шляхом внесення відповідних сум єдиного внеску на рахунки органів доходів і зборів, відкриті у центральному органі виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері казначейського обслуговування бюджетних коштів для його зарахування. ЄСВ сплачується шляхом перерахування платником безготівкових коштів із його банківського рахунку. Платники, що не мають банківського рахунку, сплачують внесок шляхом готівкових розрахунків через банки чи відділення зв'язку [8].

Платники ЄСВ зобов'язані сплачувати внесок, нарахований за календарний місяць, не пізніше 20-го числа наступного місяця.

Роботодавці, що виступають страховальниками, зобов'язані сплачувати ЄСВ під час кожної виплати заробітної плати, на яку нараховано ЄСВ, одночасно з видачею таких сум.

У разі несвоєчасної або не в повному обсязі сплати ЄСВ до платника застосовуються фінансові санкції, передбачені Законом України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне

Таблиця 1

Ставки ЄСВ у 2018 р.

Платники	База нарахування	
	Заробітна плата, допомога з тимчасової непрацездатності та у зв'язку з вагітністю та пологами	Винагорода фізичним особам за договорами ЦПХ
Підприємства, ФОП, самозайняті особи на доходи найманих працівників	22%	22%
Підприємства на доходи найманих працівників-інвалідів	8,41%	22%
Підприємства та організації всеукраїнських громадських організацій інвалідів, зокрема товариств УТОГ та УТОС, у яких кількість інвалідів становить не менше 50% загальної чисельності працюючих, за умови, що фонд оплати праці таких інвалідів становить не менше 25% суми витрат на оплату праці	5,3%	5,3%
Підприємства та організації громадських організацій інвалідів, в яких кількість інвалідів становить не менше 50% загальної чисельності працюючих, за умови, що фонд оплати праці таких інвалідів становить не менше 25% суми витрат на оплату праці	5,5% – на доходи працюючих інвалідів, 22% – на доходи інших працівників	22%

Джерело: складено на основі [9]

Таблиця 2

ЄСВ для ФОП та фермерів у 2018 р.

Категорія платника	Строк сплати	Звітний період
ФОП, які вибрали спрощену систему оподаткування	До 20-го числа місяця, що настає за кварталом, за який сплачується єдиний внесок (19 квітня, 19 липня, 19 жовтня, 19 січня)	Календарний рік (до 10 лютого року, наступного за звітним періодом)
ФОП, які вибрали загальну систему оподаткування	До 20-го числа місяця, що настає за кварталом, за який сплачується єдиний внесок (19 квітня, 19 липня, 19 жовтня, 19 січня). Остаточний розрахунок за календарний рік – до 10 лютого наступного року	
Особи, які провадять незалежну професійну діяльність	До 20-го числа місяця, що настає за кварталом, за який сплачується єдиний внесок (19 квітня, 19 липня, 19 жовтня, 19 січня). Остаточний розрахунок за календарний рік – до 1 травня року, наступного за звітним	Календарний рік (до 1 травня року, наступного за звітним періодом)
Члени фермерського господарства	До 20-го числа місяця, що настає за кварталом, за який сплачується єдиний внесок (19 квітня, 19 липня, 19 жовтня, 19 січня)	

Джерело: складено на основі [9]

страхування», а посадові особи, винні в порушенні законодавства про збір та ведення обліку ЄСВ, несуть дисциплінарну, адміністративну, цивільно-правову або кримінальну відповідальність [8].

Єдиний внесок підлягає сплаті незалежно від фінансового стану платника.

Помилково сплачені суми ЄСВ зараховуються у рахунок майбутніх платежів з ЄСВ або повертаються платнику в порядку та строки, визначені центральним органом виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну податкову і митну політику [8].

Крім сплати ЄСВ, його платники повинні подавати звітність до податкового органу за місцем

узяття його на облік як платника ЄСВ. Сам звіт ЄСВ, його заповнення, подача, виправлення помилок тощо регулюються Наказом Міністерства фінансів України «Про затвердження Порядку формування та подання страхувальниками звіту щодо сум нарахованого єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» від 14.04.2015 № 435 [5].

Щомісячний звіт працедавці (підприємства та підприємці) подають протягом 20 днів після закінчення звітного місяця. Строки сплати ЄСВ для фізичних осіб – підприємств та фермерів у 2018 р. наведені в табл. 2.

Звіт має подаватися або в електронній, або в паперовій формі, яка завірена підписом керів-

Штрафні санкції, які застосовуються до платника ЄСВ

Вид порушення	Розмір штрафу
Закон України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування»	
Ухилення від узяття на облік або несвоєчасне подання заяви про взяття на облік платниками єдиного внеску, на яких не поширюється дія закону про держреєстрацію	10 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян (170 грн.)
Несплата (неперерахування) або несвоєчасна сплата (несвоєчасне перерахування) єдиного внеску	20% своєчасно не сплачених сум. На суму недоїмки нараховується пеня з розрахунку 0,1% суми недоплати за кожний день прострочення платежу (було 10% до 01/01/2015)
Донарахування органом доходів і зборів або платником своєчасно не нарахованого єдиного внеску	10% такої суми за кожний повний або неповний звітний період, за який її донараховано, але не більше 50% суми донарахованого єдиного внеску (було 10% до 01.01.2015)
Неналежне ведення бухгалтерської документації, на підставі якої нараховується єдиний внесок	Від 8 до 15 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян (від 136 до 255 грн.)
Несплата, неповна сплата або несвоєчасна сплата суми єдиного внеску одночасно з видачею сум виплат, на які нараховується єдиний внесок (авансових платежів)	10% таких несплачених або несвоєчасно сплачених сум
Неподання, несвоєчасне подання, подання не за встановленою формою звітності	10 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян за кожне таке порушення, 60 неоподатковуваних мінімумів – за повторне порушення (протягом року)
Кодекс про адміністративні правопорушення	
Порушення порядку нарахування єдиного внеску, неподання, несвоєчасне подання, подання не за встановленою формою звітності щодо єдиного внеску або подання недостовірних відомостей, що використовуються у Державному реєстрі загальнообов'язкового державного соціального страхування, іншої звітності, та відомостей, передбачених законом про ЄСВ	Від 20 до 30 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян (від 340 до 510 грн.)
Ті самі дії, вчинені особою, яку протягом року було піддано адміністративному стягненню за одне з правопорушень	Від 30 до 40 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян (від 510 до 680 грн.)
Несплата або несвоєчасна сплата єдиного внеску, у тому числі авансових платежів, у сумі, що не перевищує 300 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян	Від 25 до 50 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян (від 425 до 850 грн.)
Несплата або несвоєчасна сплата єдиного внеску, у тому числі авансових платежів, у сумі більше 300 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян	Від 50 до 100 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян (від 850 до 1 700 грн.)
За повторне за рік учинення таких дій	Від 100 до 300 неоподаткованих мінімумів доходів громадян (від 1 700 до 5 100 грн.)
Кримінальний кодекс	
Умисне ухилення від сплати єдиного внеску, вчинене службовою особою підприємства, установи, організації незалежно від форми власності або особою, яка здійснює підприємницьку діяльність без створення юридичної особи, чи будь-якою іншою особою, яка зобов'язана його сплачувати, якщо таке діяння призвело до фактичного ненадходження коштів у значних розмірах	Від 500 до 1 500 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян (від 8 500 до 22 500 грн.) або позбавлення права обіймати певні посади чи займатися певною діяльністю на строк до трьох років
Ті самі діяння, вчинені за попередньою змовою групою осіб, або якщо вони призвели до фактичного ненадходження коштів у великих розмірах	Від 1 500 до 3 000 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян із позбавленням права обіймати певні посади чи займатися певною діяльністю на строк до трьох років (від 22 500 до 51 000 грн.)

Закінчення таблиці 3

Вищезазначені діяння, вчинені особою, раніше судимою за ухилення від сплати єдиного внеску, або якщо вони призвели до фактичного ненадходження коштів в особливо великих розмірах	Від 10 000 до 25 000 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян із позбавленням права обіймати певні посади чи займатися певною діяльністю на строк до трьох років із конфіскацією майна (від 170 000 до 425 000 грн.)
Особа, яка вперше вчинила діяння, передбачені частинами першою або другою ст. 212 Кримінального кодексу, звільняється від кримінальної відповідальності, якщо вона до притягнення до кримінальної відповідальності сплатила єдиний внесок, а також відшкодувала шкоду (штрафні санкції, пеня)	

Джерело: складено на основі [10]

ника страхувальника та скріплена печаткою (за наявності), до якої додається електронна форма звіту на електронних носіях інформації. Однак якщо кількість застрахованих осіб страхувальника не перевищує п'яти осіб, звіт на паперових носіях дозволяється подавати без електронної форми [3, с. 126].

Якщо платники ЄСВ порушують законодавство про єдиний соціальний внесок, вони притягуються до відповідальності. Штрафні санкції, які застосовуються до платника ЄСВ в Україні, наведено в табл. 3.

Слід зазначити, що розпочата в 2015 р. система державного соціального страхування сьогодні знаходиться у стадії активної модернізації. Ключовими цілями реорганізації при цьому визначено:

- підвищення ефективності управління;
- скорочення та оптимізація витрат на управління;
- спрощення обслуговування застрахованих осіб і роботодавців.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Впроваджені з 1 січня 2011 р. єдиний соціальний внесок став, безумовно, позитивним кроком у реформуванні системи загальнообов'язкового державного соціального страхування в Україні. Його введення поліпшило систему соціального страхування та вдосконалило систему контролю і гарантій застрахованих осіб. Водночас існує низка недоліків у сфері справляння ЄСВ, що зумовлює потребу більш детального опрацювання і нормативного врегулювання проблемних питань.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гарна С.О., Малахова А.В., Шнурко А.М. Переваги та недоліки впровадження єдиного соціального внеску. Інноваційна економіка. 2013. № 2. С. 286–288.
2. Інструкція про порядок нарахування і сплати єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування: Наказ Міністерства фінансів України від 20.04.2015 № 449. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0508-15>.
3. Крпельницька С.О. Соціальне страхування: навч. посіб. К.: Центр навчальної літератури, 2013. 336 с.
4. Порядок взяття на облік та зняття з обліку в органах Пенсійного фонду України платників єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування: Постанова правління Пенсійного фонду України від 27.09.2010 № 21-6. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0995-10>.
5. Порядок формування та подання страхувальниками звіту щодо сум нарахованого єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування: Наказ Міністерства фінансів України від 14.04.2015 № 435. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0460-15>.
6. Про Державний бюджет України на 2018 рік: Закон України від 07.12.2017 № 2246-VIII. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2246-19>.
7. Про Державну фіскальну службу України: Постанова Кабінету Міністрів України від 21.05.2014 № 236. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/236-2014-%D0%BF>.
8. Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування: Закон України від 08.07.2010 № 2464-VI / Верховна Рада України. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2464-17/page>.
9. Хто і скільки сплачуватиме ЄСВ у 2018 році. / Інформаційний портал «Дебет-Кредит: бухгалтерські новини». URL: <https://news.dtk.ua/labor/social-protection/46372>.
10. Штрафи на платників ЄСВ та інші санкції / Інформаційний портал «Бухучет и налоги в Украине». URL: <http://www.buhoblik.org.ua/nalogi/edinyj-soczialnyj-vznos/1197-shtrafi-esv.html>.

ДІАГНОСТИКА СУЧАСНОГО СТАНУ РИНКУ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ

DIAGNOSTICS OF THE MODERN MARKET CONDITION OF BANK LENDING IN UKRAINE

Жаворонок А. В.

кандидат економічних наук,
асистент кафедри публічних, корпоративних фінансів
та фінансового посередництва,
Чернівецький національний університет
імені Юрія Федьковича

Савчук Д.Г.

кандидат економічних наук,
асистент кафедри обліку і оподаткування,
Чернівецький національний університет
імені Юрія Федьковича

У статті проаналізовано сучасний стан ринку банківського кредитування в Україні, визначено особливості його функціонування. Виявлено актуальні проблеми розвитку вітчизняних банківських установ, зокрема прибутковість від надання послуг кредитування. Розглянуто комплекс заходів, спрямованих на підтримку стійкого стану вітчизняних фінансово-кредитних установ.

Ключові слова: банківська система, стан, розвиток, банк, прибутковість, кредитування, капітал, кредит.

В статье проанализировано современное состояние рынка банковского кредитования в Украине, определены особенности его функционирования. Выявлены актуальные проблемы развития отечественных банковских учреждений, в частности доходность от предоставления услуг кредитования. Рассмотрен комплекс мероприятий, направленных на поддержку устойчивого состояния отечественных финансово-кредитных учреждений.

Ключевые слова: банковская система, состояние, развитие, банк, доходность, кредитование, капитал, кредит.

The paper analyzes the current state of the bank lending market in Ukraine and specifies the peculiarities of its functioning. There are founded the actual problems of the development of domestic banking institutions, in particular, the profitability of providing lending services. Is reviewed the complex of measures directed on supporting a stable state of domestic financial and credit institutions.

Key words: banking system, state, development, bank, profitability, lending, capital, lending.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. У сучасних умовах ринкових відносин одним з основних завдань банківської системи є створення сприятливих умов для безперервності відтворювального процесу, насамперед, шляхом своєчасного задоволення потреби економічних агентів у необхідному капіталі. У сучасних умовах система банківського кредитування не повною мірою задовольняє потреби економіки: істотним є дефіцит позичкового капіталу, що зумовлено низькими доходами домогосподарств, недостатньою ефективністю економіки, «втечею» капіталу за кордон, наявністю значних коштів поза банками, у тіньовій економіці. Це, своєю чергою, зумовлює застосу-

вання недостатньо ефективних методів кредитування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Проблематиці банківського кредитування присвячено чимало праць вітчизняних економістів: Л. Кузнецової, А. Мороза, М. Пудовкіна, М. Савлука, А. Степаненко та ін.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Водночас, віддаючи належне науковим напрацюванням українських учених із цієї проблематики, слід зауважити, що існує потреба в її подальшому дослідженні, оскільки в умовах світової фінансової кризи серйозно постає питання пошуку нових шляхів розвитку ринку банківського кредитування в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. В основу розбудови сучасної банківської системи України були покладені загально-визнані у світовій практиці принципи: дворівнева побудова (чітке функціональне розмежування між банками першого і другого рівнів); функціонування банків другого рівня на комерційних засадах та на договірних відносинах із клієнтурою; ліквідація монополії держави на банківську справу, можливість створення комерційних банків різних форм власності; організація державного контролю і нагляду за банківською діяльністю і покладення цього завдання на центральний банк; незалежність центрального банку від державних органів виконавчої влади; формування загальносистемної інфраструктури забезпечення банківської діяльності [2].

Окреслені вище принципи дали змогу в Україні побудувати сучасну, відповідну моделям інших держав банківську систему, яка швидко розвивається і займає вагоме місце не лише в розвитку економічних відносин, а й у житті кожного громадянина. Ця система вимагає також проведення детального аналізу її існування у сучасних умовах розвитку національного господарства України.

На рис. 1 [3] наведено інформацію про кількість банків в Україні протягом 2006–2017 рр., що включені до Державного реєстру банків (на кінець періоду).

Таким чином, на кінець 2017 р. в державі було зареєстровано 182 банківські установи. Це на порядок менше показника 2011 р., але більше значення 2012 р., коли кількість таких установ зменшилася до 176 од. Дані рис. 1 дають можливість виділити два тренди у формуванні кількості зареєстрованих банків. У 2006–2011 рр. кількість цих установ становила 198 од., у 2012–2017 роках – 182 од. Такі тенденції є сталими.

Проте кількість зареєстрованих банків не свідчить про їхню активну діяльність. Багато з таких банків можуть просто бути включеними до Державного реєстру, але при цьому не надавати послуги клієнтам. Це пов'язано з тривалими процедурами ліквідації банківських установ відповідно до чинного законодавства України.

На рис. 2 [3] показано кількість комерційних банків, які мають ліцензію на здійснення банківської діяльності. Такі дані відображають реальну картину діючих банківських установ у країні.

Отже, на кінець 2017 р. в Україні 82 установи мали право надавати банківські послуги,

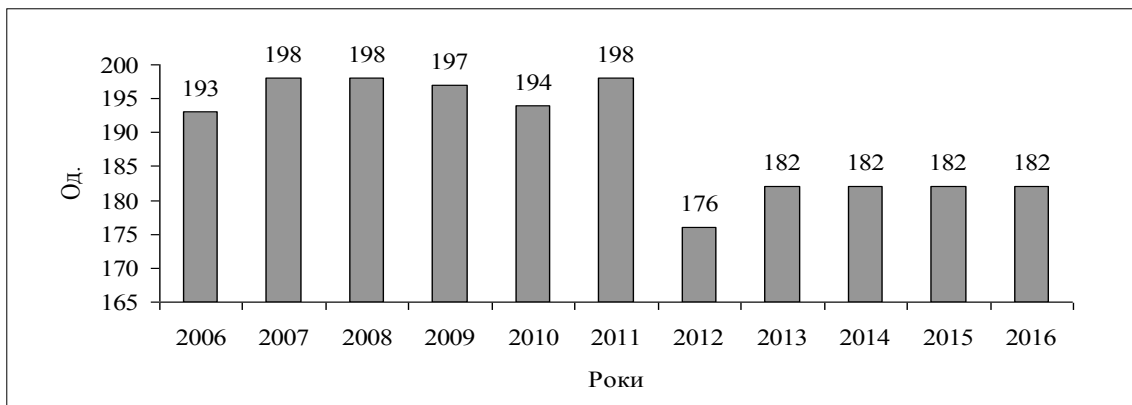


Рис. 1. Кількість банків, включених до Державного реєстру банків

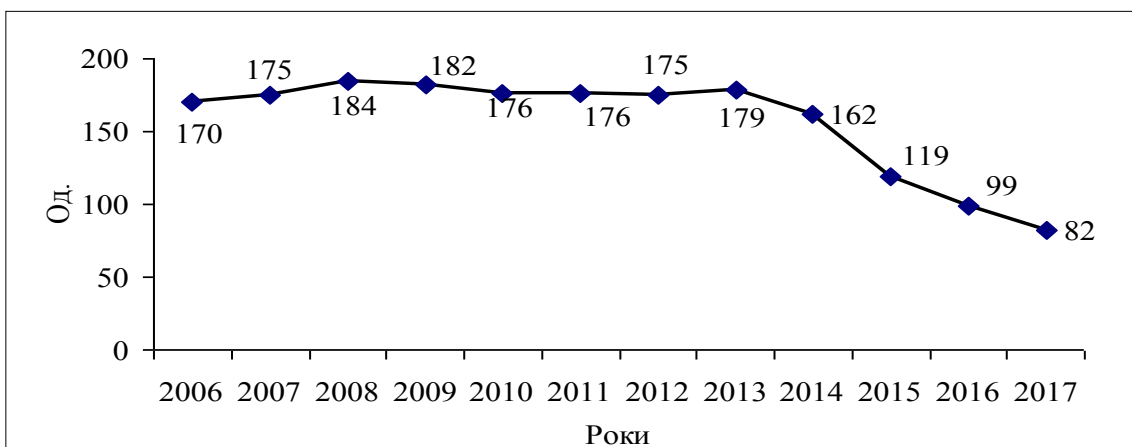


Рис. 2. Кількість банків, які мають банківську ліцензію

у 2016 р. – 99 од. Зауважимо, що протягом 2006–2017 рр. кількість реально діючих банків знизилася більше ніж удвічі. Основною причиною такої ситуації стала проведена НБУ чистка банківського сектору та закриття нестійких установ. Також варто зауважити, що ці дані свідчать про поступове і подальше зниження чисельності банків в Україні. Є всі підстави стверджувати, що така ситуація буде відбуватися й у подальшому.

У цілому зниження кількості банківських установ є виправданим з позиції приведення діяльності банківської системи до норм функціонування подібних систем в інших розвинутих країнах. Кількість реально діючих установ у зарубіжних країнах на порядок менша, але їхня ефективність та вплив на економічні процеси в державі є помітнішими.

Проаналізуємо тепер структуру банківської системи України за ознакою походження капіталу зареєстрованих банків. На кінець 2017 р. було зареєстровано 18 банків зі стовідсотковим іноземним капіталом. У цілому така кількість банківських установ притаманна була нашій державі протягом усього періоду, за який проводиться аналіз. У 2007 р. – 17 од., зростання чисельності зазначених типів банків відбувалося після фінансово-економічної кризи 2008–2009 рр. У 2012 р. їх було 22 од., проте в подальшому відбулося зниження до 18 од.

За показником кількості банків за участю іноземного капіталу можемо також спостерігати від'ємну тенденцію. Зокрема, у 2017 р. їх

чисельність становила 38 од., у 2007 р. – 47 од., у 2011 р. – 53 од. Фактично показник 2017 р. є найгіршим за весь період аналізу. Навіть після 2009 р. в країні спостерігалось зростання кількості банківських установ, у яких був зареєстрований іноземний капітал. Фактично окреслений показник також відображає основні тенденції зниження кількості банків в Україні протягом останніх років. На рис. 3 наведено тренди зміни кількості банків зі стовідсотковим іноземним капіталом та банків за участю іноземного капіталу в 2007–2017 рр. [3]. У табл. 1 наведено узагальнену інформацію щодо кількості комерційних банків в Україні в 2012–2017 р. [4].

Із даних табл. 1 можна зробити висновок, що частка іноземного капіталу у статутному капіталі банків збільшилася з 39,5% у 2012 р. до 58,3% у 2017 р., що свідчить про збільшення іноземних інвестицій у банківську систему України за одночасного зменшення як загальної кількості банків, які мають банківську ліцензію, так і кількості банків з іноземним капіталом. Варто зауважити, що велику кількість банків в Україні ліквідовано НБУ або переведено до групи неплатоспроможних, насамперед, через невиконання власниками таких банків основних положень діючого законодавства. Збільшення розміру до статутного капіталу до 500 млн. грн. може негативно вплинути на кількість невеликих банків, де можуть виникнути складнощі з його формуванням протягом установленого періоду.

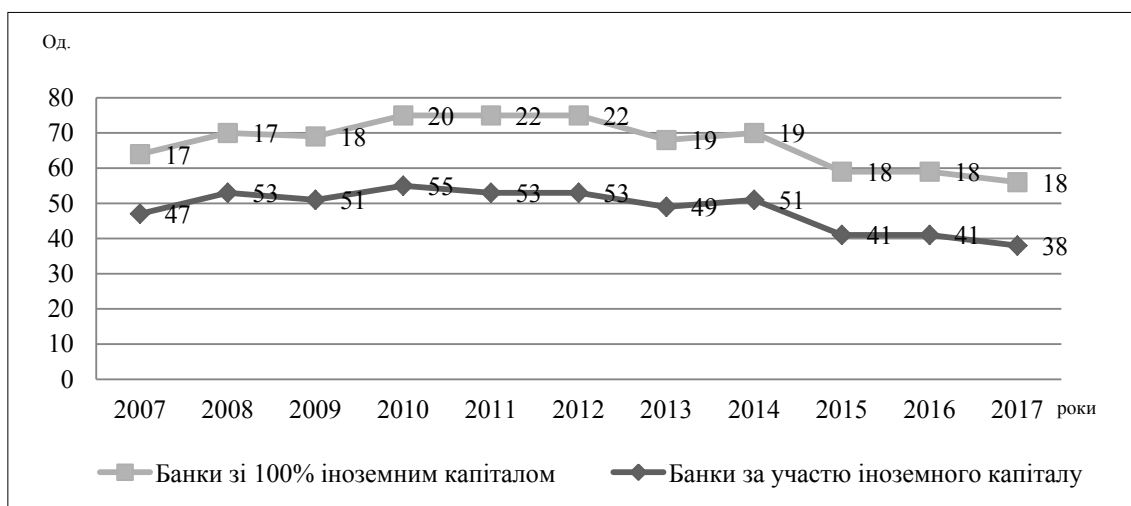


Рис. 3. Кількість банків з іноземним капіталом

Таблиця 1

Аналіз кількості комерційних банків України, у т. ч. з іноземним капіталом

Показники	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.
Кількість банків, які мають банківську ліцензію	175	179	162	119	99	82
з них: з іноземним капіталом	53	49	51	41	41	38
у т. ч. зі 100%-м іноземним капіталом	22	19	19	18	18	18
частка іноземного капіталу у статутному капіталі банків, %	39,5	34,0	32,5	43,3	56,0	58,3

Враховуючи високу ризиковість банківської діяльності в Україні та високу вірогідність того, що така ситуація буде зберігатися ще достатньо довгий час, багато власників комерційних банків, особливо невеликих, можуть вибрати самоліквідацію як більш раціональний варіант, аніж продовження діяльності. НБУ також продовжує вживати заходи щодо забезпечення прозорості структури власності банківських установ, перевіряючи фінансовий стан кінцевих бенефіціарів, суттєво підвищуючи вимоги до ділової репутації банківського менеджменту та власників. За останні роки декілька банківських установ було виведено з ринку саме внаслідок невідповідності структури їх власності щодо її прозорості [4].

Однією з причин визначення банків неплатоспроможними був недостатній рівень їхньої капіталізації та неспроможність акціонерів забезпечити їм належний рівень фінансової підтримки. У 2017 р. структура власності активів банківської системи України була представлена так: банки з приватним українським капіталом – близько 13%; банки іноземних банківських груп – 32%; державні банки – 55%. Більш детальну інформацію щодо структури власності активів банківських установ у динаміці представлено в табл. 2 [4].

Найменшу частку у структурі власності активів банківської системи займають банки з приватним українським капіталом, але ця частка суттєво зменшилася. Порівняно з 2012 р. зниження становило 37%. Найбільше приватні комерційні банки скоротили свої активи в 2016 р. – до 13% від загального обсягу. За цей рік їхня питома вага зменшилася майже в три рази на тлі збільшення ролі державних банків. Така ситуація може бути пояснена націоналізацією «ПриватБанку».

Частка банків іноземних груп у загальних обсягах активів банківської системи за 2012–2017 рр. значно не змінюється. У 2012 р. вони займали 32%, у 2017 р. – також 32%. Невелике зростання до 36% можна спостерігати в 2015 р.

До 2016 р. державним банкам належало 28% активів банківської системи, що було менше на порядок від питомої ваги банківських установ із приватним українським капіталом та банків іноземних банківських груп. Зауважимо, що в 2012–2015 рр. роль державних банків поступово зростала в процесах формування активів. Протягом 2012–2015 рр. таке збільшення становило 10%. Натомість знижувалася частка банків з українським капіталом, проте після

2016 р. вся структура активів за ознакою власності змінилася.

Проведене дослідження дає змогу дійти висновку, що ринок банківських послуг в Україні нині характеризується концентрацією банківських активів і пасивів у певній групі банків, а саме державних банків. Це, з одного боку, є позитивним явищем, яке дає можливість забезпечити стабільну та ефективну роботу банківської системи, а з іншого – негативним, оскільки ризики діяльності цих банків можуть перетворитися на реальні загрози порушення стабільного функціонування не тільки банківської системи, а й функціонування фінансового сектору загалом. У цій ситуації державі, на нашу думку, необхідно зменшити свою присутність у банківському секторі, що дасть змогу уникнути загрози виникнення у майбутньому «надто великих, щоб збанкрутувати» банків. При цьому доцільно забезпечити збереження спеціалізації державних банків: «Укргазбанку» – на проектах з енергетичної ефективності; «Ощадбанку» – як ощадного банку для населення та банку, що обслуговує малий та середній бізнес; «Укресімбанку» – на експортно-імпортних операціях та обслуговуванні міжнародних державних угод; «ПриватБанку» – на фінансовому забезпеченні проектів інноваційного розвитку [1].

Проведемо аналіз структури активів банківських установ в Україні за 2012–2017 рр. (табл. 3) [4].

Аналізуючи дані табл. 3, можна зробити такі висновки. Загальні активи банківської системи України в 2017 р. становили 1,8 трлн. грн., у 2012 р. – 1,27 трлн. грн. Тобто протягом п'яти років зростання відбулося на 530 млрд. грн., у середньому на 100 млрд. грн. кожного року. Темп зростання становить 1,42%. Найбільший приріст активів спостерігається у 2017 р. – 257,8 млрд. грн.

Зауважимо також, що активи загальні за своїм змістом включають також і резерви, які банківські установи здійснюють під активні ризикові операції. Також НБУ надається інформація про рівень активів банківських установ, які вже скориговано на резерви. У 2017 р. їх обсяг становив 1,34 трлн. грн., у 2012 році – 1,13 трлн. грн. Тобто різниця дорівнює 210 млрд. грн. за п'ять років.

Протягом кожного року в середньому відбувався приріст на 42 млрд. грн. Таким чином, можна сказати, що формування резервів у банківській системі відбувалося швидшими та більшими темпами, оскільки зі 100 млрд. грн. приросту загальних активів у середньому про-

Таблиця 2
Динаміка власності активів комерційних банків України за 2012–2017 рр., %

Показники	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.
Банки з приватним українським капіталом	50	56	47	36	13	13
Державні банки	18	18	22	28	52	55
Банки іноземних банківських груп	32	26	32	36	35	32

Таблиця 3

Аналіз динаміки формування активів комерційних банків за 2012–2017 рр., млрд. грн.

Показники	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.
Активи загальні (не скориговані на резерви під активні операції)	1267,9	1408,7	1520,7	1571,4	1590,5	1848,3
Активи	1127,2	1278,1	1316,9	1254,4	1263,4	1336,4
Готівкові кошти та банківські метали	30,3	36,4	28,3	34,4	30,51	44,9
Кошти в НБУ	33,7	47,2	27,6	27,4	47,9	37,36
Кореспондентські рахунки, що відкриті в інших банках	99,5	78,1	99,8	129,5	135,13	96,28
Кредити надані	815,3	911,4	1006,4	965,1	988,69	1042,8
Вкладення у цінні папери	96,3	138,3	168,9	198,8	217,11	425,79
Резерви за активними операціями банків	141,3	131,3	204,9	321,3	330,33	516,99

Таблиця 4

Структура кредитів, наданих комерційними банками України в 2012–2017 рр., млн. грн.

Показники	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.
Кредити надані	815327	911402	1006358	965093	988686	1042798
кредити, надані суб`єктам господарювання	609202	698777	802582	785918	829774	870302
кредити, надані фізичним особам	161775	167773	179040	152371	157378	170938
Частка простроченої заборгованості за кредитами у загальній сумі кредитів, %	8,9	7,7	13,5	22,1	23,7	24,2

тягом одного року (з 2012 по 2017 р.) лише 42 млрд. грн. становили активи з урахуванням скоригованих резервів. Якщо аналізувати структуру активів комерційних банків в Україні, то варто відзначити, що основну питому вагу займають надані кредити. У 2017 р. їхня частка становила 78% від загального обсягу активів, зважених на ризик, у 2012 р. – 72%, у 2013 р. – 71,3%, у 2014 р. – 76,4%, у 2015 р. – 76,9%, у 2016 р. – 78,2%. Отже, з 2012 по 2017 р. спостерігаємо зростання частки кредитів у загальній структурі активів банківських установ в Україні.

На другому місці за часткою у межах активів є вкладення у цінні папери. У 2017 р. загалом банки сформували 425,79 млрд. грн. інвестицій, у 2012 р. – 96,3 млрд. грн. Зростання за п'ять років становить майже 330 млрд. грн. найбільше вкладення у цінні папери відбувалося у 2013 р. – з 96,3 млрд. грн. до 138,3 млрд. грн. та в 2017 р. – з 217,11 млрд. грн. до 425,76 млрд. грн. Варто відзначити, що за останні п'ять років темпи зростання вкладень у цінні папери значно перевищують зростання обсягів кредитних ресурсів. Така ситуація свідчить про спрямування банківськими установами власних ресурсів у державні, насамперед цінні папери, оскільки власний фондовий ринок у країні нерозвинутий. Це зумовлюється значно низьким рівнем ризику за такими операціями порівняно з наданням кредитних послуг.

Третю позицію у структурі активів банківських установ займають кошти на кореспондентських

рахунках, що відкриті в інших банках. У 2017 р. загальна сума за цією статтею активів становила 96,28 млрд. грн., а в 2012 р. – 99,5 млрд. грн. Тобто за п'ять років спостерігаємо зниження цього показника. Проте зауважимо, що до 2016 р. відбувалося постійне нарощення обсягів ресурсів, що були вкладені на відповідні рахунки. У 2016 р. їхня вартість становила 135,13 млрд. грн., а в 2015 р. – 129,5 млрд. грн. Різке зниження у 2017 р. становило 38,85 млрд. грн.

Проаналізуємо більш детально структуру активів, що видані банківськими установами основним економічним суб`єктам у 2012–2017 рр. (табл. 4) [3].

У 2017 р. банками України було видано кредитів на загальну суму 1,04 трлн. грн. Протягом 2012–2017 рр. можна спостерігати позитивну динаміку зростання цього показника. Протягом 2017 р. кредитна активність банківських установ була високою, що зумовлено збільшенням ресурсної бази, поліпшенням кредитоспроможності позичальників. Загалом збільшення обсягу клієнтського кредитного портфеля впродовж 2017 р. відбувалося у зв'язку із суттєвою девальвацією національної валюти, що, своєю чергою, позначилося на збільшенні кредитних залишків у гривневому еквіваленті.

Фактично за п'ять років в Україні обсяг виданих кредитів банківськими установами збільшився з 815,3 млрд. грн. до 1,04 трлн. грн., найбільшими темпами цей показник зростає у 2014 р. – з 911,4 млрд. грн. до 100,4 млрд. грн., у

2017 р. – з 988,69 млрд. грн. до 1042,8 млрд. грн. Проте складна економічна ситуація в країні не могла не відобразитися на кредитній діяльності банківських установ. У 2015 р. вже можна спостерігати зниження обсягів кредитування на 41,3 млрд. грн., а в 2016 р. порівняно з показником 2014 р. – на 17,71 млрд. грн.

Проаналізуємо структуру виданих банківськими установами кредитів. Найбільшу частку в загальному обсязі займають позики суб'єктам господарювання. У 2017 р. їхній розмір становив 870,3 млрд. грн., що є найбільшим показником за весь період аналізу. У 2015 р. відбулося зниження виданих кредитів підприємствам на 16,7 млрд. грн. Проте у 2016 р. відбулося відновлення цього показника, він становив 829,77 млрд. грн., що перевищило дані попереднього року на 43,87 млрд. грн. У 2017 р. питома вага кредитів, що видані підприємствам, становила 74,7% від загального кредитного портфеля у банківській системі. У 2017 р. – 83,45%. Тобто спостерігаємо тренд зростання обсягів виданих кредитів саме суб'єктам господарювання та зниження темпів кредитування населення. У 2013 р. частка кредитів, виданих юридичним особам, у загальному обсязі позик становила 76,67%, у 2014 р. – 79,75%, у 2015 р. – 81,4%, у 2016 р. – 83,9%. Інформація про види кредитів залежно від валюти їх надання представлена на рис. 4 [3].

Наведені дані щодо кредитування населення країни дають можливість зробити деякі висновки. Насамперед, банки не зацікавлені у цілому у видачі позик громадянам, оскільки мають здебільшого негативний досвід роботи у цьому сегменті і розуміють усі ризики цієї діяльності. Також більшість банків не бажає займатися видачею споживчих кредитів, оскільки цей бізнес вимагає проведення серйозної роботи з налагодження відповідних бізнес-процесів у межах банку, якщо керівництво цієї установи вирішило серйозно надавати такі послуги. Саме

тому сьогодні більшість банків видає позики фізичним особам, але цей вид діяльності не є пріоритетним у структурі формування доходів. Банківські структури віддають перевагу кредитуванню малого та середнього бізнесу. Наявність у таких позиках застави здебільшого дає змогу знизити кредитний ризик. У споживчому кредитуванні застави немає, інколи нею може виступати електронна техніка або інші девайси, які купуються за отримані позичкові кошти. Проте в реальності їх важко повернути банку, оскільки це може бути здійснено лише через судові позики і сам процес є тривалим.

Зниження обігу та обсягів виробництва основних галузей, ведення бойових дій на сході України, а також зниження реальних доходів населення за високої девальвації національної валюти можуть у подальшому призвести до виникнення труднощів з обслуговуванням позичальниками кредитних зобов'язань (особливо валютних), що, своєю чергою, негативно позначиться як на ліквідності, так і на капіталізації банківських установ. Вище зазначені фактори спричинили неспроможність багатьох позичальників вчасно виконувати взяті кредитні зобов'язання, що сприяє зростанню обсягу простроченої заборгованості впродовж 2017 р. Так, протягом 2017 р. обсяг простроченої заборгованості збільшився на 0,5% порівняно з 2016 р.

Розглянемо тепер місце кредитування у загальному економічному розвитку країни. Такий аналіз дає змогу зробити висновки про важливість кредитних ресурсів для розбудови національного господарства в певний період. Окреслений аналіз можна провести через обчислення співвідношення активів банківських установ до ВВП країни та обсягу кредитів до загальному розміру ВВП. У табл. 5 наведено результати обчислень таких показників [3].

Отже, з даних табл. 5 можна зробити такі висновки. Протягом 2012–2017 рр. в Україні спостерігається зниження розміру обсягу ВВП у роз-

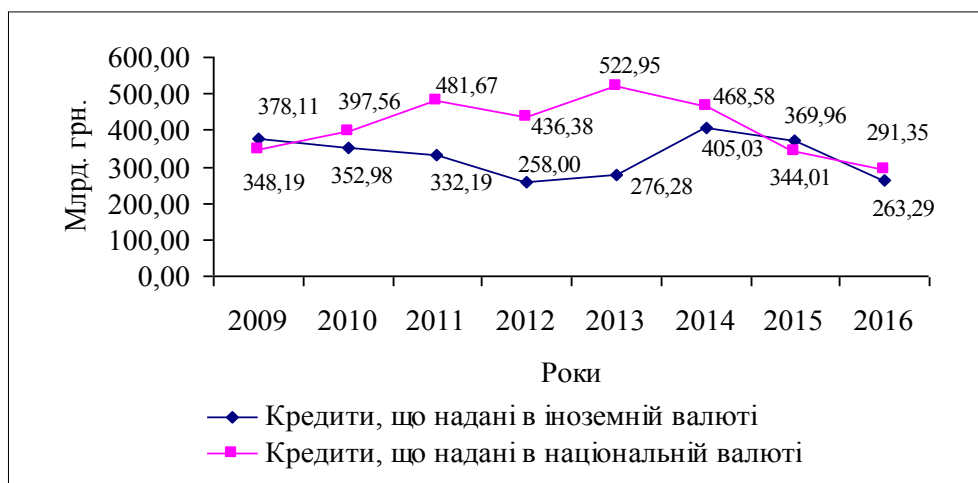


Рис. 4. Обсяги виданих кредитів у різних валютах

Таблиця 5

Аналіз активів банків та обсягу наданих кредитів у 2012–2017 рр.

Показники	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.
Активи, млн. грн.	1127192,21	1278095,54	1316852,33	1254385,24	1256298,62	1336358,0
Активи, % у ВВП	80,01	87,85	84,05	63,37	52,72	54,86
Кредити, млн. грн.	815327,24	911402,01	1006358,09	1009768,29	1005923,05	1042798,0
Кредити, % у ВВП	57,87	62,64	64,23	51,01	42,21	42,81

Таблиця 6

Кредити, які видані банками суб'єктам господарювання, млн. грн.

Показники	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.
Кредити, надані загалом	815327	911402	1006358	965093	1005920	1042798
Кредити, які надані суб'єктам господарювання, у тому числі:	609202	698777	802582	786918	785920	870302
короткострокові	255865	293486	342610	334770	332982	368562
довгострокові	353337	405291	459972	452148	452938	501740
Питома вага короткострокових кредитів у загальному обсязі позик, що видані суб'єктам господарювання	42,00	42,00	42,69	42,54	42,37	42,35
Питома вага довгострокових кредитів у загальному обсязі позик, що видані суб'єктам господарювання	58,00	58,00	57,31	57,46	57,63	57,65

Таблиця 7

Кредити, які видані банками фізичним особам, млн. грн.

Показники	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.
Кредити, надані загалом	815327	911402	1006358	965093	1005920	1042798
Кредити, які надані фізичним особам, у тому числі:	161775	167773	179040	152971	164980	170938
короткострокові	134273	142607	155765	130815	139085	144092
довгострокові	27502	25166	23275	22156	25895	26846
Питома вага короткострокових кредитів у загальному обсязі позик, що видані фізичним особам	83,00	85,00	87,00	85,52	84,30	84,29
Питома вага довгострокових кредитів у загальному обсязі позик, що видані фізичним особам	17,00	15,00	13,00	14,48	15,70	15,71

рахунку на 1 грн. активів. Тобто це означає, що поступово знижується роль кредиту в нарощенні обсягів випущеної продукції та наданих послуг. Це є цілком логічний результат зниження кредитної активності банків, особливо в частині надання позик населенню і суб'єктам господарювання.

На вітчизняний ринок банківського кредитування у 2012–2017 рр. значно вплинула політична та економічна ситуація. У зв'язку із цим деякі банки фактично повністю припинили кредитування, маючи сумніви щодо довгострокової платоспроможності потенційних позичальників. Проте певна кількість банків України здійснює кредитування економічних суб'єктів. Проаналізуємо основні тенденції у цій сфері, особливо в розрізі отриманих юридичними особами позик за тривалістю їх надання (табл. 6).

Таким чином, у структурі виданих банками кредитів суб'єктам господарювання переважа-

ють довгострокові ресурси, оскільки їхня питома вага у загальному обсязі є найбільшою. Загальною тенденцією, яка є характерною для всього періоду, за який проводиться аналіз, є наявність стабільної питомої ваги цих позик. У 2017 р. їхня частка становила 57,65%, у 2012 р. – 58%. Протягом 2013–2016 рр. відбувалися певні зміни у співвідношенні короткострокових та довгострокових позик, але суттєвих зрушень не спостерігалось. Лише варто зауважити, що незначне зменшення частки довгострокових позик у їх загальному обсязі призвело до збільшення питомої ваги короткострокових кредитів. Якщо в 2012 р. їхній розмір становив 42%, то вже в 2017 р. – 42,35% (табл. 6). Проаналізуємо структуру виданих кредитів фізичним особам за показником їх терміну, за який такі позики були надані банками (табл. 7) [3]. Інформація, що представлена в табл. 7, дає можливість зробити такі висновки.

Насамперед, у структурі позик, що видані фізичним особам банківськими установами, превалюють короткострокові кредити. У 2017 р. їхня частка становила 84,29%, у 2012 р. – 17%.

Можна спостерігати тренд заміщення довгострокових кредитів на короткострокові позики. За зниження обсягів кредитів, що надані на термін більше двох-трьох років, відбувається зростання позик короткострокового характеру. У цілому наведена ситуація є доволі зрозумілою.

В Україні сьогодні нерозвинутим залишається ринок іпотечного кредитування та надання позик для придбання автомобілів. Здебільшого кредити беруться на поточну діяльність або для придбання техніки, мобільних приладів і т. д. Дані щодо строків погашення кредитів підприємствами наведено в табл. 8.

Зауважимо, що протягом 2012–2017 рр. в Україні у сфері надання кредитів фізичним особам тренд переважання короткострокових кредитів залишається сталим, проте відбувалися й певні флуктуації. Насамперед, до 2014 р. спостерігалася стабільна ситуація зниження обсягів довгострокових кредитів. У 2013 р. їхня питома вага становила 15%, а в 2014 р. – 13%. Проте починаючи з 2015 р. відбувається зміна такої ситуації. У 2015 р. частка довгострокових кредитів підвищується до 14,48%, у 2016 р. – до 15,7%, у 2017 р., як зазначалося, – до 15,71%. У цілому за рівнем довгострокових позик у 2017 р. їх обсяги порівняно з короткостроковими

кредитами повернулися до значення 2013 р. Окреслені тенденції дають підстави вважати, що в подальшому зростання більш строккових кредитів буде лише підвищуватися. Протягом 2013–2017 рр. кредитування реального сектору економіки переважно здійснюється у національній валюті, що поліпшує структуру кредитного портфеля банківської системи за видами валют та сприяє зниженню доларизації економіки. Однак це найбільше спостерігається під час кредитування корпоративних клієнтів, тоді як кредити домашнім господарствам як у національній, так і в іноземній валюті мають тенденцію до спаду. Найбільша частка інвестиційних кредитів юридичним особам у розрізі валют припадає на кредити в доларах США.

Для точнішого розуміння сучасного стану використання банківських кредитів для фінансування розвитку реального сектору економіки України проаналізуємо інвестиційну спрямованість кредитів вітчизняних банків (табл. 9) [3; 4].

Із наведених у табл. 9 даних чітко спостерігається тенденція до зменшення кредитів, наданих у реальний сектор економіки, та їх зростання у 2017 р. Порівняно з 2013 р. у 2014 р. відбулося зростання показників банківського кредитування за всіма напрямками, крім іпотечних кредитів, цей вид кредитів знизився на 1,2%. Низькі темпи розвитку іпотечного кредитування у сучасних умовах

Таблиця 8

Динаміка обсягів кредитів, наданих юридичним особам, у розрізі строків погашення, 2012–2017 рр., млн. грн.

Період	Строком до 1 року	Строком від 1 до 5 років	Строком більше 5 років	Усього
2012 р.	296547	235171	73707	605425
2013 р.	358812	247827	85264	691903
2014 р.	339631	333646	105564	778841
2015 р.	387900	289883	110012	787795
2016 р.	306002	353748	162364	822114
2017 р.	405718	342147	268792	1016657

Таблиця 9

Динаміка кредитів, наданих банками України в реальний сектор економіки, протягом 2012–2017 рр., млн. грн.

Роки	Кредити, надані суб'єктам господарювання	Кредити на придбання, будівництво та реконструкцію нерухомості	Іпотечні кредити	Споживчі кредити	Фінансовий лізинг
2012	609202	64473	112061	125011	490
2013	698777	87350	110708	137346	492
2014	789540	79155	121966	135094	342
2015	786918	69688	101840	104879	256
2016	785920	67584	145679	102563	241
2017	870302	68542	147361	103253	249
Темп приросту, 2017/2012, %	142,85%	106,31%	131,5%	82,59%	50,81%

пов'язані з низькими темпами відновлення будівельної галузі, обмеженим обсягом довгострокових ресурсів, що знаходяться у розпорядженні банків, та неплатоспроможним попитом на довгострокові кредити. Очевидно, що іпотечний кредит посідає унікальне місце в національній економіці. За рахунок іпотеки інвестується реальний сектор економіки та збільшується його капітал, унаслідок цього забезпечується стабільне зростання доходів у різних галузях економіки, тому в перспективі банкам слід активізувати надання іпотечних кредитів у реальний сектор економіки.

Значна роль у сучасних умовах належить споживчому кредитуванню як інструменту фінансування реального сектору економіки. Як свідчить практика, споживче кредитування пов'язано з різними економічними та соціальними показниками. Через це вони здатні впливати один на одного, здійснюють позитивні і негативні зрушення в економіці. Основними причинами зменшення споживчого кредитування протягом 2015–2017 рр. є відтік депозитів населення та зменшення показників ліквідності банків, нова хвиля неплатежів і зростання проблемної заборгованості.

Проаналізуємо використання інструментів кредитування реального сектору економіки в розрізі окремих груп банків України (табл. 10).

Найбільший обсяг кредитів у реальний сектор протягом 2012–2014 рр. надавався першою групою банків. Обсяг наданих кредитів цими банками станом на 01.01.2015 становив 497 млрд. грн. Однак протягом 2015–2016 рр. ситуація змінилася, найбільший обсяг кредитування здійснювали банки другої групи. Банківські установи третьої та четвертої груп займають незначну частку в кредитуванні юридичних осіб, а саме станом на 01.01.2017 17,08% та 3,13% відповідно. Найбільшу частку в кредитуванні реального сектору національної економіки займають банки першої та другої груп. Це можна пояснити тим, що ці банки, маючи суттєвий кредитний потенціал, відіграють і найбільшу роль у розвитку економіки. Саме із цими банками співпрацюють великі клієнти – юридичні особи,

які потребують великого обсягу та довготермінового характеру позик.

Протягом аналізованого періоду середньозважена процентна ставка за кредитами в національній валюті була максимальною у 2009 р., на початку 2010 р. становила 21,4% річних, у 2015 р. – 21,3%, у 2017 р. – 21,2% річних. Упродовж 2010–2017 рр. чіткої динаміки щодо вартості кредитів не спостерігалося, а середні відсоткові ставки за кредитами в національній та іноземній валютах мали обернено пропорційну залежність у динаміці: за умови зростання вартості кредитів у національній валюті вартість кредитів в іноземній валюті скорочувалася.

У процесі загального аналізу банківських кредитних інструментів на особливу увагу заслуговує оцінка динаміки вартості кредитів в Україні впродовж 2006–2017 рр., яка прямо впливає на попит на кредитні інструменти фінансування реального сектору економіки (табл. 11) [3]. Причинами такого здорожчання кредитних ресурсів були дефіцит вільних фінансових ресурсів у банках та зростання кредитного ризику банків через нестабільну фінансово-економічну ситуацію у державі. Відсоткова ставка за кредитами в іноземній валюті була підвищеною впродовж 2007–2011 рр., а її середнє значення у цей період становило 11,06%.

Отже, як показують дані аналізу, зміна відсоткових ставок за кредитами в національній та іноземній валютах відображала наявність на кредитному ринку підвищеного рівня кредитних ресурсів та наявність попиту на них із боку позичальників.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Підводячи підсумки аналізу ринку банківського кредитування в Україні, можна відзначити стрімке погіршення ситуації у 2017 р.: зменшення кількості банківських установ; збитковість банків; посилення недовіри до банківських установ; масове введення тимчасової адміністрації; вилучення коштів зі строкових рахунків як суб'єктів господарювання, так і фізичних осіб; зростання частки заборгованості за кредитними операціями.

Таблиця 10

**Динаміка обсягів кредитів, наданих юридичним особам,
у розрізі груп банків України протягом 2012–2016 рр., млн. грн.**

Роки	I група		II група		III група		IV група		Всього кредитів юридичним особам	
	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн.грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%
2012	355084,10	63,3	101512,90	18,1	48666,80	8,7	55501,70	9,9	560765,50	100
2013	412803,00	63,1	127380,00	19,5	49255,00	7,5	64707,00	9,9	654145,00	100
2014	497410,20	63	150012,60	19	63163,20	8	78954,00	10	789540,00	100
2015	134775,33	28,26	272721,28	57,19	24539,22	5,15	44795,02	9,39	476830,85	100
2016	199711,33	35,25	252286,13	44,53	96766,41	17,08	17747,74	3,13	566511,62	100

Таблиця 11

Вартість банківських кредитів в Україні впродовж 2006–2017 рр., %

Відсоткова ставка	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.
Середня процентна ставка за кредитами в національній валюті, %	15	13,8	18	21,4	15	15,1	18,4	15,9	18,8	21,3	18,4	21,2
Середня процентна ставка за кредитами в іноземній валюті, %	11,4	11,4	11,8	10,6	10,1	9,5	8,3	9,4	8,3	8,2	8,1	7,3
Інтегральна відсоткова ставка за кредитами, %	13,6	12,9	15,6	18,1	12,5	12,3	13,3	12,6	14,43	17,37	13,4	17,86

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Дубина М.В., Пінчук А.О., Нітченко К.В. Активізація використання інструментів безресурсного фінансування на ринку фінансових послуг України. Проблеми і перспективи економіки та управління. 2016. № 1(5). С. 204–215.
2. Кузнецова А.Я., Олефір Є.А. Особливості розвитку банківської системи України в контексті проведення адаптаційних заходів. Фінанси України. 2016. № 6. С. 96–107.
3. Офіційний сайт Національного банку України. URL: <http://www.bank.gov.ua/control/uk/index>.
4. Офіційний сайт Національного рейтингового агентства «РЮPIK». URL: <http://rurik.com.ua>.

ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СОЦІАЛЬНОЇ СФЕРИ В УКРАЇНІ

THE FINANCIAL SUPPORT OF THE SOCIAL SPHERE IN UKRAINE

Крупельницька І.Г.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку та оподаткування
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

Євась Т.В.

старший викладач кафедри економіки та менеджменту
Вінницького соціально-економічного інституту
Університету «Україна»

Жукова О.А.

старший викладач кафедри економіки та менеджменту
Вінницького соціально-економічного інституту
Університету «Україна»

У статті досліджено сучасний стан та актуальні проблеми фінансового забезпечення видатків на соціальну сферу в Україні. Проаналізовано фінансування соціальної сфери за напрямками за 2015–2017 роки. Запропоновано підходи до вдосконалення наповнення бюджету та оптимального фінансування соціальної сфери.

Ключові слова: фінансування соціальної сфери, фінансове забезпечення, соціальні послуги, соціальні стандарти та гарантії, бюджетні видатки.

В статье исследовано современное состояние и актуальные проблемы финансового обеспечения расходов на социальную сферу в Украине. Проанализировано финансирование социальной сферы по направлениям за 2015–2017 годы. Предложены подходы к совершенствованию наполнения бюджета и оптимального финансирования социальной сферы.

Ключевые слова: финансирование социальной сферы, финансовое обеспечение, социальные услуги, социальные стандарты и гарантии, бюджетные расходы.

The article deals with the current state and the actual problems of financial support of expenditures on social sphere in Ukraine. The financing of the social sphere in the directions for 2015–2017 years is analyzed. The approaches to the improving budget filling and to the optimal financing of the social sphere are proposed.

Key words: the financing of social sphere, financial support, social services, social standards and guarantees, budget expenditures.

Постановка проблеми. Стратегічні пріоритети України щодо орієнтації на євроінтеграцію та європейську модель соціального захисту зумовлюють необхідність реалізації конструктивних підходів до реформування вітчизняної системи соціального захисту та його фінансового забезпечення. Складна соціально-економічна ситуація в країні вимагає від уряду країни пристосування соціальної політики до обмежених фінансово-матеріальних ресурсів країни та впровадження реформ, які дають змогу втілювати в життя принципи соціальної справедливості та забезпечити постійне підвищення добробуту населення.

Серед пріоритетів у напрямках розвитку соціальної сфери виділяють:

1. Комплексну реформу системи оплати праці, запровадження європейських стандартів у сфері соціально-трудова відносин.

2. Реформу системи пенсійного забезпечення.

3. Забезпечення адресності в наданні державної соціальної допомоги.

4. Децентралізацію системи соціальних послуг та їх розвиток на рівні територіальних громад та інші [1].

Зміст соціальної сфери визначений Конституцією України та враховує інтереси як кожної окремої людини, так і всіх соціальних груп і верств суспільства, створює умови для досягнення нового рівня життя, охорони здоров'я людини, зростання духовного і фізичного потенціалу, забезпечення соціальної захищеності

населення [2]. Відповідно кожен напрям соціальної сфери має різне коло суб'єктів, джерела фінансування, умови та мету забезпечення.

Внаслідок кризових явищ, що охопили всі галузі в Україні, виникає низка проблем щодо розвитку соціально орієнтованої економіки. Однією з таких проблем є фінансування соціальної сфери.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питанням фінансового забезпечення розвитку соціальної сфери в Україні присвячені праці Л. Гордієнко, О. Кириленко, Е. Лібанової, Л. Лисяк, І. Лук'яненко, І. Луїної, І. Лютого, О. Макарової, Н. Пігуль, В. Тропіної, В. Федосова, І. Чугунова, А. Чухна, С. Юрія та інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значну кількість публікацій та наукових досліджень з цієї теми, в аспекті впровадження реформ та сучасного стану соціальної сфери проблема потребує більш детального вивчення, аналізу механізмів фінансування соціального захисту населення та розроблення напрямів їх удосконалення.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження сучасного стану та визначення тих проблем, що знижують ефективність чинного механізму фінансування соціальної сфери в Україні, а також окреслення можливих шляхів його вдосконалення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Соціальну сферу умовно можна поділити на два складники: соціально-побутовий та соціально-культурний. Соціально-побутовий складник охоплює житлово-комунальне господарство (ЖКГ), побутове обслуговування, торгівлю і громадське харчування, транспорт і зв'язок, а соціально-культурний – освіту, охорону здоров'я, спорт, туризм, культуру та соціальне забезпечення [3, с. 30–31].

Активізацією соціальної та економічної діяльності, запорукою економічного благополуччя і розвитку в державі є соціальна підтримка населення. Для побудови дієвої системи соціального захисту,

забезпечення та підтримки потрібен достатній обсяг фінансових ресурсів, що забезпечить ефективне функціонування соціальної сфери.

Відповідно до чинного законодавства України соціальні послуги фінансуються за рахунок коштів державного та місцевих бюджетів, спеціальних фондів, коштів підприємств, установ та організацій, плати за соціальні послуги, коштів благодійної допомоги, коштів одержувачів соціальних послуг та інших джерел, передбачених законодавством.

Під фінансовим забезпеченням соціальної сфери варто розуміти цілісну систему організації фінансових відносин, які включають відповідні форми, методи та інструменти їх реалізації, в процесі мобілізації та розподілу фінансових ресурсів з метою створення умов для ефективного функціонування соціальної сфери в Україні на основі вирішення відповідних завдань, зумовлених соціальними функціями держави [3, с. 32]. Тобто в Україні сформована централізована система соціального захисту населення, про що свідчить співвідношення у зведеному бюджеті країни видатків державного і місцевих бюджетів на соціальний захист та соціальне забезпечення.

Для оцінки стану сучасного фінансового забезпечення соціальної сфери в Україні було проведено аналіз обсягів та динаміки використовуваних для цього фінансових ресурсів, а отримані результати наведено в табл. 1.

Як видно із табл. 1, основними напрямками фінансування соціальної сфери в Україні є соціальний захист та соціальне забезпечення, освіта й охорона здоров'я.

Так, за аналізований період найбільший обсяг коштів було спрямовано на соціальний захист та соціальне забезпечення: сума видатків зросла з 176 339,8 млн. грн. у 2015 р. до 285 761,2 млн. грн. у 2017 р. Проте темп приросту у 2017 р. порівняно з 2015 р. становив 62,0%, а з 2016 р. – 10,6% (це найменший приріст серед усіх напрямів фінансування соціальної сфери України у 2017 р.).

Таблиця 1

Напрями фінансування та видатки зведеного бюджету України на соціальну сферу у 2015–2017 роках

Напрямок фінансування	Сума, млн. грн.			Темп росту 2017 року у % до	
	2015 рік	2016 рік	2017 рік	2015	2016
Охорона навколишнього середовища	5529,7	6255,4	7349,3	132,9	117,4
Житлово-комунальне господарство	15700,4	17547,5	27187,5	173,1	154,9
Охорона здоров'я	71001,1	75408,5	102391,6	144,2	135,7
Духовний та фізичний розвиток	16228,3	16884,7	24342,3	149,9	144,1
Освіта	114193,5	129435,1	177755,7	155,6	137,3
Соціальний захист та соціальне забезпечення	176339,8	258330,7	285761,2	162,0	110,6
Усього на соціальну сферу	398992,8	503861,9	624787,6	156,59	124,00

Джерело: складено авторами на основі даних Міністерства фінансів України [4]

Пріоритетним залишається фінансування освіти: видатки зросли зі 114 193,5 млн. грн. у 2015 р. до 177 755,7 млн. грн. у 2017 р., але темпи приросту асигнувань сповільнюються: це відповідно 55,6% та 37,3%.

Видатки на охорону здоров'я також стабільно збільшувалися: з 71 001,1 млн. грн. до 102 391,6 млн. грн., а темпи приросту у 2017 р. порівняно з 2015 р. та 2016 р. відповідно зменшуються: з 44,2% до 35,7%.

Фінансування духовного та фізичного розвитку і житлово-комунального господарства також зростає: у 2017 р. суми відповідно становили 24 342,3 млн. грн. та 27 187,5 млн. грн. При цьому позитивну тенденцію збільшення темпів приросту серед всіх напрямів мали тільки видатки на житлово-комунальне господарство: порівняно із 2015 р. показник становив 73,1%, а з 2016 р. – 54,9%.

Найменша сума фінансування виділена на охорону навколишнього середовища протягом усього періоду дослідження: у 2017 р. було виділено всього 7349,3 млн. грн., що на 32,9% більше, ніж було у 2015 р., та на 17,4% більше, ніж було у 2016 р.

Загальна сума фінансування соціальної сфери зросла з 398 992,8 млн. грн. до 624 787,6 млн. грн. (зросла за період 2015–2017 рр. на 156,59%).

Отже, розглянуті напрями фінансування соціальної сфери в Україні зросли за всіма складниками, що свідчить про особливу увагу держави до соціальної підтримки громадян.

Оголошений Україною курс на євроінтеграцію передбачає не просто збільшення сум на фінансування соціальної сфери, а збільшення темпів економічного зростання. Лише за таких умов можливе підвищення соціальних стандартів та добробуту населення. Важливим показником, що характеризує економічний розвиток країни, є валовий внутрішній продукт (ВВП).

Економічна теорія стверджує, що є оптимальний рівень частки державних видатків у ВВП. Якщо державні видатки перевищують цей рівень, це негативно впливає на економічне зростання, причому низький рівень інституційної спроможності держави посилює цей вплив [5, с. 3].

Розглянемо динаміку витрат на соціальну сферу в аспекті змін ВВП та видатків зведеного бюджету України за останні три роки (табл. 2).

Як видно з табл. 2, ВВП України має позитивну динаміку. За період дослідження з 2015 по 2017 рік обсяг ВВП зріс із 1 979 458 млн. грн. до 2 982 920 млн. грн., причому спостерігається прискорення росту цього показника.

Відповідно зростає розмір видатків зведеного бюджету – з 679 871,4 млн. грн. у 2015 р. до 1 056 759,9 млн. грн. у 2017 р., але їхня частка у ВВП має незначні коливання межам до 1% і становить трохи більше 35%.

Видатки на соціальну сферу також зростають із 398 992,8 млн. грн. у 2015 р. до 624 787,6 млн. грн. у 2017 р. Частка цієї групи видатків у ВВП становить п'яту частину і коливається у період, що аналізується, в межах 20,16% у 2015 р.; 21,14% – у 2016 р.; 20,95% – у 2017 р. У видатках зведеного бюджету на забезпечення соціальної сфери відводиться майже 60%.

Соціальні видатки (16,8% від ВВП) в Україні більші за відповідні видатки країн Центральної та Східної Європи (13,8% від ВВП), проте прогноз на 2018 р. видається навіть недооціненим, зважаючи на «осучаснення» пенсій. Оскільки протягом багатьох років через високі темпи інфляції соціальні стандарти знецінилися, не варто ставити за ціль зменшення цих стандартів, проте потрібно підвищити ефективність соціальних видатків: ввести реєстри та проводити перевірку нужденності отримувачів допомог [6, с. 9].

Як було зазначено вище, ефективність фінансового забезпечення соціальної сфери повинно ґрунтуватися на зростанні ВВП, але, порівнюючи темпи росту видатків та ВВП (табл. 3), спостерігаємо, що розміри видатків за темпами росту перевищують зростання ВВП. Це свідчить про низьку ефективність використання фінансових ресурсів держави.

Проаналізувавши видатки на соціальну сферу за даними табл. 3, спостерігаємо їх уповільнення за збільшення розміру видатків у вартісному вимірі. Адже у 2016 р. темпи росту видатків цієї групи становили 126,28%, а у 2017 р. вони знизилися до 124%.

Видатки зведеного бюджету, навпаки, зросли зі 122,9% до 126,47%.

Фінансування соціальної сфери відповідно до Бюджетного кодексу України розподіляється між бюджетами різних рівнів, включаючи

Таблиця 2

Динаміка видатків на соціальну сферу у контексті ВВП та видатків зведеного бюджету України за 2015–2017 роки, млн. грн.

Рік	ВВП	Видатки зведеного бюджету (ЗБ)	Видатки ЗБ у % до ВВП	Видатки на соціальну сферу	Видатки на соціальну сферу у % до	
					ВВП	Видатків ЗБ
2015	1979458	679871,4	34,35	398992,8	20,16	58,69
2016	2383182	835589,8	35,06	503861,9	21,14	60,30
2017	2982920	1056759,9	35,43	624787,6	20,95	59,12

Джерело: складено авторами на основі даних Міністерства фінансів України [4]

Таблиця 3

Темпи росту видатків зведеного бюджету та ВВП України за 2015–2017 роки

Показник	Сума, млн. грн.			Темпи росту, %	
	2015 рік	2016 рік	2017 рік	2016/2015	2017/2016
ВВП	1979458	2383182	2982920	120,40	125,17
Видатки зведеного бюджету (ЗБ)	679871,4	835589,8	1056759,9	122,90	126,47
Видатки на соціальну сферу	398992,8	503861,9	624787,6	126,28	124,00

Джерело: складено авторами на основі даних Міністерства фінансів України [4]

державний та місцевий бюджети [7]. Соціальні послуги, які безпосередньо споживає населення, здебільшого фінансуються за рахунок коштів місцевих бюджетів. Зокрема, забезпечується надання суспільних послуг, таких як освіта, охорона здоров'я, соціальний захист; за рахунок коштів місцевих бюджетів утримуються заклади культури, фізичної культури і спорту, фінансуються молодіжні програми.

Бюджетом 2018 року пропонується зменшити видатки на:

- освіту, що зумовлено передачею місцевим бюджетам фінансування вищих навчальних закладів I – II рівня акредитації;

- соціальний захист і соціальне забезпечення, що спричинено зменшенням видатків на виплату соціальних стипендій студентам (курсантам) вищих навчальних закладів та модернізацію системи соціальної підтримки населення України.

Таким чином, протягом досліджуваного періоду розглянуті показники бюджетного фінансування соціальної сфери зросли, що свідчить про особливу увагу держави до соціальної підтримки громадян українського суспільства та намагання їх реформувати. Проте термінового вирішення потребує проблема створення ефективних організаційно-фінансових механізмів забезпечення соціального захисту населення в Україні [8].

Серед основних підходів до вдосконалення наповнення бюджету та оптимального фінансування соціальної сфери варто виокремити такі [9, с. 129]:

- розширення сфер використання ринкових інструментів соціального захисту (підтримка обов'язкового і запровадження добровільного

страхування, розвиток накопичувальних страхових систем, задоволення диференційованого попиту на різні соціальні послуги тощо) через механізм діяльності державних пенсійних фондів, інститутів медичного страхування;

- нетрадиційні форми залучення коштів господаруючих суб'єктів та домогосподарств;

- розширення сфери платності соціальних послуг диференційованої якості;

- залучення ресурсного потенціалу некомерційного сектору до реалізації соціальних програм тощо.

Висновки. Отже, в процесі ефективного соціально-економічного розвитку країни важливе місце займає соціальна сфера, оскільки саме в цьому секторі економіки здійснюється виробництво, розподіл і споживання матеріальних і нематеріальних благ, а також відбувається забезпечення розширеного відтворення людського капіталу за участю держави як гаранта економічного забезпечення якісного рівня життя населення.

Важливими напрямками підвищення ефективності механізму фінансового забезпечення соціальної сфери є:

- посилення відповідальності за нецільове використання коштів;

- оптимізація повноважень щодо розмежування видатків між органами влади всіх рівнів;

- залучення неурядових організацій до надання соціальних послуг із метою підвищення їх якості тощо.

Саме комплексне впровадження окреслених дій спонукатиме підвищення ефективності фінансування соціальної сфери та покращення якості життя населення як основної мети реалізації соціально орієнтованої політики держави.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Урядовий портал. Соціальна сфера – реформи в дії. URL: <https://www.kmu.gov.ua/ua/news/socialna-sfera-reformi-v-diyi>
2. Конституція України від 28.06.1996 р. № 254/96-ВР. URL: zakon.rada.gov.ua.
3. Пігуль Н. Фінансове забезпечення соціальної сфери в Україні / Н. Пігуль, О. Люта, А. Бойко // Вісник Національного банку України. 2015. № 1. С. 30–35. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vnbu_2015_1_21
4. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/finance/budget>
5. Яким є оптимальний масштаб державних видатків в Україні. Аналітична записка. URL: http://ces.org.ua/wp-content/uploads/2015/08/20151102_fiscal_spending_report.pdf
6. Бюджет-2018: Розвиток за інерцією. URL: http://ces.org.ua/wp-content/uploads/2018/01/budget-2018_flash.pdf
7. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 р. № 2456-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua>

8. Яблочников С.Л., Євась Т.В., Жукова О.А. Стан та проблеми фінансового забезпечення соціальної сфери в Україні / С.Л. Яблочников, Т.В. Євась, О.А. Жукова // Ефективна економіка. 2016. № 10. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=5172>

9. Гордієнко Л.А. Оцінка фінансового забезпечення соціальної сфери в Україні [Електронний ресурс] / Л.А. Гордієнко // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: Економіка і менеджмент. 2016. Вип. 17. С. 127–130. URL: <http://www.vestnik-econom.mgu.od.ua/journal/2016/17-2016/27.pdf>

УДК 336.76

ПРИНЦИПИ ТА СТАН ФОРМУВАННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ В БАНКАХ УКРАЇНИ

PRINCIPLES AND FORMATION CONDITION OF INFORMATION SYSTEMS OF RISK MANAGEMENT IN UKRAINIAN BANKS

Пернарівський О.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри банківської справи
та фінансового моніторингу,
Університет державної фіскальної служби України

Татьяніна С.М.

старший викладач кафедри банківської справи
та фінансового моніторингу,
Університет державної фіскальної служби України

У статті розглянуто принципи формування інформаційних систем управління банківськими ризиками. На основі публічної звітності проведено порівняльну оцінку агрегування даних щодо ризиків вітчизняними і зарубіжними банками. Виявлено особливості відображення ризиків у фінансовій звітності вітчизняних і зарубіжних банків.

Ключові слова: агрегування, банк, банківський нагляд, банківські ризики, звітність банків, показники ризиків.

В статье рассмотрено принципы формирования информационных систем управления банковскими рисками. На основе публичной отчетности проведена сравнительная оценка агрегирования данных по рискам отечественными и зарубежными банками. Выявлены особенности отражения рисков в финансовой отчетности отечественных и зарубежных банков.

Ключевые слова: агрегирование, банк, банковский надзор, банковские риски, отчетность банков, показатели рисков.

The article deals with the principles of the formation bank's risk management information systems. On the basis of public reporting, the authors conducted a comparative assessment of the risk data aggregation by domestic and foreign banks. The features of risks representation in the public reporting of the domestic and foreign banks are revealed.

Key words: aggregation, bank, banking supervision, bank risks, banks reporting, risk indicators.

Постановка проблеми. Одним з основних уроків останньої глобальної фінансової кризи стало те, що банківські інформаційні технології та масиви даних не були адекватними для забезпечення ефективного управління ризиками банків. Багато банків виявилися неспроможними управляти ризиками належним чином через послаблення навичок агрегування даних щодо ризиків і підходів до складання звітності з ризиків. Це мало тяжкі наслідки як для самих банків, так і для стабільності фінансової системи загалом.

Зважаючи на це, Базельський комітет з питань банківського нагляду ввів додатковий компонент нагляду з метою розширення можливостей банків з виявлення та ефективного управління банківськими ризиками. Ним визна-

чено, що ефективна система банківського ризик-менеджменту має передбачати належні інформаційні системи управління ризиками. Базельський комітет з питань банківського нагляду також відніс агрегування даних щодо ризиків до напрямів удосконалення корпоративного управління в банках [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні і практичні аспекти формування ефективних систем управління ризиками вітчизняних банків досліджувалися багатьма науковцями. Значний внесок у цю проблематику зробили такі вчені, як В. Бобиль, В. Вітлінський, І. Волошин, А. Камінський, Л. Примостка. Ними вивчалися, зокрема, аспекти комплексної системи антикризового управління банківськими ризиками [2], особливості ризик-менеджменту

в сегменті банківського мікrokредитування [3]. Віддаючи належне доробку вчених у цій сфері, варто зауважити, що більш детального дослідження потребує питання формування інформаційних систем управління банківськими ризиками, зокрема агрегування даних щодо ризиків і відображення їх у звітності.

Метою статті є аналіз принципів агрегування даних щодо банківських ризиків та дослідження особливостей відображення їх у публічній фінансовій звітності вітчизняних банків.

Виклад основного матеріалу. Термін «агрегування» визначається як групування споріднених економічних показників за певними узагальненими статистичними ознаками (вимірами). Відповідно агрегування даних щодо ризиків може бути визначене як виявлення, збір та обробка даних щодо ризиків з урахуванням вимог складання звітності банку. Воно має включати класифікацію, об'єднання або розбивку даних щодо ризиків[4].

Принципи формування інформаційних систем управління ризиками банків та агрегування даних щодо ризиків мають забезпечити:

- створення можливостей для подання ключової інформації, що використовується Радою та Правлінням банку для виявлення, моніторингу та управління ризиками;
- вдосконалення процесу прийняття рішень у банку;
- забезпечення комплексної оцінки ризику на консолідованому рівні;
- зменшення ймовірності і величини втрат через недосконале управління ризиками;
- підвищення оперативності отримання інформації і прийняття рішень;
- підвищення якості організації стратегічного планування й управління ризиками впровадження нових продуктів і послуг.

Принципи формування інформаційних систем управління ризиками банків та агрегування даних щодо ризиків мають поширюватися на всі ключові внутрішні моделі управління ризиками (наприклад, внутрішні рейтинги для визначення кредитного ризику, ризикова вартість (VaR) та ін.).

Принципи формування інформаційних систем управління ризиками банків та агрегування даних щодо ризиків мають охоплювати чотири тісно пов'язані напрями:

- управління та програмне забезпечення;
- можливості агрегування показників ризиків;
- практику складання звітності про ризики;
- інструменти нагляду.

1. Управління та програмне забезпечення

Банк повинен мати ефективну структуру управління, набір даних щодо ризиків та програмне забезпечення.

Принцип 1

Управління – можливості банку з агрегування даних щодо ризиків і складання звітності про ризики мають бути об'єктом регулювання

відповідно до принципів і вимог, встановлених Базельським комітетом із питань банківського нагляду.

Рада та Правління банку повинні розробити систему ідентифікації, оцінки й управління якістю даних щодо ризиків як складник системи ризик-менеджменту банку. Вона має передбачати стандарти розкриття інформації як про зовнішні, так і про внутрішні процеси, пов'язані з ризиками, а також конфіденційність, повноту і достовірність даних. Рада і Правління банку мають розглядати і затверджувати звітність банку про ризики і забезпечувати виділення необхідних ресурсів.

Принцип 2

Набір даних та програмне забезпечення – банк повинен формувати набір даних та програмне забезпечення, що повністю забезпечують можливості агрегування даних щодо ризиків і складання звітності не лише в нормальних умовах, але й в умовах кризи.

Можливості агрегування банком даних щодо ризиків і складання звітності мають розглядатися як складник процесу планування і виступати об'єктом аналізу діяльності банку.

II. Можливості агрегування показників ризиків

Банки повинні розвивати і підвищувати можливості агрегування даних щодо ризиків, щоб забезпечити точне відображення ризиків у звітності.

Принцип 3

Точність і цілісність – банк має бути здатним формувати точні і надійні дані щодо ризиків у нормальних і кризових умовах. Дані мають агрегуватися в основному на автоматизованій основі, щоб мінімізувати ймовірність суб'єктивних помилок.

Принцип 4

Повнота – банк має бути здатним охопити і відобразити всі свої ризики. Дані мають бути доступними за видами діяльності, типами клієнтів, видами активів, галузями, регіонами та іншими ознаками, за якими ідентифікуються і відображаються експозиції ризику.

Можливості агрегування мають стосуватися всіх ризиків, у тому числі позабалансових. Від банків не повинно вимагатися, щоб вони використовували загальні підходи і показники для вимірювання, але можливості агрегування даних щодо ризиків не повинні залежати від вибору того чи іншого методу.

Принцип 5

Оперативність – банк має бути здатним визначати сукупну й актуальну поточному часу величину ризику у встановлені терміни відповідно до принципів точності і повноти. Періодичність визначення ризиків повинна відповідати встановленим банком вимогам до періодичності звітності про ризики в нормальних та кризових умовах.

Принцип 6

Гнучкість – банк має бути здатним проводити визначення сукупного ризику під час кризових

ситуацій, зміни внутрішніх потреб і вимог наглядових органів.

Можливості банку щодо агрегування показників ризиків мають бути гнучкими й адаптивними, щоб відповідати новим потребам і передбачати оцінку нових ризиків, що можуть виникати.

III. Практика складання звітності про ризики

Точні, повні й оперативні дані є основою ефективного управління ризиками. Проте самі лише дані не гарантують, що Рада та Правління банку отримають відповідну інформацію, щоб прийняти ефективні рішення щодо управління ризиками. Щоб ефективно управляти ризиком, достовірну інформацію необхідно надавати компетентним фахівцям у потрібний час. Звітність про ризики має бути точною, доступною і повною. Щоб гарантувати повноцінність такої звітності, вона має базуватися на таких принципах.

Принцип 7

Точність – звітність про ризики повинна правильно і точно відображати агреговані дані щодо ризиків. Звітність має бути вивіреною і затвердженою.

Принцип 8

Повнота – звітність про ризики має покривати всі ризикові сфери діяльності банку. Глибина і діапазон цієї звітності має бути узгоджені з розмірами і складністю операцій банку та профілю ризиків, а також із вимогами користувачів.

Звітність про управління ризиками має включати інформацію про експозиції за всіма значущими ризиками (кредитним ризиком, ринковим ризиком, ризиком ліквідності, операційним ризиком). Звітність про управління ризиками має також відображати величини, пов'язані з ризиком (наприклад, регулятивний та економічний капітал).

Звітність має містити граничні концентрації ризику і надавати інформацію стосовно лімітів і схильності до ризику та відповідні рекомендації. Звітність про ризики має включати поточні значення показників ризику, необхідні Раді та Правлінню банку для зниження ризику або дій у специфічних ситуаціях. Це включає в себе забезпечення можливості контролювати виникаючі тенденції за допомогою прогнозів і стрес-тестування.

Наприклад, звітність про ризики має включати, але не обмежуватися такою інформацією, як: достатність капіталу, регулятивний капітал, показники ліквідності, кредитний ризик, ринковий ризик, операційний ризик, ризик ліквідності, результати стрес-тестування, концентрації ризику, прогнози щодо руху грошових коштів.

Принцип 9

Доступність – звітність про управління ризиками має подавати інформацію в доступній і чіткій формі. Звітність має бути легкою для розуміння і досить повною, щоб забезпечувати інформацію для прийняття рішень. У звітності

має витримуватися баланс між показниками ризику, аналізом, інтерпретацією і поясненнями.

Звітність про ризики банку має сприяти якісному управлінню ризиками і прийняттю рішень відповідними користувачами (зокрема, Радою та Правлінням банку). Звітність про ризики має містити інформацію, яка є значущою і відповідає потребам користувачів.

Принцип 10

Періодичність – Рада та Правління банку мають встановити частоту (періодичність) складання та оприлюднення звітності про управління ризиками. Вимоги до періодичності мають визначатися потребами користувачів, природою ризику, швидкістю, з якою ризик може змінюватися, а також значенням звітності в забезпеченні ефективного управління ризиками і прийняття рішень у банку. Частота (періодичність) звітності має збільшуватися в період кризи.

Частота (періодичність) звітності про ризики залежить від виду ризику, призначення і користувачів. Банк повинен періодично аналізувати призначення кожного звіту і встановити вимоги щодо періодичності складання звітності в нормальних ситуаціях і в кризові періоди.

Принцип 11

Оприлюднення – звітність з управління ризиками має оприлюднюватися у відповідних джерелах і включати значущу інформацію відповідно до потреб користувачів, незважаючи на необхідність забезпечення конфіденційності даних.

Політика і процедура звітування мають відповідати інформаційним потребам Ради банку, Правління та інших структурних підрозділів (наприклад, комітету з ризику). Процедури мають забезпечувати швидке отримання та аналіз показників ризику й оприлюднення звітності, щоб забезпечити своєчасне надходження до всіх користувачів. Це має балансуватися з необхідністю гарантувати конфіденційність певної інформації.

IV. Наглядовий контроль, інструменти та взаємодія

Наглядові органи мають відігравати ключову роль у контролі і забезпеченні стимулів для імплементації банками принципів агрегування даних щодо ризиків та складання звітності і діяльності відповідно до них. Вони повинні також аналізувати втілення банками принципів, щоб визначити, чи забезпечують вони досягнення визначених цілей і чи потрібне подальше їх удосконалення.

Принцип 12

Контроль – Наглядові органи повинні періодично контролювати й оцінювати втілення банками одинадцяти вищенаведених принципів.

Контроль має здійснюватися на регулярній основі і доповнюватися тематичними оглядами. Наглядові органи мають перевіряти впровадження банком принципів через випадкові запити на інформацію, яка стосується ризиків

(наприклад, експозиції певних ризиків) у короткі терміни часу, таким чином перевіряючи здатність банку до швидкого узагальнення даних про ризики і складання звітності про ризики. Наглядові органи повинні мати доступ до відповідної звітності, щоб здійснювати відповідний контроль.

Наглядові органи повинні перевіряти можливість банку до агрегування даних щодо ризиків і складання звітності про ризики в умовах як кризи, так і стабільного зовнішнього середовища (зокрема, в умовах стрімкого економічного зростання).

Принцип 13

Коригуючі і контролюючі заходи – наглядові органи повинні мати і використовувати відповідні інструменти і ресурси, щоб вимагати ефективного і своєчасного усунення банком недоліків у методах агрегування показників ризику і складання звітності про ризики.

Наглядові органи повинні мати низку інструментів, щоб усувати недоліки банку в агрегуванні показників ризику. Такі інструменти можуть включати збільшення інтенсивності спостереження; незалежний контроль третьої сторони, наприклад, зовнішніх аудиторів.

Наглядові органи мають встановлювати обмеження на ризики банку або зростання їхньої діяльності у сферах, де виявлені недоліки в агрегуванні показників ризиків, що зумовлює слабкі сторони в можливостях управління ризиками.

Для нових видів діяльності наглядові органи можуть вимагати від банку підтвердження можливостей агрегування показників ризику за цим видом діяльності.

Коли наглядовий орган вимагає від банку вжиття коригуючих заходів, він має встановити часові рамки для них. Наглядові органи повинні здійснювати виїзний контроль, щоб вимагати прискорення коригуючих заходів у разі, якщо банк адекватно не реагує на зауваження або якщо наглядові органи вважають такі дії виправданими.

Принцип 14

Взаємодія – Наглядові органи мають співпрацювати з іншими відповідними органами щодо контролю за дотриманням принципів і вжиття необхідних заходів у разі необхідності.

Ефективна взаємодія і відповідне інформування між контролюючими органами повинні забезпечити досконалість системи управління ризиками банку. Взаємодія може набувати форми спільного використання інформації, обговорення на двосторонній або багатосторонній основі.

Наглядові органи мають обмінюватися висновками своїх досліджень щодо можливостей агрегування показників ризику і складання звітності про ризики різними учасниками банківської групи. Це має усувати будь-які перешкоди щодо агрегування показників ризиків і

складання звітності про ризики через проблеми поширення даних про ризики всередині групи.

Для визначення стану агрегування даних щодо ризиків і відображення їх у фінансовій звітності у вітчизняній банківській практиці нами проведено порівняльний аналіз цих процесів на прикладі банків, які донедавна належали до UniCredit Group («Укрсоцбанк» (Україна), Bank Pekao SA (Польща), Zagrebačka banka dd, Хорватія), використовуючи їхню публічну фінансову звітність [5]. Якщо брати до уваги річні фінансові звіти цих банків, то інформація про ризики наводиться у відповідних примітках. Що стосується змістовних частин звітності про ризики, то на початку «Укрсоцбанк» та Bank Pekao SA наводять структуру управління ризиками, в якій відображаються повноваження та завдання відповідних органів та підрозділів у сфері управління ризиками, а також зазначаються визначальні ризики в їхній діяльності. Zagrebačka banka dd на початку наводить лише визначальні ризики у своїй діяльності й основні методи управління ними, зокрема, зазначаючи, що основною методикою вимірювання ринкових ризиків є VaR-технологія. Далі у звітності кожного з банків наводиться інформація про основні ризики в їхній діяльності, і першим серед них виділяється кредитний ризик. Bank Pekao SA наводить інформацію про значення ймовірностей дефолтів своїх позичальників у згрупованому вигляді (табл. 1).

Подібна інформація також наводиться за кредитами населенню та корпоративному сектору. При цьому за споживчими кредитами виділяється 10 класів позичальників, а за корпоративними кредитами – 17 класів. Ключовою особливістю є те, що визначення ймовірностей дефолтів позичальників Bank Pekao SA здійснює на основі внутрішніх моделей. Внутрішнє тестування і затвердження моделей та параметрів ризику орієнтовані на оцінку якості моделей ризику, точності і стабільності параметрів оцінки, що застосовуються банком. Тестування і затвердження здійснюється на рівні кожної моделі ризику, хоча банк може застосувати кілька моделей для кожного класу ризику. Крім того, підрозділи внутрішнього аудиту зобов'язані переглядати системи рейтингування позичальників банку принаймні один раз на рік. Для порівняння слід зазначити, що вітчизняні банки наводять у своїй звітності оцінки кредитного ризику, визначені за методиками, затвердженими Національним банком України.

Заслугує на увагу також інформація про концентрації, яку наводить Bank Pekao SA у своїй звітності про ризики. Вона містить дані про частки 10 найбільших позичальників банку в загальній сумі кредитного портфеля, а також частки 5 найбільших холдингових груп, які обслуговуються в банку.

Далі у звітності про ризики банків наводиться інформація про ринкові ризики банку. Всі три

Таблиця 1

Структура портфеля кредитів малому та середньому бізнесу, Bank Pekao SA

Клас	Ймовірність дефолту(PD),%	Частка в портфелі, %
1	0.00% <= PD < 0.11%	1,5
2	0.11% <= PD < 0.22%	4,3
3	0.22% <= PD < 0.45%	8,6
4	0.45% <= PD < 1.00%	17,2
5	1.00% <= PD < 2.10%	18,3
6	2.10% <= PD < 4.00%	15,6
7	4.00% <= PD < 7.00%	12,7
8	7.00% <= PD < 12.00%	9,3
9	12.00% <= PD < 22.00%	8,0
10	22.00% <= PD < 100.00%	4,5

Таблиця 2

Структура операційного ризику, Bank Pekao SA

Типи подій	Частка, %
Внутрішнє шахрайство	5,24
Зовнішнє шахрайство	37,49
Помилки персоналу та безпека на робочому місці	27,45
Клієнти, продукти і бізнес-практика	13,54
Пошкодження матеріальних активів	5,62
Зрив поставок і збої систем	1,19
Управління процесами	9,47
Всього	100

банки зазначають, що основним механізмом, який використовується з метою оцінки ринкових ризиків, є методика оцінки ризикової вартості Value at Risk (VaR), яка базується на методі історичного моделювання. Зазначена модель генерує ймовірні майбутні сценарії, базуючись на аналізі часових рядів щодо історичних змін ринкових курсів, з урахуванням взаємозв'язку між ними. При цьому «Укрсоцбанк» визначає ризики на основі ринкових даних щонайменше за останні 12 місяців, Bank Pekao SA – за останні 2 роки, Banque Zagrebačka dd – щонайменше за останні 500 банківських днів. Параметри, що використовуються з метою розрахунку VaR для цілей управління ризиками, такі: інтервал довіри – 99%, горизонт прогнозування – 1 день, оновлення часових рядів – щодня.

При цьому показники ринкових ризиків, визначених із застосуванням VaR-технології, у фінансовій звітності наводять Bank Pekao SA та Banque Zagrebačka dd, а «Укрсоцбанк» обмежується шоковою оцінкою за умови зміни ринкового фактора на 10%.

Banque Zagrebačka dd у звітності про ризики в графічній формі наводить також результати бек-тестування VaR-показників ризиків за останній рік, які характеризують їх адекватність.

Інформація про ризики ліквідності всіх трьох банків включає аналіз розривів ліквідності (гепів) на відповідних часових інтервалах.

Операційний ризик у звітності всіх трьох банків відображений в основному у вербальній

формі. Лише Bank Pekao SA наводить структуру свого операційного ризику за типами ініціюючих подій (табл. 2).

Типи ініціюючих подій операційного ризику включають:

- внутрішнє шахрайство – збитки від дій, спрямованих на привласнення майна в обхід правил, законів і внутрішньої політики банку, до яких має стосунок принаймні одна внутрішня особа;

- зовнішнє шахрайство – збитки, що є наслідком шахрайських дій, привласнення майна або обходу правил, які здійснені третьою особою;

- помилки персоналу та безпека на робочому місці – втрати в результаті дій, несумісних із правилами трудових договорів, виплати з особистих претензій працівника внаслідок травм, дискримінації та нерівного поводження;

- клієнти, продукти і бізнес-практика – збитки від неналежного виконання банком зобов'язань перед клієнтами;

- пошкодження матеріальних активів – втрати через пошкодження або втрату матеріальних активів внаслідок стихійних лих або інших подій;

- зрив поставок і збої систем – втрати від бізнесу або збоїв систем;

- управління процесами – збитки від неякісного управління процесами та відносинами в банку.

Висновки. Фінансова криза проявила недоліки в підходах банків до управління ризиками. Одним із таких недоліків виявилася нездатність

банків оперативно і точно агрегувати дані щодо ризиків. Зважаючи на це, Базельським комітетом з банківського нагляду були розроблені принципи ефективного агрегування показників ризиків банку та відображення їх у звітності про ризики, які закріплені у відповідному консультативному документі. В ньому зазначається, що імплементація цих принципів у діяльність банків забезпечуватиме розширення можливостей національних регуляторів щодо ефективного нагляду за діяльністю банків, упередження виникнення та подолання наслідків кризових явищ. Підкреслюється, що особливо актуальним це є для великих системних банків.

Аналіз інформації щодо ризиків, яка наводиться у публічній фінансовій звітності вітчизняних банків, дає підстави стверджувати, що українські банки у своїй звітності відображають в основному експозиції ризиків, тобто суми, що піддаються відповідним ризикам. При цьому оцінки щодо чинників ризиків (ймовірностей

дефолтів, волатильностей курсів, відсоткових ставок тощо) практично відсутні, відповідно, відсутні і показники ризиків у грошовому вираженні. Все це свідчить про недостатній рівень агрегування вітчизняними банками даних щодо ризиків і відображення їх у своїй фінансовій звітності, зокрема публічній. Для порівняння, зарубіжні банки у своїй публічній фінансовій звітності наводять інформацію про ймовірності дефолтів позичальників у згрупованому вигляді, показники ринкових ризиків визначені на основі застосування VaR-технології вимірювання ризиків. Також слід зазначити, що вітчизняні банки у своїй звітності практично не наводять жодних числових даних щодо своїх операційних ризиків. Зважаючи на це, вкрай актуальним є вивчення передового зарубіжного досвіду в сфері оцінювання банківських ризиків та можливостей його використання у вітчизняній банківській діяльності, на що мають бути спрямовані подальші дослідження.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Consultative Document of Basel Committee on banking supervision "Principles for effective risk data aggregation and risk reporting". URL: <http://www.bis.org/publ/bcbs239.pdf>. (дата звернення: 10.07.2018).
2. Бобиль В.В. Теоретичний аспект комплексної системи антикризового управління банківськими ризиками. Банківська справа. 2013. № 2. С. 3–20.
3. Камінський А.Б. Характеристичні особливості ризик-менеджменту в сегменті мікrokредитування. Наукові записки НаУКМА. 2016. Том 1: Економічні науки. С. 80–85.
4. Про затвердження Положення про організацію системи управління ризиками в банках України та банківських групах: Постанова Національного банку України від 11 червня 2018 р. № 64/Національний банк України. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/v0064500-18>. (дата звернення: 12.07.2018).
5. Пернарівський О.В. Агрегування показників ризиків як напрям підвищення ефективності банківського менеджменту. Актуальні питання розвитку банківської системи України: збірник наукових праць. Ірпінь: Університет ДФС України, 2016. С. 167–198.

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 657.

МЕЖДУНАРОДНАЯ КОНВЕРГЕНЦИЯ СТАНДАРТОВ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

INTERNATIONAL CONVERGENCE OF ACCOUNTING STANDARDS: PROBLEMS AND PROSPECTS

Акимова Н.С.

кандидат экономических наук, профессор,
профессор кафедры бухгалтерского учета,
аудита и налогообложения,

Харьковский государственный университет питания и торговли

Асвае Азадэн

аспирант,

Харьковский государственный университет питания и торговли

В статье рассмотрены понятия конвергенции, международной конвергенции стандартов бухгалтерского учета с акцентом на этапы ее развития и с учетом анализа международного опыта, проанализированы положительные и отрицательные стороны этого процесса, а также сделан вывод о необходимости осуществления последующих шагов с учетом национальных традиций. Содержится информация об усилиях по сближению Совета по международным стандартам финансовой отчетности (IASB) и Совета по стандартам финансового учета США (FASB). Рассмотрены проблемы конвергенции в развивающихся странах.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, финансовая отчетность, международные стандарты финансовой отчетности, конвергенция, адаптация, МСФО, GAAP.

У статті розглянуто поняття конвергенції, міжнародної конвергенції стандартів бухгалтерського обліку з акцентом на етапи її розвитку та з урахуванням аналізу міжнародного досвіду, проаналізовано позитивні та негативні боки цього процесу, а також зроблено висновок про необхідність здійснення подальших кроків з урахуванням національних традицій. Міститься інформація про зусилля щодо зближення Ради з міжнародних стандартів фінансової звітності (IASB) та Ради зі стандартів фінансового обліку США (FASB.). Розглянуто проблеми конвергенції в країнах, що розвиваються.

Ключові слова: бухгалтерський облік, фінансова звітність, міжнародні стандарти фінансової звітності, конвергенція, адаптація, МСФЗ, GAAP.

The article considers the concepts of convergence, international convergence of accounting standards with an emphasis on the stages of its development and taking into account the analysis of international experience, analyzed positive and negative aspects of this process, and concluded that the need for further steps in accordance with national traditions. This paper provides an update on the convergence efforts of the International Accounting Standards Board (IASB) and the U.S. Financial Accounting Standards Board (FASB). The problems of convergence in developing countries are considered.

Key words: accounting, financial reporting, international financial reporting standards, convergence, adaptation, IFRS, GAAP.

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими заданиями. Основу глобализации, охватывающей в настоящее время разные стороны развития современного мирового сообщества, составляют интеграционные процессы в экономике. На фоне этих процессов усиливается

значение бухгалтерского учета как инструмента деловой коммуникации, способного передавать экономическую информацию.

Учет не имеет смысла без профессиональных стандартов. Как международная дисциплина учет должен иметь единый набор для гармонизации практики в глобальном сценарии.

Но реальность такова, что в мировой практике все еще есть различные потоки стандартов бухгалтерского учета, такие как US GAAP, UK GAAP, IAS и т. д. Эти различные потоки представляют собой угрозу для учета в отношении практики его гармонизации. Несмотря на то что в мире наблюдается много инициатив, направленных на сокращение потоков в течение последних лет, данная проблема остается весьма актуальной. Международная конвергенция стандартов бухгалтерского учета стала горячей темой в области международного бухгалтерского учета и является необратимым звеном, которое сопровождается тенденциями развития интернационализации бухгалтерского учета.

Анализ последних исследований и публикаций, в которых начато решение данной проблемы и на которые опираются авторы. Проблеме применения МСФО посвящено большое количество исследований, проводимых в рамках работы как международных, так и зарубежных национальных организаций (например, ЮНКТАД, Международной федерации бухгалтеров, Европейской ассоциации бухгалтеров, Института дипломированных бухгалтеров Англии и Уэльса, Ассоциации дипломированных сертифицированных бухгалтеров и других), а также тематических исследований «Большой четверки». В англоязычной литературе проблематика международной конвергенции учета и отчетности рассматривается в работах Дж. Арнольда, А. Бриттон, Дж. Вейгандта, Х. Гернона, Дж. Годфри, С. Зори, Г. Миика, Г. Мюллера, Б. Нидлса, К. Ноубса, Р. Паркера, К. Роберте, Т. Саттона, Г. Санко, А. Хигсона, Ф.Р. Энтони и др.

Вопросы юридического одобрения МСФО различными странами изучаются в работах С. Нобеса [1], К. Раманны, Э. Слеттен [2], К.М. Шимаа, [3], И. Лоуренс, М. Бранко [4], Б. Дас [5] и др. Авторы рассматривают влияние принятия МСФО для разных стран с использованием эмпирических, эконометрических и статистических методов распознавания.

Несмотря на горячую дискуссию по этому вопросу, отсутствуют публикации о глобальной динамике процесса сближения стандартов финансовой отчетности, перспективах окончания и последствий этого процесса.

Формулирование целей статьи (**постановка задания**). Целью статьи является изучение состояния глобальной конвергенции стандартов финансовой отчетности на современном этапе, ее динамики в последние годы, а также достижений и перспектив в этой области на международном уровне.

Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов. Глобализация мировой экономики, унификация систем, форм и методов управления, расширение мирового опыта по созданию и освоению современных технологий неизбежным образом сказываются на такой

важной функции менеджмента, как бухгалтерский учет.

Характерной особенностью нынешнего этапа его развития является сближение национальной системы бухгалтерского учета с международными стандартами. В период глобализации учет играет все более важную роль в предоставлении информации о качестве непосредственно влияющих на уровень рыночных сделок, качество и эффективное распределение глобальных ресурсов [6].

Необходимо отметить, что сегодня в мире сложились такие организационные модели учета, которые отличаются по степени государственного регулирования, строгости нормативных требований по отношению к выполнению учетных процедур, порядку отражения хозяйственных операций на бухгалтерских счетах

Современных бухгалтеров можно поздравить с тем, что они становятся свидетелями беспрецедентного явления – глобальной стандартизации профессии. Буквально за несколько лет в большинстве развитых и развивающихся стран происходит переход к единой терминологии, методам учета и принципам представления финансовой отчетности. И этот необратимый процесс связан со всеобщим признанием и принятием МСФО [7].

Сами по себе МСФО не являются юридически обязывающими документами, но они становятся таковыми в каждой конкретной стране, если наделяются соответствующим статусом в силу закона или решения национального или наднационального регулирующего органа.

Фактором, обуславливающим фундаментальные различия между национальными системами бухгалтерского учета, являются информационные потребности пользователей финансовой отчетности [8].

Близкими по звучанию категориями, отражающими процессы трансформации системы бухгалтерского учета в современных условиях, являются гармонизация, интеграция и конвергенция. Несмотря на то что данные категории являются терминами единого синонимического ряда, с научной точки зрения важно выбрать наиболее точное определение для характеристики тех преобразований, которые происходят в настоящее время в бухгалтерском учете нашей страны.

Разница между гармонизацией, интеграцией и конвергенцией определяется, во-первых, степенью сохранения в системе регулирования бухгалтерского учета национальных особенностей и традиций и, во-вторых, силой возможного поглощения национального законодательства требованиями международных стандартов.

Применительно к особенностям бухгалтерского учета как важной составной части регулирования национальной экономики и как одного из признаков, идентифицирующих степень экономической независимости страны, стратегиче-

ское направление развития должно быть выражено, на наш взгляд, в конвергенции, которая означает не слияние и поглощение национальной системы бухгалтерского учета какими бы то ни было международными, наднациональными нормативными регуляторами, а слияние преимуществ национальных особенностей и исторических традиций в области учета с теми преимуществами, которые несут в себе международные стандарты и правовые акты других стран.

В нашем понимании конвергенция означает наиболее правильную стратегию развития бухгалтерского учета, потому что при таком подходе обеспечивается наилучшая комбинация преимуществ, заложенных в существующей нормативной базе, регулирующей бухгалтерский учет в Республике Беларусь, и достоинств основных положений международных стандартов.

Конвергенция выгодно отличается от интеграции, поскольку последняя подразумевает вариант отказа от национальных особенностей и фактическое введение в законодательное поле только положений МСФО.

Однако гармонизация, на наш взгляд, также не является оптимальной, так как предполагает если не поглощение, то приспособление, приведение в некое соответствие национальной системы наднациональным стандартам, т. е. означает утрату самостоятельности государства в области ведения бухгалтерского учета и составления отчетности. Концепция развития бухгалтерского учета на основе соблюдения принципа конвергенции наиболее выгодна с точки зрения защиты национального законодательства от поглощения международными положениями и обеспечивает регулирование учета на более высоком качественном уровне, усиленном за счет двух факторов: сохранения национальной традиции и адаптации идей, выработанных международным сообществом бухгалтеров

В 2001 г. председатель правления МСФО Дэвид Твиди на вопрос о сближении национальных стандартов финансовой отчетности высказал мнение, что для достижения данной цели требуется кооперация усилий различных стран и без активного участия органов, устанавливающих национальные стандарты, невозможно говорить о высококачественных стандартах на международном уровне.

Выбор тех или иных инструментов при осуществлении процесса глобализации системы финансовой отчетности во многом определяется трактовкой термина «конвергенция». Несмотря на то что этот вопрос достаточно часто является предметом обсуждения на самых различных уровнях, однозначного ответа на сегодняшний день на него нет.

Проведенное исследование показало многогранность понятия «конвергенция», а также многообразие путей ее достижения.

Понятие «конвергенция» латинского происхождения (от *converge* – сближаюсь, схожусь).

В Современном экономическом словаре под конвергенцией понимается сближение различных экономических систем, стирание различий между ними, обусловленное общностью социально-экономических проблем и наличием единых объективных закономерностей развития [9].

Применительно к учету под «конвергенцией» понимают процесс сближения систем бухгалтерского учета и отчетности путем формирования одинаковых подходов к учету и отражению в финансовой отчетности однотипных хозяйственных операций.

По нашему мнению, под конвергенцией необходимо понимать процесс сближения систем бухгалтерского учета и отчетности путем выбора (движения навстречу друг другу) МСФО совместно с национальными регулируемыми органами решений учетных задач, которые обеспечивают подготовку и представление понятной, сравнимой и надежной информации в финансовой отчетности.

Концепция конвергенции стандартов бухгалтерского учета относится к XX веку, когда идея международных стандартов бухгалтерского учета была провозглашена на первом Международном конгрессе бухгалтеров, состоявшемся в Сент-Луисе в 1904 г. В 1957 г. на VII Международном конгрессе бухгалтеров, проведенном в Амстердаме, г-н Якобкрайенхоф также говорил о необходимости международного сотрудничества и стандартизации бухгалтерского учета.

В 1966 г. состоялась встреча различных профессиональных организаций, таких как Институт дипломированных бухгалтеров Англии и Уэльса, Канадский институт дипломированных бухгалтеров и Ассоциация Института дипломированных общественных бухгалтеров Америки. Дискуссии проводились сэром Генри Бенсоном, тогдашним президентом Института дипломированных бухгалтеров Англии и Уэльса, и в конечном итоге была создана исследовательская группа для проведения сравнительных исследований по вопросам учета и практики учета в странах-участницах. В конечном итоге сотрудники исследовательской группы решили установить международные стандарты.

В 1972 г. на X Международном конгрессе бухгалтеров в Сиднее был создан Международный координационный комитет по бухгалтерскому учету (ISSAP), который заложил основу для создания официальной организации для Международных стандартов финансовой отчетности.

Для обеспечения гармонизации финансовой отчетности 29 июня 1973 г. создан Комитет по международным стандартам бухгалтерского учета (КМСБУ) по соглашению между профессиональными организациями бухгалтеров Австралии, Канады, Франции, Германии,

Японии, Мексики, Нидерландов, Ирландии, Великобритании. В состав КМСБУ входят все профессиональные организации бухгалтеров, которые являются членами Международной федерации бухгалтеров (International Federation of Accountants, IFAS, МФБ).

В том же году Генеральный секретарь ООН создал Группу видных деятелей, которая рекомендовала создать единую международную систему стандартов финансовой отчетности для повышения ее сопоставимости и надежности. В 1982 г. эта Группа была преобразована в постоянно действующую межправительственную рабочую группу экспертов по международным стандартам учета и отчетности (ISAP) ООН. Основной задачей этой структуры является содействие развивающимся странам и странам с переходной экономикой в гармонизации их требований к финансовой отчетности предприятий в соответствии с международными стандартами.

Данные действия по гармонизации первоначально явились реакцией на формирование транснациональных корпораций, когда проявились проблемы в подготовке консолидированной отчетности таких компаний, связанные с различиями в национальных системах бухгалтерского учета. Причины возникновения проблемы международной отчетности схематично можно изобразить таким образом (рис. 1).

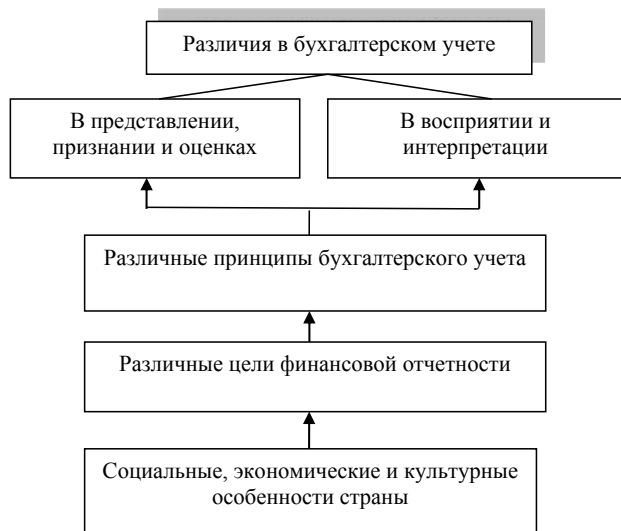


Рис. 1. Причины возникновения проблем международной отчетности [10]

В настоящее время можно говорить как минимум о двух альтернативных системах формирования финансовой отчетности, претендующих на роль мировых стандартов, это GAAP – Generally Accepted Accounting Principles (общепринятые принципы учета) и FRS – Financial Reporting Standards (стандарты финансовой отчетности), ранее известные как IAS – International Accounting Standards (международные стандарты учета).

Впервые вопрос о необходимости введения стандартизированной системы учета в США возник после Великой депрессии 30-х годов. Тогда же и были предприняты первые попытки уменьшения количества различных трактовок и несоответствий в бухгалтерской практике. Благодаря многолетнему опыту в борьбе с данными проблемами и присущей американцам преемственности поколений им удалось создать действующую систему US GAAP (Generally Accepted Accounting Principles), которая на данный момент является одной из тех основ, которые лягут в будущую единую глобальную систему учета.

Еще в начале века Комитет FASB (Financial Accounting Standards Board), организации, занимающейся разработкой международных стандартов в США, заявлял о необходимости конвергенции стандартов. Внедрение множества высококачественных международных стандартов необходимо потому, что их использование улучшило бы международную сопоставимость финансовой документации, что, в свою очередь, снизило бы издержки для аудиторов, пользователей и создателей финансовых отчетов и в конечном итоге могло бы привести к достижению максимальной эффективности рынков капиталов.

GAAP получили распространение в Канаде, Англии, Мексике и других странах. Во многих странах американские бухгалтерские стандарты рассматриваются как «золотая звезда», как некий эталон международных стандартов как в развитых, так и развивающихся странах. Так, бухгалтерский учет в Ливии ориентирован в сторону бухгалтерской системы Великобритании и США, применяются принципы учета GAAP. Ряд развивающихся стран Африки, которые являются филиалом Британского содружества, разработал свои системы учета на основании актов британских компаний.

Другой основой выступает Комитет по международной стандартизации финансового учета и отчетности (КМСФО), который создан по соглашению между профессиональными организациями бухгалтеров Австралии, Канады, Франции, Германии, Японии, Мексики, Нидерландов, Ирландии, Великобритании. В состав КМСБУ входят все профессиональные организации бухгалтеров, которые являются членами Международной федерации бухгалтеров (International Federation of Accountants, IFAS, МФБ).

Долгое время в среде сторонников МСФО господствовала теория постепенной «гармонизации» стандартов разных стран, с учетом интересов всех сторон. Однако эта цель, которую в начале 70-х провозгласил Комитет по МСФО, не выдержала испытания временем. На практике она воплотилась в одновременное наличие нескольких разрешенных альтернативных подходов для всех основных циклов учета, когда одна и та же хозяйственная операция могла

отражаться различными компаниями совершенно по-разному. Такой слишком «размытый» подход МСФО в последней четверти XX века вызывал серьезную критику со стороны рынка международного капитала, особенно США.

Осознавая слабое «проникновение» в международную экономическую реальность в период с начала 70-х до середины 90-х годов, Комитет по МСФО решился на полную смену концепции и подходов. Идея гармонизации, которая удовлетворила бы все стороны, в конце 90-х была заменена на идею конвергенции.

В 2001 г. Комитет по международным стандартам финансовой отчетности был преобразован в Совет по международным стандартам финансовой отчетности (IASB).

Предусмотренный новым Уставом КМСФО (вступил в действие в 2001 г.) процесс конвергенции предполагает выработку Комитетом и национальными регулирующими органами совместных решений учетных задач, которые обеспечивают наиболее эффективную и качественную подготовку и представление информации в финансовой отчетности.

Таким образом, обе системы достойны стать ориентиром в гармонизации учета для всех стран, поэтому развитие процесса конвергенции в конце XX века было сопряжено с их соперничеством.

Поскольку длительное время позиция США и сложности процесса конвергенции и даже конкуренция МСФО и US GAAP затрудняли признание МСФО как единой международной системы отчетности, прогресс в продвижении МСФО на рынок США является во многом определяющим для оценки успешности процессов гармонизации на основе МСФО. Этот процесс шел особенно трудно. Основными проблемами здесь были более строгие требования учета США, защищающие интересы инвесторов, и недостаточно ясные требования МСФО.

Также необходимо упомянуть проработанность, степень глубины самих стандартов US GAAP. Они считаются наиболее детальным руководством практически для всех отраслей и циклов учета и отчетности. Взять, например, две сферы учета: финансовые инструменты и выручку. Количество и степень проработки различных ситуаций в US GAAP многократно превосходят те же показатели МСФО. В помощь бухгалтеру для правильного отражения финансовых инструментов US GAAP имеет около 30 стандартов, тогда как МСФО – только четыре; по вопросам признания выручки американский разработчик предоставляет руководство в виде более 50 стандартов и интерпретаций, тогда как МСФО – только пять [11, с. 41].

С другой стороны, американская система подвергалась критике как более зарегламентированная правилами и, как следствие, не учитывающая многообразия хозяйственных операций и не позволяющая делать объективные

профессиональные суждения на основе базовых принципов учета, как это требуется в соответствии с МСФО.

В конце 2002 г. было обозначено стремление FASB к сближению направлений своей деятельности с планами и приоритетами КМСФО. После назначения председателем FASB бывшего члена КМСФО Роберта Герца обе структуры (FASB и КМСФО) пришли к соглашению о первостепенной важности конвергенции МСФО и ГААП США.

Однако Комитет и Совет признают существование многочисленных различий, которые «вместе являются раздражающими факторами для тех, кто занимается использованием, подготовкой, аудитом и регулированием международной финансовой отчетности».

Впоследствии КМСФО и FASB опубликовали Меморандум о договоренности, в котором было официально представлено совместное решение обеих структур работать над конвергенцией международных стандартов.

Кроме того, КМСФО и FASB взяли на себя обязательство по оказанию поддержки процессу конвергенции путем постоянного взаимного сотрудничества при осуществлении совместных проектов. В 2002 г. крупнейшие аудиторские компании мира PricewaterhouseCoopers, Deloitte Touche Tohmatsu, KPMG, Grant Thornton, BDO, Ernst & Young провели крупномасштабное исследование «GAAP 2002: Конвергенция», которым было охвачено 59 стран. В данном исследовании был проведен анализ планов различных стран по распространению и достижению конвергенции с МСФО по состоянию на декабрь 2002 г. Результаты исследования показали, что при общем стремлении стран к включению в процесс конвергенции предлагались отличные друг от друга стратегические подходы и методы достижения единства национальных и международных стандартов.

Основные подходы к процессу конвергенции, которые были избраны странами, принимавшими участие в исследовании, сводятся к [12]:

- замене национальных стандартов на МСФО с дополнениями по вопросам, не включенным в МСФО;
- постепенному принятию МСФО в качестве национальных стандартов;
- устранению различий между МСФО и национальными стандартами, где это возможно и целесообразно.

Начало сотрудничеству было положено подписанием Норволкского соглашения между КМСФО и Советом по финансовой отчетности США (FASB) в сентябре 2002 г., согласно которому обе стороны взяли на себя обязательства по конвергенции ряда стандартов либо соответственно в сторону стандартов США, либо МСФО. Кроме того, в 2006 г. КМСФО и FASB заключили соглашения о намерениях, согласно которому обе организации взяли на себя обя-

зательства работать в направлении устранения наиболее крупных различий к 2008 г.

Международными стандартами как приемлемой альтернативой US GAAP заинтересовалась Комиссия по ценным бумагам США, которая в результате приняла революционное для страны решение – начиная с отчетов за 2007 г. официально разрешить иностранным регистрантам использовать МСФО на биржах США без требования обеспечить адаптацию к US GAAP. Интересно, что данное решение не распространяется на национальные МСФО (например, некоторые европейские компании формулируют базис формирования своей отчетности в виде IFRS as adopted by the European Union, то есть «МСФО, которые одобрены ЕС»). От компании, претендующей на отсутствие адаптации к US GAAP, требуется заявление, что были использованы «МСФО, опубликованные IASB», и аудиторское заключение должно содержать именно эту фразу. В августе 2008 г. Комиссией по ценным бумагам и биржам (SEC) была представлена «дорожная карта» (proposed roadmap) перехода на международные стандарты финансовой отчетности и отказа от US GAAP. Факт ее создания явился прогрессивным шагом, означающим очередной этап сближения, который несет в себе вероятность создания «всемирных МСФО». Иностранным компаниям разрешена подача в SEC отчетности по стандартам IFRS.

В декабре 2014 г. представители SEC обсудили новую потенциальную возможность использования МСФО в США: добровольное раскрытие информации, подготовленной в соответствии с МСФО, в дополнении к информации на основе ОПБУ США, предоставляемой SEC [13].

Однако в феврале 2011 г. SEC выпустила очередной документ, содержащий решение пока что не внедрять IFRS в американскую отчетность: по пожеланиям Boeing, Pepsico и других компаний сроки обязательного внедрения международных стандартов были передвинуты на 2015–2016 гг. Все американские компании обязаны публиковать отчетность по US GAAP, который считается золотым стандартом бухгалтерского учета, потому что сводит к минимуму злоупотребления и максимально соответствует целям пользователей отчетности.

Американский совет по стандартам финансовой отчетности и Совет по МСФО по-прежнему признают важность совместной работы и заверяют друг друга в намерении ее продолжать. Попечители «родительских» по отношению к ним организаций – Фонда финансового учета (FAF) и Фонда МСФО – согласились с тем, что «важно поддерживать конвергенцию прошедших стандартов».

Об этом заявила президент и исполнительный директор FAF Тереза Полли на совместной встрече FASB и Института управленческих бухгалтеров 6 октября 2016 г. в американском Норволке.

Глава Совета по международным стандартам финансовой отчетности Ханс Хугерворст в своем выступлении на конференции МСФО во Франкфурте 28 июня 2018 г. отметил, что «... из 166 юрисдикций, которые мы наблюдали в последние годы, 144 полностью приняли у себя стандарты МСФО. МСФО требуются на обязательной основе в 95% африканских юрисдикций, 98% европейских юрисдикций и 100% ближневосточных юрисдикций. Однако все еще осталось несколько пробелов на глобальной карте МСФО, и самый большой из них – это страна с US GAAP. Хотя иностранные эмитенты могут применять стандарты МСФО на американских рынках капитала, американские компании все еще не могут этого делать. В 2011 г. стало ясно, что в ближайшее время Соединенные Штаты не будут принимать у себя МСФО. К счастью, весь остальной мир среагировал точно так же, как реагирует сейчас перед лицом американской опасности для глобальной системы торговли: вместо того чтобы отступить вслед за США, распространение стандартов МСФО по всему миру продолжилось» [14].

Хотя конвергенция может быть подходящей краткосрочной стратегией для конкретной юрисдикции и может способствовать принятию на переходный период, она не заменяет принятие. Механизмы принятия могут различаться между юрисдикциями и могут потребовать соответствующего периода времени для осуществления, но каким бы ни был механизм, он должен требовать от соответствующих субъектов, чтобы их финансовая отчетность полностью соответствовала МСФО, выпущенным Советом по МСФО (IAS). На рис. 2 показаны методы, варианты и необходимые контракты для принятия МСФО.

Последовательная политика Совета по МСФО привела к тому, что более чем в 140 странах в настоящее время требуется использование МСФО для публичных компаний или разрешается такое использование вместо национальных стандартов [15]. Из этих 120 стран 13 приходится на Африку: они уже либо приняли международные стандарты в том их виде, в каком они выпускаются Советом по МСФО (т. е. без дополнительных изменений), либо адаптировали их под местные особенности бухгалтерской практики с учетом социально-экономических потребностей отдельных юрисдикций.

Такая тенденция роста стран, которые имплементировали МСФО, породила беспокойство по поводу применимости МСФО в странах с развивающейся экономикой [16; 17].

Отдельные страны не торопят процесс конвергенции МСФО, не видя преимуществ общих принципов ведения бухгалтерского учета для стран мирового сообщества с целью доступности и ясности данных финансовой отчетности для ведения бизнеса вне границ своего государства. Одной из таких стран выступает Ливия.

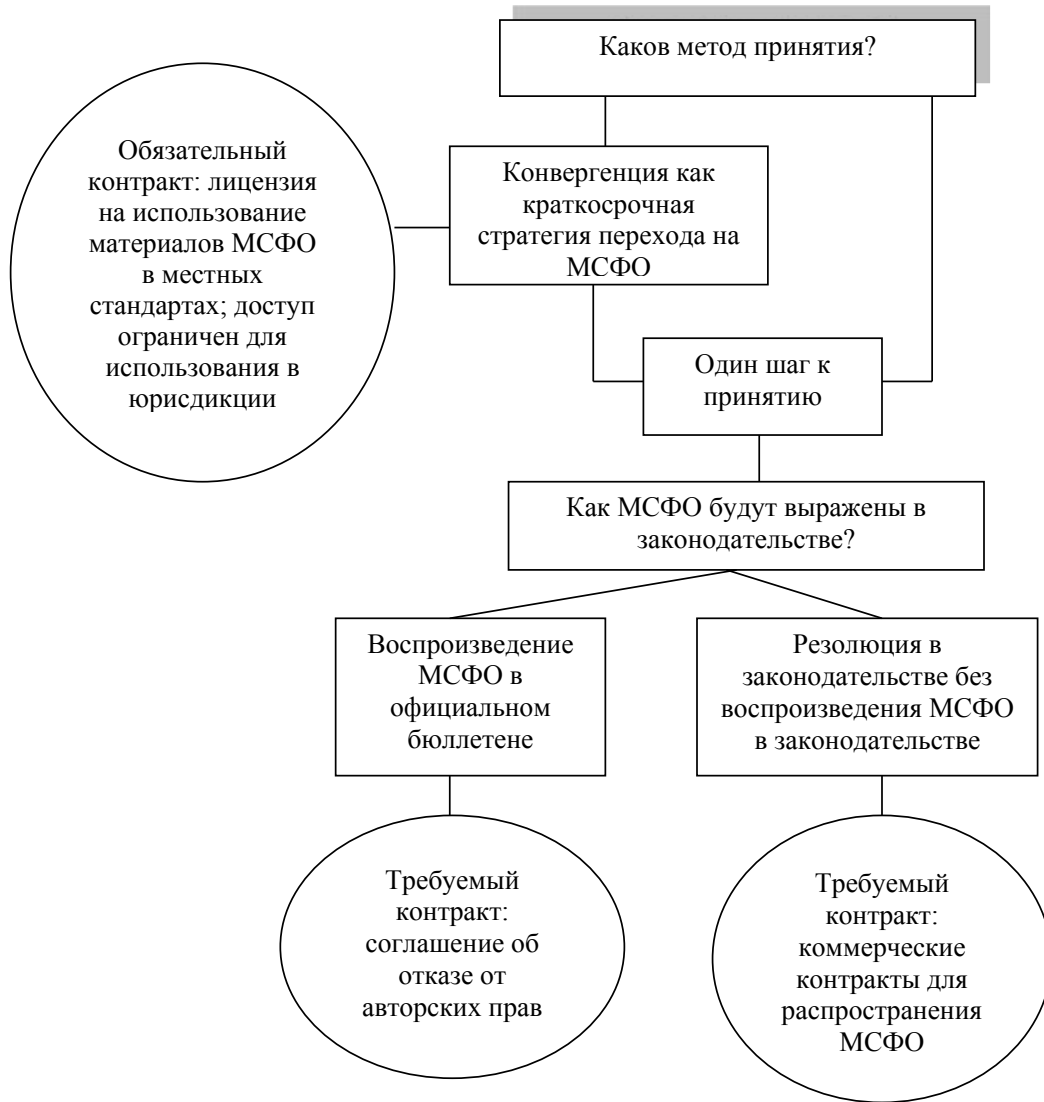


Рис. 2. Методы и варианты принятия МСФО

Процессу адаптации МСФО в национальную систему учета развивающихся стран посвящено недостаточное количество исследований. Ученые предлагают использовать национальные тематические исследования для анализа процесса имплементации МСФО в экономики отдельных стран [18].

Конвергенция не может быть уникальной для всех моделей. Страны различаются по экономической среде, правовой системе, культурным философиям, регулирующим структурам, пользователям бухгалтерской информации. Авторы сходятся во мнении, что подходом к оценке применимости МСФО является оценка процесса конвергенции на развивающихся рынках.

Обзор научной литературы показал, что вопросам исследования и внедрения МСФО значительное внимание уделяется в развитых странах. Тем не менее эта тема не нашла широкого развития в развивающихся странах, в том числе в развивающейся североафриканской

стране Ливии. Это связано с тем, что в процессе перехода возникают методологические и технические проблемы, а также несогласованностью нормативно-правовой базы.

Несмотря на все достижения глобальной конвергенции в стандартах бухгалтерского учета, это непростая задача. Существует и ряд проблем. Прежде всего, это нежелание принимать нормы Международного комитета по стандартам бухгалтерского учета в США. Это определенно проблема. США являются крупнейшим рынком, и важно, чтобы стандарты IASC были согласованы с теми, которые там существуют.

Во-вторых, стандарты бухгалтерского учета были разработаны в разных странах в различных правовых, экономических, социальных и культурных условиях. По этой причине существует большое разнообразие в стандартах учета среди стран по всему миру. Если необходимо добиться конвергенции, сначала необхо-

димо прийти к соглашению относительно центральной цели финансовой отчетности.

В-третьих, качество финансовой отчетности зависит от качества стандартов бухгалтерского учета, а также от эффективности процесса внедрения этих стандартов.

Стратегия конвергенции ливийских стандартов бухгалтерского учета с МСФО должна найти пути решения ряда проблем. Первая проблема – цель конвергенции с международными стандартами. В связи с развитием фондового рынка Ливии и предприятий, работающих в различных сферах, таких как банковское дело, страхование и т. д., стране для обеспечения защиты интересов инвесторов и других заинтересованных сторон необходимы стандарты бухгалтерского учета на основе МСФО. Однако ливийские стандарты бухгалтерского учета несовместимы с международными стандартами.

Вызовы, стоящие перед IASS/МСФО в реализации и подготовке финансовых отчетов компаний Ливии, включают в себя следующее:

- большинство компаний не предлагает учебные программы по изучению МСФО;
- бухгалтеры не имеют адекватных навыков, способствующих реализации МСФО;
- учебные программы по бухгалтерскому учету не включают МСФО в учебные планы;
- подавляющее большинство участников не в состоянии использовать английский язык в процессе подготовки отчетов;
- отсутствует принуждение от LSM и внешних аудиторов по обязательному использованию МСФО.

Думается, что переход всех предприятий и организаций на МСФО в современных экономических и политических условиях Ливии нецелесообразен и несвоевременен, более того – невозможен. На наш взгляд, наиболее подходящий путь – постепенное, мягкое сближение с МСФО. Такой переход возможен только для организаций, занятых в банковской и страховой сферах, а также для организаций, составляющих консолидированную финансовую отчетность. Остальные предприятия по-прежнему будут применять действующие стандарты бухгалтерского учета. Одновременно на законодательном уровне

будет повышаться гибкость существующих стандартов и происходить постепенное стирание различий между ливийскими стандартами и МСФО.

На наш взгляд, путь сближения ливийских стандартов бухгалтерского учета с МСФО должен пройти три этапа:

1-й этап – улучшение нормативно-правовой системы путем обновления и изменения законодательных актов бухгалтерского учета;

2-й этап – издание новых стандартов бухгалтерского учета на основе МСФО;

3-й этап – конвергенция ливийских стандартов бухгалтерского учета с МСФО для определенных компаний, составляющих консолидированную финансовую отчетность.

Выводы из этого исследования и перспективы дальнейших исследований в данном направлении. Таким образом, важно решить вопрос: подразумевает ли конвергенция полный переход различных стран на МСФО либо ее следует осуществлять посредством совместного обсуждения различных проектов правления КМСФО и разработки усовершенствованной системы стандартов совместно с органами, регламентирующими финансовый учет в отдельных странах. Разрешение данных противоречий имеет большое значение с точки зрения выбора путей дальнейшей унификации международной системы финансовой отчетности.

Достижение единого набора стандартов учета и отчетности является требованием времени. Мы отстанем, если этот процесс конвергенции займет больше времени. Видение конвергенции в мире бухгалтерского учета может вдохновлять многих, но в практической области это очень сложная задача. Многие из начальных препятствий были преодолены, и значительный прогресс в направлении сближения принципов и процедур учета между странами уже достигнут. Инициативы конвергенции в настоящее время работают намного эффективнее, чем прежде. Различия все еще существуют, но они сужаются. Ожидается, что темпы прогресса в сфере конвергенции в ближайшие годы будут ускоряться.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Nobes C. International Variations in IFRS Adoption and Practice. The Association of Chartered Certified Accountants, 2011. 38 p.
2. Ramanna K., Sletten E. Network Effects in Countries' Adoption of IFRS. Harvard Business School, 2013. 48 p.
3. Shima K.M., Yang D.C. Factors Affecting the Adoption of IFRS. International Journal of Business. 2012. № 17(3). P. 276–298.
4. Lourenco I., Branco M. Main Consequences of IFRS Adoption: Analysis of Existing Literature and Suggestions for Further Research. URL: <http://www.scielo.br>.
5. Das B., Shil N.C., Pramanik A.K. Convergence of Accounting Standards: Internationalization of Accounting. International Journal of Business and Management January. 2009. Vol. 4. № 1. URL: <http://www.ccsenet.org/journal.html>.
6. Liu Jinxing. Convergence of international accounting standards: Process and Status. Accounting Learning, June, 2009.

7. Прокопович Д. Прогресс применения МСФО в мире. URL: http://prokopovich.org/2014/01/13/comments_on_review_of_the_conceptual_framework/.
8. Селиванова В. Новое в МСФО в 2016 году. МСФО на практике. 2016. № 1. URL: <http://msfo-practice.ru>.
9. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. М., 1999. 476 с.
10. International Accounting. Peter Walton, Axel Haller and Bernard Raffournier, International Thomson Business Press, 1998.
11. Сагетдинова Э.А. Будущее финансовой отчетности по стандартам ГААП США. Корпоративная финансовая отчетность. 2009. № 8. С. 39–44.
12. Стрит Д.Л. GAAP 2002: Конвергенция. Исследование усилий разных стран по распространению и достижению конвергенции с МСФО. 2002. URL: www.ifad.net.
13. Шнейдман, Л.З. Переход на МСФО: состояние и следующие шаги. Финансы. 2013. № 1. С. 6–10.
14. URL: <https://gaap.ru/>.
15. Pacter P. IFRS® as global standards: a pocket guide. URL: <http://www.ifrs.org/Use-around-the-world/Documents/IFRS-as-global-standards-Pocket-Guide-April-2015.PDF>.
16. Ball R., Robin A., Wu J.S. Incentives versus standards: Properties of accounting income in four East Asian countries. Journal of Accounting and Economics. 2013. № 36. P. 235–270. URL: <http://faculty.chicagobooth.edu/ray.ball/research/Papers/2003%20Incentives%20versus%20Accounting%20Standards%20-%20East%20Asia.pdf>.
17. Ball R. International Financial Reporting Standards (IFRS): Pros and cons for investors. Accounting and Business Research. International Accounting Policy Forum. 2013. P. 5–27. URL: <http://ro.uow.edu.au/cgi/viewcontent.cgi?article=1792&context=commpapers>.
18. Intergovernmental Working Group of Experts on International Standards of Accounting and Reporting (ISAR). 2006. URL: <http://unctad.org/en/Pages/DIAE/ISAR/IFRS-Implementation.aspx>.

ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ ЯК ОБ'ЄКТ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

HUMAN CAPITAL AS AN OBJECT OF ACCOUNTING

Бурденко І.М.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри бухгалтерського обліку
та оподаткування,
Навчально-науковий інститут бізнес-технологій
«Українська академія банківської справи»
Сумського державного університету

Гололобова Н.В.

студентка,
Навчально-науковий інститут бізнес-технологій
«Українська академія банківської справи»
Сумського державного університету

У статті досліджено підходи до трактування поняття «людський капітал», проаналізовано основні концепції його обліку та доведено необхідність розгляду людського капіталу як об'єкту бухгалтерського обліку у складі активів підприємства. На основі аналізу економічної сутності поняття «людський капітал» виділено два підходи до його трактування: інвестиційний та соціальний. Узагальнено ознаки належності людського капіталу до активів: одержання економічної вигоди в майбутньому, наявність контролю над активом, оцінка активу. Обґрунтовано віднесення їх до нематеріальних активів. Розглянуто міжнародні системи та методики обліку людського капіталу, такі як моделі корисності та моделі активів (витратні), які пов'язані із застосуванням спеціальних рахунків основного капіталу, а також узагальнення інформації в різних звітах.

Ключові слова: людський капітал, активи, об'єкт обліку, нематеріальні активи.

В статье исследованы подходы к определению понятия «человеческий капитал», проанализированы основные концепции его учета и доказана необходимость рассмотрения человеческого капитала как объекта бухгалтерского учета в составе активов предприятия. На основе анализа экономической сущности «человеческий капитал» выделены два подхода к его трактовке: инвестиционный и социальный. Обобщены признаки принадлежности человеческого капитала к активам: получение экономической выгоды в будущем, наличие контроля над активом, оценка актива. Обосновано отнесение их к нематериальным активам. Рассмотрены международные системы и методики учета человеческого капитала, такие как модели полезности и модели активов (расходные), связанные с применением специальных счетов основного капитала, а также обобщение информации в различных отчетах.

Ключевые слова: человеческий капитал, активы, объект учета, нематериальные активы.

The article studies the approaches to interpretation of the concept "human capital", analyzed the basic concepts of its accounting and proves the need to consider human capital as an object of accounting in the assets of the enterprise. On the basis on the analysis of the economic essence "human capital", were distinguished two approaches to the interpretation of this concept: investment and social. Besides, the article generalizes the signs of the ownership of human capital to assets: obtaining economic benefits in the future, the existence of control over the asset, asset valuation; it is substantiated that they are classified as intangible assets. Considered international systems and methods of accounting for human capital, such as utility models or asset models (expense) that are associated with the use of special accounts of fixed capital, and generalization of information in various reports.

Key words: human capital, assets, the object of accounting, intangible assets.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Сучасні реалії розвитку економіки мають інноваційну спрямованість, людські ресурси є ключовим фактором виробництва та розвитку суспільства у цілому. Розробники винаходять продукти в Apple, розро-

бляють нові надійні тканини у Nike, працюють із постачальниками в Ashan або вітають клієнтів у Watsons. Усі ці працівники мають цінність, і переважно завдяки людям ці компанії мають такий успіх. Проте такого об'єкта у вітчизняному обліку досі не існує. Основними його об'єктами є готівка, інвентар, земля, будівлі, машини та

обладнання, засоби програмного забезпечення, патенти і жодної згадки про найважливішу цінність підприємства – його людей. Як користувачі фінансової звітності повинні приймати обґрунтовані рішення, коли відсутня інформація про найважливішу та потенційно найціннішу інформацію?

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Вперше питання бухгалтерського обліку людського капіталу розглянуто зарубіжними науковцями Є. Фламхольцем [3], Т. Шульцем [5], М. І. Кутером [13], Г. Беккером [8] наприкінці 1960-х років. Питанням людського капіталу як облікової категорії присвячено праці О.А. Агеєвої [7], А.П. Шихвердієва [26], Я.В. Соколова [21], А.І. Добриніна [12], С.О. Дятлова [12] та ін. Дослідження зарубіжного обліку людських ресурсів здійснювали Р. Лікерт, Р. Германсон [22], М. Александер [1].

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Мета статті – обґрунтувати необхідність та довести можливість розгляду поняття «людський капітал» як облікової категорії та відображення її у фінансовій звітності вітчизняних підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Основоположник концепції людського капіталу Е. Фламхольц уважав, що бухгалтерська інформація про людський ресурс є необхідною для прийняття важливих стратегічних рішень. Ці дані мають використовуватися під час оцінки альтернативних інвестиційних

можливостей, а звичайний підхід не визнає інвестицій такого роду. Під час оцінки проекту в розрахунок беруться фізичні активи, до яких також необхідно додавати інвестиції у людський капітал. Окрім того, він зазначав: «Люди – не активи, але послуги, що надаються ними, як очікується, забезпечать підприємство активами; хоча персонал може вільно залишати компанію, його праця та робочий час відповідно до трудового договору можуть бути використані роботодавцем для отримання доходів» [3].

Нині в Україні не існує навіть загальноприйнятого єдиного та затвердженого на державному рівні тлумачення поняття «людський капітал», що ще більш ускладнює трактування цієї категорії в обліковому аспекті.

Для визначення місця людського капіталу в бухгалтерському обліку, на нашу думку, слід розглянути сутність дефініції «людський капітал» (табл. 1).

На основі аналізу вищенаведених визначень можна виділити два підходи до трактування даного поняття: інвестиційний та соціальний. Більшість із розглянутих дефініцій [9; 16; 11; 23] можна віднести до інвестиційного підходу, оскільки у його контексті людський капітал розглядається як створена в результаті витрат на навчання, здобуття досвіду, мотивацію вартість, що в подальшому принесе певні економічні вигоди. Інші тлумачення [8; 25; 24] можна вважати соціальним підходом, де сутність людського капіталу розглядається як сукупність вроджених здібностей, талант, здоров'я, здобута освіта та знання.

Таблиця 1

Трактування економічної сутності поняття «людський капітал»

Автори	Визначення поняття «людський капітал»
1	2
Г. Беккер [8]	Виробничі знання, вміння і професійна підготовка, якими володіє окрема людина
О.І. Чорна [25]	Накопичений запас здоров'я, вмінь, знань, навичок
Н. Голикова [9]	Вартість запасу здібностей, досвіду, знань, які залучені до процесу господарювання, капіталізовані на основі найму та приносять додану вартість (прибуток)
С. Фішер, Р. Дорибуш, К. Шмалензі [24]	Природжені здібності і талант людини, а також її освіта та набута кваліфікація
Г. Менк'ю [16]	Накопичені інвестиції в освіту і навчання людей у процесі роботи
А.І. Добринін [12]	Сформований у результаті інвестицій та накопичений людиною певний запас здоров'я, знань, навичок, здібностей, мотивацій, які відповідно використовуються у процесі праці та сприяють зростанню його продуктивності та заробітку
О. Грішнова [11]	соціально-економічна категорія, що характеризує та пояснює сукупність сформованих та розвинутих унаслідок інвестицій продуктивних здібностей, особистих рис і мотивацій поведінки індивідів, що перебувають у їхній власності, використовуються в економічній діяльності, сприяють зростанню продуктивності праці та впливають завдяки цьому на зростання доходів свого власника і національного доходу
Н.В. Ушенко [23]	Це капітал, формування якого відбувається в результаті інвестицій у розвиток цих активів

Джерело: складено авторами

На нашу думку, талант та вроджені якості, які є складниками природно-соціального підходу, є невід'ємною частиною людського капіталу, що доповнюються інвестиціями в його розвиток, тому найбільш точно визначеним є поняття, надане в роботі А.І. Добриніна [12], оскільки воно поєднує у собі обидва підходи, визначаючи, що саме інвестиції є проявом людського капіталу.

«Людський капітал – це форма капіталу, тому що служить джерелом майбутніх заробітків чи майбутніх задоволень або того й іншого разом і є складником людини» [4]. Г. Беккер зазначав, що капіталом є не тільки уречевлена, а й жива праця, тобто якості людини, що сприяють її продуктивному відтворенню. А серед інших негрошових благ Г. Беккер, окрім культурних, називає також професійне зростання [8].

У дослідженнях також зазначається, що людський капітал може накопичуватися, примножуватися або зменшуватися і, крім цього, схильний до фізичного та морального зносу, чим і схожий з фізичним капіталом. Накопичення людського капіталу відбувається у процесі накопичення знань і розвитку здібностей людини-працівника. Якщо цей процес здійснюється безперервно, то в міру використання людського капіталу його якісні характеристики поліпшуються і збільшуються, що сприяє зростанню продуктивності праці й ефективності виробництва.

Проте існують науковці, які заперечують приналежність поняття «людський капітал» до об'єктів бухгалтерського обліку. Основним аргументом цього є те, що суб'єкт господарювання не має права власності на носія людського капіталу, а традиційний бухгалтерський облік не визнає такий актив і, відповідно, не має права відображати його в регістрах бухгалтерського обліку.

Так, О.А. Агєєва стверджує, що люди є вільними і підприємства не мають контролю над ними, а тому людські ресурси не можуть розглядатися як активи підприємства [7]. М.І. Кутер, своєю чергою, зазначає: «Хоча працівники підприємства, ймовірно, є його найціннішим ресурсом, тим не менше вони не належать до ресурсів, що підлягають бухгалтерському обліку, бо не мають вартості та не належать підприємству» [13].

На нашу думку, ці аргументи є неоднозначними та недостатньо обґрунтованими, не відповідають реаліям і рівню розвитку сучасної економічної думки. Це підтверджується тим, що для визнання активу наявність права власності не є ключовим фактором. Під час розгляду цього питання пріоритет надається економічному праву власності, яке є більш широким поняттям, аніж юридичне.

Власність як економічна категорія проявляється у вигляді відносин між людьми з приводу розподілу різних коштів, продуктів виробництва, матеріальних благ шляхом безперешко-

ного використання, володіння і розпорядження [17]. Економічне право власності передбачає володіння економічними вигодами від використання активу у своїй діяльності, а не фізичне володіння.

Як стверджує професор Дж. Кеннінг, «основний критерій для визначення належності даного об'єкта до активів підприємства носить скоріш економічний характер, аніж юридичний» [2]. Аналогічної точки зору притримується Я.В. Соколов: «...якщо між юридичним та економічним осмисленням факту господарської операції існують протиріччя, бухгалтеру варто вибирати економічну інтерпретацію» [21].

До того ж ця позиція узгоджується з принципом бухгалтерського обліку «превалювання сутності над формою», згідно з яким операції й інші події слід відображати відповідно до їх економічної реальності, а не тільки за їх юридичної формою.

Російський учений А.П. Шихвердієв вважає, що «людський капітал як актив є власністю не організації, а самого працівника, проте сукупність працівників, які працюють на підприємстві, досить ймовірно розглядати як його людський капітал» [26].

Ще сотні років тому А. Сміт відзначив значення людського капіталу в роботі «Багатство націй»: «Людина, яка отримала освіту в результаті своєї важкої праці та витратила значну кількість часу для певного заняття, що вимагає надзвичайної спритності та майстерності, можна порівняти з дорогою машиною» [20]. Машини – це дорогі активи. Люди ж володіють здібностями та знаннями, які можна порівняти з дуже дорогою машиною, й їх слід порівнювати та розглядати як актив. Більшість компаній не могла досягти своїх цілей без розумової потужності своєї робочої сили.

На думку Іспанської асоціації обліку та адміністрування, обліковувати людський капітал як актив варто в тому разі, якщо він справді вирішує певні проблеми. Тут маєтися на увазі оцінка ділової репутації, гнучкості та перспектив підприємства, адже насправді фірма не володіє людським капіталом у такому ж значенні, як вона володіє матеріальними активами [2].

Щодо ознак приналежності людського капіталу до активів підприємства, то американський учений Е. Фламхольц виділяє три основні ознаки людського капіталу як активу: потенційна вигода, наявність прав власності або контролю, можливість грошового виміру [3]. Розглянемо ці характеристики більш детально (табл. 2).

Вітчизняні вчені досить мало уваги приділяють практичним аспектам відображення інформації про людський капітал у бухгалтерському обліку та фінансовій звітності, хоча більшість із них визнає необхідність цього. Водночас зарубіжні компанії на практиці проваджують різні типи систем обліку людських ресурсів (HRA), так звані моделі корисності або моделі

Таблиця 2

Ознаки належності людського капіталу до активів

Ознака належності	Характеристика ознаки
Одержання економічної вигоди в майбутньому	Робоча сила є фактором виробництва, що дає змогу роботодавцю виробляти та реалізовувати виготовлену робітниками продукцію, виконану роботу, надані послуги. Завдяки цьому підприємство може в майбутньому отримати економічні вигоди від використання людського активу протягом усього строку дії трудових відносин
Наявність контролю над активом	Придбання фірмою робочої сили носить характер найму, оформлюється трудовим договором та наказом на прийняття на роботу. Роботодавець установлює певний графік роботи, умови праці, порядок виплати та розмір заробітної плати, доручає працівнику певну роботу та контролює її виконання, тим самим певним чином контролює свій актив
Оцінка активу	Фінансова оцінка людського активу є грошовим виразом накоплених знань та вмінь

Джерело: узагальнено на основі [3]

активів (витратні). Перші дають змогу оцінити економічні наслідки від зміни поведінки трудового персоналу в результаті тих чи інших дій. В основі моделі активів лежить звичайна схема бухгалтерського обліку основного капіталу, що пристосована до особливостей людського капіталу. Витрачені на людські ресурси кошти накопичуються на спеціальних рахунках залежно від призначення: як довгострокові вкладення, що збільшують розмір функціонуючого капіталу людських ресурсів або списуються на витрати [18]. Також у світовій практиці широкого розповсюдження набув досвід створення власної методики обліку нематеріальних активів залежно від особливостей діяльності.

Одним із таких прикладів є облік, розроблений Р. Ликертом, Р. Германсоном та Е. Фламхольцем, що був упроваджений у практику компаній R.G. Barry Corporation та Electrotech Corporation, в основі якого – ідентифікація людських ресурсів як об'єкта обліку, їх оцінка та надання необхідної інформації користувачам. Цей облік передбачав уведення рахунків основного капіталу: інвестиційні витрати найму, витрати на придбання, офіційні та неофіційні витрати на навчання й ознайомлення, витрати на придбання досвіду і витрати на розвиток. За результатами року складалися баланс та звіт про прибутки та збитки, що відображали вплив обліку людського капіталу на традиційні показники. До того ж аналіз довів значне зростання рівня прибутковості компаній і забезпечив зацікавлених користувачів більш повними та достовірними даними обліку [6].

М. Александер [1] досліджував систему HRA, що була впроваджена в компанії Touche Rossand Company і передбачала розрахунок капіталовкладень у кожного працівника на основі змінних та альтернативних витрат, у результаті чого створювалися чотири звіти про людські ресурси: «Зведений звіт про інвестиції в людські ресурси», «Звіт про рух людських ресурсів», «Звіт – аналіз вартості часу» та «Звіт про вклади».

У Скандинавських країнах використовується модель VDT (Value Driving Talks), що передба-

чає розрахунок прибутковості інвестицій у розвиток компетентності працівників компаній. При цьому основна увага приділяється підвищенню їх кваліфікації та професійному зростанню, а вкладення у розвиток працівників стають поруч із загальною стратегією бізнесу. Управління цивільною авіацією Швеції складає звіт про прибутки та збитки й баланс з урахуванням людських ресурсів. При цьому розкривається інформація про зміни вартості людського капіталу, кількості працівників та інші показники, що характеризують склад персоналу. У Данії звітність про людський капітал, відповідно до законодавчих норм, складається з урахуванням загальноприйнятих бухгалтерських критеріїв. Такій інформації надається висока національна та соціальна значимість [22].

А.В. Горшунова розглядає можливість обліку людського капіталу, узагальнивши досвід професійних футбольних клубів. Витрати на придбання прав власності або використання спортсменів обліковуються як нематеріальні активи на рахунку «Інвестиції в людський капітал». Усі витрати, що понесені під час отримання прав власності, враховуються на рахунку «Вкладення в необоротні активи» за субрахунком «Капіталізація витрат на придбання (створення) прав власності й використання гравців» [10].

Розглянемо, до якої саме статті активів підприємства доречно віднести категорію «людський капітал».

Більшість російських дослідників вважає доцільним обліковувати людський капітал у складі нематеріальних активів. Так, А.І. Добринін, С.О. Дятлов та Є.Д. Циренова, враховуючи людський капітал у складі нематеріальних активів, пропонують обліковувати його в розмірі повної вартості за весь період використання, а річну суму амортизації визначати виходячи з річної величини заробітної плати, включаючи виплати на соціальне страхування. Людські ресурси, на їхню думку, можна враховувати в установчих документах підприємства, а терміни й умови інвестування у персонал, розмір заробітної плати, яку можна розглядати як норматив для нарахування амортизації, погоджувати в

колективних або трудових договорах [12]. Окрім того, вчені пропонують здійснювати переоцінку людського капіталу у зв'язку з тим, що під час утворення акціонерних товариств вартість підприємства не буде реально визначена. І ми із цим погоджуємося, оскільки це дасть змогу здійснити додаткову емісію цінних паперів і більш достовірно відобразити частку людського капіталу в його загальному розмірі.

М.А. Мейрієва також пропонує найбільш цінні людські ресурси враховувати у складі нематеріальних активів, визначаючи їх первісну вартість шляхом капіталізації всіх витрат, що пов'язані з прийомом на роботу та навчанням працівника. Крім того, як варіант вона пропонує використовувати позабалансовий рахунок [14].

І. Сапего та О. Лапацька відносять людський капітал до нематеріальних активів, оскільки це поняття відповідає всім нижчезазначеним критеріям:

- ідентифікується і не має матеріально-речової форми;
- використовується під час здійснення господарської діяльності;
- приносить суб'єкту господарювання майбутні економічні вигоди;
- термін корисного використання перевищує 12 місяців;
- вартість може бути виміряна з достатньою надійністю, тобто є документальне підтвер-

дження вартості, а також витрат, пов'язаних з їх придбанням (створенням);

– наявність документів, що підтверджують права правовласника [19].

Якщо звернутися до Міжнародного стандарту фінансової звітності 38 «Нематеріальні активи», можна зазначити, що міжнародний підхід спирається на низку критеріїв, які виокремлюють нематеріальні активи від загальної маси активів підприємства. Так, згідно з МСФЗ 38, нематеріальні активи – це немонетарні активи, які не мають фізичної субстанції та можуть бути ідентифіковані [15]. При цьому вони мають відповідати таким властивостям, як можливість ідентифікації, контроль над ресурсом та наявність майбутніх економічних вигід. Можливість обліку людського капіталу у складі нематеріальних активів, відповідно до міжнародних стандартів, залежить від наявності контролю над активом, що ми обґрунтували вище.

На нашу думку, людський капітал доцільно та необхідно відображати в бухгалтерському обліку вітчизняних підприємств, а саме у статті активу балансу «Нематеріальні активи», адже це поняття має всі необхідні для цього ознаки. Доведемо це за допомогою схеми (рис. 1).

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Таким чином, нами розглянуто основні підходи до приналежності загальновідомої категорії «людський



Рис. 1. Визначення людського капіталу як облікової категорії, що входить до складу нематеріальних активів підприємства

Джерело: складено авторами

капітал» до облікового характеру. Дискусії про необхідність відображення інформації про людські ресурси у звітності підприємств тривають уже півстоліття, людський капітал давно вважається найважливішим фактором розвитку сучасної економіки країн, проте в Україні так і не знаходить свого відображення у системі традиційного бухгалтерського обліку. Відповідно, не всі факти сучасної господарської діяльності підприємств підлягають реєстрації, що не тільки порушує принцип об'єктивності бухгалтерського обліку, а й значно знижує конкурентоспроможність та інвес-

тиційну привабливість підприємств на вітчизняному і світовому ринках, тому існує гостра необхідність виділення такого нового об'єкта обліку, як «людський капітал». Це дасть змогу значно підвищити інформативність звітності вітчизняних підприємств, що забезпечить повною та достовірною інформацією власника про фактичні результати господарських процесів щодо вкладання та використання людських ресурсів, а це, своєю чергою, дасть можливість значно підвищити ефективність господарської діяльності, а також привабити потенційних інвесторів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Alexander M.O. Investments in people. Canadian Chartered Accountant. 1971. № 99. P. 38–45.
- Canning J.B. The Economics of Accountancy. N.Y.: Ronald Press, 1929.
- Flamholtz E.G. Human Resource Accounting: Advances in Concepts, Methods and Applications The Jossey. Bass management series. Springer Science & Business Media, 2012. 390 p.
- Mill J. Principles of Political Economy. L., 1920. P. 47.
- Shultz T. Investment in human capital. American Economic Review. 1961.
- Studies in Productivity. Work Institute in America, Inc. Scarsdale, New York, 1978.
- Агеева О.А. Требования к формированию отчетности по МСФО. Бухгалтерский учет. 2006. № 14. С. 51–57.
- Беккер Г.С. Человеческое поведение: экономический подход. Избранные труды по экономической теории; пер. с англ.; сост. и науч. ред. Р.И. Капелюшников. М.: ГУ ВШЭ, 2003. 672 с.
- Голикова Н.В. Людський капітал як фактор зростання і розвитку економіки: автореф. дис. ... к. е. н.: спец. 08.01.01; Нац. акад. наук України, Ін-т екон. прогнозування. К., 2004. 23 с.
- Гошунова А.В. Контроль в бухгалтерском учете инвестиций в человеческий капитал спортивных организаций. Экономика и управление: анализ тенденций и перспектив развития. 2014. С. 157–163.
- Гришнова О.А. Людський капітал: формування в системі освіти і професійної підготовки. К.: Знання, 2001. 254 с.
- Добрынин А.И., Дятлов С.А., Цыренова Е.Д. Человеческий капитал в транзитивной экономике. СПб., 1999. С. 284.
- Кутер М.И. Бухгалтерский учет: основы теории: учеб. пособ. М.: Экспертное бюро, 1997. С. 496.
- Мейриева М.А. Развитие методического обеспечения учета и анализа человеческих ресурсов коммерческой организации: стратегический аспект: специальность: автореф. дис. ... канд. экон. наук. Ростов н/Д, 2006. 27 с.
- Міжнародний стандарт фінансової звітності (IAS) 38 «Нематеріальні активи». URL: <http://zakon2.rada.gov.ua>.
- Мэнкью Н.Г. Принципы экономики; 2-е изд.; пер. с англ. СПб., 2003. 642 с. URL: <https://studfiles.net/preview/2046062/>.
- Обущенко Т.Н. Бухгалтерский учет человеческого капитала. Наукоеведение. 2016. Т. 8. № 3. URL: <https://naukovedenie.ru/PDF/93EVN316.pdf>.
- Перчук О.В. Сучасна система обліку людського капіталу. Економічний вісник університету. 2012. № 18/1. С. 81–86. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/suchasna-sistema-obliku-lyudskogo-kapitalu>.
- Сапего И.И., Лапацкая О.Н. Человеческий капитал как нематериальный актив. Экономические науки. Учет и аудит. 2011. 3 с. URL: http://elib.psu.by/bitstream/123456789/2888/1/sapego_2011_8-12.pdf.
- Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. М.: Соцэкгиз, 1962. 684 с.
- Соколов Я.В. Денежная оценка трудовых ресурсов организации. Персонал Микс. 2001. № 1. URL: <http://www.cfin.ru/press/pmix/2001-1/10.shtml>.
- Теория измерения капитала и прибыли: монография / под общ. ред. проф. Ф. Бутынца, проф. М. Добрынина. Краков: Fundacja Uniwersytetu. Ekonomicznego w Krakowie, 2010.
- Ущенко Н.В. Теоретичні концепції категорії «людський капітал». Формування ринкових відносин в Україні. 2011. № 7. С. 180–185. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/frvu_2011_7_42.
- Экономика / С. Фишер, Р. Дорнбуш, Р. Шмалензи. М.: Дело ЛТД, 1995. 864 с.
- Чорна О.А. Сутність категорії «людський потенціал». Проблеми підвищення ефективності функціонування підприємств різних форм власності; НАН України, Ін-т екон. пром-ти. Донецьк, 2007. С. 329–341.
- Шихвердиев А.П. Управление человеческим капиталом как фактор обеспечения корпоративной безопасности предприятия: монография. Сыктывкар, 2012. URL: <http://koet.syktu.ru/download/chelkap.pdf>.

ОСОБЛИВОСТІ АУДИТУ ОПЕРАЦІЙ З ІМПОРТУ

FEATURES OF AUDIT OF IMPORT OPERATIONS

Гавриловський О.С.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародного обліку і аудиту,
Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана

Сташенко Ю.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку і оподаткування,
Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана

Зміна форм власності та створення ринкового механізму господарювання в Україні спричинили суттєві зміни в характері взаємовідносин господарюючих суб'єктів, що потребує трансформації системи управління підприємствами та контролю як окремої функції управління. На підприємствах контрольні функції здійснює також аудит. Практична реалізація теоретичних основ аудиту розрахунків по операціях з імпорту ґрунтується на побудові організаційно-інформаційної моделі, яка є одним із прийомів формалізації контрольного процесу в управлінні діяльністю підприємства і передбачає визначення окремих елементів процесу дослідження. Послідовна реалізація елементів наведеної в організаційно-інформаційній моделі аудиту розрахунків по операціях з імпорту підприємства за відсутності надзвичайних обставин забезпечує досягнення поставленої мети, яка полягає у встановленні правильності ведення обліку імпортованих операцій. Використання підприємствами сучасних інформаційних методик і програм у бухгалтерському обліку вимагає від контролюючих органів удосконалення аудиту операцій з імпорту на основі застосування комп'ютерних технологій, а також розроблення автоматизованих програм проведення перевірок фінансово-господарської діяльності підприємств. Завдяки запровадженню новітніх інформаційних систем і технологій у процес проведення аудиторських перевірок зменшується обсяг рутинної технічної роботи під час здійснення аудиту, знижується трудомісткість процедур аудиту, що дає змогу більше уваги приділяти аудиту за вірогідністю показників первинних документів, дослідити причини, які сприяють проявам недоліків. Комп'ютеризація інформаційних систем як внутрішнього, так і зовнішнього аудиту операцій з імпорту є гарантією розвитку та підвищення ефективності управління підприємством.

Ключові слова: аудит, операції з імпорту, мета аудиту, завдання аудиту, види аудиту, зовнішній аудит, внутрішній аудит, робочі документи аудитора, важливий елемент у системі господарюючого контролю, інформаційні системи аудиту.

Изменение форм собственности и создания рыночного механизма хозяйствования в Украине вызвали существенные изменения в характере взаимоотношений хозяйствующих субъектов, которые требуют трансформации системы управления предприятиями и контроля как отдельной функции управления. На предприятиях контрольные функции осуществляет также аудит. Практическая реализация теоретических основ аудита расчетов по операциям по импорту основывается на построении организационно-информационной модели, которая является одним из приемов формализации контрольного процесса в управлении деятельностью предприятия и предусматривает определение отдельных элементов процесса исследования. Последовательная реализация элементов приведенной в организационно-информационной модели аудита расчетов по операциям по импорту предприятия при отсутствии чрезвычайных обстоятельств обеспечивает достижение поставленной цели, которая заключается в установлении правильности ведения учета импортных операций. Использование предприятиями современных информационных методик и программ в бухгалтерском учете требует от контролирующих органов усовершенствования аудита операций по импорту на основе применения компьютерных технологий, а также разработки автоматизированных программ проведения проверок финансово-хозяйственной деятельности предприятий. Благодаря внедрению новейших информационных систем и технологий в процесс проведения аудиторских проверок уменьшается объем рутинной технической работы при осуществлении аудита, снижается трудоемкость процедур аудита, которая позволяет больше внимания уделять аудиту показателей первичных документов, исследовать причины, которые способствуют проявлениям не-

достатков. Компьютеризация информационных систем как внутреннего, так и внешнего аудита операций по импорту является гарантией развития и повышения эффективности управления предприятием.

Ключевые слова: аудит, операции по импорту, цель аудита, задачи аудита, виды аудита, внешний аудит, внутренний аудит, рабочие документы аудитора, важный элемент в системе хозяйствующего контроля, информационные системы аудита.

Changing forms of ownership and creating a market economy mechanism in Ukraine have caused significant changes in the nature of the relationship of economic entities, which requires the transformation of the enterprise management system and control as a separate management function. At the enterprises control functions also carry out audit. The practical implementation of the theoretical bases for the audit of payments for import operations is based on the construction of an organizational and informational model, which is one of the techniques for formalizing the control process in the management of the company's activities and involves identifying individual elements of the research process. The consistent implementation of the elements provided in the organizational and informational model of the audit of payments for operations on import of the enterprise in the absence of extraordinary circumstances ensures achievement of the set goal, which is to establish the correctness of accounting for import operations. The use of modern information technology methods and programs in accounting companies requires from regulatory agencies to improve the audit of import operations based on the use of computer technology, as well as the development of automated programs for audits of financial and economic activities of enterprises. Due to introduction of the newest information systems and technologies in the process of audits, the amount of routine technical work during the audit is reduced, the complexity of the audit procedures decreases, allowing more attention to be paid to the audit on the reliability of the indicators of primary documents, to investigate the causes that contribute to the appearance of deficiencies. Computerization of information systems for both internal and external audit of import operations is a guarantee for the development and increase of the efficiency of enterprise management.

Key words: audit, import operations, audit purpose, audit tasks, types of audit, external audit, internal audit, auditor's working documents, an important element in the system of business control, information audit systems.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Аудит розрахунків із постачальниками та підрядниками є важливим елементом у системі господарського контролю. Українське законодавство дає змогу здійснювати розрахунки за імпортними контрактами між українським резидентом та нерезидентом як в іноземній валюті, так і в гривнях [2, с. 67]. Метою аудиту розрахунків із постачальниками та підрядниками є одержання аудиторських доказів для висловлення незалежної думки стосовно того, чи відповідає облік законодавству та нормативним вимогам, а інформація, яка міститься у фінансовій і податковій звітності, є достовірною у всіх суттєвих аспектах.

Метод – це спосіб теоретичного дослідження або практичного здійснення. В аудиті для збору аудиторських доказів застосовуються ті методи, які визначаються внутрішніми правилами (стандартами), а також відповідають меті та завданням, визначеним умовами домовленості [3, с. 139].

Для ефективності проведення аудиту розрахунків із постачальниками і підрядниками аудитору необхідно визначити, які методи та прийоми будуть використовуватися ним для отримання аудиторських доказів [8, с. 319].

Відповідно до Міжнародного стандарту аудиту (МСА) 500 «Аудиторські докази», під час проведення аудиту розрахунків із постачальниками та підрядниками необхідно застосовувати прийоми, які наведено в МСА.

Методика аудиту – це застосування сукупності способів і прийомів, які дають можливість

провести аудит системно, у найбільш доцільній послідовності. Формування методики аудиту передбачає конкретизацію прийомів, способів і правил проведення перевірки господарсько-фінансової діяльності підприємств відповідно до мети і плану аудиту.

Структура методики включає три рівні:

- об'єкти дослідження;
- джерела отримання інформації;
- прийоми і способи вивчення об'єктів

[3, с. 121].

Загальнонаукові методичні прийоми:

- аналіз та синтез;
- індукція та дедукція;
- аналогія та моделювання;
- абстрагування та конкретизація;
- системний аналіз;
- функціонально-вартісний аналіз.

Специфічні методичні прийоми аудиту можна поділити на декілька груп: Перша з них (фактичні прийоми) включає у себе інвентаризацію, контрольний запуск сировини та матеріалів у виробництво, експертизу (лабораторний аналіз), контрольний вимір, отримання письмових пояснень і довідок. Друга група (документальні прийоми аудиту) включає перевірку по суті, формальну, арифметичну, взаємну перевірку, зустрічну перевірку, контрольне порівняння залишків, відновлення кількісно-сумового обліку [3, с. 122].

У сучасній економічній практиці виділяють різні форми аудиту. Загальноприйнятим є його поділ на зовнішній і внутрішній.

Подібність зовнішнього і внутрішнього аудиту полягає у тому, що обидва спрямовані на визна-

чення правдивості даних у фінансовій звітності, виявлення помилок в обліку. Проте очевидним є те, що найбільш точним, незалежним, професійним є зовнішній аудит.

Зовнішньоекономічна діяльність підприємств грає велику роль у розвитку економіки України. Показники бухгалтерського обліку та аудиту є одними з найголовніших елементів під час прийняття підприємствами обґрунтованих управлінських рішень, спрямованих на отримання найбільш ефективних результатів фінансово-господарської та зовнішньоекономічної діяльності.

Тему статті вибрано для дослідження через те, що імпортні операції мають певні особливості аудиту, а розгляд основ та аспектів таких операцій потребує додаткового наукового обґрунтування.

Бухгалтерське та податкове законодавство з питань зовнішньоекономічної діяльності сьогодні не є узгодженими. Економіка у цій сфері має великий розмір тінізації, через що виникає багато проблем щодо реальності відображення імпортних операцій у бухгалтерському обліку та побудови ефективної системи контролю над такими операціями.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Проблеми вдосконалення аудиту зовнішньоекономічних операцій підприємств завжди знаходилися у центрі уваги вчених-економістів. У дослідження питань теорії та методології аудиту зовнішньоекономічної діяльності, а саме експортно-імпортних операцій, вагомий внесок зробили такі вітчизняні вчені, як: О. Бородкін, А. Герасимович, С. Голов, Ю. Григор'єв, Л. Кіндрацька, В. Костюченко, Ю. Кузьмінський, В. Лінник, Є. Мних, В. Палій, В. Пархоменко, В. Савченко, Г. Сторожук, М. Чумаченко, В. Швець та ін.

Теорію і методологію зовнішньоекономічної діяльності розглянуто також у працях Ф. Бутинця, Т. Войтенко, З. Гуцайлюка, Л. Кадуріної.

Методично-організаційні та облікові аспекти експортно-імпортних операцій розкривають у своїх публікаціях Л. Ірха, Г. Коблянська, О. Непочатенко, Л. Очеретько, Н. Федькевич. Зокрема, питання обліку імпортних операцій широко розглядаються у працях таких українських учених, як: Г. Беднарчук, О. Бондарева, В. Житний, О. Кіляр, М. Кужельний, Ю. Кузьмінський, Ю. Лисенко, В. Рудницький, В. Сопко, М. Стрельнікова.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Варто зазначити, що, незважаючи на значну кількість праць науковців, недостатньо розглянутими залишаються особливості аудиту імпортних операцій у контексті норм нових законодавчих документів. Окрім того, здобутки дослідників недостатньо розкривають питання облікового характеру та документального забезпечення експортно-імпортних операцій.

Більш детального розгляду та дослідження потребує також низка проблем, пов'язаних із трактуванням положень Податкового кодексу і порядком відображення імпортних операцій.

Актуальність теми та науково-практичне значення дослідження зумовлюють недостатність наукового розроблення й обґрунтування методології аудиту імпортних операцій та її практичну цінність для розвитку зовнішньоекономічної діяльності в Україні.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Мета статті – на основі узагальнення теоретичних засад та аналізу практичного досвіду обґрунтувати можливості поліпшення методики аудиту для підприємства України.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Аудиторський процес під час проведення перевірки імпортних операцій можна поділити на сім послідовних етапів:

1. Підготовка до перевірки, складання плану та програми аудиторської перевірки операцій з імпорту.

2. Безпосереднє виконання аудиту (організація роботи на місці).

3. Систематизація матеріалів перевірки в аудиторській документації.

4. Складання підсумкових документів із перевірки, їх узгодження і підписання посадовими особами, що здійснюють управління об'єктом.

5. Представлення результатів перевірки посадовим особам, що призначили перевірку.

6. Усунення недоліків і підготовка документа за результатами перевірки розрахунків.

7. Контроль над усуненням недоліків, виявлених під час перевірки.

На другому етапі відбувається обстеження об'єкта безпосередньої та зустрічної перевірки (відділу постачання, фінансового, матеріального відділу, бухгалтерії, канцелярії, юридичного відділу, складу тощо), підтвердження даних у третіх осіб, а також документальна перевірка господарських операцій.

Планування аудиту імпортних операцій завершується складанням загального плану аудиту з окресленням очікуваного обсягу робіт, графіків і строків проведення аудиту, а також розробленням аудиторської програми, яка визначає обсяг, види і послідовність аудиторських процедур (експертиз, підтверджень, аналізу та ін.), необхідних для формування об'єктивної й обґрунтованої думки про об'єкт, який перевіряється [8, с. 259].

Оскільки на основі митної вартості товару, який імпортується, що зазначається у митній декларації, розраховуються мито, акцизний податок, податок на додану вартість, аудиторю необхідно перевірити правильність їх нарахування та відображення в обліку підприємства.

Під час експортно-імпортних операцій підприємство здійснює необхідні платежі по імпортних операціях в іноземній валюті, тому перед ауди-

тором стоїть необхідність перевірки валютних операцій.

Аудиторська перевірка призначається наказом директора підприємства, у якому вказуються організаційний метод перевірки (наприклад, документальна або комплексна), об'єкт і завдання перевірки, за який період проводиться перевірка та строк її проведення.

Предметами перевірки операцій з імпорту є:

- об'єктивність бухгалтерської та управлінської інформації про імпортні операції (наприклад, про розрахунки з іноземними контрагентами);
- рівень розрахунково-платіжної дисципліни;
- стан розрахунків (співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованостей);
- інше [4, с. 160].

Пристаючи до перевірки імпортних операцій, аудитор повинен ознайомитися із зовнішньоторговельними контрактами. Основну увагу при цьому необхідно звернути на контрактну вартість, а саме на умови оплати товару (порядок і форму розрахунків), терміни і валюту платежу.

По кожному імпортному товару, який надійшов на підприємство, потрібно ознайомитися з митними деклараціями, накладними та іншими документами.

На наступному етапі перевірки потрібно перевірити і встановити, чи правильно відображені записи на рахунках бухгалтерського обліку за імпортними операціями, а також визначена вартість товарів, що надійшли, перераховані в грошову одиницю України. Аудитор повинен знати, що під час придбання майна за іноземну валюту за межами України за наявності митного контролю і митного оформлення датою здійснення операцій, на яку проводиться перерахунок митної вартості ввезеного майна, вважається дата митного оформлення, вказана у митній декларації.

Під час придбання майна за іноземну валюту за межами України за відсутності митного контролю і митного оформлення датою здійснення операції, на яку проводиться перерахунок вартості майна, зазначений у товарно-транспортній накладній, вважається дата надходження цього майна, зазначена в накладній.

Вартість робіт і послуг, які виконуються сторонніми організаціями за іноземну валюту, перераховується у грошову одиницю України за офіційним курсом Національного банку України, що діє на дату фактичного виконання робіт (надання послуг), зазначену в акті виконаних робіт (наданих послуг). Слід також перевірити відображення на рахунках бухгалтерського обліку операцій, пов'язаних із комісійною винагородою.

Аудитор повинен перевірити записи з обміну валюти для цілей імпорту товарів, адже вони будуть свідчити про:

- дотримання валютного та митного законодавства;

– вибраний метод визначення митної вартості імпортованих матеріальних активів для потреб підприємств;

– визначення та облік правильної суми курсових різниць, що виникають у результаті валютних платежів за імпортні товари, та їхній вплив на фінансові показники імпорту підприємства;

– формування об'єктивної інформації про потоки імпорту (інвентаризація, товари низької вартості, напівфабрикати, товари) для ефективного прийняття управлінських рішень;

– визначення визнання доходів та витрат, що пов'язані з операціями з імпорту [3, с. 106].

Проведення аудиту – це певна послідовність здійснення аудиторських процедур, що реалізуються через упорядковану систему способів та прийомів дослідження фактів господарського життя залежно від мети та завдань аудиту [3, с. 94].

Договір на аудиторську перевірку – документ, що засвідчує факт досягнення домовленості між аудитором і клієнтом про проведення аудиторської перевірки, закріплює права, обов'язки і відповідальність сторін [3, с. 97].

Після підписання договору аудиторі слід розробити план та програму аудиторської перевірки, що дасть змогу ефективно та вчасно провести аудит.

Чинним законодавством України передбачена адміністративна, кримінальна та фінансова відповідальність за порушення його норм, особливо за:

– одержання резидентами кредитів, позик в іноземній валюті від нерезидентів без реєстрації договорів до резидентів застосовуються фінансові санкції: штрафи у сумі, еквівалентній 1% розміру одержаного кредиту чи позики і перерахованій у національну валюту України за офіційним обмінним курсом Національного банку України на день одержання кредиту, позики з подальшою обов'язковою реєстрацією зазначених договорів (згідно з Указом Президента «Про врегулювання порядку отримання резидентом кредитів, позик в іноземній валюті від нерезидента і застосуванні штрафних санкцій за порушення валютного законодавства» від 27 червня 1999 р. № 734/99 [9]);

– здійснення операцій із валютними цінностями, щодо яких необхідно отримувати індивідуальну ліцензію Національного банку України;

– порушення резидентами порядку розрахунків, передбаченого Декретом Кабінету Міністрів України «Про систему валютного регулювання та валютного контролю» від 19 лютого 1993 р. № 15-93 [1], а саме: у розрахунках між резидентами і нерезидентами в межах торговельного обороту використовуються як засіб платежу іноземна валюта та грошова одиниця України – гривня, крім того, такі розрахунки здійснюються лише через уповноважені банки в порядку, встановленому Національним банком України;

– несвоєчасне подання, неподання або викривлення звітності за валютними операціями;

– невиконання резидентами вимог до декларування валютних цінностей та іншого майна, яке знаходиться за межами України. Декларування валютних цінностей проводять усі суб'єкти ЗЕД відповідно до Наказу Міністерства фінансів України «Про затвердження форми Декларації про валютні цінності, доходу і майна, яке належить резиденту України і знаходиться за її межами» від 25 грудня 1995 р. № 207 [7].

У цілому ініціативний аудит є одним із видів аудиторських перевірок, що проводиться за бажанням власника компанії. Найчастіше він проводиться, щоб проаналізувати і грамотно організувати порядок ведення бухгалтерського та податкового обліку. Іноді такий аудит може застерегти від можливих податкових санкцій і суперечок із податковими органами.

Такий вид аудиту може бути як комплексним, так і частковим. Відмінність комплексного аудиту від обов'язкового полягає у завданнях, поставлених перед аудитором, а не в обсязі робіт, що перевіряються. Не завжди є необхідність замовляти комплексну перевірку підприємства, тому в рамках ініціативного аудиту може проводитися аудит окремих операцій.

Ініціативний аудит не є обов'язковим, але частіше за все проводиться у разі зміни власника компанії; продажу компанії як майнового комплексу; перевірки стану бухгалтерського обліку і допомоги в роботі бухгалтерської служби; оптимізації оподаткування; поставовки системи бухгалтерського обліку; впровадження великих інвестиційних проектів; перевірки ефективності роботи адміністративного персоналу; підвищення довіри партнерів і інвесторів і т. д.

Серед типів операцій, за якими проводиться ініціативний аудит, є аудит імпорتنих операцій. Окрім того, він також може проводитися для таких типів операцій, як аудит фінансових операцій, аудит по окремих податках, аудит системи внутрішнього контролю, аудит окремих контрактів, аудит імпорتنих операцій, аудит експортних операцій, аудит взаєморозрахунків з окремими контрагентами, аудит під час ліквідації підприємства.

Звіт незалежного аудитора (аудиторський висновок) дасть змогу зробити висновок про економічний стан та ефективність господарської діяльності підприємства.

Як відомо, здійснення будь-якого виду аудиту вимагає документального оформлення. Важливість ведення документації, яка стосується прийнятих рішень, зумовлюється тим, що вона є основою складання аудиторських висновків. Суть робочих документів, їх зміст, форма, володіння та порядок зберігання викладені в МСА 230 «Аудиторська документація». У цьому МСА зазначається, що аудиторська документація – це записи виконаних аудиторських процедур,

відповідних отриманих аудиторських доказів та висновків, яких дійшов аудитор (іноді також уживають такі терміни, як «робочі документи» або «робоча документація») [6, с. 165]. У робочу документацію вноситься інформація, яка, на думку аудитора, є важливою для того, щоб правильно виконати аудиторську перевірку, й яка повинна підтвердити висновки та пропозиції в аудиторському висновку. Передбачено два види документів для оформлення процесу аудиту: робочі та підсумкові [3, с. 200].

На етапі завершення аудиту аудитор складає звіт незалежного аудитора про результати аудиторської перевірки. Звіт незалежного аудитора надається широкому колу користувачів. Висновки аудиторів є підставою для прийняття рішень власниками, акціонерами, банками, страховими компаніями та іншими користувачами інформації після отримання даних. Оприлюднення висновку аудитора є свідченням того, що річний бухгалтерський звіт підприємства у цілому та в усіх частинах відповідає чинному законодавству України, правилам ведення бухгалтерського обліку й є достовірним.

Відповідно до ст. 7 Закону України «Про аудиторську діяльність», Звітом незалежного аудитора називається документ, що складений відповідно до стандартів аудиту та передбачає надання впевненості користувачам щодо відповідності фінансової звітності або іншої інформації концептуальним основам, які використовувалися під час її складання.

Крім того, концептуальними основами можуть бути закони та інші нормативно-правові акти України, положення (стандарты) бухгалтерського обліку, внутрішні вимоги та положення суб'єктів господарювання, інші джерела.

Форму і зміст звіту аудитора, що надається за результатами аудиту фінансової звітності, переважно розглядає Міжнародний стандарт аудиту 700 «Формування думки та складання звіту щодо фінансової звітності», який нині є чинним для аудитів фінансової звітності за періоди, що починаються 15 грудня 2014 р. або пізніше.

МСА 700 передбачено надання за результатами аудиту фінансової звітності аудиторського звіту із визначенням вимоги до форми аудиторського звіту.

Висновок аудитора за результатами аудиту буває різних видів.

Позитивний висновок надається клієнту, коли, на думку аудитора, виконано такі умови:

– аудитор отримав усю інформацію й пояснення, необхідні для цілей аудиту;

– надана інформація достатня для відображення реального стану справ на підприємстві;

– є адекватні й достовірні дані з усіх суттєвих питань;

– фінансова документація підготовлена згідно з прийнятою на підприємстві системою бухгалтерського обліку, котра відповідає вимогам українського законодавства;

– фінансова звітність складена на основі дійсних облікових даних і не містить суттєвих відхилень;

– фінансова звітність складена належним чином за формою, затвердженою у встановленому порядку.

Аудитор може надавати висновок із застереженням, коли виконуються такі умови:

– облікова політика підприємства відповідає концептуальній основі фінансової звітності та обставинам функціонування підприємства;

– прийняті підприємством облікові оцінки відповідають фактичним обставинам функціонування підприємства;

– інформація, яка представлена у фінансових звітах, є відповідальною, надійною, порівняльною та зрозумілою;

– фінансові звіти дають змогу розкрити та зрозуміти користувачам вплив суттєвих операцій та подій на інформацію, що міститься у фінансових звітах.

Модифікований аудиторський висновок містить зауваження до звітності. Він оформлюється, якщо у аудитора є підстави для сумніву в точності даних і професійному підтвердженні своєї думки.

Негативний аудиторський висновок надається тоді, коли звітність є свідомо помилковою, складеною невірно, на підставі неправдивих даних та недостовірно відображає економічне становище суб'єкта перевірки.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Аудит зовнішньоекономічної діяльності підприємств є важливою складовою частиною їх успішного функціонування на зовнішньому ринку. Методика аудиторської перевірки дає змогу організувати аудит на якісному рівні, причому витрати часу на його проведення будуть найбільш оптимальними.

Мета аудиту розрахунків із постачальниками – отримання аудиторських доказів. З їх допомогою аудитор має можливість висловити свою незалежну думку з приводу відповідності обліку операцій, що ведеться на підприємстві, законодавству. Крім того, аудитор перевіряє, чи є достовірною інформація, яка міститься у фінансовій і податковій звітності підприємства, яке проходить аудиторську перевірку.

Розглянуто види аудиторських доказів, прийоми, що застосовуються під час проведення аудиту розрахунків із постачальниками та підрядниками за МСА 500, загальнонаукові методичні прийоми, специфічні методичні прийоми, етапи аудиторського процесу під час проведення перевірки операцій з імпорту, аудиторські процедури під час перевірки відображення в обліку імпортних операцій, перелік предметів перевірки операцій з імпорту, етапи проведення аудиту та документ, що засвідчує факт досягнення домовленості між аудитором і клієнтом про проведення аудиторської перевірки, закрі-

плює права, обов'язки і відповідальність сторін, види порушень, які регулюються чинним законодавством України, види документації для оформлення процесу та результатів аудиту, основні види робочих документів аудиторів.

Встановлено, що планування аудиту імпортних операцій завершується складанням загального плану аудиту з окресленням очікуваного обсягу робіт, графіків і строків проведення аудиту, а також розробленням аудиторської програми, яка визначає обсяг, види і послідовність аудиторських процедур, необхідних для формування об'єктивної й обґрунтованої думки про об'єкт, який перевіряється.

З'ясовано, що на етапі завершення аудиту аудитор складає аудиторський звіт про результати аудиторської перевірки та аудиторський висновок, причому аудиторський звіт складають тільки для замовника, а аудиторський висновок надається широкому колу користувачів. Форму і зміст звіту аудитора, що надається за результатами аудиту фінансової звітності, переважно розглядає Міжнародний стандарт аудиту 700 «Формування думки та складання звіту щодо фінансової звітності».

У роботі досліджено структуру аудиторського звіту та перелік МСА, які використовуються під час формування аудиторських висновків та звітності. Важливим аспектом у цьому питанні є класифікація аудиторських висновків, які бувають чотирьох видів (позитивний, із застереженням, негативний або ж аудитор дає відмову в наданні висновку).

На сучасному етапі розвитку ринкових відносин, трансформації діяльності вітчизняних суб'єктів господарювання до міжнародних стандартів та нормативів в удосконаленні наявної методики проведення аудиту імпортних операцій важливу роль відіграє комплекс інформаційних технологій і систем. Охопивши майже всі боки економічної діяльності підприємств та установ, інформаційні технології поступово переходять і в галузь контролю, що вносить суттєві зміни в процес проведення аудиторської роботи суб'єктами аудиту.

Створення інформаційної системи аудиту – складний процес проектування. Метою проектування є підготовка проектних документів і впровадження людино-машинної системи управління організацією. У процесі проектування виявляються найбільш суттєві характеристики економічного об'єкта, вивчаються його зовнішні і внутрішні інформаційні потоки, створюються математичні і фізичні аналоги досліджуваної системи та її елементів, встановлюються умови взаємодії людини і технічних засобів управління.

Розглядаючи ІС у технологічному аспекті, можна виділити апарат управління. Компоненти, що залишилися (інформаційна технологія, інформаційна система розв'язання функціональних завдань і система підтримки прийняття рішень), інформаційно і технологічно

взаємопов'язані і становлять основу архітектури ІС.

Ретельно спроектоване технологічне забезпечення інформаційної технології дає змогу не лише успішно розв'язати функціональні завдання управління, а й у рамках системи підтримки прийняття рішень менеджерам і керівникам організацій проводити аналітичну і прогностичну роботу для подальшого ухвалення управлінських рішень в інтерактивному режимі.

Використання підприємством сучасних інформаційних методик і програм у бухгалтерському обліку вимагає від контролюючих органів удосконалення аудиту на основі застосування комп'ютерних технологій, а також розроблення автоматизованих програм проведення перевірок фінансово-господарської діяльності підприємств.

Завдяки запровадженню новітніх інформаційних систем і технологій у процес проведення аудиторських перевірок зменшується обсяг рутинної технічної роботи під час здійснення аудиту, знижується трудомісткість процедур аудиту, що дає змогу більше уваги приділяти аудиту за вірогідністю показників первинних документів, дослідити причини, які сприяють проявам недоліків.

За допомогою інформаційних технологій і систем можна автоматизувати як математичні (додавання, віднімання тощо), так і логічні (порівняння, вибірка та інше) дії, що виникають у процесі контролю. Інформаційні масиви, банки даних дають змогу використовувати програмним шляхом у будь-який проміжок часу великі обсяги інформації для проведення аудиту з метою виявлення зловживань, відхилень і порушень. Програмний аудит можливий тоді, коли під час проектування будуть ураховуватися потреби контрольних служб, особливості їх функціонування та специфіки роботи, наприклад включення до складу інформаційних масивів даних, які необхідні для перевірки, розроблення спеціальних завдань для проведення аудиту.

Незважаючи на високу ефективність інформаційних технологій, усе ж таки не всі аудиторські дії піддаються автоматизації. Так, одержання різних пояснень, довідок, виявлення причин порушень і зловживань, а також більшість дій із фактичного аудиту вимагають творчих зусиль аудитора.

Програми повинні контролювати взаємопов'язані показники в масивах інформації і здійснювати контрольні записи, які свідчать про можливі зловживання, передбачати відбір і друкування даних, що підлягають аудиту за окремими ділянками обліку, перевіряти зміст масивів даних за допомогою програм, які дають змогу виявити несанкціоновані зміни.

Доцільно розробити пакет тестових програм для перевірки роботи вхідних засобів контролю інформації, що обробляється на комп'ютері, спеціальні програми для контролю інформації, які оцінюють вхідні дані з позиції виявлення помилок, що найчастіше зустрічаються, програми і засоби зберігання контрольних записів, які свідчать про різні відхилення.

Комп'ютерна техніка застосовується перевіряючими під час проведення інвентаризації на підприємстві для виявлення розбіжностей фактичних і облікових даних, які зберігаються у пам'яті. Прикладом такого програмного забезпечення є СУБД Microsoft Access, FoxPro та ін.

Окрім перелічених можливостей інформаційних технологій, аудитори сьогодні використовують різноманітні комп'ютеризовані методи аудиту, які умовно можна поділити на два типи:

– контрольні дані: дані, що використовують для комп'ютерної обробки з метою перевірки функціонування комп'ютерних програм об'єкта аудиту;

– програмне забезпечення контролю: комп'ютерні програми, що використовують для перевірки змісту файлів автоматизованих облікових систем об'єкта аудиту.

Комп'ютеризація інформаційних систем як внутрішнього, так і зовнішнього аудиту розрахунків з оплати праці є гарантією розвитку та підвищення ефективності управління підприємством.

Таким чином використання інформаційних технологій під час проведення аудиту імпорнтних операцій є не тільки актуальним завданням і найважливішим фактором успішної роботи перевіряючого, а й необхідною умовою її виконання.

Під час проведення аудиту з використанням комп'ютерного середовища перевіряючий передусім оцінює стан бухгалтерського обліку із залученням фахівців із різних галузей і практики, а саме спеціалістів інформаційних систем обліку, контролю, бухгалтерів, менеджерів, маркетологів.

Виділяємо два підходи до проведення автоматизованого аудиту. Перший напрям пов'язаний лише з одержанням інформації із середовища обчислювального комплексу, тобто ручне проведення порівняння даних із вихідними даними і даними звітності. Другий напрям пов'язаний із проведенням аудиту безпосередньо із застосуванням обчислювальної техніки. Він передбачає не тільки розрахункові процедури, а й процедури аудиту та виконання тих операцій, які людиною не сприймаються візуально.

Отже, проведення перевірки в умовах комп'ютеризації є основним напрямом удосконалення аудиту операцій з імпорту.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Декрет Кабінету Міністрів України «Про систему валютного регулювання та валютного контролю» від 19 лютого 1993 р. № 15-93.
2. Деркалюк В. Основні аспекти аудиту експортно-імпортової діяльності підприємства: Всеукраїнська студентська Інтернет-конференція. 2012. URL: <http://conf-cv.at.ua/forum/83-810-1>.
3. Аудит: навч.-метод. посібн. для самостійного вивчення дисципліни / Л.В. Дікань, Н.Ф. Чечетова, Ю.О. Голуб та ін.; за заг. ред. канд. екон. наук, професора Л.В. Дікань. Х.: ІНЖЕК, 2009. 276 с.
4. Козак Ю.Г., Логвінова Н.С. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: навч. посіб.; за ред. Ю.Г. Козака, Н.С. Логвінової, М.А. Зайця; 4-е вид., перероб. та доп. К.: Освіта України, 2012. 272 с.
5. Левченко Н.М., Пальчиковський С.В. Методологічні аспекти аудиту експортно-імпорتنних операцій. Інноваційна економіка. 2013. № 4. С. 23–28.
6. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг / О.Л. Ольховікова та ін.; пер. з англ. К.: Міжнародна федерація бухгалтерів, Аудиторська палата України, 2015. 846 с.
7. Наказ Міністерства фінансів України «Про затвердження форми Декларації про валютні цінності, доходу і майна, яке належить резиденту України і знаходиться за її межами» від 25 грудня 1995 р. № 207.
8. Немченко В.В. Аудит (Основи державного, незалежного професійного та внутрішнього аудиту): підручник; за ред. д. е. н. проф. В.В. Немченко та О.Ю. Редько. К.: ЦУЛ, 2012. 536 с.
9. Указ Президента «Про врегулювання порядку отримання резидентом кредитів, позик в іноземній валюті від нерезидента і застосуванні штрафних санкцій за порушення валютного законодавства» від 27 червня 1999 р. № 734/99.

КОНТРОЛІНГ ЯК ЧИННИК МОДЕЛЮВАННЯ УПРАВЛІНСЬКИХ СИСТЕМ В ЕКОНОМІЦІ ЛІСОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

CONTROLLING AS A FACTOR OF MANAGEMENT SYSTEM MODELING IN THE ECONOMICS OF FORESTRY ENTERPRISES

Гайдучок Т.С.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри бухгалтерського обліку,
оподаткування та аудиту,
Житомирський національний агроекологічний університет

Дмитренко О.М.

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри бухгалтерського обліку,
оподаткування та аудиту,
Житомирський національний агроекологічний університет

Розглянуто проблемні аспекти функціонування лісогосподарських підприємств та розвитку лісової галузі в Україні. Визначено необхідність упровадження системи контролінгу в управлінні лісогосподарськими підприємствами та окреслено перспективи його становлення і розвитку як чинника моделювання управлінської системи підприємства. Обґрунтовано вимоги до створення та основні завдання служби контролінгу.

Ключові слова: лісова галузь, лісогосподарські підприємства, фінансування, проблеми розвитку, контролінг, система контролінгу, управління, служба контролінгу, завдання служби контролінгу.

Рассмотрены проблемные аспекты функционирования лесохозяйственных предприятий и развития лесной отрасли в Украине. Определена необходимость внедрения системы контроллинга в управлении лесохозяйственными предприятиями и намечены перспективы его становления и развития как фактора моделирования управленческой системы предприятия. Обоснованы требования к созданию и основные задачи контроллинга.

Ключевые слова: лесная отрасль, лесохозяйственные предприятия, финансирование, проблемы развития, контроллинг, система контроллинга, управление, служба контроллинга, задачи контроллинга.

The problematic aspects of forestry enterprises functioning and forest industry development in Ukraine are considered. The necessity of introduction of controlling system in forestry enterprises management is determined and prospects of its formation and development as a factor of the enterprise management system modeling are outlined. The requirements for creation and the main tasks of the controlling service are substantiated.

Key words: forest industry, forestry enterprises, financing, development problems, controlling, control system, management, controlling service, tasks of controlling service.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. У сучасних умовах динамічні зміни зовнішнього середовища визначають тенденції розвитку управлінських інформаційних систем та спонукають підприємства, у т. ч. лісогосподарські, перетворюватися на складніші системи, для яких необхідні перспективні методи управління. Інноваційним моментом у менеджменті стала поява контролінгу як функціонально відособленого напрямку економічної

роботи на підприємстві, пов'язаного з реалізацією фінансово-економічної контролюючої функції у менеджменті для прийняття оперативних і стратегічних управлінських рішень [1].

Як показує досвід останніх років, проблема організації контролінгу є актуальною та потребує детального опрацювання для подальшого впровадження, оскільки жодне підприємство незалежно від специфіки своєї діяльності не може ефективно функціонувати і розвиватися на ринку без належної організації системи

контролінгу або створення служби контролінгу. На нашу думку, впровадження контролінгу на вітчизняних підприємствах зумовлене необхідністю підвищення ефективності їхньої діяльності, а також вирішенням комплексу завдань із планування, внутрішнього контролю та управління фінансово-господарською діяльністю.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Проблеми сутності контролінгу досліджували у своїх працях такі закордонні та вітчизняні вчені, як: Д. Хан, Е. Майєр, Р. Манн, О.О. Терещенко, Д.М. Морозов, Е.Л. Попченко, А.М. Кармінський, Н.І. Оленів, А.Г. Приймак, С.Г. Фалько, Ю.П. Яковлев, М. Білуха, А. Бодюк, Ф. Бутинець, В. Мурашко, Є. Романів, Л. Сухарева та ін.

Незважаючи на всю проблематику даного питання, нині, як уже було відзначено, воно досить актуальне. Різні аспекти формування та розвитку контролінгу, визначення місця інформаційної системи у функціонуванні служби контролінгу, вплив контролінгу на ефективність управління підприємствами тощо є предметом наукових досліджень вітчизняних і зарубіжних науковців.

Необхідно виділити наукові напрацювання О.В. Пожуєва [2], О.Б. Сливінської [3], М.П. Бутко [4], Т.А. Говорушко, Д.О. Кроніковського [5], Н.М. Михайличенко, А.О. Токаревої [6] та ін. У своїх працях автори:

- актуалізують потребу впровадження системи контролінгу на підприємствах України;
- обґрунтовують найпоширеніші мотиваційні причини необхідності використання контролінгу;
- доводять, що створення самостійної системи контролінгу необхідно орієнтувати на великі підприємства зі складною внутрішньою організаційною структурою тощо.

Проте дотепер мало уваги приділяється вивченню принципів функціонування та структури контролінгу на підприємствах різних галузей національної економіки. Серед таких напрацювань можна виділити публікації Н.Б. Пугарської, яка досліджує роль служби контролінгу в організаційній структурі банку. В останніх публікаціях автором розглянуто основні концептуальні підходи до трактування контролінгу, визначено його цілі, завдання та функції відповідно до специфіки банківської діяльності [7]. Впровадження контролінгу в управлінні підприємствами автосервісу з урахуванням специфіки їхньої фінансово-господарської діяльності та управління знаходить відображення у наукових напрацюваннях В.В. Червякової [8]. Розробленням та обґрунтуванням наукової концепції й практичних рекомендацій щодо вдосконалення обліку і впровадження контролінгу в систему управління аграрними підприємствами займається Л.А. Сахно [9]. Разом із тим відсутні дослідження

щодо впровадження контролінгу в систему управління підприємствами лісової галузі.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є вивчення проблем функціонування лісової галузі та обґрунтування теоретичних аспектів впровадження контролінгу як основи моделювання управлінських систем у діяльності лісогосподарських підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Державні лісогосподарські підприємства як суб'єкти господарювання відіграють значну роль у соціально-економічних процесах, що відбуваються в Україні. Проте їхню діяльність дестабілізують різні чинники, внаслідок чого вони отримують певні збитки.

Так, із 2016 р. припинено фінансування заходів із ведення лісового і мисливського господарства з державного бюджету. Частково витрати на створення лісових насаджень, їх догляд, охорону та захист від шкідників і хвороб покриваються за рахунок власних обігових коштів підприємств.

Згідно з державним бюджетом України на 2018 р., за кодом 2805060 «Ведення лісового і мисливського господарства, охорона і захист лісів у лісовому фонді» Державному агентству лісових ресурсів України планувалося виділити 151 млн. грн. державного фінансування. У попередні роки на програму виділялося: у 2017 р. – 141 млн. грн., у 2016 р. – 66 млн. грн., у 2015 р. – 398 млн. грн. Фахівцями Державного агентства лісових ресурсів прораховано, що мінімально необхідна сума для забезпечення функціонування лісової галузі за цим кодом становить 422 млн. грн. [10].

Через постійне недофінансування, за даними Державного агентства лісових ресурсів України, лісова галузь має негативні наслідки:

- роботи зі створення нових насаджень на малопродуктивних і деградованих землях, у тому числі полезахисних лісових смуг, проводяться у недостатніх обсягах;
- нікому гасити пожежі. Досвід показує, що потужностей та можливостей ДСНС недостатньо для вчасного та ефективного гасіння пожеж;
- не здійснюється на належному рівні охорона лісу від незаконних рубок;
- відзначено різке збільшення шкідників та хвороб лісу;
- припинено вирощування посадкового матеріалу на Півдні та Сході, що унеможливить у подальшому створення лісових насаджень. Без державної підтримки лісогосподарські підприємства нересурсних областей не можуть забезпечити ведення лісового та мисливського господарства в повному обсязі [11].

Втрата лісогосподарськими підприємствами фінансової стабільності має не лише фінансово-економічні наслідки, а й соціальні, екологічні та негативно відображається на вартості деревини, товарній і асортиментній структурі

деревини. На думку багатьох учених та практиків лісового господарства, реформування галузі потребує вдосконалення механізму фінансування лісового господарства з урахуванням регіональних особливостей, удосконалення системи оподаткування, оновлення системи продажу необробленої деревини тощо [12].

Поряд із проблемами недофінансування варто згадати і про внутрішні проблеми лісогосподарських підприємств, зокрема про: недосконалість організаційної структури та управління якістю продукції, що позначається на її конкурентоспроможності; відсутність системи управлінського аналізу; нераціональне використання лісоматеріалу; надмірну вирубку лісів; обмеженість обсягів переробки деревини та реалізації продукції, недосконалість системи ціноутворення; неефективність системи контролю (майже на 30% територій лісів досі не здійснюється електронний облік деревини [11]) тощо.

Враховуючи обмеженість державного фінансування, важливим фактором розвитку лісової галузі та лісогосподарських підприємств зокрема є створення сприятливих умов для надходження інвестицій від приватних осіб (інвесторів), що є можливим за умов упровадження повної та ефективної переробки сировини, нетоварної деревини та відходів деревообробки, налагодження передових технологій виробництва, ефективного контролю над станом лісозаготівлі та лісових насаджень, підвищення конкурентоспроможності продукції лісопереробки та продуктивності праці, збільшення рівня експорту.

Зважаючи на це, для забезпечення стабільного розвитку лісогосподарських підприємств та ефективного управління ними, насамперед, потрібні нові методи управління, що відповідають складності та динамічності зовнішнього середовища. Зокрема, контролінг – це одна з провідних підсистем управління сучасним підприємством. Це нова концепція в управлінні підприємством, яка здатна генерувати стратегічні управлінські рішення.

Погоджуючись із думкою науковців [13], відзначимо, що контролінг (стратегічний менеджмент) – це підсистема управління, що поєднує у собі елементи функцій контролю, планування, обліку та аналізу. Залежно від суб'єкта контролю за наявності достатніх службових повноважень контролера до вищевказаного переліку може додаватися функція розпорядництва. Отже, контролінг – міжфункціональний елемент управління.

Як стверджують науковці [14], система контролінгу – це принципово нова концепція інформації й управління, яку можна визначити як обліково-аналітичну систему, що реалізує синтез елементів обліку, аналізу, контролю, планування, забезпечує як оперативне, так і стратегічне управління процесами досягнення цілей.

В основі функціонування системи контролінгу лежать комплексний та своєчасний збір інформації про стан внутрішнього і зовнішнього середовища підприємства, її аналіз та систематизація, а також доведення цієї інформації до відома керівництва для прийняття оперативних управлінських рішень. Оперуючи значними інформаційними потоками, контролінг виявляє «вузькі місця», визначає відхилення, їх причини, а також пропонує заходи щодо виправлення недоліків та поліпшення ситуації на підприємстві.

Система інформаційних потоків, своєю чергою, є найважливішим елементом системи контролінгу, оскільки одним з основних його завдань є саме інформаційна підтримка управління, вирішення якої можливе тільки за умови чіткого та злагодженого функціонування системи інформаційних потоків на підприємстві. Варто погодитися з думкою В.М. Проценко [15], що інформація є одним із найважливіших понять у процесі моделювання управлінських рішень, у процесі відображення зв'язку в організованих системах. Інформація, яку формує система контролінгу, повинна відповідати таким вимогам, як достовірність, повнота, суттєвість, корисність, зрозумілість, своєчасність, регулярність тощо [16].

Система контролінгу орієнтована на майбутнє та надає важливу інформацію для: визначення майбутніх перспектив та обґрунтування стратегії розвитку; контролю над поточною діяльністю; оптимізації витрат; оцінки ефективності діяльності та управління прибутком підприємства; зниження суб'єктивності в процесі прийняття управлінських рішень.

Контролінг посилює управління підприємствами, інтегруючи, координуючи і спрямовуючи діяльність різних служб і підрозділів підприємства на досягнення оперативних і стратегічних цілей. Власне, контролінгові дії спрямовані на те, щоб гарантувати виконання поставлених завдань. Основними критеріями, яким відповідає контролінг, є комплексність та інтегрованість, завдяки чому він забезпечує цілісний погляд на діяльність підприємства в минулому, теперішньому і майбутньому часі, системний підхід до виявлення і вирішення проблем, що виникають перед підприємством [17]. Створення самостійної системи контролінгу необхідно орієнтувати на середні й великі підприємства зі складною внутрішньою організаційною структурою, оскільки обсяги діяльності та інформації будуть викликати у цьому разі напружену роботу працівників відділу або служби [18].

Контролінг – це функціонально відособлений напрям аналітичної діяльності, пов'язаний із реалізацією інформаційного забезпечення управління підприємством. Реалізація функцій контролінгу може бути покладена на конкретну особу або ж на окрему службу. Також є можливість використання аутсорсингу контролінгових

послуг або ж часткового залучення зовнішніх консультантів (косорсинг). Найбільш продуктивним є створення власної служби контролінгу, хоча необхідно враховувати розміри підприємства та обсяги його діяльності. Служба контролінгу прагне так управляти процесами поточного аналізу (регулювання планових і фактичних показників), щоб за можливості уникнути виникнення помилок.

Від ефективності виконання службою контролінгу своїх завдань залежить життєздатність підприємства. Із цього витікає необхідність її впровадження на лісогосподарських підприємствах, які знаходяться на порозі фінансової кризи, що нині особливо актуально. Введення в організаційну структуру лісогосподарських підприємств служби контролінгу є новим поняттям. Від правильної організації її діяльності залежать ефективність і якість роботи цієї служби з позиції оптимізації цілей і вироблення альтернативних рішень, пов'язаних із впливом керівництва на інші економічні служби, для успішного виконання кінцевих завдань підприємства. Служба

контролінгу поряд із бухгалтерією, фінансовим відділом, планово-економічним відділом входить до складу фінансово-економічної служби (відділу) підприємства.

Організаційно-методичні основи створення системи контролінгу на підприємстві включають у себе питання аналізу інформаційних потоків, визначення місця контролінгу в системі управління, можливих варіантів впровадження контролінгу на підприємстві та, зокрема, організації служби контролінгу. Під час створення служби контролінгу на підприємстві необхідно враховувати певні концептуальні вимоги (рис. 1).

Служба контролінгу займає досить привілейоване місце в структурі управління, оскільки всі інші служби мають надавати їй усю необхідну інформацію, саме тому доцільним є її підпорядкування заступнику директора з економічних питань (фінансовому директору) або ж власне керівнику підприємства.

Враховуючи специфіку організаційної структури лісогосподарських підприємств, значною перевагою у створенні в них служби контролінгу є

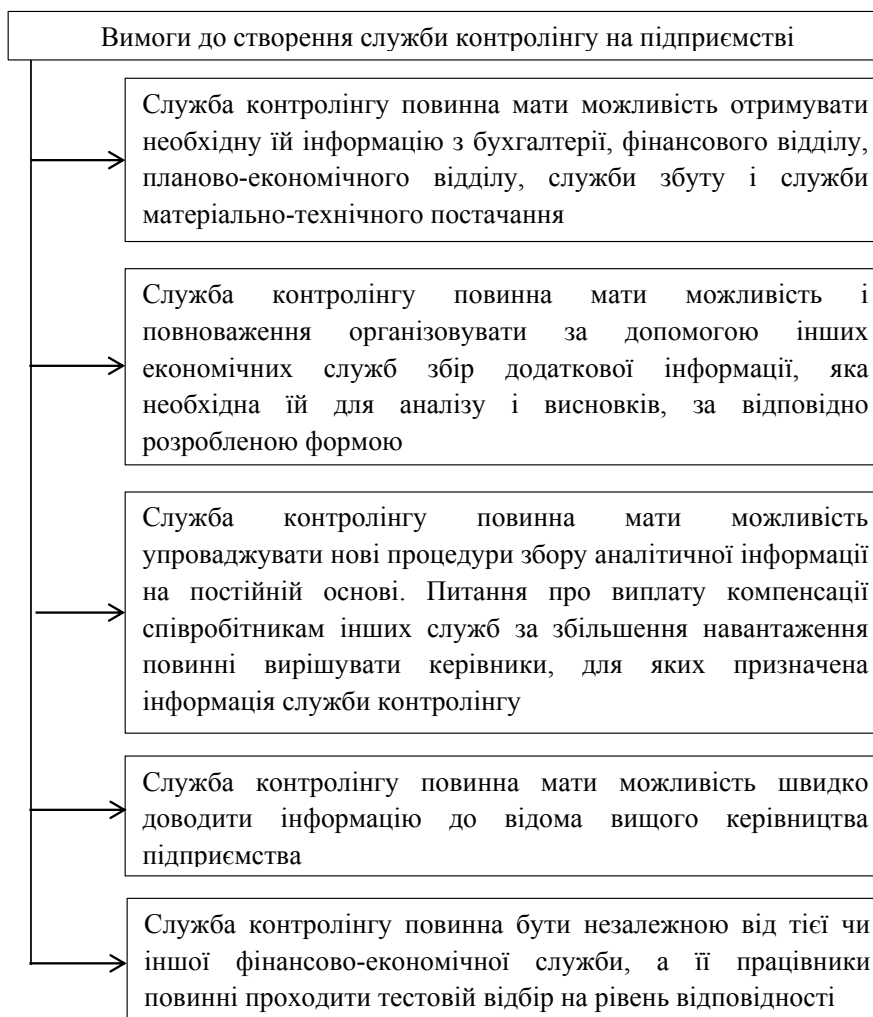


Рис. 1. Вимоги до формування системи контролінгу на підприємстві

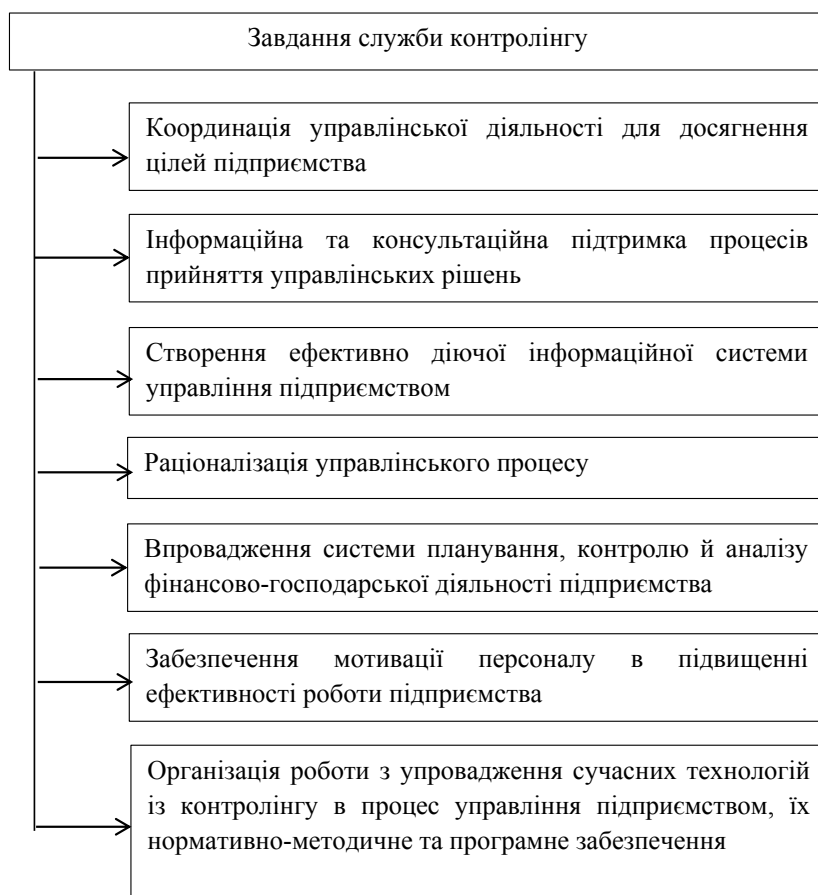


Рис. 2. Завдання служби контролінгу

Джерело: узагальнено на основі [19; 20]

зосередження інформації в одному місці (службі), оперативне її одержання та опрацювання, а також можливість формування єдиної системи планування та контролю над підрозділами.

Перелік основних завдань служби контролінгу на підприємстві представлено на рис. 2.

Із досвіду впровадження контролінгу на підприємствах раціональним є такий склад служби контролінгу [21]:

- начальник служби контролінгу;
- контролер-куратор цехів;
- контролер-спеціаліст з управлінського обліку;
- контролер-спеціаліст з інформаційних систем.

На початковому етапі впровадження службу контролінгу рекомендується формувати з трьох-чотирьох співробітників (контролерів), у кожного з яких будуть свої посадові обов'язки.

Враховуючи, що сьогодні система контролінгу ще недостатньо розвинута і схвалена на лісогосподарських підприємствах України, варто відзначити, що її впровадження спро-

можне сформувати пріоритетні напрями діяльності вітчизняних лісогосподарських підприємств, забезпечити можливості їх конкуренції з іноземними підприємствами в майбутньому та перспективи фінансово-економічного розвитку.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Широке запровадження якісної системи контролінгу на лісогосподарських підприємствах дасть змогу керівництву забезпечити фінансову стабільність та ефективність функціонування підприємств шляхом підвищення якості та результативності управління. Кожне підприємство виходячи із власних можливостей, обсягів господарювання та пріоритетів може самостійно вибирати форму організації системи контролінгу на підприємстві (створення служби, покладання функцій контролінгу на конкретну особу тощо), але ігнорування впровадження такої системи в умовах сьогодні є недоцільним та невиправданим.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ванькович Л.Я. Характеристика окремих типів управлінських інформаційних систем. Вісн. нац. ун-ту «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. 2008. № 624. С. 19–23.
2. Пожуєв О.В. Роль контролінгу в системі управління підприємством. Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. 2011. Т. 3. С. 245–251.
3. Сливінська О.Б. Впровадження системи контролінгу на підприємствах України. Агросвіт. 2015. № 11. С. 34–37.
4. Бутко М.П. Організація системи контролінгу на підприємствах України. Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». 2014. Вип. 6 (2). С. 116–118.
5. Говорушко Т.А., Кроніковський Д.О. Проблемні аспекти впровадження контролінгу в Україні. Економічний часопис-XXI. 2011. № 1–2. С. 51–53.
6. Михайличенко Н.М., Токарева А.О. Проблеми та перспективи впровадження контролінгу як сучасного інструменту управління підприємством. Научный вестник Донбасской государственной машиностроительной академии. 2017. № 1. С. 176–181.
7. Пугарська Н.Б. Роль служби контролінгу в організаційній структурі банку. Бізнес Інформ. 2015. № 5. С. 259–264.
8. Червякова В.В. Основні етапи впровадження контролінгу на підприємствах автосервісу. Автомобільні дороги і дорожнє будівництво. 2012. Вип. 85. С. 112–123.
9. Сахно Л.А. Формування інформаційних потоків обліку та контролінгу. URL: <http://magazine.faaf.org.ua/formuvannya-informaciynih-potokiv-obliku-ta-kontrolingu-v-sistemi-upravlinnya-agrarnimi-pidpriemstvami.html>.
10. Лісова галузь знову залишиться без фінансування? URL: <http://www.lisportal.org.ua/84914/>.
11. Публічний звіт Державного агентства лісових ресурсів України за 2017 рік. URL: <http://komekolog.rada.gov.ua/uploads/documents/35328.pdf>.
12. Мостепанюк В.А., Гайдучок Т.С. Фінансування лісового господарства України в контексті європейського досвіду. Аграрна наука, освіта, виробництво: європейський досвід для України: матеріали міжнар. наук.-практ. конф. (Житомир, 17–18 листопада 2015 р.). Житомир: ЖНАЕУ, 2015. С. 619–622.
13. Коцупатрий М.М., Гуцаленко У. Сутність та місце контролінгу в управлінні підприємством. URL: <http://repository.vsau.org/getfile.php/3766.pdf>.
14. Бондар Н.М. Формування системи контролю на сучасному підприємстві. Управління проектами, системний аналіз і логістика. 2007. № 4. С. 206–210.
15. Проценко В.М. Формування управлінських рішень на основі релевантного підходу. Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. 2013. № 4 (24). С. 131–138.
16. Кіпіоро І.М. Формування системи контролінгу на підприємстві. Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. 2012. Вип. 22 (2). С. 250–254.
17. Швидка О.П. Види контролінгу на підприємстві та їх взаємозв'язок Ефективна економіка. 2013. № 12. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2645>.
18. Прокопенко О.В. Економічна суть контролінгу, його місце в системі управління підприємством. Вісн. Сумського держ. ун-ту. Серія «Економіка». 2011. № 4. С. 27–34.
19. Маркіна І.А., Таран-Лала О.М., Гунченко М.В. Контролінг для менеджерів: навч. посіб. Київ: Центр учбової літератури, 2013. 304 с.
20. Брітченко І.Г., Князевич А.О. Контролінг: навч. посіб. Рівне: Волинські обереги, 2015. 280 с.
21. Калайтан Т.В. Контролінг: навч. посібл.: Новий Світ-2000, 2010. 252 с.

СУДОВО-ЕКОНОМІЧНА ЕКСПЕРТИЗА У РОЗСЛІДУВАННІ СХЕМ УХИЛЕННЯ ВІД ОПОДАТКУВАННЯ

FORENSIC-ECONOMIC EXPERTISE IN INVESTIGATING TAX EVASION SCHEMES

Мищенко Т.М.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри аудиту та економічного аналізу,
Університет державної фіскальної служби України

У статті обґрунтовано необхідність використання судово-економічної експертизи для формування доказової бази у кримінальних провадженнях із питань ухилення від сплати податків. Визначено особливості предмета, об'єктів, напрямів та завдань експертного дослідження в процесі розслідування схем ухилення від оподаткування з використанням фіктивного підприємництва.

Ключові слова: ухилення від оподаткування, податки, експертиза, кримінальне провадження.

В статье обоснована необходимость использования судебно-экономической экспертизы для формирования доказательной базы по уголовным производствам по вопросам уклонения от уплаты налогов. Определены особенности предмета, объектов, направлений и задач экспертного исследования в процессе расследования схем уклонения от налогообложения с использованием фиктивного предпринимательства.

Ключевые слова: уклонение от налогообложения, налоги, экспертиза, уголовное производство.

The article substantiates the necessity of using forensic economic expertise to form evidence base in criminal proceedings on tax evasion. The peculiarities of the subject, objects, directions and tasks of expert research in the process of investigation of tax evasion schemes with the use of fictitious business are determined.

Key words: tax evasion, taxes, expertise, criminal proceedings.

Постановка проблеми. Процеси глобалізації та кризові явища сучасної економіки України значно ускладнюють умови функціонування суб'єктів господарювання. Це має вияв у збільшенні економічних правопорушень, значна частина яких пов'язана з ухиленням від сплати податків. Практика розслідування такого виду економічних злочинів свідчить про постійне вдосконалення способів та механізмів їх здійснення, набуття ними масового характеру і більш витончених форм. Тому в процесі досудового розслідування злочинів із питань ухилення від сплати податків органи слідства ДФС використовують знання спеціалістів у галузях науки, мистецтва, техніки, товарознавства та найчастіше – з питань бухгалтерського обліку, фінансового контролю та економічного аналізу. Такими спеціалістами є фахівці у сфері судово-економічної експертизи, спеціалізація знань яких полягає в умінні вивчити бухгалтерську та іншу інформацію, об'єктивно оцінити її на предмет законності та достовірності, розпізнати в ній ознаки протиправних дій, пов'язаних з ухиленням від сплати податків.

Реалізація експертом спеціальних економічних знань залежить від поставлених слідством

завдань, які повинні враховувати особливості використаних інструментів (схем) ухилення від оподаткування. Це вимагає чітких дій як у власній діяльності експерта, так і в його взаємодії зі слідчими органів ДФС, що сприяє формуванню повної та якісної доказової бази для всебічного й об'єктивного дослідження обставин справи щодо умисного ухилення від сплати податків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у формування теоретичних, організаційних та методичних засад судово-економічної експертизи здійснили вітчизняні та зарубіжні вчені, такі як М.Т. Білуха, Ф.Ф. Бутинець, М.І. Камлик, О.Р. Шляхов. Питаннями аналізу найбільш актуальних для України інструментів (схем) ухилення від сплати податків, оцінки їх наслідків, перспектив і способів подолання займалися такі науковці, як Ю. Дроговоз, В. Дубровський, І. Лещух, М. Мельник, Р. Семко, В. Черкашин. Особливості використання судово-експертних досліджень в оподаткуванні досліджували вчені Л.М. Духновська, В.Д. Понікаров, В.В. Федчишина, В.П. Хомутенко, А.В. Хомутенко.

Однак поява нових інструментів ухилення від сплати податків та трансформація наявних вимагає удосконалення методик розслі-

дування цих злочинів шляхом посилення їх обов'язкового складника – судово-економічної експертизи – через урахування особливостей механізму їх вчинення.

Метою статті є визначення особливостей проведення судово-економічної експертизи для формування доказової бази у кримінальних провадженнях із питань ухилення від сплати податків. А також встановлення предметної сфери дослідження, уточнення об'єктів, завдань та напрямів експертизи з урахуванням специфіки і особливостей механізму вчинення злочину шляхом залучення фіктивного підприємства.

Виклад основного матеріалу. Своєрідність податкових злочинів полягає в тому, що їх виявлення можливе за допомогою податкових перевірок, проте розслідування механізму скоєння цих злочинів, встановлення винних осіб та обсягів завданої шкоди вимагають використання спеціальних знань, зокрема у сфері судово-економічної експертизи. Спосіб вчинення податкового злочину є визначальним для розслідування злочинної технології ухилення від сплати податків. Розмаїття цих способів (схем) ухилення у поєднанні з прийомами бухгалтерського маскування вчинених злочинів, зумовлює той факт, що вкрай складним є виявлення ознак таких злочинів звичайними перевірочними, оперативно-розшуковими та слідчими заходами без використання експертно-економічного дослідження.

Для виокремлення особливостей проведення судово-економічної експертизи у разі використання різноманітного інструментарію ухилення від сплати податків насамперед необхідно розглянути саме поняття «ухилення від сплати податків» (табл. 1).

Аналіз джерел, вказаних у таблиці 1, свідчить про єдність науковців у розумінні поняття «ухилення від сплати податків» як дій, спрямованих на порушення чинного законодавства, що привели до фактичного ненадходження коштів до бюджетів чи державних цільових фондів. Проте відсутній єдиний підхід щодо розмежування поняття «ухилення від сплати податків» та «уникнення сплати податків». У деяких джерелах [4; 6; 8; 10] ці поняття неправомірно отожднюють, що приводить до суперечностей, які виникають у практичній площині діяльності слідчих органів ДФС у разі судового оскарження їхніх дій платниками податків. Тим паче що чинне законодавство не містить детального уточнення цих понять, проте Кримінальний кодекс України підкреслює умисність виконання протиправних дій, спрямованих на незаконне зниження податкових зобов'язань.

Уникнення від сплати податків передбачає прагнення платника до їх зменшення без порушення чинного законодавства з використанням неузгодженості законодавства з різних галузей права або «вузьких місць» окремих законодавчих актів. Умисне ухилення від їх сплати – це коли платник має намір взагалі не виконувати

(повністю або частково) покладені на нього податкові зобов'язання. У підсумку в першому разі прагнення платника податків до зменшення податкових платежів – це його право, а в другому – злочин, за який він повинен нести відповідальність.

У процесі розслідування справ, пов'язаних з ухиленням від сплати податків, важливим питанням є встановлення схем (інструментів), за допомогою яких здійснюється протиправна дія. Дослідження науковців В. Дубровського, Ю. Дроговоза, В. Черкашина свідчать, що найпоширенішими схемами ухилення від сплати податків є: офшорні схеми, конвертаційні центри, «сірий імпорт», контрабанда та інші. Науковці вказують, що на цих схемах бюджет країни може втрачати від 100 до 150 млрд грн. за рік [13].

За результатами їх досліджень сформовано рейтинг схем відповідно до грошового обігу та втрат доходів бюджету (таблиця 2).

Найбільш масштабні інструменти ухилення від сплати податків (офшорні схеми) масово застосовуються великими та надвеликими підприємствами, які (на відміну від більшості країн світу) домінують у вітчизняній економіці і при цьому завдяки своїм неформальним зв'язкам мають великі можливості для уникання податків, цілком порівнянні з тими, що зазвичай приписують малому бізнесу [13, с. 2]. Майже дві третини експортних операцій в Україні проходять за непрямыми контрактами, через офшори [14]. За приблизними оцінками, 54 млрд грн податків втратила держава в 2017 році через те, що великі компанії ведуть бізнес через офшорні зони [15].

Більшість вказаних схем ухилення від сплати податків є типовими і для інших країн світу, проте структура економіки, особливості правового регулювання, історичні фактори, географічне розташування тощо посилюють впливовість тих чи інших інструментів на економіку конкретної країни. Так, потужна (до 40%) тіньова сторона процесу ринкових трансформацій економіки в нашій державі привела до виникнення економіко-кримінального феномену під умовною назвою «конвертаційний центр» [13, с. 17]. Про розмах функціонування цієї схеми свідчать дані ДФС, відповідно до яких тільки в 2017 році збитки від їхньої діяльності становили 2,5 млрд. грн., а загалом за вказаний період виявлено 480 різноманітних схем ухилення від оподаткування [16, с. 9, 49].

Узагальнення оперативно-слідчої практики органів ДФС показало, що слідчі (розшукові) дії є основними засобами доказування під час розслідування кримінальних проваджень про ухилення від сплати податків. Проте у слідчих виникають питання, вирішення яких неможливе без залучення до розслідування осіб, що володіють спеціальними економічними знаннями. Крім того, не завжди досить матеріалів документальної перевірки для доведення винуватості

Таблиця 1

Тлумачення поняття «ухилення від сплати податків»

№з/п	Джерело	Тлумачення поняття
1.	Л.П. Сідельникова, Н.М. Костіна [1]	Ухилення від сплати податків - нелегальний шлях зменшення податкових зобов'язань, заснований на свідомому використанні методів приховування доходів і майна від податкових органів і недостовірності бухгалтерської і податкової звітності
2	Фінанси: Оксфордський толковий словник [2]	Ухилення трактується як приховування податкової бази і/або надання в податкові органи завідомо хибної інформації
3	Дж. Стігліц [3]	Ухилення – незаконний відхід від сплати податків
4	Економічна енциклопедія [4, с. 778–779]	Ухилення слід розуміти як сукупність легальних і незаконних способів приховування доходів від оподаткування.
5	В. Вишневський, А. Веткін [5]	Ухилення від сплати податків – це протиправні дії зі зменшення податкових зобов'язань, наслідками яких у разі їх виявлення може бути відповідальність за порушення податкового законодавства.
6	І.В. Александров [6]	Дії платника податків, які дозволяють йому уникнути або тією чи іншою мірою зменшити його обов'язкові платежі до бюджету у вигляді податків, зборів та інших платежів.
7	ст. 212 КК України (редакція від 14.06.2018) [7]	Умисне ухилення від сплати податків, зборів (обов'язкових платежів), що входять в систему оподаткування, введених у встановленому законом порядку, вчинене службовою особою підприємства, установи, організації незалежно від форми власності або особою, що займається підприємницькою діяльністю без створення юридичної особи, чи будь-якою іншою особою, яка зобов'язана їх сплачувати, якщо ці діяння призвели до фактичного ненадходження до бюджетів чи державних цільових фондів коштів у значних, великих або особливо великих розмірах
8	В.Г. Баранова, О.Ю. Дубовик, В.П. Хомутенко [8]	Ухилення від податків – свідомі дії платників податків, спрямовані на несплату податків через заниження відомостей про величину доходів, вартість майна, які підлягають оподаткуванню, або повне їх приховування
9	В. Олійниченко [9, с. 198]	Ухилення від сплати податків є цілеспрямованими діями платників податків, які дають їм змогу зменшити чи повністю виключити сплату до бюджету чи державних цільових фондів податкових зобов'язань.
10	І.А. Майбуров, А.М. Соколовська [10, с. 385]	Ухилення – це форма зменшення податкових та інших обов'язкових платежів, за якої платник податків навмисно чи ненавмисно ухиляється від сплати податків або скорочує розмір своїх податкових зобов'язань із порушенням норм чинного законодавства
11	Ю.Б. Іванов, А. І. Крисоватий, А.Я.. Кізіма, В. В. Карпова [11]	Під ухиленням від сплати податків слід розуміти діяння особи, спрямоване на повну або часткову несплату певних податків, зборів, інших обов'язкових платежів, які мають сплачуватися підприємствами, установами та організаціями різних форм власності, а також фізичними особами. Фактично ухилення характеризується бездіяльністю, тобто невиконанням конституційного обов'язку зі сплати податків, зборів і обов'язкових платежів.

Таблиця 2

Рейтинг схем ухилення від сплати податків

Схеми	Обіг (млрд. грн. на рік)	Втрати доходів бюджету (млрд. грн. на рік)
Офшорні схеми	260–320	50–65
Конвертаційні центри	40–50	12–15
«Скрутки»	50–60	10–12
«Сірий імпорт», контрабанда	80–230	25–70
Контрафакт		10
Виведення прибутку через псевдопідприємство фізичних осіб	15–16	до 2,5
ФОП замість найму	10	2,5–5
Заниження оборотів	18	1–1,5

Джерело: [12]

посадових осіб суб'єктів господарювання у вчиненні податкового злочину, їхні висновки можуть суперечити наявним у справі доказам та висновкам документальних перевірок, які проводилися до початку кримінального провадження. У таких ситуаціях, відповідно до статті 84 Кримінально процесуального кодексу України, висновки експерта-економіста є «процесуальним джерелом доказів для доведення винуватості посадової особи платника податків в ухиленні від сплати податків» [17]. Крім того, головною ознакою для притягнення до кримінальної відповідальності за ухилення від сплати податків є умисел у діях платника, тому відповідальність він несе не за сам факт несплати в установленний строк податкових платежів, а за умисне ухилення від їх сплати. Отже, доведення умисності в діях платника податків, спрямованих на незаконне зниження податкових зобов'язань, є обов'язковою умовою для притягнення його до кримінальної відповідальності. Для слідчих органів ДФС поряд із доказами умисного ухилення від сплати податків, які отримуються під час досудового розслідування кримінального провадження, важливим є висновок експерта-економіста щодо: відсутності податкового обліку чи ведення його з порушенням встановленого порядку; перекручування в обліковій або звітній документації; неоприбуткування готівкових коштів, одержаних за виконання робіт чи надання послуг; ведення подвійного (офіційного та неофіційного) обліку; використання банківських рахунків, про які не повідомлено органи ДФС; завищення фактичних затрат, що включаються до собівартості реалізованої продукції, тощо [18]. Саме ці факти, підтвержені висновком експерта-економіста, дають змогу слідчому обґрунтувати умисність дій посадових осіб платника податків, які знали вимоги податкового законодавства, правила ведення бухгалтерського обліку і свідомо їх порушували, а внесені спотворення в податкові та бухгалтерські документи зробили навмисно.

Також ключовими обставинами доказування в розслідуванні кримінального провадження з ухилення від сплати податків є використання незаконних схем та методів, встановлення сум ухилення, виявлення організаторів, пособників, виконавців. Більшість схем ухилення від оподаткування всередині країни існують завдяки розвинутій індустрії «конвертаційних центрів», підґрунтям для яких є фіктивне підприємство.

Фіктивним підприємством у розумінні сфери податків є використання контролю над суб'єктом підприємства з метою приховування незаконної діяльності, зокрема для вчинення дій, спрямованих на уникнення або ухилення від сплати податків. Функціонування подібних підприємств, як правило, добре продумано, а мережа клієнтів територіально розгалужена, вони можуть співпрацювати з десятками реальних суб'єктів господарювання. Відповідно, щоб

дослідити ці схеми з економічної позиції, необхідно залучати висококваліфікованих, добре підготовлених фахівців (експертів) у сфері економіки, навіть у тих ситуаціях, якщо слідчий володіє спеціальними навичками на рівні експерта-економіста. Адже він не має права суміщати в одній особі функції органу розслідування та експертизи [19, с. 5].

Схема функціонування «конвертаційного центру» з використанням фіктивних підприємств з метою ухилення від сплати податків показана на рис. 1.

Призначенням «конвертаційного центру» є надати послуги реально діючим суб'єктам господарювання у формуванні безпідставного та незаконного податкового кредиту та витрат, перевести податкові зобов'язання з ПДВ на фіктивні підприємства, отримати готівкові кошти й використати їх у нелегальному бізнесі або на власні потреби.

Штучне нарощування податкового кредиту відбувається шляхом здійснення безтоварних операцій, які присутні в офіційному бухгалтерському, податковому обліку та звітності фіктивного підприємства, а також відповідні податкові зобов'язання з ПДВ. У подальшому такий податковий кредит «продається» реально діючим підприємствам з метою зменшення сплати ПДВ, при цьому самі операції існують лише на папері.

Розслідування діяльності «конвертаційного центру» характеризується багатоепізодичністю, великим обсягом матеріалів, які охоплюють значні звітні періоди, тому потребує ретельної побудови доказової бази у доведенні як незаконної діяльності фіктивних підприємств, що входять до його складу, так і протиправних дій клієнтів – реальних суб'єктів підприємницької діяльності. Отримання таких доказів неможливе без документального підтвердження цих фактів, основою якого є висновок, підготовлений відповідним фахівцем-експертом.

Специфіка податкових розслідувань злочинів з використанням фіктивного підприємства визначає особливості проведення судово-економічної експертизи. Зокрема, це стосується визначення пріоритетних напрямів дослідження, встановлення предмета, об'єктів та завдань експертизи. Для підтвердження фактів ухилення від оподаткування недостатньо проводити дослідження документів бухгалтерського, податкового обліку та звітності з метою встановлення інтелектуальних підробок, тобто неправильного відображення в документах руху матеріальних цінностей, грошових коштів, порушення правил обліку, оскільки фіктивне підприємство надає документи клієнту (для незаконного збільшення ПДВ та витрат), які за формальними ознаками не містять слідів фальсифікацій і повністю відповідають вимогам законодавства. Тому необхідним є використання фінансово-економічного напряму дослідження, який ґрунтується на застосуванні прийомів і

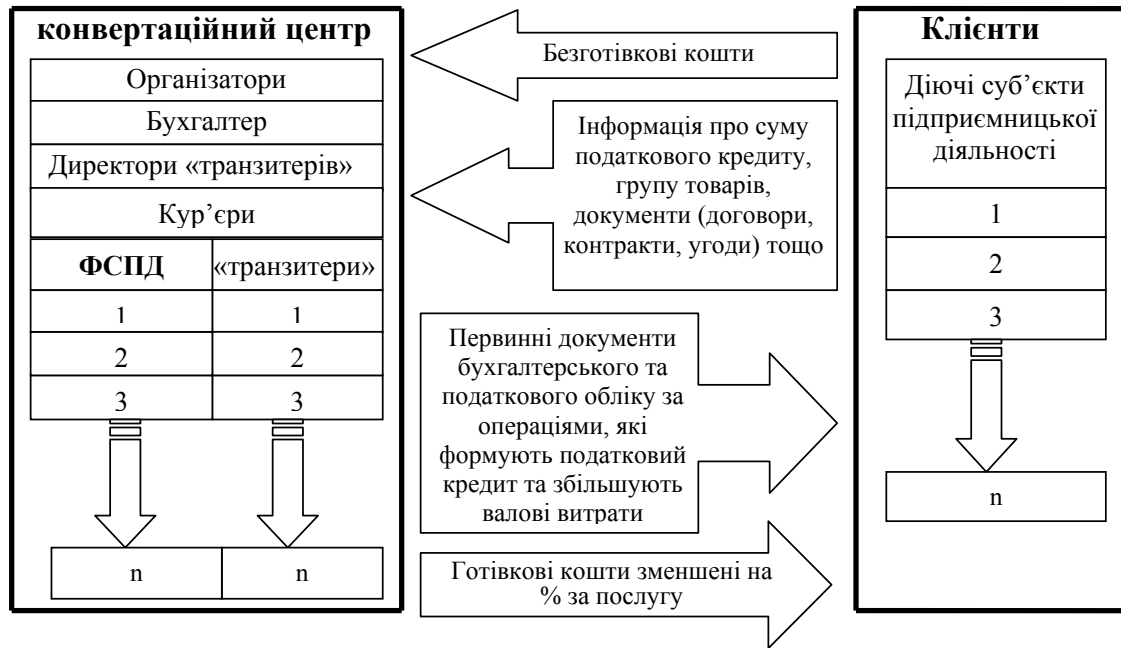


Рис. 1. Загальна схема функціонування «конвертаційного центру» з використанням фіктивних підприємств з метою ухилення від сплати податків

методів діагностики фінансово-господарської діяльності суб'єкта господарювання. Дослідження за цим напрямом передбачає встановлення документальної обґрунтованості даних про спроможність суб'єктів господарювання фактично здійснювати операції, які відображені в бухгалтерському, податковому обліку, звітності та утворюють підстави для формування незаконного податкового кредиту та витрат. Такі дослідження дають можливість, з одного боку, отримати додаткові докази удаваності операцій підприємств, що входять до складу «конвертаційного центру», а з іншого – підтвердити умисне ухилення від сплати податків його клієнтами.

З огляду на те, що предметом конкретного експертного дослідження є фактичні дані, які необхідно встановити щодо конкретного розслідуваного злочину, предметом судово-економічної експертизи з питань ухилення від сплати податків шляхом використання послуг «конвертаційного центру» є факти безпідставного і незаконного формування податкового кредиту та витрат внаслідок проведення безтоварних операцій, які відображені в первинних документах бухгалтерського обліку та стали об'єктом розгляду слідчими органами ДФС і стосовно яких поставлені питання на вирішення експерта. При цьому головним завданням є документальне підтвердження фактів, які формують предметну сферу експертного дослідження. Вирішення завдання потребує оцінки показників структури майна та джерел його придбання, наявності та інтенсивності використання необоротних та оборотних активів і джерел їх формування, джерел власних коштів, реальності розрахунків із

дебіторами і кредиторами, аналізу економічної доцільності проведення окремих господарських операцій та аналізу інших питань, пов'язаних із предметом дослідження.

Важливим є визначення об'єктів, які впливають на параметри експертного дослідження. Основними об'єктами судово-економічної експертизи є первинні документи, що містять вихідні дані про матеріальні, трудові і фінансові ресурси, процеси господарської діяльності. Водночас джерелами для отримання інформації слугують документи, які містять додаткові дані для вирішення поставлених завдань перед експертом-економістом. Такими документами можуть бути: договірна, статутно-реєстраційна документація, доручення, розрахунково-платіжні відомості, виписки банку, платіжні доручення і вимоги, векселі, звіти матеріально відповідальних осіб, матеріали інвентаризації, трудові угоди, договори про матеріальну відповідальність, накопичувальні (оборотні) відомості, журнали-ордери за балансовими рахунками, головні книги, баланси тощо.

Експертно-слідча практика свідчить, що особливу групу об'єктів експертного дослідження з питань ухилення від сплати податків становлять матеріали кримінального провадження, які сформовані під час проведення слідчих (розшукових) дій, а саме: протоколи обшуків, що засвідчують джерела походження відповідних документів, наданих на експертизу, протоколи огляду документів, предметів, складських приміщень та протоколи вилучення готівки, отриманої в результаті незаконної діяльності та без належного відображення в обліку під-

приємства, показання кожного підозрюваного та свідків (бухгалтерських працівників, юристів, секретарів-референтів, посадових осіб підприємств-контрагентів, власників автомобілів, власників складських приміщень, водіїв, працівників) тощо. В окремих ситуаціях експертом-економістом можуть враховуватися матеріали неофіційної документації, так званих «чорнових записів», яка досліджується тільки в межах кількості (обсягу), вилученої і залученої до матеріалів кримінального провадження та є пов'язаною з даними офіційної документації і бухгалтерського обліку по операціях, що розслідуються [20, с. 233].

У процесі проведення судово-економічної експертизи питань, пов'язаних з ухиленням від оподаткування шляхом використання «конвертаційного центру», поряд із бухгалтерськими документами вагоме значення мають документи, отримані під час проведення слідчих (розшукових) дій. Порівняльний аналіз цих документів з наданими на дослідження документами бухгалтерського та податкового обліку дає змогу експерту дійти висновків про характер господарських операцій та можливість фактичного їх проведення. Тим самим на науковій основі об'єктивно та кваліфіковано обґрунтувати кожний факт, виявлений у процесі проведення дослідження, надати відповіді на поставлені питання, сформулювати висновок, доповнивши доказову базу, сформовану під час слідчих (розшукових) дій.

У кожній конкретній ситуації ухилення від сплати податків обсяг експертних досліджень залежить від специфіки справи та тих конкретних питань, які ставить слідчий органів ДФС перед експертом-економістом.

У науково-методичних рекомендаціях з питань підготовки та призначення експертизи, які затверджені наказом Міністерства юстиції України від 08.10.1998 р. № 53/5, міститься типовий перелік питань судово-економічної експертизи, які можуть бути використані до будь-якого об'єкта експертного дослідження. Тому вбачається необхідним розширити зазначений перелік питаннями, які б належали до компетенції експерта-економіста і були істотними для справ, пов'язаних з ухиленням від сплати податків. На думку В.В. Федчишиної, до основних завдань судово-економічної експертизи під час розслідування справ про ухилення від оподаткування необхідно віднести:

– дослідження відповідності чинному законодавству зображених у податковому обліку податкових зобов'язань;

– встановлення впливу облікових операцій, не передбачених нормами чинного законодавства, на показники бухгалтерської і зміст податкової звітності;

– визначення впливу показників викривленої звітності на фінансові показники суб'єкта господарювання та інші [21, с. 76]

Підґрунтям для вирішення вказаних завдань є дані бухгалтерського та податкового обліку, показники податкової звітності. Проте їх недостатньо, якщо матеріали кримінального провадження пов'язані з ухиленням від сплати податків шляхом використання фіктивного підприємництва. У цьому разі завдання експерта-економіста повинні охоплювати питання фінансово-економічного напряму експертного дослідження і стосуватися фінансової діяльності підприємства. Адаже ухилення від оподаткування може здійснюватися не тільки шляхом здійснення необґрунтованих облікових записів, а й у процесі здійснення самих господарських операцій під виглядом нібито законних операцій. Тому у висновку експерта недостатньо документального обґрунтування факту безпідставного завищення суб'єктами господарської діяльності податкового кредиту та витрат, важливе значення має те, чи дійсно відбулась операція (факт) придбання товару, відображена в первинних документах бухгалтерського обліку, чи документи, які її фіксують, було складено лише з метою ухилення від оподаткування (безтоварна операція).

Наприклад, для надання експертом висновку стосовно документального обґрунтування реальності та можливості здійснення конкретних господарських операцій як учасником «конвертаційного центру», так і його клієнтом на дослідження можна поставити питання:

– який предмет діяльності суб'єкта господарювання, яку саме діяльність він здійснював (вказати конкретний період) та чи передбачено це статутними документами?

– якими основними та оборотними засобами володіє суб'єкт господарювання та чи досить їх для здійснення досліджуваних господарських операцій (вказати конкретний період)?

– чи достатня наявність найманих працівників (персоналу) для виконання конкретних господарських операцій (випуску, реалізації продукції, зберігання товарів та здійснення інших господарських операцій)?

– чи забезпечували наявні у суб'єкта господарювання основні та оборотні засоби можливість здійснювати конкретні господарські операції, які пов'язані із збільшенням податкового кредиту та витрат?

– чи підтверджується документально взаємозв'язок між утворенням та відображенням в обліку формування податкового кредиту та витрат суб'єкта господарювання з інформацією щодо фінансово-економічних показників його діяльності (вказати конкретний період)?

При цьому питання, що ставляться на вирішення експертизи, повинні бути розташовані в логічній та хронологічній послідовності досліджуваних обставин справи – господарських операцій, що стосуються предмета експертизи, викладені ясно і чітко, що виключає їх різне тлумачення.

Отже, судово-економічна експертиза є одним із засобів доказування у кримінальних провадженнях з питань ухилення від сплати податків. Основне призначення експертних досліджень полягає у формуванні повної доказової бази, що надає сторонам кримінального

провадження значно ширших можливостей у доказуванні. Проведення експертизи в процесі розслідування схем ухилення від оподаткування повинно враховувати їх розмаїття та наявність особливостей у механізмі їх вчинення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Сідельникова Л.П., Костіна Н.М. Податкова систем: навч. посібник. Київ: Ліра-К, 2013. 604 с.
2. Фінанси: Оксфордський толковий словник: Англійсько-російський. Москва.: Весь мир, 1997. С. 413–414
3. Стігліц Джозеф Е. Економіка державного сектора: пер. з англ. А. Олійник, Р. Скільський. Київ: Основи, 1998. 703 с.
4. Економічна енциклопедія. Київ.: Академія, 2002, т. 3. С. 778–779.
5. Вишневський В., Веткін А. Відхід від сплати податків: теорія і практика. Донецьк: монографія ІНАН України, Інститут економіки промисловості, 2003. 62 с. URL: <http://www.klubok.net/article1889.html> (дата звернення: 14.08.2018)
6. Александров И.В. Расследование налоговых преступлений : учеб. пособие. Москва : Издательство Юрайт, 2017. 405 с.
7. Кримінальний кодекс України від 05.04.2001 № 2341-III (Редакція від 14.06.2018) / Верховна Рада України URL : <http://www.zakon.rada.gov.ua/go/2341-14> (дата звернення: 14.08.2018)
8. Баранова В.Г., Дубовик О.Ю., Хомутенко В.П. Податкова система: навч. посібник. / за ред. В.Г. Баранової. Одеса: ВМВ, 2014. 344 с.
9. Олійниченко В. Кримінально-правова характеристика ухилення від сплати податків, зборів (обов'язкових платежів) // Підприємство, господарство і право. 2018. – № 4. С. 193–200.
10. Майбуrows І.А., Соколовская А.М. Теория налогообложения. Продвинутый курс: учебник. Москва. : ЮНИТИ-ДАНА, 2011. 591 с.
11. Иванов Ю.Б., Крисоватий А.І., Кізима А.Я., Карпова В.В. Податковий менеджмент : навч. посібник. Київ : Знання, 2008. 525 с.
12. Дубровський В. Рейтинг схем ухилення від податків: на чому український бюджет «втрачає» найбільше. URL: <https://voxukraine.org/.../rejting-schem-uhilennyu-vid-podatku>. Назва з екрану. (дата звернення: 14.08.2018)
13. Дубровський В., Черкашин В. Порівняльний аналіз фіскального ефекту від застосування інструментів ухилення/уникнення оподаткування в Україні / Інститут соціально-економічної трансформації. 2017. 40 с. URL: <http://www.rpr.org.ua/.../Instrumenty-uhylannya-vid-splaty-podatku-2>. (дата звернення: 14.08.2018)
14. У ДФС приголомшили обсягом експортних операцій, які відбуваються через офшори. URL: <https://www.vectornews.net/news/business/36312-u-dfs>. Назва з екрану(дата звернення: 14.08.2018)
15. Контрактівич П. Три кроки відріжуть Україну від офшорів. URL: <http://www.texty.org.ua/pg/article/editorial/read/74721>. Назва з екрану. (дата звернення: 14.08.2018)
16. Звіт державної фіскальної служби України за 2017 рік. URL: <http://www.sfs.gov.ua/diyalnist/plani-ta-zviti-roboti-237691.html>(дата звернення: 14.08.2018)
17. Кримінально процесуальний кодекс України від 13.04.2012 № 4651-VI (Редакція станом на 10.06.2018). / Верховна Рада України. URL: <http://www.zakon.rada.gov.ua/go/2341-14>(дата звернення: 14.08.2018)
18. Про деякі питання застосування законодавства про відповідальність за ухилення від сплати податків, зборів, інших обов'язкових платежів. Постанова пленуму Верховного суду України від 08.10.2004 N 15. URL: <http://www.zakon.rada.gov.ua/go/2341-14> (дата звернення: 14.08.2018)
19. Лившиц Е. Н. Назначение и проведение экспертизы. Волгоград, 1977. 324 с.
20. Експертизи у судовій практиці. / за ред. В.Г. Гончаренка. Київ.: Юрінком Інтер, 2004. 388 с.
21. Федчишина В. В. Процесуальні аспекти призначення судово-економічних експертиз при розслідуванні податкових правопорушень. Міжнародний юридичний вісник: збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України, 2016. Вип. 1 (3). С. 72–78.

ПЕРСПЕКТИВИ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО СТРАХУВАННЯ

PERSPECTIVES OF STATE SUPPORT FOR AGRICULTURAL INSURANCE

Потійко С.В.

аспірант,

Національний науковий центр
«Інститут аграрної економіки»

У статті визначені перспективи сільськогосподарського страхування в Україні з підтримкою держави у вигляді субсидування. Висвітлено сутність, необхідність та роль держави в операціях страхування майна агропідприємств. Оцінено стан ринку агрострахування за останнє десятиріччя та розкрито недоліки його функціонування. Зосереджена увага на необхідності реформування системи агрострахування шляхом удосконалення чинної нормативно-правової бази.

Ключові слова: сільськогосподарське страхування, державна підтримка, субсидування, страхові ризики, агропродукція.

В статье определены перспективы сельскохозяйственного страхования в Украине с поддержкой государства в виде субсидирования. Освещены сущность, необходимость и роль государства в операциях страхования имущества агропредприятий. Оценено состояние рынка агрострахования за последнее десятилетие и раскрыты недостатки его функционирования. Сосредоточено внимание на необходимости реформирования действующей системы агрострахования путем усовершенствования существующей нормативно-правовой базы.

Ключевые слова: сельскохозяйственное страхование, государственная поддержка, субсидирование, страховые риски, агропродукция.

The article outlines the prospects of agricultural insurance in Ukraine with the support of the state in the form of subsidies. The essence, necessity and role of the state in the operations of insurance of property of agro enterprises are highlighted. The state of the market of agri-insurance during the last decade has been assessed and the disadvantages of its functioning are revealed. The focus is on the need for reforming the existing system of agri-insurance by improving the existing regulatory framework.

Key words: agricultural insurance, state support, subsidies, insurance risks, agroproducts.

Постановка проблеми. Сільське господарство займає значне місце в економіці України. Близько 70% наших земель – це землі сільськогосподарського призначення. У суспільстві ж сільське господарство зачіпає інтереси кожного громадянина, що витрачає більшу частину своїх доходів на покупку продуктів харчування. Сільське господарство в Україні цілеспрямовано прямує до ключової ланки розвитку нашої економіки, перетворюється на головне джерело експорту.

Водночас сільське господарство є найбільш ризиковим видом виробництва. Адже сільськогосподарська діяльність підлягає ризику не лише протиправних дій третіх осіб, але й стихійних лих та природних катаклізмів: пожежі, повені, засухи, бурі, урагану, вимерзання врожаю тощо. Саме від природно-кліматичних умов залежить результат діяльності будь-якого сільськогосподарського підприємства.

Для мінімізації ризиків в усіх розвинутих країнах ефективно діє система страхування майна сільськогосподарських підприємств. В Україні поряд із розвитком сільського господарства важливого значення також набуває розвиток страхування сільськогосподарських підприємств. Особлива роль у цьому розвитку належить державній підтримці аграрного страхування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми та перспективи державної підтримки аграрного страхування було розкрито у наукових працях таких учених-дослідників, як М.Я. Дем'яненко, С.С. Осадець, Е.В. Коломін, В.В. Шахов, О.Д. Вовчак, Ю.В. Алескерова та інші.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на велику кількість праць на цю тематику, багато питань підтримки аграрного бізнесу залишаються невирішеними. Тому ця проблема потребує подаль-

шого дослідження і розкриття для забезпечення добробуту населення і розвитку економіки країни.

Метою статті є оцінка сучасного стану страхування сільськогосподарських підприємств, рівня та ефективності державної підтримки та визначення перспектив її удосконалення.

Для написання статті використано економічні та статистичні дослідження, методологію діалектичного методу наукових досліджень. Методи порівняння та аналогії, аналізу та синтезу використані в процесі дослідження сучасного стану аграрного страхування та його державної підтримки.

Виклад основних результатів дослідження. На сучасному етапі розвитку страхування майна сільгоспвиробників передбачає систему заходів щодо організованого спеціальними страховими органами захисту майнових інтересів, пов'язаних із виробництвом сільськогосподарської продукції, у разі настання страхових подій за рахунок спеціально створених страхових фондів.

Сьогодні частка агрострахування становить 3–5 % від загального обсягу страхових послуг, що надаються страховими компаніями. Найчастіше аграрії страхують затрати на вирощування посівів внаслідок повної загибелі рослин на всій або на частині площі, на другому місці – озимі, а на третьому – страхування тваринництва. Страхові компанії не дуже зацікавлені в страхуванні майна агропідприємств, адже вони несуть великий ризик збитковості застрахованої продукції. Також досвід багатьох страхових компаній показав, що вони не мають досвіду оцінки агроризиків та статистичних даних щодо обсягів можливих втрат урожаю. Страхові компанії виставляють високі тарифи щодо страхування агроризиків, що є непосильними для багатьох агропідприємств. Для багатьох невеликих сільськогосподарських підприємств страхування є розкішшю. Отже, виходом із цієї ситуації є тільки підтримка держави.

За даними аналітичного дослідження Міністерства аграрної політики та продовольства України, виконаного у співпраці з Проектом «Розвиток фінансування аграрного сектору в Європі та Центральній Азії» та Міжнародною фінансовою корпорацією (IFC, Група Світового банку),

державне субсидювання страхування сільськогосподарських культур за останнє десятиріччя надавалося лише у 2008 р. – 72,8 млн. грн., у 2012 р. – 0,086 млн. грн. (табл. 1) [12, с. 8]. До цього – у 2005 р. – 5,8 млн. грн., 2006 р. – 12,5 млн. грн., 2007 р. – 47,8 млн. грн. Позитивною тенденцією є збільшення кількості укладених договорів страхування, збільшення розміру страхової премії, зменшення рівня виплат. Найбільшими компаніями, які займаються аграрним страхуванням, є «ІНГО Україна», «PZU Україна», «Універсальна», «АСКА».

Одна з основних проблем ринку аграрного страхування в Україні – це відсутність державної підтримки аграріїв у вигляді компенсацій частини страхового платежу за рахунок бюджетних коштів. У 2005–2008 рр. було реалізовано програму здешевлення вартості страхування сільськогосподарської продукції, яка дала поштовх розвитку агрострахування: зріс ринок агрострахування; обсяг зібраних премій збільшився у дванадцять разів. У 2012 р. був прийнятий Закон України «Про особливості страхування сільськогосподарської продукції з державною підтримкою» [4]. Але його реалізація не набула бажаного широкого поширення. Згідно із Законом договори страхування сільгосппродукції з держпідтримкою можна укласти тільки із страховиками – членами аграрного страхового Пулу. З моменту прийняття закону членами пулу стали лише п'ять страхових компаній, хоча ліцензії на страхування сільськогосподарської продукції мають 47 страхових компаній. Члени пулу уклали договори страхування аграріїв з державною підтримкою тільки в 2012 р. Кількість таких договорів становила 10. Після 2012 р. в нашій державі не було укладено жодного договору страхування з державною підтримкою з тієї причини, що держбюджет не передбачав коштів на компенсації страхових платежів.

Міжнародний досвід свідчить, що програми здешевлення вартості страхування аграріїв за рахунок державних коштів стають потужним стимулом розвитку галузі. За даними Ліги страхових організацій України, в країнах із розвиненою системою страхування сільськогосподарської продукції державою компенсується від 30% до 65% суми страхового платежу. У країнах

Таблиця 1

Страхування сільськогосподарських культур у 2005–2017 рр. [12, с. 8]

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Кількість договорів	1637	1980	1217	2710	1936	1722	1392	1062	793	957
Площа, тис. га	1171	510	553	786	727	869	732	689	700	661
Страхова сума, млн. грн.	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	3055	3969	6240	5933
Сума премії, млн. грн.	155,4	42	72,1	136,3	130,4	135,4	72,8	77,7	157	204,3
Субсидія, млн. грн.	72,8	0	0	0	0,086	0	0	0	0	0
Рівень виплат, %	н/д	36,5	50,9	280	41	9,7	7,6	12,9	44,2	4,9
Середня ставка премії, %	4,9	3,2	3,8	3,7	3,8	3,1	2,4	2	2,5	3,4

із розвиненою системою страхування сільгоспризиків застраховано понад 50% сільськогосподарських угідь.

В Україні ж цей показник коливається в межах 2–3%. На початку 2018 р. Кабінет Міністрів схвалив програму державної підтримки аграрного сектору на 2018 р. та її розмір, який становить 6,3 мільярда гривень. Аграрний комітет розглянув проекти законів щодо страхування сільгосппродукції. Це проект закону № 6355 від 12.04.2017 р. «Про особливості страхування сільськогосподарської продукції з державною підтримкою» [3] та проект закону № 6355-1 від 26.04.2017 р. «Про державну підтримку сільськогосподарського страхування» [2]. Суть цих двох законопроектів полягає в посиленні захисту майнових інтересів сільськогосподарських товаровиробників і забезпеченні стабільності виробництва аграрної продукції.

Слід виділити деякі основні підходи щодо організації страхування сільськогосподарської продукції. Проект закону № 6355 передбачає чинну в Україні модель державної підтримки аграрного страхування – це існування Аграрного страхового пулу як єдиного добровільного об'єднання страховиків, які здійснюють страхування сільськогосподарської продукції з державною фінансовою підтримкою. А проект закону № 6355-1 передбачає створення Державного агентства сільськогосподарського страхування як юридичної особи публічного права, створеної в організаційно-правовій формі установи для виконання функцій і завдань у сфері операцій зі страхування майна агровиробників, визначених законом.

У цьому законопроекті запропоновані деякі зміни норм чинного законодавства: було замінено вид добровільного страхування «страхування сільськогосподарської продукції» на «сільськогосподарське страхування»; у ст. 41 Закону України «Про страхування» словосполучення «страхування сільськогосподарської продукції з державною підтримкою» – на «сільськогосподарського страхування з субсидуванням страхового платежу»; основи державної політики підтримки страхування сільськогосподарської продукції регулюються законодавством про державну підтримку сільськогосподарського страхування; держава може надавати допомогу сільгоспвиробникам у вигляді компенсації частини страхових платежів.

Основними принципами здійснення сільськогосподарського страхування з державною підтримкою є: 1) добровільність та відсутність дискримінаційних норм; 2) зміцнення довіри до системи сільськогосподарського страхування; 3) доступність послуг сільськогосподарського страхування; 4) ефективність державної фінансової підтримки; 5) забезпечення прозорості під час формування централізованих баз даних сільськогосподарського страхування; 6) невтручання органів державної влади та органів місце-

вого самоврядування в діяльність страховиків та страхувальників; 7) підтримка добросовісної конкуренції [2, с. 1].

Комітет із питань аграрної політики та земельних відносин прийняв рішення рекомендувати Верховній Раді України прийняти за основу проект Закону України про державну підтримку сільськогосподарського страхування № 6355-1, а проект Закону України про внесення змін до Закону України про особливості страхування сільськогосподарської продукції з державною підтримкою № 6355 відхилити [1].

Основними показниками щодо недосконалості наявної системи страхування майна сільськогосподарських підприємств із підтримкою держави є надання компенсації з бюджету лише під час страхування певних видів сільгосппродукції з однаковими умовами для всіх областей України; недосконалість порядку надання компенсацій з бюджету; недотримання гарантій повного відшкодування встановленого розміру субсидій.

Висновки. Із взяттям курсу нашої економіки на євроінтеграцію, прийняттям досвіду зарубіжних країн страхування майна сільськогосподарських підприємств із підтримкою держави почало розвиватися. Але, незважаючи на позитивні зміни, сільськогосподарські товаровиробники не можуть вправно управляти ризиками в аграрному секторі економіки. Тому чинна система страхування майна сільгоспвиробників потребує змін та вдосконалення. Вона повинна забезпечувати стабільність аграрного виробництва, підтримувати насамперед інтереси аграрного бізнесу, продовольчий інтерес держави. Сільськогосподарські підприємства втратили довіру до страхових компаній, особливо тоді, коли виникає страхова подія, чи під час оцінки вартості страхової продукції (визначення страхової суми); страхові компанії приховують власні інтереси, і тому саме держава повинна підтримувати інтереси як страховиків, так і страхувальників.

Удосконалення чинної нормативно-правової бази, прийняття нових законів, законопроектів, рішень дасть змогу усім сторонам цих економіко-правових відносин бути впевненими у наданні державних гарантій та збільшити взаємну довіру. Під час прийняття рішення потрібно брати до уваги, щоб система аграрного страхування підтримувала інтереси не тільки страховиків, а й страхувальників (аграрний бізнес).

Саме прийняття низки законів щодо удосконалення системи державної підтримки страхування в аграрному секторі економіки, виділення коштів із державного бюджету на їх підтримку приведе до позитивних змін в економіці. Особливу увагу в цьому аспекті слід приділити інформаційному забезпеченню, обліку, контролю як важливим інструментам моніторингу системи державної підтримки аграрного страхування.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Інтернет-ресурс: <http://agravery.com/uk/posts/show/agrarnij-komitet-rozglanuv-proekti-zakoniv-pro-strahuvanna-silgospprodukcii>.
2. Проект Закону України № 6355-1 від 26.04.2017 р. «Про державну підтримку сільськогосподарського страхування». URL: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=61709.
3. Закон № 6355 від 12.04.2017 р. «Про особливості страхування сільськогосподарської продукції з державною підтримкою». URL: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=61597.
4. Закон України «Про особливості страхування сільськогосподарської продукції з державною підтримкою» від 9 лютого 2012 року № 4391-VI : URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/4391-17>.
5. Дем'яненко М.Я. Національна система державної підтримки аграрного сектору в умовах членства України в СОТ / М.Я. Дем'яненко // Облік і фінанси АПК. 2008. № 3. С. 11–16.
6. Лузан Ю.Я. Роль обліково–фінансової роботи в реалізації пріоритетних напрямів державної аграрної політики. // Реформування обліку, звітності та аудиту в системі АПК України: стан та перспективи. II Міжнародна наук.-практ. конф.: Зб. тез та виступів. К.: ННЦ ІАЕ, 2006. 246 с.
7. Закон України «Про основні засади державної аграрної політики на період до 2015 року» від 18 жовтня 2005 р. № 2982–IV: URL: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2982-15>.
8. Ляшенко Н.В. Перспективи агрострахування та необхідність страхового захисту в сільському господарстві / Н.В. Ляшенко. URL: <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=74681>
9. Агрострахування як інструмент управління ризиками в сільському господарстві. URL: <http://uaip.com.ua/agrostrakhuvannya-yak-instrument-uprav/>
10. Навроцький С.А. Концепція розвитку страхової системи сільського господарства підтримкою в Україні / С.А. Навроцький // Економіка АПК. 2011. № 2 С. 102. URL: nbuv.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/Nie/2011_2/098-109.pdf.
11. Портал про сільськогосподарське страхування. URL: <http://www.agroinsurance.com/>.
12. Інтернет-ресурс: <https://forinsurer.com/files/file00624.pdf>.

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

УДК 519.86:330.34

ЗАСТОСУВАННЯ АДАПТИВНИХ МЕТОДІВ ДЛЯ ПРОГНОЗУВАННЯ РІВНЯ ЧИСТОГО ДОХОДУ ПІДПРИЄМСТВА

APPLICATION OF ADAPTIVE METHODS FOR THE FORECASTING OF AN ENTERPRISE TOTAL REVENUE LEVEL

Горбатюк К.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри автоматизованих систем
і моделювання в економіці,
Хмельницький національний університет

У статті розглянуто проблему побудови короткострокових та оперативних прогнозів економічних показників із використанням адаптивних методів прогнозування часових рядів. Проведено аналіз результатів застосування адаптивних методів прогнозування для визначення оцінок майбутніх значень чистого доходу підприємства на основі фактичних даних про діяльність одного з підприємств України. Визначено основні переваги та недоліки використання адаптивних методів у подібних задачах.

Ключові слова: короткострокові та оперативні прогнози, прогнозування економічних показників, адаптивні методи прогнозування, прогнозування чистого доходу підприємства.

В статье рассмотрена проблема построения краткосрочных и оперативных прогнозов экономических показателей с использованием адаптивных методов прогнозирования временных рядов. Проведен анализ результатов применения адаптивных методов прогнозирования для определения оценок будущих значений чистого дохода предприятия на основе фактических данных о деятельности одного из предприятий Украины. Определены основные преимущества и недостатки использования адаптивных методов в подобных задачах.

Ключевые слова: краткосрочные и оперативные прогнозы, прогнозирование экономических показателей, адаптивные методы прогнозирования, прогнозирование чистого дохода предприятия.

The problem of short-term and operational forecasts construction for economic indicators using adaptive time series forecasting methods is considered in the article. An analysis of the results of the adaptive forecasting methods application for determining of the estimates of the total revenue future values on the enterprise was carried out on the basis of the actual data on the activity of one of the enterprises in Ukraine. The main advantages and disadvantages of using adaptive methods in similar problems are indicated.

Key words: short-term and operational forecasts, forecasting of economic indicators, adaptive forecasting methods, total revenue forecasting on an enterprise.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Для зміцнення своїх ринкових позицій в умовах конкурентної боротьби кожному підприємству необхідно постійно шукати резерви забезпечення підвищення ефективності своєї діяльності. Проте умови невизначеності та мінливості зовнішнього середовища вимагають використання науково обґрунтованих підходів до прийняття управлінських рішень на всіх етапах управління виробничими процесами, що потребує якісного планування та прогнозування

усіх важливих виробничих показників, а також систематичного коригування поточних та перспективних планів підприємства.

З огляду на важливість забезпечення виконання якісного планування виробництва на всіх етапах розвитку підприємства не викликає сумнівів необхідність здійснення ефективного прогнозування показників виробничої діяльності (представлених у вигляді часових рядів) з урахуванням зовнішніх умов, що постійно змінюються і вимагають, щоб процес планування був неперервним, і з використанням усієї наявної інформації.

Серед наявних методів прогнозування часових рядів, що ґрунтуються на аналітичних процедурах, логічних правилах та раціональному експертному мисленні, можна виділити адаптивні методи, мета яких полягає у побудові самонастроювальних моделей, які здатні враховувати інформаційну цінність різних членів часового ряду й давати досить точні оцінки майбутніх членів даного ряду.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Розробниками основних засад апарату адаптивного моделювання динамічних рядів були Р. Браун, Ч. Холт, Р. Майєр, Дж. Бокс та Г. Дженкінс. Удосконаленням підходів та розробленням практичних рекомендацій щодо використання запропонованих методик займалися чимало вітчизняних та закордонних науковців. Окрім того, питанням прогнозування економічних показників присвячено роботи таких учених, як: В.М. Геєць, Т.С. Клебанова, О.І. Черняк, А.В. Калина, М.І. Конєва, В.А. Яценко, Г.В. Присенко, Є.І. Равікович, Е.М. Четиркін, К.Д. Люїс, М. Кендал [1–4].

Проте практичне застосування зазначеного апарату адаптивного моделювання динамічних рядів для прогнозування показників виробничої діяльності підприємств потребує подальших досліджень із використанням реальних даних про фінансові результати їхньої діяльності.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є застосування низки адаптивних методів прогнозування для визначення прогнозних значень чистого доходу підприємства від реалізації продукції на основі

аналізу даних про діяльність ВАТ «Укрелектроапарат» із 2002 по 2017 р. Розглядаючи в динаміці показник чистого доходу підприємства, необхідно побудувати адаптивні моделі Брауна, Холта, Холта-Уінтерса, а також застосувати методи згладжування помилок Трігга, Трігга-Ліча, Чоу. Основними завданнями цього дослідження є: порівняння прогнозів, побудованих на основі отриманих моделей; визначення адекватності і придатності застосованих методик до аналізу даного часового ряду економічних показників; надання рекомендацій щодо подальшого використання адаптивних методів для побудови короткострокових і оперативних прогнозів подібних економічних показників для економічного аналізу та моделювання стану підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Розглянемо такий показник виробничої діяльності ВАТ «Укрелектроапарат» (м. Хмельницький), як чистий дохід (виручка) від реалізації продукції. Дані про обсяги реалізації продукції у грошовому еквіваленті за період із 2002 по 2017 р., отримані зі звітної документації підприємства [6], представлені графічно на рис. 1.

Наведений графік свідчить про наявність певної тенденції до зростання даного показника, а також про наявність стрибків показника, напевно, пов'язаних із кризовими явищами в економіці. Отже, необхідність урахування можливості повторення кризових впливів та збереження наявної тенденції до збільшення обсягів реалізації продукції на підприємстві вимагає



Рис. 1. Динаміка чистого доходу від реалізації продукції за 2002–2017 рр.

застосування саме адаптивних методів прогнозування часових рядів для визначення майбутніх рівнів цього ряду.

Адаптацією моделі називають процес її коригування на підставі нової інформації, що надходить ззовні. Метою такої адаптації є пристосування моделі до умов її функціонування, спрямоване на поліпшення адекватності моделі шляхом послідовного використання поточних значень ознак, які не були відомими під час її побудови. Аналіз розбіжності значень показників (тих, що були передбачені, й які надійшли) дає змогу виявити ознаки неточності моделі і здійснити додаткове коригування способу моделювання [2]. Таким чином, адаптація є ітеративним процесом визначення поточних значень параметрів моделі на підставі відомих і нових значень ознак, і завдяки зазначеним властивостям адаптивні методи найуспішніше можуть використовуватися для короткострокового та оперативного прогнозування економічних показників.

Розглянемо метод Брауна, в якому використовуються експонентні середні різних порядків для побудови поліноміальних моделей прогнозування, а також лінійна модель для згладжування рівнів на кожному кроці [2]. Під час побудови моделі початковими значеннями експонентних середніх виберемо параметр $\alpha = 0,4$ та значення першого спостереження, тобто $q_0^{(1)} = q_0^{(2)} = y_1 = 64500$ тис. грн.

Використовуючи формули для обчислення експонентної середньої (1) та параметрів лінійного тренду (2), що підбирається для адаптивного згладжування часового ряду, визначаються експонентні середні й оцінки параметрів лінійної моделі Брауна для кожного моменту спостереження (табл. 1) [2]:

$$q_t = \alpha y_t + (1 - \alpha)q_{t-1}, \quad (0 \leq \alpha \leq 1), \quad (1)$$

$$\begin{cases} a_0 = 2q_t^{(1)} - q_t^{(2)} \\ a_1 = \frac{\alpha}{\beta} (q_t^{(1)} - q_t^{(2)}) \end{cases} \quad (2)$$

Обчислимо прогнози на крок уперед і помилки прогнозів, а на підставі отриманих помилок побудуємо довірчі інтервали (табл. 2, рис. 2) [2]:

$$\hat{y}_{t+L}(t_0) \pm t(\alpha, k) s_{y_{t+L}}, \quad (3)$$

де

$$s_{y_{t+L}} = \frac{1 - \beta}{(1 + \beta)^3} (1 + 4\beta + 5\beta^2 + 2(1 + 2\beta - 3\beta^2)L + 2(1 - \beta)^2 L^2) s_e^2,$$

$$s_e^2 = \frac{\sum_{t=1}^n e_t^2}{n - 1}.$$

На графіку помітно, що існує явний зсув розрахованих показників від фактичних даних. Це підтверджує відому властивість самого методу експонентного згладжування, який покладено в основу методу Брауна. Крім того, за зменшення параметра згладжування зсув повинен зростати, а за збільшення параметра згладжування зсув зменшується. Це відбувається на таких відрізках часового ряду, на яких існує чітко виражена тенденція до зменшення або збільшення рівнів ряду.

Крім того, можна зробити висновок, що прогноз за методом Брауна дає дуже широкий прогнозний інтервал, що свідчить про недостатню точність прогнозу, але зробити оперативний прогноз за даним методом може виявитися корисним і доцільним під час планування виробництва.

Тепер побудуємо прогнозну модель за методом Холта і зробимо з її допомогою прогноз. Під час побудови цієї моделі візьмемо початкові значення коефіцієнтів $a_0(0)$ та $a_1(0)$, що

Таблиця 1

Експонентні середні й оцінки параметрів моделі Брауна

t	y_t	$q_t^{(1)}$	$q_t^{(2)}$	$a_0^{(t)}$	$a_1^{(t)}$	\hat{y}_{t+1}
2002	64500	64500,00	64500,00	64500	0	-
2003	82576	71730,40	67392,16	76068,64	2892,16	64500,00
2004	132605	96080,24	78867,39	113293,1	11475,23	78960,80
2005	163642	123104,94	96562,41	149647,5	17695,02	124768,32
2006	235708	168146,17	125195,91	211096,4	28633,5	167342,50
2007	327632	231940,50	167893,75	295987,3	42697,83	239729,92
2008	393463	296549,50	219356,05	373743	51462,3	338685,09
2009	178079	249161,30	231278,15	267044,5	11922,1	425205,25
2010	239518	245303,98	236888,48	253719,5	5610,332	278966,55
2011	244659	245045,99	240151,48	249940,5	3263,003	259329,81
2012	253295	248345,59	243429,13	253262,1	3277,643	253203,49
2013	610840	393343,36	303394,82	483291,9	59965,69	256539,70
2014	769940	543982,01	399629,70	688334,3	96234,88	543257,58
2015	501278	526900,41	450537,98	603262,8	50908,28	784569,21
2016	382031	468952,64	457903,85	480001,4	7365,865	654171,12
2017	576795	512089,59	479578,14	544601	21674,3	487367,31

дорівнюють середньому значенню перших п'яти рівнів та середньому значенню початкових чотирьох перших різниць рівнів відповідно: 135 806,2 тис. грн. та 42 802,0 тис. грн.

Наявність двох параметрів згладжування дає змогу провести побудову і порівняння моделі зі різних значень цих параметрів, а потім вибрати найкращий варіант за певним критерієм. Виберемо $\alpha_0 = 0,3$ та $\alpha_1 = 0,25$ (табл. 3).

Використовуючи останнє значення $\alpha_0(t)$ та $\alpha_1(t)$, можна зробити прогноз на кілька кроків уперед. На рис. 3 представлено вихідний ряд, відновлений ряд за допомогою прогнозу на крок уперед, а також прогноз на п'ять періодів.

Інтервальний прогноз обсягу виробництва за методом Холта можна отримати, використовуючи оцінку помилки прогнозу (табл. 4, рис. 3) [1]:

$$\hat{y}_{t+L}(t_0) \pm t(\alpha, k) s_{y_{t+L}}, \quad (4)$$

де $s_{y_{t+L}} = \left(1,25(1 - \beta_1^2) + (1 - \beta_1^2)^2 L\right) s_e^2$, а $\beta_1 = \alpha_0 \alpha_1$.

Про довірчий інтервал прогнозів можна сказати, що за цією моделлю він виявляється значно ширшим та швидше збільшується зі зростанням величини випередження прогнозу, ніж довірчий інтервал, отриманий раніше за мето-

дом Брауна. Отже, точність отриманих прогнозів також виявляється недостатньою для практичного використання. Проте точкові оцінки прогнозів цілком можуть бути застосовані в короткостроковому прогнозуванні показників виробничої діяльності підприємства.

До адаптивних методів прогнозування належать також методи згладжування помилок, основані на експонентному згладжуванні. Зокрема, розглянемо метод Трігга. В основі цього методу лежить обчислення «контрольного сигналу, який стежить», за допомогою якого із заданим рівнем статистичної довіри можна визначити ступінь неадекватності (невідповідності) прогнозів реальним даним для певних відрізків динамічного ряду. Метод застосовується у короткостроковому прогнозуванні. Прогноз будується за звичайною моделлю експонентної середньої [1]:

$$q_t = \alpha y_t + (1 - \alpha)q_{t-1} \text{ або } q_t = q_{t-1} + \alpha e_t \quad (5)$$

Тобто значення q_t , обчислене за формулою (5), розглядається як прогноз рівня y_{t+1} , тобто \hat{y}_{t+1} .

Одним із негативних моментів цієї моделі є слабка реакція на стрибкоподібну зміну в значеннях рівнів, тобто коли процес переходить з одного середнього рівня на інший. При цьому

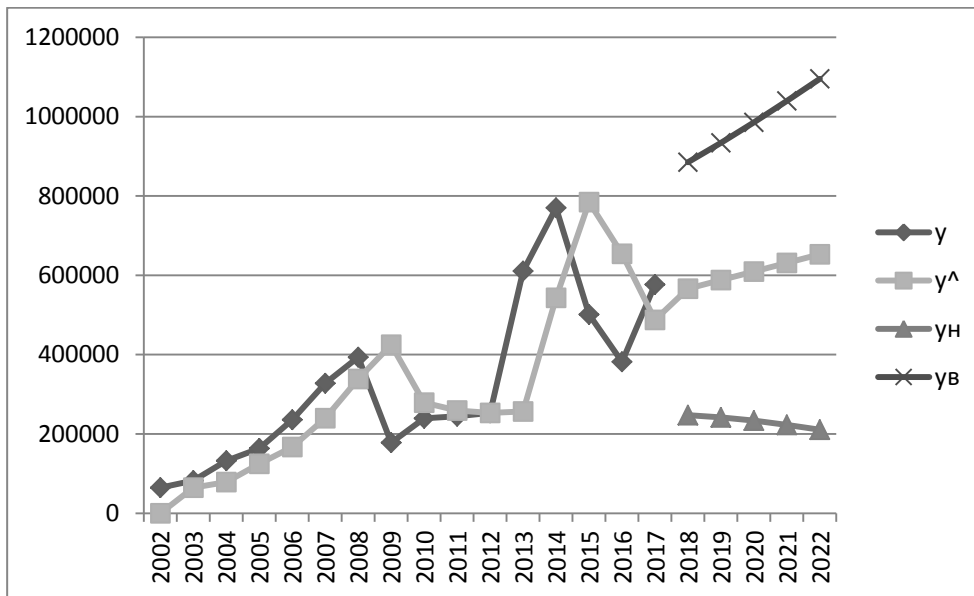


Рис. 2. Фактичні та прогнозовані значення чистого доходу від реалізації продукції за методом Брауна

Таблиця 2

Інтервальні прогнозовані значення за методом Брауна

Роки	\hat{y}_{t+1}	Δ	$\hat{y}_{t+1} - \Delta$	$\hat{y}_{t+1} + \Delta$
2018	566275,33	318839,9739	247435,35	885115,30
2019	587949,62	346022,5823	241927,04	933972,21
2020	609623,92	376056,9979	233566,92	985680,92
2021	631298,22	408314,393	222983,82	1039612,61
2022	652972,51	442308,6717	210663,84	1095281,18

з'являється зсув у прогнозах. Для виявлення моменту неадекватності обчислюється одночасно з прогнозом контрольний сигнал, що дорівнює відношенню експонентної зваженої помилки до середнього абсолютного відхилення. Експонентна зважена помилка дорівнює [1]:

$$\bar{e}_t = \alpha e_t + (1 - \alpha)e_{t-1}. \quad (6)$$

Середнє абсолютне відхилення також обчислюється як експонентна середня абсолютних значень помилок і дорівнює [1]:

$$MAD_t = \alpha |e_t| + (1 - \alpha)MAD_{t-1}. \quad (7)$$

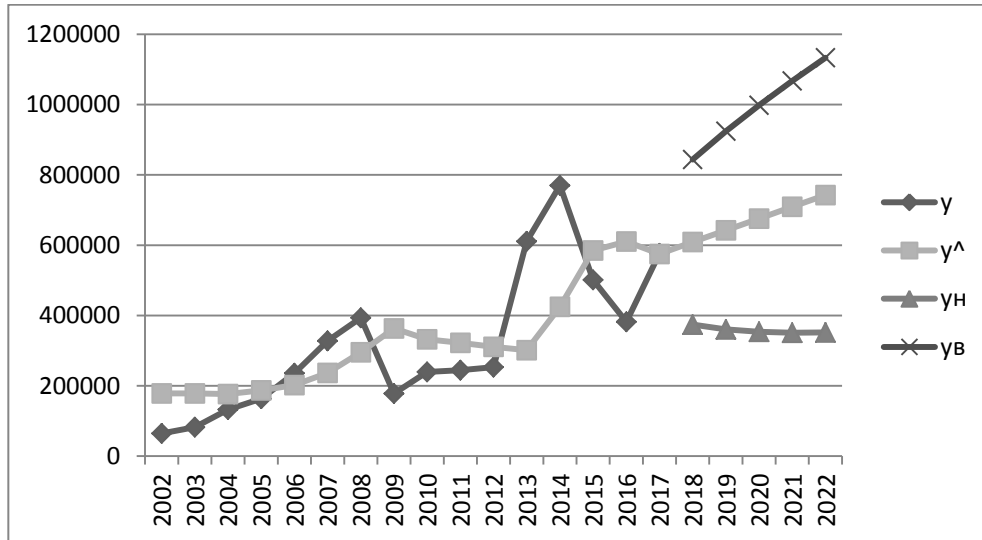


Рис. 3. Прогнозні значення чистого доходу за методом Холта

Результати розрахунку прогнозу чистого доходу від реалізації продукції за методом Холта Таблиця 3

t	y_t	$a_0^{(t)}$	$a_1^{(t)}$	\hat{y}_{t+1}
2002	64500	144375,7	34243,9	178608,20
2003	82576	149806,5	27040,6	178619,63
2004	132605	163574,5	23722,5	176847,15
2005	163642	180200,5	21948,3	187296,96
2006	235708	212216,6	24465,3	202148,80
2007	327632	263966,9	31286,5	236681,83
2008	393463	324716,3	38652,3	295253,41
2009	178079	307781,7	24755,5	363368,54
2010	239518	304631,5	17779,1	332537,22
2011	244659	299085,1	11947,7	322410,55
2012	253295	293711,5	7617,4	311032,81
2013	610840	394182,2	30830,7	301328,86
2014	769940	528491,1	56700,3	425012,93
2015	501278	560017,3	50406,8	585191,31
2016	382031	541906,2	33277,3	610424,08
2017	576795	575666,9	33398,1	575183,43

Інтервальні прогнозні значення за методом Холта Таблиця 4

Роки	\hat{y}_{t+1}	Δ	$\hat{y}_{t+1} - \Delta$	$\hat{y}_{t+1} + \Delta$
2018	609065,05	234674	374391,01	843739,09
2019	642463,20	281907,1	360556,08	924370,32
2020	675861,35	322290,8	353570,57	998152,12
2021	709259,49	358149,5	351109,99	1067409,00
2022	742657,64	390731,1	351926,55	1133388,73

Величина MAD_t також може служити мірою варіації рівнів, її зв'язок із середнім квадратичним відхиленням визначається співвідношенням:

$$\sigma_t \cong 1,25MAD_t. \quad (8)$$

Контрольний сигнал (θ_t) дорівнює:

$$\theta_t = \frac{\bar{e}_t}{MAD_t}. \quad (9)$$

З формул (6) та (7) видно, що $MAD_t \geq \bar{e}_t$, тому значення контрольного сигналу знаходяться інтервалі $[-1;1]$. Критичні значення θ_t^{kp} залежать від величини параметра згладжування і степеня полінома прогнозу моделі. Довірчі межі цього сигналу для різних значень параметра згладжування α під час прогнозування за експонентною середньою (поліном нульового ступеня) було встановлено з невеликими відмінностями Триггом та Батті [1] (табл. 5).

Коли під час прогнозування з'являються переважно помилки одного знаку, то це говорить про зсув у прогнозах, тобто про неадекватність моделі. У цьому разі $MAD_t \approx |\bar{e}_t|$, тобто $\theta_t \Rightarrow 1$.

У табл. 6 також наведено критичні значення θ_t^{kp} під час використання лінійної моделі прогнозу за методом Брауна [1].

Якщо в деякий момент абсолютне значення контрольного сигналу стане більше критичного для вибраного рівня довіри, то прогнозна система стає неадекватною реальному процесу. Починаючи із цього моменту варто збільшити значення параметра згладжування. Якщо ця процедура не призведе до поліпшення прогнозів через деяку кількість кроків, то варто змінити модель прогнозування. За досягнення гарних прогнозів із використанням підвищеного значення параметра α можна знову повернутися до колишнього значення параметра згладжування.

Побудуємо прогнозу модель обсягів виробництва продукції за методом Тригга. Для проведення розрахунків, окрім значень рівнів, треба задати такі початкові значення: початкове значення прогнозу $\hat{\alpha}_1 = \alpha_0 = 93227,00$ (середнє зна-

чення перших трьох рівнів); початкове значення помилки прогнозу $e_0 = 0$ (математичне сподівання помилки); середнє абсолютне значення помилки, яке візьмемо рівним $MAD_0 = 162661,03$ (наближене значення дисперсії рівнів, поділене на 1,25).

Спочатку параметр згладжування α візьмемо рівним 0,2. Обчислимо прогнози на крок уперед і значення контрольного сигналу. Аналіз отриманих результатів дає можливість зробити висновок, що значення параметру $\alpha = 0,2$ дає досить великий зсув розрахованих показників на відрізок 2007–2017 рр.

Розглядаючи значення контрольного сигналу, можна зробити висновок, що починаючи з шостого спостереження, прогнозна модель перестала бути адекватною реальним даним, тому що значення θ_t стало більше критичного значення 0,58 (див. табл. 5), необхідно її підправити. Збільшимо значення параметра згладжування до 0,5 починаючи з шостого спостереження. Одержимо виправлені прогнози значення і значення контрольного сигналу (табл. 8).

Отже, після коригування значення параметра згладжування отримано більш адекватний прогноз на наступний рік, але навіть візуальний аналіз показує відсутність ярко вираженої тенденції у прогнозованому показнику за цим методом. І значення котрольного сигналу нам, на жаль, не вдалося зробити всюди меншим за критичне, а отримане значення прогнозу не сильно відрізняється від останнього значення ряду спостережень.

Триггом і Лічем було запропоновано як параметр згладжування застосовувати абсолютне значення контрольного сигналу $|\theta_t|$. За гарних прогнозів це значення мале за абсолютною величиною, що відповідає малій чутливості моделі, а за погіршення прогнозів значення контрольного сигналу буде зростати, тобто автоматично відбувається підвищення чутливості моделі. Погані прогнози слід очікувати, коли маються істотні коливання у рівнях ряду. Кращою у такому разі є модель із малим параметром згладжування [1].

Таблиця 5

Критичні значення θ_t^{kp} для прогнозу за експонентною середньою

%	$\alpha = 0,1$	$\alpha = 0,2$	$\alpha = 0,3$	$\alpha = 0,4$	$\alpha = 0,5$
90	0,35	0,5	0,63	0,72	0,82
95	0,42	0,58	0,71	0,80	0,88
98	0,48	0,66	0,79	0,87	0,92
99	0,53	0,71	0,82	0,92	0,94

Таблиця 6

Критичні значення θ_t^{kp} для лінійної моделі Брауна

%	$\alpha = 0,1$	$\alpha = 0,2$	$\alpha = 0,3$	$\alpha = 0,4$	$\alpha = 0,5$
90	0,32	0,46	0,57	0,67	0,76
95	0,39	0,54	0,67	0,76	0,83
98	0,43	0,59	0,72	0,81	0,87
99	0,46	0,65	0,76	0,86	0,90

Відповідно до моделі Трігга-Ліча, прогноз на крок уперед обчислюється за формулою [1]:

$$\hat{y}_{t+1} = q_t = |\theta_t| y_t + (1 - |\theta_t|) q_{t-1}. \quad (10)$$

Інші параметри моделі обчислюються так само, як і в моделі Трігга (6), (7) та (9).

Побудуємо прогнозну модель чистого доходу за методом Трігга-Ліча (табл. 9, рис. 6).

Отже, ми бачимо наявність того ж самого зсуву розрахованих значень від фактичних рівнів ряду на проміжку, де зберігається постійне зростання рівнів. Але точковий прогноз також має право на використання для оцінювання майбутнього рівня ряду. На жаль, його можна побудувати лише на один крок уперед.

Отже, результати моделювання за цим методом для наявного ряду значень обсягів виробництва за 2002–2017 рр. вказують на певні недоліки у застосуванні цього методу.

Ще один метод, оснований на згладжуванні помилок, – метод Чоу. Вчений запропонував для реалізації ідеї адаптації прогнозів використовувати одночасно три прогнози. Ці прогнози будуються на основі експонентної середньої за різних значень параметра α . У термінах чутливості моделі їх можна інтерпретувати як прогнози, виконані по слабо-, середньо- та високо-чутливих моделях. Наприклад, $\alpha_1 = 0,1$, $\alpha_2 = 0,2$, $\alpha_3 = 0,3$. У своїх експериментах Чоу використовував таку схему завдання трійок параметрів [1]:

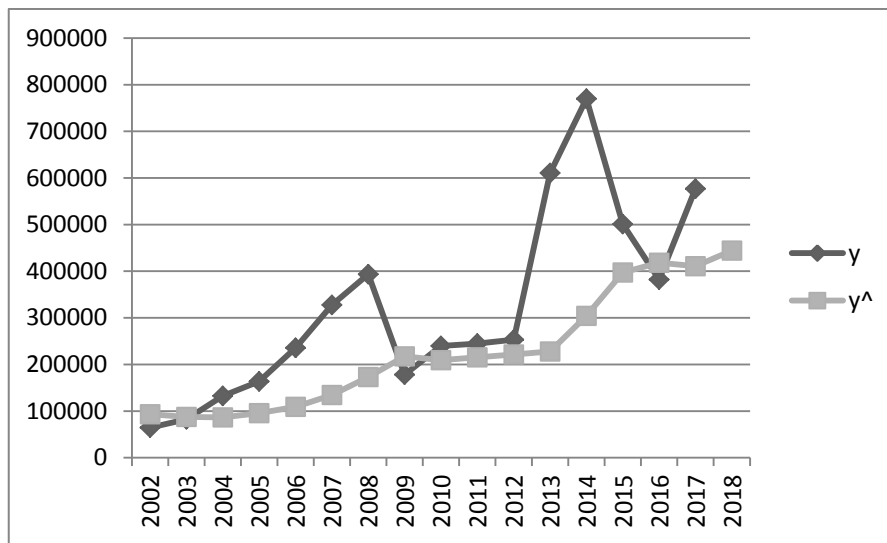


Рис. 4. Прогнозні значення чистого доходу за методом Трігга за $\alpha = 0,2$.

Таблиця 7

Розрахунок прогнозу чистого доходу за методом Трігга за $\alpha = 0,2$

t	y_t	q_{t-1}	\hat{y}_{t+1}	e_t	e_{t-1}	MAD_{t-1}	σ_t	θ_t
2002	64500	87481,60	93227,00	-28727,00	-5745,40	135874,22	169842,78	-0,04
2003	82576	86500,48	87481,60	-4905,60	-5577,44	109680,50	137100,62	-0,05
2004	132605	95721,38	86500,48	46104,52	4758,95	96965,30	121206,63	0,05
2005	163642	109305,51	95721,38	67920,62	17391,28	91156,36	113945,46	0,19
2006	235708	134586,01	109305,51	126402,49	39193,53	98205,59	122756,99	0,40
2007	327632	173195,20	134586,01	193045,99	69964,02	117173,67	146467,09	0,60
2008	393463	217248,76	173195,20	220267,80	100024,78	137792,50	172240,62	0,73
2009	178079	209414,81	217248,76	-39169,76	72185,87	118067,95	147584,94	0,61
2010	239518	215435,45	209414,81	30103,19	63769,33	100475,00	125593,75	0,63
2011	244659	221280,16	215435,45	29223,55	56860,18	86224,71	107780,89	0,66
2012	253295	227683,13	221280,16	32014,84	51891,11	75382,73	94228,42	0,69
2013	610840	304314,50	227683,13	383156,87	118144,26	136937,56	171171,95	0,86
2014	769940	397439,60	304314,50	465625,50	187640,51	202675,15	253343,94	0,93
2015	501278	418207,28	397439,60	103838,40	170880,09	182907,80	228634,75	0,93
2016	382031	410972,02	418207,28	-36176,28	129468,81	153561,50	191951,87	0,84
2017	576795	444136,62	410972,02	165822,98	136739,65	156013,79	195017,24	0,88
Прогноз			444136,62					

$$\alpha_1 = \alpha - h, \alpha_2 = \alpha, \alpha_3 = \alpha + h, \text{ де } h = 0,05. \quad (11)$$

Основним вважається прогноз із середнім значенням α . Саме він вважається фактичним прогнозом. Якщо на деякому етапі за вибраним критерієм оцінки прогнозу один із крайніх прогнозів поліпшується, то відбувається автоматична зміна значень параметрів. При цьому модель із найкращим на даний момент значенням критерію стає основною, і по ній будується прогноз на наступний період. Інші значення α змінюються залежно від напрямку поліпшення прогнозу.

Нехай у момент t найкращим виявився прогноз за значень \tilde{q}_{t-1} та α . Тоді прогнози на наступний період будуються за формулою:

$$\hat{y}_t^i = q_t^i = \tilde{\alpha}^{(i)} y_t + (1 - \tilde{\alpha}^{(i)}) \tilde{q}_{t-1}, \quad (12)$$

$$\text{де } \tilde{\alpha}^{(i)} = \tilde{\alpha} + ih, i \in [-1; 0; 1].$$

У початковий момент центральне значення параметра може бути довільним. Як показує досвід, його краще взяти рівним 0,2. Крок зміни параметра може змінюватися залежно від ситуації.

Коли у часовому ряді з'являються ділянки з помітним трендом, то в методі Чоу відбувається більш швидкий перехід на новий рівень за рахунок адаптації параметра згладжування. У цьому разі одержуються помітно кращі прогнози [1].

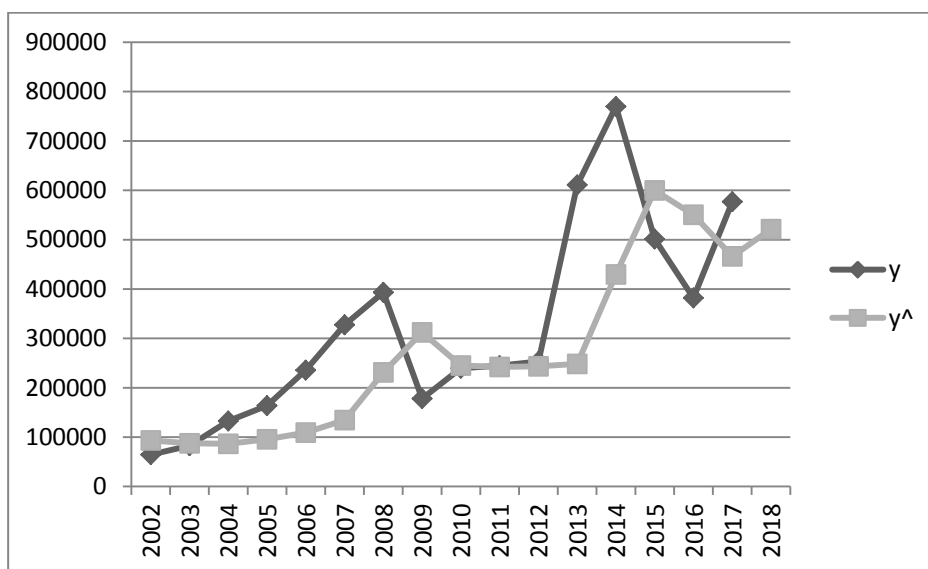


Рис. 5. Виправлені значення прогнозу за методом Трігга

Таблиця 8

Розрахунок виправлених значень прогнозу за методом Трігга за $\alpha = 0,2$ та $\alpha = 0,5$

t	y_t	q_{t-1}	\hat{y}_{t+1}	e_t	e_{t-1}	MAD_{t-1}	σ_t	θ_t
2002	64500	87481,60	93227,00	-28727,00	-5745,40	135874,22	169842,78	-0.04
2003	82576	86500,48	87481,60	-4905,60	-5577,44	109680,50	137100,62	-0.05
2004	132605	95721,38	86500,48	46104,52	4758,95	96965,30	121206,63	0.05
2005	163642	109305,51	95721,38	67920,62	17391,28	91156,36	113945,46	0.19
2006	235708	134586,01	109305,51	126402,49	71896,89	108779,43	135974,29	0.66
2007	327632	231109,00	134586,01	193045,99	132471,44	150912,71	188640,89	0.88
2008	393463	312286,00	231109,00	162354,00	147412,72	156633,35	195791,69	0.94
2009	178079	245182,50	312286,00	-134207,00	6602,86	145420,18	181775,22	0.05
2010	239518	242350,25	245182,50	-5664,50	469,18	75542,34	94427,92	0.01
2011	244659	243504,63	242350,25	2308,75	1388,96	38925,54	48656,93	0.04
2012	253295	248399,81	243504,63	9790,37	5589,67	24357,96	30447,45	0.23
2013	610840	429619,91	248399,81	362440,19	184014,93	193399,07	241748,84	0.95
2014	769940	599779,95	429619,91	340320,09	262167,51	266859,58	333574,48	0.98
2015	501278	550528,98	599779,95	-98501,95	81832,78	182680,77	228350,96	0.45
2016	382031	466279,99	550528,98	-168497,98	-43332,60	175589,37	219486,72	-0.25
2017	576795	521537,49	466279,99	110515,01	33591,21	143052,19	178815,24	0.23
Прогноз			521537.49					

Проведемо розрахунки прогнозу чистого доходу на один крок уперед за методом Чоу. При цьому значення y_1 розрахуємо з параметром згладжування $\alpha = 0,2$, y_2 – з параметром згладжування $\alpha = 0,4$, а y_3 – з параметром згладжування $\alpha = 0,6$.

Побудовані моделі з різними параметрами згладжування (табл. 10, рис. 7) дуже схожі, але дають різні результати прогнозу на 2018 р.: 247 618,64 (y_1); 512 097,69 (y_2); 243 568,32 (y_3) тис. грн. На жаль, усі вони демонструють дуже високі значення контрольного сигналу починаючи з 2007 р., який неможливо зробити меншим за інших значень параметрів згладжування. Це, напевно, зумовлено дуже сильними коливаннями показника, що не дає змоги зробити цю модель більш адекватною.

Значення контрольних сигналів свідчать про загальну недостатню неадекватність усіх

отриманих моделей, а отже, про недоцільність використання на практиці цього методу з метою прогнозування обсягів виробництва для даного ряду показників. Окрім того, навіть візуальний аналіз показує наявність значного зсуву значень прогнозованої моделі, що підтверджує загальну негативну властивість методів, заснованих на експонентному згладжуванні. Хоча для побудови короткострокових прогнозів цей метод цілком придатний для застосування.

Для порівняння прогнозів, отриманих різними адаптивними методами, складемо узагальнюючу таблицю і проаналізуємо отримані значення (табл. 11, рис. 8).

Отже, найбільш оптимістичним виявляється прогноз, отриманий методом Холта, а найбільш песимістичним – методом Чоу з параметрами 0,4 та 0,6. Решта прогнозів мають дуже схожі значення.

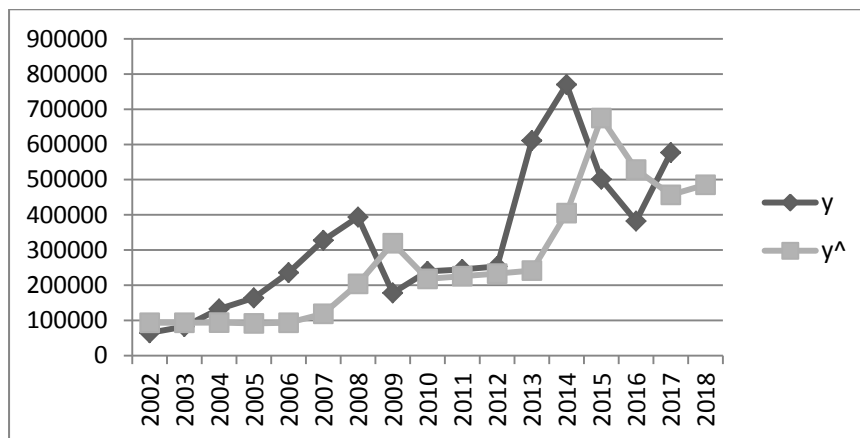


Рис. 6. Значення прогнозу чистого доходу за методом Трігга-Ліча

Таблиця 9

Розрахунок прогнозу за методом Трігга-Ліча

t	y_t	q_{t-1}	\hat{y}_{t+1}	e_t	e_{t-1}	MAD_{t-1}	σ_t	θ_t
2002	64500	93227,00	93227,00	-28727,00	-5745,40	135874,22	169842,78	-0.04
2003	82576	93677,37	93227,00	-10651,00	-6726,52	110829,58	138536,97	-0.06
2004	132605	91314,76	93677,37	38927,63	2404,31	96449,19	120561,48	0.02
2005	163642	93117,75	91314,76	72327,24	16388,90	91624,80	114531,00	0.18
2006	235708	118622,82	93117,75	142590,25	41629,17	101817,89	127272,36	0.41
2007	327632	204078,12	118622,82	209009,18	75105,17	123256,15	154070,18	0.61
2008	393463	319478,31	204078,12	189384,88	97961,11	136481,89	170602,37	0.72
2009	178079	217987,68	319478,31	-141399,31	50089,03	137465,38	171831,72	0.36
2010	239518	225832,80	217987,68	21530,32	44377,29	114278,37	142847,96	0.39
2011	244659	233143,51	225832,80	18826,20	39267,07	95187,93	118984,92	0.41
2012	253295	241456,43	233143,51	20151,49	35443,95	80180,64	100225,81	0.44
2013	610840	404742,89	241456,43	369383,57	102231,88	138021,23	172526,54	0.74
2014	769940	675243,20	404742,89	365197,11	154824,92	183456,40	229320,51	0.84
2015	501278	528428,22	675243,20	-173965,20	89066,90	181558,16	226947,71	0.49
2016	382031	456610,21	528428,22	-146397,22	41974,07	174525,98	218157,47	0.24
2017	576795	485515,05	456610,21	120184,79	57616,22	163657,74	204572,17	0.35
Прогноз			485515,05					

Порівнюючи значення середньої відносної похибки [5] $|\bar{e}_a| = \frac{1}{n} \sum_{t=1}^n \frac{|e_t|}{y_t}$ (табл. 12), можна говорити про приблизно однакову відносну точність прогнозів за всіма методами.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Методи адаптивного прогнозування, які було використано для побудови точкових та інтервальних прогнозів показників чистого доходу підприємства, мають певні переваги та недоліки, і можливість їх використання на практиці для аналізу і планування повинна досліджуватися окремо для кожного конкретного ряду виробничих показників на підприємстві. Застосування зазначених методів, безперечно, може бути доцільним для отримання точкових оцінок прогнозів із невеликим періодом виперед-

Таблиця 11

Прогнозні значення чистого доходу від реалізації продукції на 2018 р. за різними методами

Метод прогнозування	Прогноз на 2018 р.
Метод Брауна	566275,3271
Метод Холта	609065,0511
Метод Трігга	521537,4941
Метод Трігга-Ліча	485515,0487
Метод Чоу (0.2)	512097,6911
Метод Чоу (0.4)	247618,6426
Метод Чоу (0.6)	243568,3213

ження, однак довірчі інтервали для таких прогнозів найчастіше можуть виявитися занадто широкими для того, щоб говорити про високу точність прогнозування.

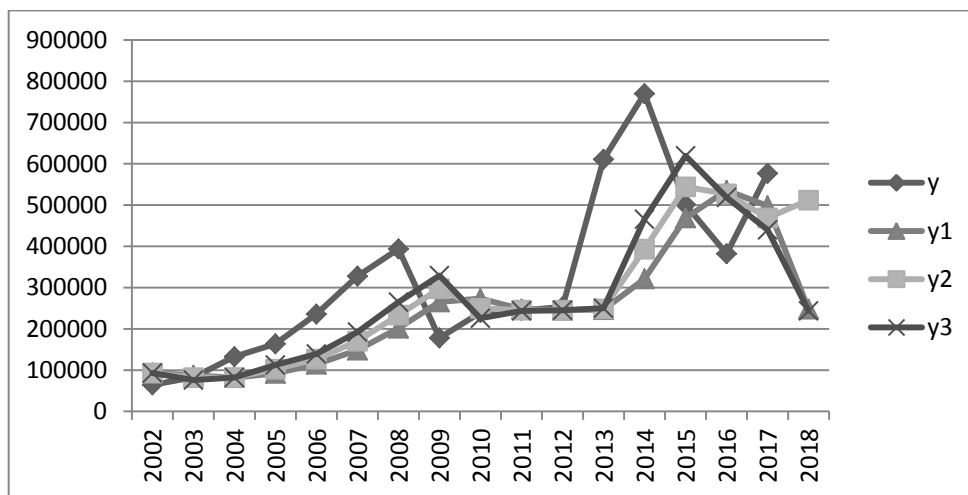


Рис. 7. Прогнозні значення чистого доходу за методом Чоу

Таблиця 10

Розрахунок прогнозу за методом Чоу

t	y _t	y ₁	y ₂	y ₃	θ ₁	θ ₂	θ ₃
2002	64500	93227,00	93227,00	93227,00	-0,04	-0,11	-0,23
2003	82576	87481,60	81736,20	75990,80	-0,04	-0,10	-0,19
2004	132605	81904,16	82072,12	82240,08	0,08	0,27	0,92
2005	163642	92178,70	102285,27	112391,85	0,24	0,57	1,17
2006	235708	114556,62	126827,96	139099,31	0,55	0,88	1,26
2007	327632	148603,97	170379,98	192155,99	0,94	0,97	1,24
2008	393463	201830,38	233280,79	264731,19	1,19	0,99	1,13
2009	178079	265317,23	297353,67	329390,11	0,65	-0,10	-0,21
2010	239518	273498,74	249643,80	225788,87	0,54	-0,19	-0,36
2011	244659	247618,64	245593,48	243568,32	0,49	-0,21	-0,33
2012	253295	245406,59	245219,69	245032,79	0,48	0,20	0,36
2013	610840	246834,75	248449,81	250064,88	1,69	0,98	1,63
2014	769940	320927,85	393405,89	465883,93	2,05	0,99	1,30
2015	501278	468712,71	544019,53	619326,36	1,38	0,66	0,64
2016	382031	535471,23	526922,92	518374,61	0,78	-0,32	-0,52
2017	576795	497944,54	468966,15	439987,77	0,93	0,37	0,72

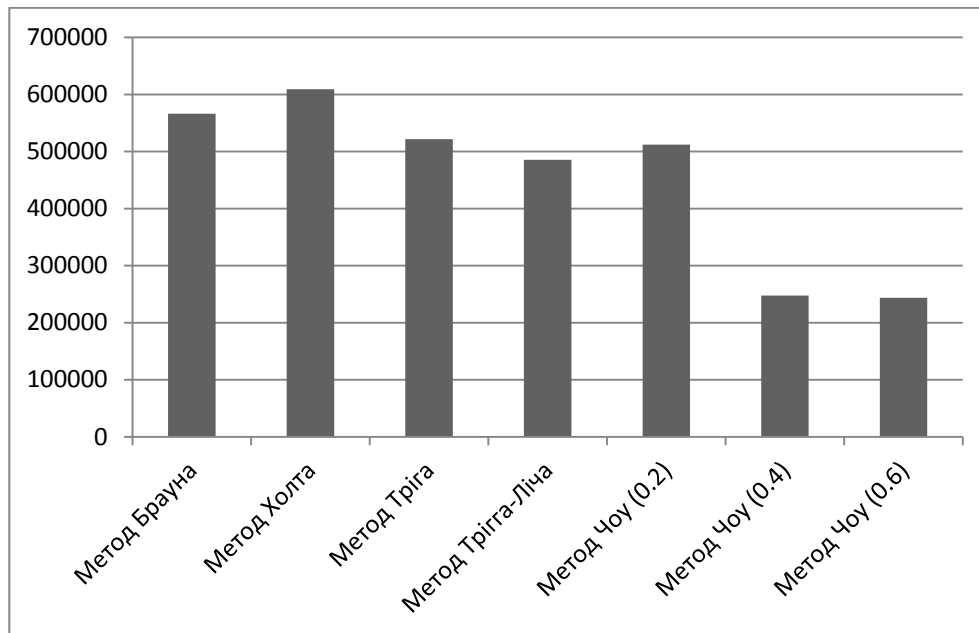


Рис. 8. Прогнози чистого доходу від реалізації продукції на 2018 р.

Таблиця 12

Розрахунок середніх відносних похибок прогнозів чистого прибутку

t	Модель						
	Брауна	Холта	Тріґа	Тріґа-Ліча	Метод Чоу (0.2)	Метод Чоу (0.4)	Метод Чоу (0.6)
Середня відносна похибка	0,365	0,486	0,343	0,381	0,333	0,315	0,320

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Геєць В.М., Клебанова Т.С., Черняк О.І. та ін. Моделі і методи соціально-економічного прогнозування: підручник. Х.: ІНЖЕК, 2005. 396 с.
2. Лукашин Ю.П. Адаптивные методы краткосрочного прогнозирования временных рядов. М.: Финансы и статистика, 2003. 416 с.
3. Люис К.Д. Методы прогнозирования экономических показателей; пер. с англ. и предисл. Е.З Демиденко. М.: Финансы и статистика, 1986. 133 с.
4. Четыркин Е.М. Статистические методы прогнозирования. М: Статистика, 1977. 184 с.
5. Кулявець В.О. Прогнозування соціально-економічних процесів: навчальний посібник. К.: Кондор, 2009. 194 с.
6. Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України (АІФРУ), або Stock market infrastructure development agency of Ukraine (SMIDA). URL: <https://smida.gov.ua/db/participant/00213440>.

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РИНКУ ХМАРНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В УКРАЇНІ

PROSPECTS FOR CHARMING TECHNOLOGY MARKET DEVELOPMENT IN UKRAINE

Жалдак Г.П.

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри менеджменту,
Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

У статті розглянуто поточний стан і перспективи глобального розвитку хмарних технологій та сервісів. У цьому контексті спеціально проаналізовано особливості та динаміка хмарного ринку в Україні. Проведено детальний аналіз хмарної технології Salesforce та її майбутнього на глобальному ринку та в Україні. Особливу увагу приділено недолікам і перевагам використання хмарних технологій на сучасному етапі їх розвитку.

Ключові слова: хмарні технології, перспективи, Salesforce, аналіз.

В статье рассмотрены текущее состояние и перспективы глобального развития облачных технологий и сервисов. В этом контексте специально проанализированы особенности и динамика облачного рынка в Украине. Проведен детальный анализ облачной технологии Salesforce и его будущего на глобальном рынке и в Украине. Особое внимание уделено недостаткам и преимуществам использования облачных технологий на современном этапе их развития.

Ключевые слова: облачные технологии, перспективы, Salesforce, анализ.

In the article is considered the current state and prospects of global development of cloud technologies and services. In this context, the peculiarities and dynamics of the cloud market in Ukraine are specially analyzed. A detailed analysis of cloud technology Salesforce and his future in the global market and in Ukraine. Particular attention is paid to the shortcomings and advantages of using cloud technologies at the present stage of their development.

Key words: cloud technologies, prospects, salesforce, analysis.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Згідно з прогнозами провідних консалтингових компаній світу, швидке вдосконалення та поширення хмарних технологій (cloud computing) нині є одним із найважливіших трендів, що в найближчі три-п'ять років помітно вплинуть на глобальний розвиток не лише IT-індустрії, а й бізнесу, фінансів, державного управління, медицини, освіти і багатьох інших сфер людського життя. В умовах випереджаючого розвитку ІКТ і чергового спаду світової економіки технологія, яка, наприклад, дає змогу організаціям та іншим суб'єктам відмовитися від значних витрат на власну IT-інфраструктуру на користь отримання всіх необхідних IT-ресурсів онлайн, розглядається як перспективний та рентабельний модернізаційний вибір, оптимальна інвестиція у майбутнє.

За прогнозами авторитетних ресурсів, уже в 2019 р. до 90% усіх даних людства зберігатиметься у хмарах, і це досить логічно, оскільки люди можуть у будь-якому місці отримати необ-

хідну інформацію та не залежати від фізичних носіїв. За даними Звіту з інформаційних технологій Всесвітнього економічного форуму – 2018, до першої десятки країн із найбільш ефективним використанням інформаційних технологій увійшли: Сінгапур, Фінляндія, Швеція, Нідерланди, Норвегія, Швейцарія, США, Великобританія, Люксембург і Японія [1; 6]. У найрозвиненіших регіонах світу вже прийняті стратегічні рішення та плани дій щодо системного та комплексного розвитку хмарних сервісів, розгорнута відповідна робота.

Згідно з прогнозом аналітичної компанії Forrester Research, обсяг хмарного ринку в 2020 р. становитиме \$160 млрд. Український ринок хмарних послуг знаходиться на початковій стадії розвитку, оскільки близько 90% українських компаній ще не користуються цією технологією, проте спостерігається зростаючий інтерес до хмарної моделі надання IT-послуг.

Серед основних напрямів розвитку інформаційних технологій як на мікро-, так і на макро-рівні можемо відзначити: розвиток хмарних сер-

вісів та технологій; «Інтернет речей» (концепція обчислювальної техніки для фізичних предметів, які оснащені вбудованими технологіями); «ройовий інтелект» (подібно до рою комах, бджіл або зграї птахів інформаційні системи, розроблені на основі цього принципу, забезпечують децентралізоване управління процесами за допомогою колективної роботи всіх її елементів, які самоорганізуються у процесі роботи); технології спрощеної реальності (для спрощення і скорочення процесу створення нового продукту); штучний інтелект тощо.

На макроекономічному рівні ринок хмарних обчислень стає кліткою жорсткої конкуренції між провідними світовими IT-корпораціями: Google зі своїм відомим Google Drive, Amazon та його популярний AWS (Amazon Web Service), Microsoft та Azure Cloud, Oracle та Oracle Cloud, Salesforce та його продукти (Sales Cloud, Service Cloud, Force.com, Database.com), Cisco, SAP і ціла низка інших. Відомі акули бізнесу, які ще не мають своєї частки на ринку хмарних технологій, готуються завойовувати її в найближчому майбутньому. Така ситуація додатково підсилює техніко-технологічну гонку, тому нові апаратні рішення, стартапи, програмне забезпечення розробляються і просуваються у хмарному секторі дійсно гігантськими кроками. Потребують відповіді питання: які перспективи хмарних технологій в Україні, чи слід їх використовувати на великих підприємствах та в чому їхні переваги та недоліки?

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Серед основних досліджень, що проводяться у цьому напрямі, варто відзначити публікації С.Л. Гнатюка та відділу досліджень інформаційного суспільства та інформаційних стратегій Національного інституту стратегічних досліджень [1]. Проте все ще потребує подальших досліджень визначення проблем та перспектив розвитку хмарних технологій на вітчизняних підприємствах.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є визначення поточного стану і перспектив глобального розвитку хмарних технологій та сервісів

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Для впровадження інформаційних систем із використанням хмарних технологій підприємству немає потреби купувати потужні комп'ютери, програмне забезпечення, залучати у штат програмістів, достатньо придбати процесорний час, дисковий простір та мережу потрібної пропускної здатності. Це дає змогу значно скоротити витрати та вивільнити ресурси для основних бізнес-процесів. Хмарні обчислення здійснюються з використанням трьох моделей [1–4]:

1) програмне забезпечення як послуга (SaaS). За моделлю SaaS постачається апа-

ратна інфраструктура і ПЗ, також розробник забезпечує взаємодію з користувачем через інтерфейсний портал. SaaS нині є досить широким ринком. За SaaS можуть надаватися різноманітні послуги – від веб-пошти до управління запасами, обробки БД. Перевагою такої моделі є те, що кінцевий користувач може вільно користуватися послугою з будь-якої точки світу;

2) платформа як послуга (PaaS). PaaS у хмарі визначається як набір програмних продуктів та засобів розроблення, що розміщені на інфраструктурі провайдера. Розробники можуть створювати програми на платформі провайдера через Інтернет. PaaS-провайдери можуть використовувати API, сайт-портали, шлюзи або програмне забезпечення, установлене на комп'ютері клієнта;

3) інфраструктура як послуга (IaaS). IaaS являє собою віртуальний сервер instance API для запуску, зупинки, доступу, налаштування своїх віртуальних серверів та систем збереження. IaaS дає компанії змогу платити саме за стільки потужностей, скільки їй необхідно. Цю модель іноді називають «комунальні обчислення».

Перспективи бурхливого розвитку хмарних технологій в Україні змушують детально розглянути досвід їх застосування в умовах старіших аналогів ринків і визначити основні переваги та ризики цих технологій у місцевих умовах. Очевидно, що навіть порівняно з грид-системами, не кажучи вже про «проводово-апаратні» мережі попереднього покоління, архітектура хмарного сервісу є лаконічнішою, продуктивнішою і дешевшою, оскільки [5; 6]:

по-перше, хмари дають змогу істотно знизити капітальні витрати на побудову центрів обробки даних, закупівлю серверного та мережевого обладнання, апаратних і програмних рішень тощо. Левова частка цих видатків поглинається провайдером хмарних послуг. Додатково їхній клієнт економить на утриманні IT-персоналу, адмініструванні тощо;

по-друге, хмарні технології забезпечують можливість надзвичайно оперативно змінювати конфігурацію корпоративної IT-інфраструктури залежно від поточних потреб, споживаючи (і купуючи) рівно стільки ресурсів, скільки потрібно на даний момент. Ресурсів хмари зазвичай цілком вистачає для замовлення віртуального «суперкомп'ютера» або інфраструктури для великої корпорації, при цьому не виникає проблем з оновленням програмного забезпечення (завжди доступні його останні версії), сумісністю різних операційних систем тощо;

по-третє, хмарні сервіси надають можливість у буквальному сенсі носити своє робоче місце із собою: за наявності мобільного термінального пристрою і доступу до Інтернету користувач незалежно від свого місцезнаходження завжди має доступ до власного віртуального комп'ютера, корпоративних мереж, баз даних тощо;

по-четверте, постійно розширюється спектр послуг, пропонованих виробниками та провайдерами хмарних рішень. Як правило, їх «асортимент» цілком відповідає постійно зростаючим можливостям сучасної комп'ютерної техніки.

Все це лише найвагоміші технологічні переваги хмарних сервісів, список яких можна продовжити. Більше того, виробникам та провайдерам хмар удалося сформувати достатньо гнучку та адекватну потребам сучасного ринку систему надання послуг. Нині у світі склалися чотири основні моделі розгортання хмарних сервісів, які, своєю чергою, відповідають чотирьом стратегіям упровадження: «моє», «наше», «чуже», «моє + чуже» [5]:

1. Приватна хмара (Private cloud). Призначена для використання виключно однією організацією, що включає декілька користувачів (наприклад, підрозділів). Приватна хмара може перебувати у власності, керуванні та експлуатації як самої організації, так і третьої сторони (чи деякої їх комбінації). Така хмара може фізично знаходитися як у, так і поза юрисдикцією власника.

2. Спільна хмара (Community cloud). Призначена для використання конкретною спільнотою споживачів з організацій, що мають спільні цілі (наприклад, місію, вимоги щодо безпеки, політику та відповідність різноманітним вимогам). Громадська хмара може перебувати у спільній власності, керуванні та експлуатації однієї чи більше організацій зі спільноти або третьої сторони (чи деякої їх комбінації). Така хмара може фізично знаходитися як у, так і поза юрисдикцією власника.

3. Публічна (громадська) хмара (Public cloud). Це хмарна інфраструктура, яка призначена для вільного використання широким загалом. Публічна хмара може перебувати у власності, керуванні та експлуатації комерційних, академічних (освітніх та наукових) або державних організацій (чи будь-якої їх комбінації). Публічна хмара перебуває в юрисдикції постачальника хмарних послуг.

4. Гібридна хмара (Hybrid cloud). Це приватна колекція цифрового контенту та додаткових сервісів, які доступні з будь-якого пристрою, призначена для використання окремою особою (власником) та особами, яким надано доступ. Це місце, де користувач має можливість зберігати, синхронізувати, транслювати в потік та розповсюджувати приватний контент на сумісні платформи, екрани з одного місцеположення в інше.

Загалом гібридна модель є дуже популярною серед споживачів хмарних послуг. Такі cloud-середовища покликані задовольняти специфічні технологічні та бізнес-потреби: вони дають змогу поєднати прийнятний рівень безпеки та конфіденційності з мінімізацією витрат.

Ця гнучкість архітектури хмари становить одну з її найбільших переваг і водночас є най-

поширенішим приводом для критики. Справа в тому, що така конфігурація зумовлює додатковий рівень ризику, оскільки здебільшого критично важливі сервіси надаються сторонньою організацією на умовах ІТ-аутсорсингу (за більш традиційною термінологією – угод субпідряду). Через це не завжди вдається забезпечити відповідність законодавчим та технічним вимогам, а отже, цілісність і конфіденційність даних, їх доступність, стабільність сервісу тощо.

Серед недоліків технології та ризиків її використання для споживачів та організацій треба виділити три основних моменти [2].

По-перше, практично абсолютна залежність хмари від підключення до Інтернету, причому стабільного і бажано ширококутового. Сама суть технології вимагає постійного перебування онлайн. Частково ця проблема може бути вирішена шляхом кешування даних, поки відсутнє з'єднання, або розроблення алгоритму переходу в режим повільного зв'язку для обміну тільки критично важливими даними. Проте очевидно, що це не може розглядатися як повноцінний альтернативний режим роботи хмарного сервісу.

По-друге, програми можуть працювати не так швидко і стабільно, як на локальному комп'ютері. Причому тут можлива ціла низка причин: окрім низького з'єднання, зниження роботи може бути пов'язане, наприклад, із завантаженістю віддалених серверів чи проблемами на маршрутах обміну даними.

По-третє, згадуваний вище недостатній рівень безпеки зберігання та передачі даних, у тому числі персональних, конфіденційних, критичних, що знову ж таки впливає із самої архітектури хмари. Втім, якщо організація володіє цінною інформацією, яка не може зберігатися й оброблятися на сторонніх серверах, то в принципі вона може побудувати свою власну приватну хмару.

Треба зауважити, що нормативно-правова база далека від темпів розвитку ІТ-сфери, зокрема хмарних обчислень, не лише в Україні, а й у всьому світі. Проте в ЄС уже розпочато інтенсивну роботу з її модернізації, причому планується відмінити не лише реєстрацію баз даних, а й будь-які обов'язкові попередження про їх збір та обробку. Для України, безумовно, доцільно орієнтуватися на цей досвід, у тому числі з метою гармонізації вітчизняного законодавства з європейським [1].

Ще одною регуляторною проблемою, яка виникає разом із розвитком хмарного ринку в Україні, є повна відсутність відповідних національних стандартів, які встановлювали б належні вимоги до якості та надійності хмарних технологій і послуг. У майбутньому, очевидно, потрібна буде їх гармонізація зі стандартами ISO та ЄС.

Актуальність цих питань зумовлюється й тим фактом, що в Україні вже існують проекти переходу на хмарні технології ІТ-інфраструктур дер-

жавних органів, наприклад Національного банку України [1].

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Сучасні хмарні технології (cloud computing) є прогресивним та перспективним рішенням, одним з елементів революційної «третьої ІТ-платформи». Їх швидке поширення нині є одним із тих ключових трендів, що в найближчі три-п'ять років помітно вплинуть на глобальний розвиток. У найрозвиненіших регіонах світу (США, ЄС) уже прийняті стратегічні рішення та плани дій щодо системного та комплексного розвитку хмарних сервісів, розгорнута відповідна робота.

Використання хмарних технологій пов'язане не лише з величезним зменшенням витрат та інтенсифікацією, а й зі значущими споживачькими ризиками (передусім ризики зберігання та передачі даних). З іншого боку, хмарні рішення весь час удосконалюються, і хмарний провайдер сьогодні може досягти прийнятного рівня безпеки, акуратно дотримуючись низки умов.

Український хмарний ринок на відміну від ринків США чи ЄС нині знаходиться у «латентній фазі» розвитку (формування попиту й акумулювання первинного досвіду споживання хмарних рішень), але, за однастайними експертними

прогнозами, до 2017–2018 рр. він демонструватиме експоненціальне зростання, характерне для хмарних ринків розвинених країн. Багато-разове збільшення ринку найближчими роками призведе до виникнення нового специфічного і значущого сектору української економіки та інфраструктури.

Такі перспективи розвитку актуалізують необхідність вироблення державою ефективної регуляторної політики. На цьому етапі першочерговими завданнями є:

– подальша модернізація відповідної нормативно-правової бази (включаючи врахування перспектив розвитку хмарних технологій в Україні та світі за внесення змін до «Стратегії розвитку інформаційного суспільства в Україні»);

– розроблення національних стандартів, які встановлювали б належні вимоги до якості та надійності хмарних технологій і послуг в Україні. У майбутньому, очевидно, потрібна буде їх гармонізація зі стандартами ISO та ЄС;

– проведення на державному рівні комплексного аналізу та оцінки стану, тенденцій та перспектив розвитку ринку хмарних сервісів в Україні, а також можливостей їх використання у державному управлінні, у т. ч. в рамках впровадженої нині Системи електронної взаємодії органів державної влади.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Національний інститут стратегічних досліджень при Президентові України. URL: <http://www.niss.gov.ua/presentation.html> (дата звернення: 19.05.2018).
2. Волокита А., Мухін В., Стешин В. Специфіка інформаційних систем на основі технології cloud computing. URL: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/natural/vcndtu/2011_53/29.htm (дата звернення: 15.03.2018).
3. Federal Cloud Computing Strategy. URL: <http://www.dhs.gov/sites/default/files/publications/digital-strategy/federal-cloud-computing-strategy.pdf> (дата звернення: 19.04.2018).
4. Державне агентство з питань науки, інновацій та інформатизації України. Стратегія розвитку інформаційного суспільства в Україні (проект). URL: <http://clck.ru/8dWqj> (дата звернення: 19.05.2018).
5. Peter Mell, Tim Grance. The NIST Definition of Cloud Computing, 2011. 452 p.
6. Інформаційні тренди сучасного світу. URL: <http://matrix-info.com/2017/03/13/rosiya-z-bojovykamy-otrymaly-prodovzhe/> (дата звернення: 25.05.2018).

МОБІЛЬНИЙ ДОДАТОК ДЛЯ ПРОГНОЗУВАННЯ ПОПИТУ НА ПРОДУКЦІЮ ПІДПРИЄМСТВА

MOBILE APPLICATION FOR FORECASTING DEMAND FOR PRODUCTS IN THE INDUSTRY

Беккауер А.О.

асистент кафедри комп'ютерних наук,
Таврійський державний агротехнологічний університет

Зинов'єва О.Г.

старший викладач кафедри комп'ютерних наук,
Таврійський державний агротехнологічний університет

Розглянуто технології інтелектуального аналізу даних, на основі яких можна будувати плани з випуску продукції на підприємстві, що актуально для раціонального використання фінансових активів підприємства. Приведено короткий опис програмного забезпечення (ПЗ), а саме мобільного додатку, призначеного для прогнозування попиту на продукцію підприємства. У розробленні мобільного додатку використовувалися методи кластерного та регресійного аналізу. У результаті проведення аналізу додаток видає користувачу орієнтовану кількість продажів продукції, яка аналізується, на наступні місяці. Для більш ефективного сприйняття отриманої інформації прогнозовані дані виводяться у текстовому вигляді та у вигляді графіків. ПЗ розроблено на мові програмування Java з використанням IDE Eclipse та Android SDK.

Ключові слова: прогнозування, попит, кластерний аналіз, регресійний аналіз, прогнозування, кореляція, Android.

Рассмотрены технологии интеллектуального анализа данных, на основе которых можно строить планы по выпуску продукции на предприятии, что актуально для рационального использования финансовых активов. Приведено краткое описание программного обеспечения (ПО), а именно мобильного приложения, предназначенного для прогнозирования спроса на продукцию предприятия. В разработке мобильного приложения использовались методы кластерного и регрессионного анализа. В результате проведения анализа приложение выдает пользователю ориентировочное количество продаж анализируемой продукции на следующие месяцы. Для более эффективного восприятия полученной информации прогнозируемые данные выводятся в текстовом виде и в виде графиков. ПО разработано на языке программирования Java с использованием IDE Eclipse и Android SDK.

Ключевые слова: прогнозирование, спрос, кластерный анализ, регрессионный анализ, прогнозирование, корреляция, Android.

The technologies of intellectual data analysis are considered, on the basis of which it is possible to make plans for the production output in the industry, which is important for the rational use of financial assets. A brief description of software namely a mobile application designed to forecast the demand for products of the enterprise is given. In the development of the mobile application, the methods of cluster and regression analysis are used. As a result of the analysis, the application gives the user an oriented number of product sales, analysed for the following months. For a more effective perception of the received information, the predicted data are displayed in text form and in the form of graphs. The software is developed in Java programming language using IDE Eclipse and Android SDK.

Key words: forecasting, demand, cluster analysis, regression analysis, forecasting, correlation, Android.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Багато підприємств не використовують у своїй роботі дані по продажах товарів за минулі періоди роботи. Але маючи історичні дані, можна значно підвищити якість роботи підприємства та прибутковість. Завдяки використанню інтелектуального аналізу даних можна вирішити такі важливі питання для бізнесу: підвищити прибутковість, зменшити

ризик, оптимізувати внутрішні процеси на підприємстві, утримувати клієнтів.

Обґрунтовані та професійно прийняті рішення керівництва визначають ефективність роботи всієї організації. У цьому величезну допомогу керівнику надають сучасні інформаційні технології.

Аналіз інформації є невід'ємною та дуже важливою частиною існування компанії та одним із найголовніших факторів конкурентоспроможності.

Методи інтелектуального аналізу Data Mining даних допомагають із легкістю проводити статистичні розрахунки та видавати прогнозовані рішення. Велика складність наявних статистичних систем та висока ціна ліцензії значно стримують упровадження подібних систем на виробництві, тому розроблення мобільного додатку на основі методів інтелектуального аналізу даних є актуальним напрямом досліджень для подальшого впровадження цієї системи на виробництві.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Для проведення статистичного аналізу можна використовувати такі технології: Data Mining, OLAP, KDD. Data Mining (DM) – «видобуток» даних [2]. Це метод виявлення у «сирих» даних раніше невідомих, нетривіальних, практично корисних і доступних для інтерпретації знань, необхідних для прийняття рішень у різних сферах людської діяльності. OLAP служить для підготовки бізнес-звітів із продажів, маркетингу, для потреб управління, прогнозування, фінансової звітності та в схожих сферах, дає можливість у реальному часі генерувати описові й порівняльні зведення даних і одержувати відповіді на різні інші аналітичні запити. KDD – добування знань із баз даних. Важливими критеріями вибору технології аналізу даних є швидкість та точність отримання результатів аналізу.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Сьогодні ми є свідками активного розвитку технології інтелектуального аналізу даних (ІАД, або Data Mining), поява якої пов'язана передусім із необхідністю аналітичної обробки надвеликих обсягів інформації, що накопичується у сучасних сховищах даних. Можливість використання добре відомих методів математичної статистики і машинного навчання для вирішення завдань подібного роду відкрила нові можливості перед аналітиками, дослідниками, а також тими, хто приймає рішення, – менеджерами і керівниками компанії. Складність і різноманітність методів ІАД вимагають створення спеціалізованих засобів кінцевого користувача для вирішення типових задач аналізу інформації в конкретних сферах. Оскільки ці кошти використовуються у складних багатофункціональних системах підтримки прийняття рішень, вони повинні легко інтегруватися у подібні системи.

Наявні системи ІАД можна поділити на дослідні, орієнтовані на фахівців і призначені для роботи з новими типами проблем, прикладні, розраховані на непрограмуючих користувачів (аналітиків, менеджерів, технологів і т. д.), і вирішальні типові завдання. Якщо в дослідницьких системах ІАД важливі різноманітність доступних методів обробки даних і гнучкість використовуваних засобів, то в прикладних

системах такі широкі можливості виявляються зайвими. У подібних системах доцільно реалізувати не метод, а типові види міркувань (аналізу), характерні для проблемної сфери. Створення відповідних інструментальних засобів із дружнім інтерфейсом забезпечує доступність ІАД для широкого кола користувачів.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Мета роботи – розглянути та провести аналіз систем інтелектуального аналізу даних, за допомогою яких можливо проводити аналіз та будувати прогнози на майбутнє; визначити, які методи Data Mining доцільно використовувати для створення системи прогнозування попиту; розробити мобільний додаток, який буде видавати користувачу прогнози продажів товарів, що аналізуються.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Проводити статистичний аналіз даних дають змогу різні технології. Розглянемо три найпоширеніші.

1) Data Mining (DM) – «видобуток» даних. Це метод виявлення у «сирих» даних раніше невідомих, нетривіальних, практично корисних і доступних для інтерпретації знань, необхідних для прийняття рішень у різних сферах людської діяльності. DM допомагає вирішувати такі завдання:

- класифікація – установлення функціональної залежності між вхідними й дискретними вихідними змінними. За допомогою класифікації вирішується завдання віднесення об'єктів (спостережень, подій) до одного із заздалегідь відомих класів;

- кластеризація – це угруповання об'єктів (спостережень, подій) на основі даних (властивостей), що описують сутність об'єктів. Об'єкти всередині кластера повинні бути схожими один на одного й відрізнятися від об'єктів, що увійшли в інші кластери;

- регресія – установлення функціональної залежності між вхідними й неперервними вихідними змінними. Прогнозування найчастіше зводиться до розв'язку задачі регресії;

- асоціація – виявлення залежностей між зв'язаними подіями, які вказують, що з події X випливає подія Y. Такі правила називаються асоціативними.

2) OLAP – це технологія обробки інформації, що дає змогу швидко отримувати відповіді на багатовимірні аналітичні запити. OLAP є частиною ширшого поняття «бізнес-аналітика» та служить для підготовки бізнес-звітів.

3) KDD – добування знань із баз даних. Це процес пошуку корисних знань у «сирих» даних. KDD містить у собі питання підготовки даних, вибору інформативних ознак, очищення даних, застосування методів Data Mining, постобробки даних та інтерпретації отриманих результатів.

Після проведення аналізу методів статистичного аналізу та дослідження предметної сфери

було вирішено, що для створення мобільного додатку найбільш раціонально використовувати саме методи інтелектуального аналізу даних (ІАД).

Розглянемо більш докладно основні складники ІАД, які використовуються у цій роботі.

Інтелектуальний аналіз даних (ІАД, Data Mining) – термін, що застосовується для опису здобуття знань у базах даних, дослідження даних, обробки зразків даних, очищення і збору даних. Це процес виявлення кореляції, тенденцій, шаблонів, зв'язків і категорій.

Для об'єднання у групи найбільш схожих за властивостями товарів використовувався кластерний аналіз.

Основна мета кластерного аналізу – знаходження груп схожих об'єктів у вибірці. Кластерний аналіз використовують у різноманітних сферах людської діяльності.

Основною метою кластеризації є групування об'єктів у групи за певними ознаками.

Алгоритм кластеризації зазвичай будується як певний спосіб перебору кількості кластерів і визначення його оптимального значення у процесі перебору та включає п'ять основних кроків:

1) Відбір вибірки для кластеризації.

2) Визначення ознак, за якими будуть оцінюватися об'єкти у вибірці.

3) Обчислення значень тієї або іншої міри подібності між об'єктами.

4) Застосування кластерного аналізу для створення груп подібних об'єктів.

5) Перевірка достовірності результатів кластерного розв'язку.

Сьогодні існує велика кількість методів розбиття груп об'єктів на кластери. Існує декілька десятків алгоритмів і ще більше їх модифікацій.

Аналітикам дуже часто доводиться мати справу з даними, що являють собою історію зміни різних об'єктів у часі. Такого роду дані називаються тимчасовими рядами (time series data). Часовий ряд являє собою послідовність спостережень за змінами в часі значень параметрів деякого об'єкта або процесу.

Проаналізовано та виявлено, що регресійний аналіз можна використовувати для розв'язання задачі прогнозування [1–3].

Досліджено різні види моделей часових рядів та методів знаходження ліній тренду:

– проста лінійна модель:

$$t_i = a + b \cdot i;$$

– поліноміальна модель:

$$t_i = a + b_1 \cdot t + b_2 \cdot t^2 + \dots + b_n \cdot t^n;$$

– експоненціальна модель:

$$t_i = e^{a+b \cdot i};$$

– логістична модель:

$$t_i = \frac{a}{1 + b \cdot e^{-k \cdot i}}.$$

На основі методів інтелектуального аналізу даних було розроблено мобільний додаток, за

допомогою якого можна автоматизувати велику кількість розрахунків, які проводили аналітики вручну, це дає змогу значно зменшити час прийняття управлінських рішень та зменшити фінансові ризики. Мобільний додаток розроблено на мові програмування Java з використанням IDE Eclipse та Android SDK.

На вході маємо групи товарів із кількістю продажів за кожним товаром за попередні місяці. На виході отримуємо прогноз кількості продажів за кожним товаром у наступному місяці. Вихідні дані представляються користувачу у вигляді інтервалу та вірогідності у відсотках. Для наочності будуються графіки з кількістю продажів за минулі місяці та з прогнозованими даними.

Для роботи з мобільним додатком його треба встановити на свій мобільний пристрій. Для цього необхідно скопіювати файл prognoz.apk у який-небудь каталог пристрою, після чого необхідно запустити цей файл, що розпочне процес інсталяції.

Після того як додаток було встановлено, у головному меню з'явиться піктограма додатку. За допомогою цієї піктограми можна запускати додаток.

Для того щоб розпочати аналіз продукції, необхідно завантажити таблицю із вхідними даними. Для цього необхідно натиснути на кнопку «Завантажити». Таблиця завантажується з файлу з розширенням tbl.

Після завантаження таблиці додаток має такий вигляд (рис. 1).

Имя	Цена	2014					
		Январь	Февр...	Март	Апрель	Май	Июнь
2204Д	143	642	626	620	613	621	59
2213Д	154	523	528	542	522	530	52
2208Д	156,1	431	431	428	432	422	42
2404Д	168,8	542	529	537	541	537	55
2604Д	186,6	547	559	352	592	439	65
2413Д	198,72	540	432	720	476	757	63
2613Д	216,72	552	615	772	686	389	68
2207Д	217	612	573	616	510	419	66
2212Д	217	622	770	469	655	595	58

Рис. 1. Додаток після завантаження таблиці

Для того щоб вибрати кількість кластерів, на яку необхідно розбити товари, можна продивитися графік, на якому зображено ціни на продукцію (рис. 2).

Для того щоб розпочати кластерний аналіз, необхідно повернутися до головного екрану програми, вибрати кількість кластерів, на яку необхідно розбити товари, та натиснути на кнопку «Кластеризация». Після виконання цих дій додаток проведе кластерний аналіз, у результаті якого користувач отримає матрицю відстаней (рис. 3).

Для того щоб візуально побачити, як було проведено кластеризацію, необхідно натис-

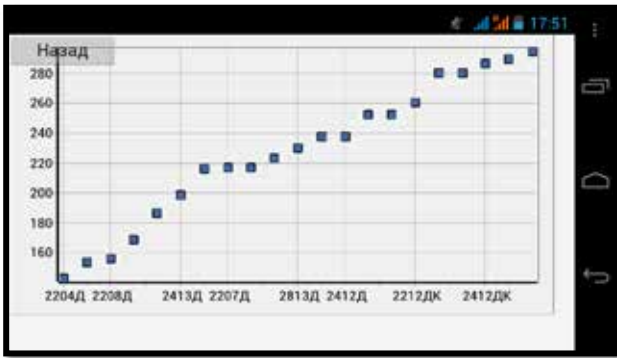


Рис. 2. Графік із цінами на продукцію

Кластер1	Кластер2	Кластер3	Кластер4	Кластер5
2413Д	2212ДК	2204Д	2404Д	
2613Д	2807Д	2213Д	2604Д	
2207Д	2812Д	2208Д		
2212Д	2412ДК			
2804Д	2612ДК			
2813Д				
2407Д				
2412Д				
2607Д				
2612Д				

Рис. 5. Список кластерів

	0	0,3881...	1,0450...	2,431...
0	0	0,3881...	1,0450...	2,431...
0,3881...	0,3881...	0	0,3925...	1,779...
1,0450...	1,0450...	0,3925...	0	0,423...
2,4315...	2,4315...	1,7790...	0,4234...	0

Рис. 3. Кінцева матриця відстаней

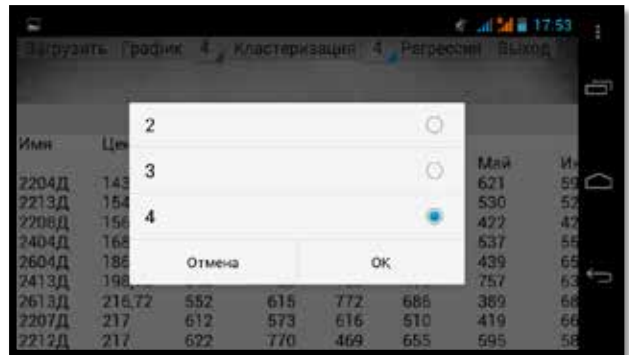


Рис. 6. Вибір кластера для регресійного аналізу

нути на кнопку «График», після чого на екрані з'явиться графік із результатами кластеризації, на якому для візуального сприймання різними кольорами показані товари, що потрапили до різних кластерів (рис. 4).

екрані з'явиться регресійна модель із точковим прогнозом та довірчим інтервалом (рис. 7).



Рис. 4. Графік із результатами кластеризації



Рис. 7. Графік прогнозу продажів

Для того щоб подивитися, які товари потрапили до певного кластера, необхідно натиснути кнопку «Списки кластерів», у результаті чого на екрані з'явиться список кластерів із товарами, які увійшли до цих кластерів (рис. 5).

Для того щоб продивитися текстове повідомлення з прогнозом, необхідно натиснути кнопку «Прогноз» (рис. 8).

Для проведення регресійного аналізу необхідно знову повернутися до головного екрана програми. Спочатку треба вибрати, для якого кластера необхідно побудувати регресійну модель (рис. 6).

Після отримання прогнозу роботу додатку завершено. Для виходу з додатку можна натиснути кнопку «Вихід».

Для того щоб розпочати регресійний аналіз, необхідно натиснути кнопку «Регрессия». На

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. У роботі було проведено аналіз наявних технологій інтелектуального аналізу даних. На основі проведених досліджень визначено, що для створення мобільного додатку прогнозування попиту на продукцію підприємства найкраще використовувати методи інтелектуального ана-

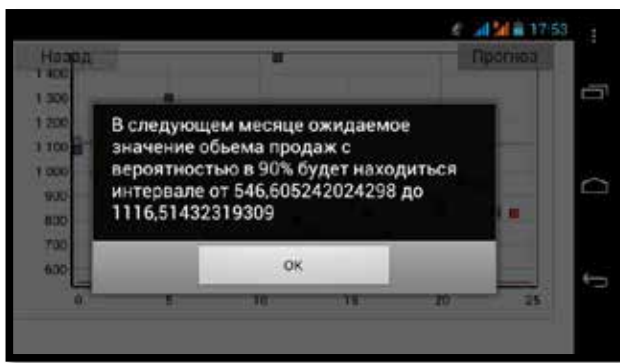


Рис. 8. Результаты прогнозирования

лізу для отримання достовірних результатів та реальної віддачі у роботі підприємства.

На основі технологій інтелектуального аналізу розроблено мобільний додаток, за допомогою якого можна проводити аналіз продажів продукції підприємства та будувати прогнози майбутніх продажів, що призведе до збільшення ефективності роботи підприємства, зменшення фінансових утрат та зменшення навантаження на аналітиків. Мобільний додаток працює на всіх пристроях під керуванням операційної системи Android. Використовувати мобільний додаток дуже зручно, коли працівник не має змоги працювати за персональним комп'ютером.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Радченко С.Г. Методология регрессионного анализа: монография. К.: Корнийчук, 2011. С. 376.
2. Математические методы прогнозирования экономических показателей: учебное пособие / А.Р. Саяпова, Е.А. Гусельникова, И.А. Лакман, Н.М. Шамуратов. Уфа, 2000. 128 с.
3. Фёрстер Э., Рёнц Б. Методы корреляционного и регрессионного анализа = Methoden der Korrelation – und Regressiolynsanalyse. М.: Финансы и статистика, 1981. 302 с.
4. Машин Т. С. Eclipse: разработка RCP-, Web-, Ajax- и Android- приложений на Java. М.: БХВ-Петербург, 2013. 384 с.
5. Майер Р. Android 4. Программирование приложений для планшетных компьютеров и смартфонов. М.: Эксмо, 2013. 816 с.

УДК 519.217.2

ЗАСТОСУВАННЯ МОДЕЛЕЙ МАРКОВСЬКИХ ВИПАДКОВИХ ПРОЦЕСІВ У НОРМУВАННІ ПРАЦІ

MARKOV RANDOM PROCESSES MODELS APPLICATION IN LABOUR STANDARDIZATION

Манталюк О.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри автоматизованих систем
і моделювання в економіці,
Хмельницький національний університет

У статті проаналізовано сучасний стан нормування праці в Україні та за кордоном. Запропоновані шляхи його поліпшення. Наводиться розроблений автором підхід до організації збору статистичної інформації про витрати часу на основі самоспостережень з використанням математичного апарату марковських випадкових процесів.

Ключові слова: марковські процеси, нормування праці, норми часу, статистичні спостереження, математичне моделювання, самонормування, матриця перехідних імовірностей.

В статье проанализировано современное состояние нормирования труда в Украине и за рубежом. Предложены пути его улучшения. Приводится разработанный автором подход к организации сбора статистической информации о затратах времени на основе самонаблюдений с использованием математического аппарата марковских случайных процессов.

Ключевые слова: марковские процессы, нормирование труда, нормы времени, статистические наблюдения, математическое моделирование, самонормирование, матрица переходных вероятностей.

This article analyzes the present state of labor standardization in Ukraine and abroad. The ways of its improvement are proposed. Developed by the authors approach to the organization of statistical data collecting about the charges of time on the basis of introspections with the use of mathematical tool of the Markov random processes has been presented. Particular attention is paid to reducing the period of labor standards development on the base of self-standardizing. The last one means recording the type of activity by the employee himself.

Key words: Markov processes, labor standardization, standards for time, statistical observations, mathematical modeling, self-standardizing, the transition matrix of a Markov process.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Будь-яке підприємство або організація, що функціонує в ринкових умовах, зацікавлено в підвищенні ефективності своєї роботи за рахунок зростання продуктивності праці та зменшенні собівартості продукції або послуг, покращенні фінансових показників, зміцненні конкурентної позиції. Водночас неможливо говорити про ефективність функціонування будь-якого об'єкта без зіставлення витрат та результатів праці. Основою такого порівняння, тобто мірою праці, має слугувати норма часу на виконання певного виду роботи в певних умовах [1, с. 4]. Саме норма часу є найважливішим показником, котрий має бути закладений в основу розрахунку заробітної плати, трудомісткості виробничих процесів, необхідної чисельності працівників, собівартості та ціни продуктів

праці. У зв'язку з цим надзвичайно важливим інструментом ефективного управління підприємством є нормування праці різних категорій працівників.

У 90-х роках минулого століття під час переходу від планово-адміністративної економіки до ринкової на підприємствах колишнього СРСР відбувалася ліквідація підрозділів, що традиційно займалися організацією і нормуванням праці, різко скорочувалися обсяги робіт із розроблення нормативів і норм, а також безпосередньо з нормування. Цьому сприяли децентралізація управління виробництвом, приватизація об'єктів господарювання, бажання власників підприємств зекономити за нерозуміння ролі норми часу як міри праці. У результаті такого ставлення нині нормування праці в Україні знаходиться в незадовільному стані.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання цієї проблеми і на які спирається автор. Розв'язанню проблеми розроблення норм праці у пострадянський період присвячені праці таких вітчизняних та зарубіжних учених, як Б.М. Ігумнов [2], Т.П. Завгородня [3], В.Б. Бичін [4], О.В. Жадан [5], В.О. Житченко [6], В.В. Скриль [7] та інші.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Не до кінця вирішеною залишається проблема зниження трудомісткості розроблення норм часу.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). З огляду на актуальність визначеної проблеми, сформулюємо завдання дослідження:

1. Проаналізувати стан нормування праці на підприємствах України та за кордоном.
2. Дати пропозиції щодо його поліпшення.
3. Запропонувати засоби, які дали би змогу скоротити трудомісткість робіт із розроблення норм часу.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Аналіз стану досліджуваної проблеми показав таке:

1. Натепер ліквідована система державних установ, що займалися питаннями розроблення та оновлення нормативів і норм на міжгалузевому та галузевих рівнях.

2. На підприємствах, як правило, відсутні підрозділи, що професійно займаються нормуванням праці, а їхні функції передані іншим відділам. Відповідно, скорочені посади нормувальників.

3. За свідченням [8, с. 1], [9, с. 160], наявна на підприємствах колишнього СРСР нормативна база є застарілою, належить до 80–90-х років минулого століття і не враховує сучасного технічного рівня виробництва.

4. Більшості підприємств бракує сучасних комп'ютерів і відповідного програмного забезпечення, що утруднює автоматизацію процесів нормування.

5. В країні є дефіцит спеціалістів з організації та нормування праці. За свідченням [10, с. 53], серед великої кількості українських вузів лише вісім установ випускають фахівців за спеціальністю «Управління персоналом і економіка праці».

6. Заробітна плата нараховується працівникам волонтаристськи, без оцінювання реальних витрат праці та їх зіставлення з результатами.

7. Якщо зіставити стан науки і практики нормування праці у вітчизняній економіці з аналогічним станом в економіці країн ближнього і далекого зарубіжжя, то таке порівняння буде не на нашу користь.

За свідченням джерела [8], в усіх капіталістичних країнах ніколи не припинялося використання норм праці. Навіть у періоди жорсто-

ких криз рівень охоплення нормуванням праці становив 80–90%. При цьому рівень відрядної оплати праці становив 20–30%, тобто норми праці використовувалися не тільки для організації оплати праці працівників, а й для проектування трудових процесів, організації праці, управління і виробництва.

8. Сьогодні підприємства часто змушені розробляти норми часу на виконання тих або інших робіт власними силами. Як відомо, одержання нормативних матеріалів, встановлення норм праці та складання балансів витрат робочого часу забирають від деяких змін для фотографії методом моментних спостережень до 1,5–2 годин на одну норму за застосування мікроелементів [2, с. 12]. Висока трудомісткість таких робіт, особливо для багатонаменклатурних виробництв, де обсяги робіт обчислюються десятками і сотнями тисяч норм на рік, породжує неподоланні труднощі, що знижує якість норм праці, а значить, і ефективність управління, планування й організації виробництва. Водночас в умовах ринкової економіки та інтенсивної автоматизації всіх видів робіт на підприємствах склалися сприятливі умови для реалізації найефективнішого способу спостережень – самоспостережень.

З метою скорочення трудомісткості розроблення норм далі у цій статті пропонується використовувати нові методи збору та обробки інформації про витрати часу, що ґрунтуються на самоспостереженнях та застосуванні математичного апарату марковських випадкових процесів.

Приведемо спочатку у відповідність найбільш складні задачі нормування з описом процесів праці за схемами марковських ланцюгів із новими методами спостережень, сутність яких диктується математичними моделями. В основу покладемо процеси праці основних робітників, що характеризуються одним рівнем невизначеності – невизначеністю витрат часу на виконання операції. В подальшому будемо позначати їх як процеси M_1 . Потім, нарощуючи складність процесів і застосовуючи моделі, що їм відповідають, будемо розробляти методи спостережень.

Для процесів M_1 можна непрямым шляхом, за фактичним виробітком, визначати фактичні середні витрати часу $t_{\text{сер}}$ і відхилення від середніх ($\pm \delta_{\text{сер}}$). Проте є важлива обставина, що не дозволяє точно визначити ці характеристики, оскільки під час фіксування фактичного виробітку залишається невідомою величина простоїв на робочому місці з причини відмов.

Розглянемо задачу визначення середніх витрат часу з відхиленнями для процесів M_1 . Уведемо такі позначення: S_0 і P_0 – відповідно стан роботи та ймовірність цього стану; S_1, S_2, \dots, S_k – стани простоїв, що диференційовані за їх видами (неподання заготовок, простої через перевантаженість наступного робочого місця, непо-

дання електроенергії, поламка інструменту, малі ремонти, очікування обслуговування, таке інше); P_1, P_2, \dots, P_k – імовірності простоїв різного виду.

Стани простоїв мають бути диференційовані, оскільки вони є резервами економії часу. У найпростішому разі можна виділити всього два стани: S_0 і S_1 , що зменшує обсяг робіт із фіксування станів. Маючи в наявності фактичні витрати часу, що фіксуються за простоями, одержимо:

$$\Phi_{S_0} = \Phi_{зм} - \sum_{j=1}^K \Phi_j, \quad (1)$$

де Φ_{S_0} , $\Phi_{зм}$, Φ_j – відповідно фонд часу без відмовної роботи (час перебування в стані S_0); фонд часу робочої зміни і стану простоїв.

У міру накопичення інформації за декілька робочих змін нескладно отримати:

$\Phi_{S_0, \text{сеп}} \pm \delta_{\Phi_{S_0}}$ – середню величину фонду часу роботи з допусками на відхилення;

$\frac{(\Phi_{S_0, \text{сеп}} + \delta_{\Phi_{S_0}})}{n} = t_{S_0, \text{max}}$ – максимальну величину витрат часу на виконання операції;

$\frac{(\Phi_{S_0, \text{сеп}} - \delta_{\Phi_{S_0}})}{n} = t_{S_0, \text{min}}$ – мінімальну величину норми часу;

$t_{S_0, \text{сеп}} \pm \delta_{t_{S_0}} = \frac{(t_{S_0, \text{min}} + t_{S_0, \text{max}})}{2} \pm (t_{S_0, \text{max}} - t_{S_0, \text{сеп}})$ – середнє значення норми часу з допусками на відхилення;

$P_0 = \frac{\Phi_{S_0}}{\Phi_{зм}}$ – імовірність стану S_0 .

Аналогічно можна одержати і решту характеристик за станами простоїв. Крім того, якщо стан S_0 розчленити на підстани $S_{01}, S_{02}, \dots, S_{0n}$ залежно від кількості складових норм часу, то можна вести обробку на основі балансу витрат часу, як це робиться в індивідуальній фотографії. Обробляючи дані по всіх робочих місцях, нескладно отримати картину балансів по дільницях, цехах. З'являється ще можливість перевірити баланси витрат робочого часу з будь-яким ступенем деталізації розрахунків і по обслуговуючому виробництву для коректування норм обслуговування і чисельності.

Запропонованій методиці збору й обробки результатів спостережень властиві два недоліки: по-перше, невідомо, як довго повинні виконуватися самоспостереження; по-друге – з якою періодичністю. Для розв'язання першого питання і потрібні знання про природу математичних моделей. Зокрема, якщо довести, що процеси праці описуються ергодичними марковськими процесами, то механізм розв'язання полягає у зведенні вихідної матриці до степеню. Помноживши матрицю саму на себе декілька разів, прийдемо до такого стану, коли кожен рядок стохастичної матриці обертається на нерухомий вектор. Матриця вихідних станів:

$$M_{\text{вих.}} = \begin{pmatrix} P_{00} & P_{01} & P_{02} & \dots & P_{0j} & \dots & P_{0k} \\ P_{10} & P_{11} & P_{12} & \dots & P_{1j} & \dots & P_{1k} \\ P_{20} & P_{21} & P_{22} & \dots & P_{2j} & \dots & P_{2k} \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ P_{i0} & P_{i1} & P_{i2} & \dots & P_{ij} & \dots & P_{ik} \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ P_{k0} & P_{k1} & P_{k2} & \dots & P_{kj} & \dots & P_{kk} \end{pmatrix}. \quad (2)$$

Матриця, отримана після зведення до степеню з досить високим показником, кожен рядок якої є нерухомим вектором:

$$M = \begin{pmatrix} P'_0 & P'_1 & P'_2 & \dots & P'_j & \dots & P'_k \\ P'_0 & P'_1 & P'_2 & \dots & P'_j & \dots & P'_k \\ P'_0 & P'_1 & P'_2 & \dots & P'_j & \dots & P'_k \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ P'_0 & P'_1 & P'_2 & \dots & P'_j & \dots & P'_k \end{pmatrix}. \quad (3)$$

Показник степеню дорівнює числу робочих змін, що необхідні для проведення самоспостережень. Періодичність спостережень можна призначати, виходячи з досвіду: якщо відсутні будь-які зміни на робочому місці, то відпадає необхідність у подальших спостереженнях.

Розглянемо тепер процеси праці з двома рівнями невизначеності (M2). Для цієї ситуації, окрім допусків на відхилення в тривалості робіт, імовірнісний характер також має частота появи потреби у виконанні останніх.

Задачі опису процесів M2 дуже різноманітні й охоплюють обслуговуюче виробництво, а також працю управлінців, що виконують декілька виробничих функцій. В останньому разі, наприклад, необхідно мати дані не лише про витрати часу на виконання тієї або іншої функції, але й про питому вагу кожної з них за деякий відрізок календарного часу. Цілком очевидно, що той самий тип задач є характерним для наладчиків, чергових електриків, електронників, ремонтників та деяких інших категорій працівників.

Єдиним можливим методом проведення спостережень для цих видів робіт є індивідуальна фотографія робочого дня. Проте її застосування обмежено багатьма обставинами: «рухливістю» працівників, незручностями у проведенні спостережень, високою трудомісткістю, низькою точністю результатів. Тому тут потрібні принципово нові підходи.

Метод, що пропонується нижче, дає змогу самому працюючому фіксувати лише послідовності зміни станів, а всю необхідну інформацію одержувати шляхом обчислень: частку часу на кожну виробничу функцію з урахуванням відхилень; середній із відхиленнями час перебування в кожному стані; повторюваність кожної функції.

Нехай S_0, S_1, S_2, \dots – стани, що відповідають усьому переліку виробничих функцій; S_{np} – стан

простою. Тоді під час самонормування спеціаліст сам фіксує послідовність виконання тієї чи іншої виробничої функції за досліджуваний інтервал часу:

$$\Delta t_1: S_2, S_0, S_2, \dots, S_n;$$

$$\Delta t_2: S_n, S_2, S_0, S_2.$$

Маючи в розпорядженні такі дані для інтервалів часу, як: $\Delta t_1 = \Delta t$, $\Delta t_2 = 2 \cdot \Delta t$, $\Delta t_3 = 3 \cdot \Delta t$, ..., можна довести, що по мірі накопичення інформації може змінюватися тип марковського процесу. Наприклад, на рис. 1 наведено граф станів для неперервного марковського ланцюга з одним поглинаючим (S_n) і одним станом без вороття (S_B).

Зробимо тепер припущення про те, що працюючий через кожні дві години записує послідовності функцій, що ним виконуються:

$$10^{00}: S_0, S_4, S_3 \dots$$

$$12^{00}: S_1, S_2, S_1 \dots$$

...

$$18^{00}: S_0, S_1, S_0 \dots$$

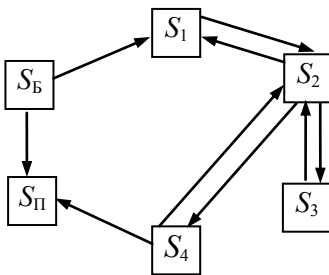


Рис. 1. Неперервний неергодичний марковський процес

Рис. 1 відповідає даним за двогодинні інтервали. Якщо як інтервал часу прийняти чотири години, то характер процесу може змінитися. Наприклад, він став ергодичним; причому в ньому були відсутні поглинаючий стан та стан без вороття (рис. 2).

Перелічені характеристики, які отримують після обробки даних, дають повну інформацію про норми праці для процесів М2. Напевно, відсутній інший, ще більш простий і менш трудомісткий шлях організації самоспостережень для цих складних процесів праці.

Механізм обробки даних самоспостережень полягає в такому: за даними спостережень (табл. 1) будується матриця щільностей ймовірностей переходу зі стану в стан; причому від-

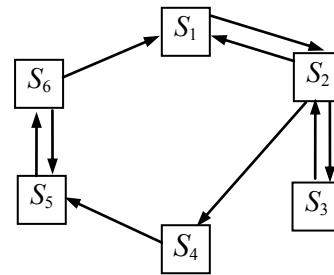


Рис. 2. Граф ергодичного марковського процесу

сутність переходу (тобто S_{00} , S_{11} , S_{22} і так далі) не фіксується спостерігачем. Потім формується система диференціальних рівнянь Колмогорова для всіх станів системи, і на основі її розв'язку знаходять перелічені вище характеристики.

Розглянемо ще один метод проведення спостережень для виробничих ситуацій, коли неперервне спостереження за якоюсь причиною провести неможливо. Тоді це мають бути епізодичні спостереження. В названому разі можна використати апарат марковських процесів із дискретним часом, як однорідних, так і неоднорідних. Якщо в процесі збору даних вдається довести, що ймовірності переходу змінюються від кроку до кроку, то з'являється можливість використати моделі і методи марковських однорідних ланцюгів. У протилежному разі доводиться визнати, що процес є неоднорідним, і застосовувати відповідний математичний апарат. Якщо об'єкти «старіють», тобто змінюють стани таким чином, що теперішній стан стає неможливим у майбутньому (наприклад, якість об'єкта не повністю відновлюється після ремонту), то такі процеси відносяться до марковських випадкових процесів із безповоротними станами.

Якщо ставиться завдання прогнозування термінів служби об'єктів, то слід розглядати процес як марковський із поглиненням. Для ілюстрації сказаного вище розглянемо такий приклад постановки задачі. Нехай в умовах малосерійного виробництва ріжучий інструмент може знаходитися на робочому місці токаря (стан S_1), на робочому місці заточувальника (S_2) або в ремонті (S_3). Граф процесу наведено на рис. 3.

Для прогнозування обсягів робіт із заточування та ремонту інструменту (стани S_2 та S_3) необхідно мати інформацію про ймовірності зміни станів. Таку інформацію можна одержати, якщо під час сортування інструменту реєстру-

Таблиця 1

Форма документа для самонормування

$S_i - S_j$	Число фіксованих переходів з S_i до S_j		
	$8^{00} - 10^{00}$	$10^{00} - 12^{00}$	$8^{00} - 12^{00}$
$S_1 - S_0$	2	1	3
$S_0 - S_1$	2	3	5
$S_2 - S_4$	0	1	1

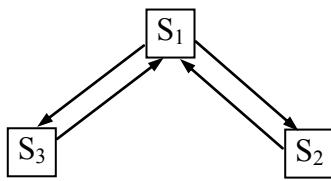


Рис. 3. Граф марковського дискретного процесу з трьома станами

вати кількість одиниць, що змінили свій стан. Реєстраційний лист повинен мати форму, подібну до наведеної в табл. 2, і містити дані про кількість інструментів, що були зареєстровані в інструментально-роздавальній коморі по днях тижня (за тиждень, місяць або інший інтервал часу) під час надходження до комори з робочих місць (переходи $S_1 - S_2$ та $S_1 - S_3$), із заточувальної та ремонтної дільниць (відповідно, $S_2 - S_1$ і $S_3 - S_1$).

Елементи матриці ймовірностей переходу для першого дня спостережень можна подати у вигляді:

$$P(1) = \begin{pmatrix} \frac{(n_1(0) - 13)}{n_1(0)} & \frac{8}{n_1(0)} & \frac{5}{n_1(0)} \\ \frac{11}{n_2(0)} & \frac{(n_2(0) - 11)}{n_2(0)} & 0 \\ \frac{7}{n_3(0)} & 0 & \frac{(n_3(0) - 5)}{n_3(0)} \end{pmatrix}, \quad (4)$$

де $n_1(0)$, $n_2(0)$, $n_3(0)$ – кількість інструментів, що знаходились у кожному зі станів напередодні першого дня спостережень.

Матриця $P(1)$ може бути подана в загальному вигляді:

$$P(1) = \begin{pmatrix} \frac{(n_1(0) - \Delta n_{12} - \Delta n_{13})}{n_1(0)} & \frac{\Delta n_{12}}{n_1(0)} & \frac{\Delta n_{13}}{n_1(0)} \\ \frac{\Delta n_{21}}{n_2(0)} & \frac{(n_2(0) - \Delta n_{21})}{n_2(0)} & 0 \\ \frac{\Delta n_{31}}{n_3(0)} & 0 & \frac{(n_3(0) - \Delta n_{31})}{n_3(0)} \end{pmatrix}. \quad (5)$$

Для формування матриці $P(2)$ ймовірностей переходу в другий день необхідно визначити кількість об'єктів (інструментів), що перебували в станах S_1 , S_2 та S_3 у перший день спостережень:

$$n_1(1) = n_1(0) + \Delta n_{21} + \Delta n_{31} - \Delta n_{12} - \Delta n_{13};$$

$$n_2(1) = n_2(0) + \Delta n_{12} + \Delta n_{32} - \Delta n_{21} - \Delta n_{23};$$

$$n_3(1) = n_3(0) + \Delta n_{13} + \Delta n_{23} - \Delta n_{31} - \Delta n_{32}.$$

Загальний вираз для обчислення кількості об'єктів у тому чи іншому стані в кожний наступний k -й день можна подати таким рекурентним співвідношенням:

$$n_i(k) = n_i(k-1) + \sum_{j=1}^m \Delta_{n_{ji}}^{(k)} - \sum_{j=1}^m \Delta_{n_{ij}}^{(k)}, \quad (6)$$

де k – номер дня спостережень ($k = \overline{1, K}$);

i, j – номер стану ($i, j = \overline{1, m}$);

$n_i(k)$ – кількість об'єктів, що перебували в i -му стані на кінець k -го дня спостережень;

$\Delta_{n_{ij}}^{(k)}$ – кількість об'єктів, що поміняли i -й стан на j -й впродовж k -го дня спостережень.

Кількість об'єктів, що знаходяться в i -му стані в k -й день спостережень, може бути виражена через відповідну характеристику для дня, що передувє початку спостережень, тобто через $n_i(0)$:

$$n_i(k) = n_i(0) + \sum_{t=1}^k \sum_{j=1}^m \Delta_{n_{ji}}^{(t)} - \sum_{t=1}^k \sum_{j=1}^m \Delta_{n_{ij}}^{(t)}. \quad (7)$$

Із виразів (6) і (7) зрозуміло, що для отримання матриць ймовірностей переходів необхідна інформація про розподіл об'єктів за станами в день, який передував першому дню спостережень. Нехай для розглядуваного прикладу $n_1(0)=200$; $n_2(0)=80$; $n_3(0)=60$. Тоді обчислення, що виконуються під час визначення елементів матриці $P(1)$, можна подати у вигляді табл. 3.

Тепер можна визначити безпосередньо елементи матриці ймовірностей переходу $P(k)$, користуючись такими формулами:

$$P(k) = \begin{pmatrix} \frac{\left(n_1(k-1) - \sum_{j=1}^3 \Delta n_j^{(k)} \right)}{n_1(k-1)} & \frac{\Delta n_{12}(k)}{n_1(k-1)} & \frac{\Delta n_{13}(k)}{n_1(k-1)} \\ \frac{\Delta n_{21}(k)}{n_2(k-1)} & \frac{\left(n_2(k-1) - \sum_{j=2}^3 \Delta n_{2j}(k) \right)}{n_2(k-1)} & \frac{\Delta n_{23}(k)}{n_2(k-1)} \\ \frac{\Delta n_{31}(k)}{n_3(k-1)} & \frac{\Delta n_{23}(k)}{n_3(k-1)} & \frac{\left(n_3(k-1) - \sum_{j=1}^2 \Delta n_{3j}(k) \right)}{n_3(k-1)} \end{pmatrix}. \quad (8)$$

Таблиця 2

Листок реєстрації руху інструменту за тиждень

$S_i - S_j$	Кількість зареєстрованих інструментів					Всього за тиждень
	Пн.	Вт.	Ср.	Чт.	Пт.	
$S_1 - S_2$	8	13	18	17	14	68
$S_1 - S_3$	5	9	11	13	12	49
$S_2 - S_1$	11	10	16	14	10	62
$S_3 - S_1$	7	9	13	10	8	49
Разом:	31	41	58	54	44	228

Таблиця 3

Проміжні дані для обчислення елементів матриці ймовірностей переходу

S_i	$n_i(0)$	$\sum_{j=1}^3 \Delta n_{ij}^{(1)}$	$\sum_{j=1}^3 \Delta n_{ij}^{(1)}$	$n_i(1)$	$\sum_{j=1}^3 \Delta n_{ij}^{(2)}$	$\sum_{j=1}^3 \Delta n_{ij}^{(2)}$	$n_i(2)$	$\sum_{j=1}^3 \Delta n_{ij}^{(3)}$	$\sum_{j=1}^3 \Delta n_{ij}^{(3)}$
S_1	200	18	13	205	19	22	202	19	29
S_2	80	8	11	77	13	10	80	18	16
S_3	60	5	7	58	9	9	58	11	3
Σ	340	31	31	340	41	41	340	48	48

продовження таблиці 3

S_i	$n_i(3)$	$\sum_{j=1}^3 \Delta n_{ij}^{(4)}$	$\sum_{j=1}^3 \Delta n_{ij}^{(4)}$	$n_i(4)$	$\sum_{j=1}^3 \Delta n_{ij}^{(5)}$	$\sum_{j=1}^3 \Delta n_{ij}^{(5)}$	$n_i(5)$
S_1	192	24	30	186	18	26	178
S_2	82	17	14	85	14	10	89
S_3	66	13	10	69	12	8	73
Σ	340	54	54	340	44	44	340

За допомогою (8) і даних табл. 3 визначені матриці ймовірностей переходу в кожний із п'яти днів спостережень для розглядуваного прикладу:

$$P(1) = \begin{pmatrix} 0,93 & 0,04 & 0,03 \\ 0,14 & 0,00 & 0,86 \\ 0,12 & 0,00 & 0,88 \end{pmatrix}; P(2) = \begin{pmatrix} 0,89 & 0,06 & 0,05 \\ 0,13 & 0,8 & 0,00 \\ 0,16 & 0,00 & 0,84 \end{pmatrix}$$

$$P(3) = \begin{pmatrix} 0,86 & 0,09 & 0,05 \\ 0,20 & 0,80 & 0,00 \\ 0,22 & 0,00 & 0,78 \end{pmatrix}; P(4) = \begin{pmatrix} 0,84 & 0,09 & 0,07 \\ 0,17 & 0,83 & 0,00 \\ 0,15 & 0,00 & 0,85 \end{pmatrix};$$

$$P(5) = \begin{pmatrix} 0,86 & 0,08 & 0,06 \\ 0,12 & 0,88 & 0,00 \\ 0,12 & 0,00 & 0,88 \end{pmatrix}.$$

З метою аналізу тенденцій марковського процесу обчислимо елементи так званих матриць накопичених ймовірностей $P^*(k)$, які залежать мультиплікативно від усіх матриць $P(t)$ ($t \leq k$), тобто:

$$P^*(k) = \prod_{t=1}^k P(t). \quad (9)$$

Очевидно, що для першого кроку (дня) накопичена матриця збігається з матрицею перехідних ймовірностей: $P^*(1) = P(1)$. Для розглядуваного прикладу обчислення за формулою (9) приводять до матриць накопичених ймовірностей, які подані нижче:

$$P^*(1) = P(1) = \begin{pmatrix} 0,93 & 0,04 & 0,03 \\ 0,14 & 0,00 & 0,86 \\ 0,12 & 0,00 & 0,88 \end{pmatrix};$$

$$P^*(2) = P^*(1) \cdot P(2) = \begin{pmatrix} 0,84 & 0,09 & 0,07 \\ 0,24 & 0,75 & 0,01 \\ 0,25 & 0,01 & 0,74 \end{pmatrix};$$

$$P^*(3) = P^*(2) \cdot P(3) = \begin{pmatrix} 0,76 & 0,15 & 0,09 \\ 0,36 & 0,62 & 0,02 \\ 0,38 & 0,03 & 0,59 \end{pmatrix};$$

$$P^*(4) = P^*(3) \cdot P(4) = \begin{pmatrix} 0,68 & 0,19 & 0,13 \\ 0,41 & 0,55 & 0,04 \\ 0,41 & 0,06 & 0,53 \end{pmatrix};$$

$$P^*(5) = P^*(4) \cdot P(5) = \begin{pmatrix} 0,62 & 0,22 & 0,16 \\ 0,42 & 0,52 & 0,06 \\ 0,42 & 0,09 & 0,49 \end{pmatrix}.$$

Проаналізуємо отримані результати. Елемент P_{11}^* неухильно зменшується від 0,93 для першого дня спостережень до 0,62 для всіх п'яти днів, хоча відповідний елемент у матрицях ймовірностей переходу зазнає менш значних коливань: $P_{11}(1)=0,93$ і $P_{11}(5)=0,86$. Подібний аналіз можна провести і для будь-яких інших елементів.

Елементи P_{23} та P_{32} залишаються нульовими для всіх матриць перехідних ймовірностей, оскільки переходи зі стану S_2 до стану S_3 і з S_3 до S_2 є неможливими подіями. Водночас відповідні елементи матриці накопичених ймовірностей поступово збільшуються: $P_{23}^*(5) = 0,06$ і $P_{32}^*(5) = 0,09$. Цей факт вказує лише на відмінність матриць $P^*(k)$ та $P(k)$ за фізичним змістом їх елементів.

Якщо позначити літерою Б елементи матриці, які збільшуються під час переходу від одного до п'яти днів спостережень, а буквою М – ті, що зменшуються, то динаміку зміни будь-якої матриці накопичених ймовірностей можна символічно подати в такому вигляді:

$$\begin{pmatrix} М & Б & Б \\ Б & М & Б \\ Б & Б & М \end{pmatrix}.$$

Наявність таких визначених тенденцій у зміні елементів матриці $P^*(k)$ у відповідь на зростання k свідчить про те, що значення цих елементів прямують до сталих величин. Елементи двох останніх матриць $P^*(4)$ та $P^*(5)$ можна вважати такими, що не розрізняються, лише з точністю до 0,01, що є грубим наближенням. Таким чином, можна стверджувати, що за п'ять днів спостережень система не досягла стану рівноваги, і дослідження слід продовжити. При цьому крок одержання інформації може бути збільшений від одного дня до, наприклад, тижня. В умовах оснащення комп'ютерною технікою сортувальних дільниць, інструментально-роздавальних комор, складів проблеми одержання інформації немає: в автоматизовану систему вбудовується блок аналізу даних та розрахунків для будь-якого календарного періоду. Однак, крім безпосереднього продовження досліджень, є й інша можливість розв'язання поставленої задачі. Цей спосіб полягає в умовному переході від неоднорідного процесу до однорідного. Такий перехід стає можливим, якщо умови виробництва є стабільними в статистичному сенсі впродовж усього розглядуваного інтервалу часу. Перевірка даних на стабільність (однорідність) може бути проведена методами, викладеними в [7].

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямі. У статті виконано стислий аналіз сучасного стану нормування праці в Україні та за кордоном. Особлива увага приділена вирішенню проблеми скорочення трудомісткості розроблення норм праці на підприємствах, що передбачає застосування самонормування для збору інформації про витрати часу та апарату марковських випадкових процесів – для її опрацювання. Розглянута задача самонормування є однією з найважливіших, оскільки її розв'язання пов'язане з одержанням знань про обсяги робіт різного виду, а значить – із плануванням чисельності працівників різних професій та кваліфікацій, необхідних для виконання цих робіт. При цьому одні й ті самі процеси в різних виробничих умовах можуть бути досліджені з різним ступенем деталізації.

Зауважимо, що в ринкових умовах саме науково обґрунтоване нормування праці може і повинно стати основним засобом підвищення продуктивності праці, економії фонду заробітної плати, скорочення собівартості продукції і, в кінцевому рахунку, зростання ефективності виробництва та підвищення його конкурентоспроможності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Новожилов В.В. Принципы измерения затрат и результатов труда при оптимальном планировании. Москва: Экономика, 1967. 376 с.
2. Игумнов Б.Н. Автоматизированные системы проектирования и нормирования труда. Львов : Свит, 1992. 272 с.
3. Завгородняя Т.П. Модели и методы в нормировании затрат и результатов труда: Дис. на соиск. уч. ст. доктора экон. наук: 08.03.02 – Хмельницкий, 1994. 328 с.
4. Бычин В.Б. Организация и нормирование труда: учебник/ под ред. Ю.Г. Одегова. Москва: РУСАЙНС, 2017. 272 с.
5. Жадан О.В. Соціально-економічне значення нормування праці в сучасному суспільстві. Держава та регіони. Серія «Економіка та підприємництво». 2013. № 6. С. 16–20.
6. Житченко В.О. Значення нормування праці в сучасних умовах. Управління розвитком. 2014. № 2. С. 26–27.
7. Скриль В.В., Галайда Т.О. Удосконалення системи нормування праці на промислових підприємствах. Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». 2014. Вип. 7(3). С. 181–184.
8. Голинев В.И. Проблемы нормирования труда в современных условиях. Журнал университета водных коммуникаций. 2011. № 3. С. 199 – 2005. URL: <http://www.cyberleninka.ru/article/n/problemy-normirovaniya-truda-v-sovremennyh-usloviyah> (дата звернення 1.07.2018).
9. Дзюба С.Г., Гайдай І.Ю. Напрямки використання міжнародного досвіду організації нормування і оплати праці в контексті глобалізації економіки. Наукові труди Донецького національного технічного університету. Економічна серія. 2004. № 87. с. 159–165.
10. Нормування праці в вітчизняній і міжнародній економіці. Донецьк: ТОВ «Юго-Восток, Лтд». 2005. 172 с.

МАТЕМАТИКО-СТАТИСТИЧНА МОДЕЛЬ ВІЯВЛЕННЯ ВПЛИВУ ФАКТОРІВ НА ПРОДУКТИВНІСТЬ ПРАЦІ ЗАЛЕЖНО ВІД УМОВ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА

MATHEMATICAL AND STATISTICAL DETERMINATION MODEL OF FACTORS INFLUENCE ON LABOR PRODUCTIVITY IN CONNECTION WITH THE TERMS OF ENTERPRISE FUNCTIONING

Орленко О.М.

старший викладач кафедри економіки підприємства
та організації підприємницької діяльності,
Одеський національний економічний університет

Наведено основні показники і процедуру застосування методів множинного кореляційно-регресійного аналізу для дослідження впливу факторів на продуктивність праці залежно від умов функціонування підприємства. Отримані результати, зокрема, будуть використані для побудови математичної моделі визначення найбільш вагомих факторів збільшення продуктивності праці на олійно-жирових підприємствах України залежно від умов їхнього функціонування.

Ключові слова: продуктивність праці, фактори та умови зростання продуктивності праці, олійно-жирові підприємства, кореляційно-регресійний аналіз, множинна регресія, коефіцієнт множинної кореляції, коефіцієнт еластичності, бета-коефіцієнт.

Приведены основные показатели и процедуры применения методов множественного корреляционно-регрессионного анализа для исследования влияния факторов на производительность труда в зависимости от условий функционирования предприятия. Полученные результаты, в частности, будут использованы для построения математической модели определения наиболее весомых факторов увеличения производительности труда на масложировых предприятиях Украины в зависимости от условий их функционирования.

Ключевые слова: производительность труда, факторы и условия роста производительности труда, масложировые предприятия, корреляционно-регрессионный анализ, множественная регрессия, коэффициент множественной корреляции, коэффициент эластичности, бета-коэффициент.

Given the basic parameters and the procedure using the methods of multiple correlation-regression analysis to study the influence of factors on labor productivity, depending on the operating conditions of the enterprise. The results, in particular, are used to construct mathematical models of identifying the most important factors which increase the labor productivity in the oil and fat enterprises of Ukraine, depending on the conditions of their functioning.

Key words: labour productivity, the factors and terms of labour productivity growth, oil and fat enterprises, correlation and regression analysis, multiple regression, the coefficient of multiple correlation, coefficient of elasticity, the beta coefficient.

Постановка проблеми. Продуктивність праці є головним параметром ефективності економічної діяльності сучасного підприємства. Цей показник здатний оцінити позитивну чи негативну динаміку розвитку суб'єктів господарювання, визначити правильність обраних напрямів діяльності та політики керівництва, в тому числі спрямованих на вирішення проблем ресурсозбереження. Керівники підприємств за допомогою показника продуктивності праці спроможні виміряти рівень потенціалу та конкурентоспроможності їхнього підприємства, що дає змогу адекватно оцінювати свої можливості та розробляти дієві довгострокові заходи щодо покращення та

посилення свого становища в майбутньому за рахунок більш заощадливого та ефективного використання головного ресурсу підприємства – персоналу. Показник продуктивності праці дає можливість підприємствам ставити реальні орієнтири в процесі діагностичної діяльності, чим допомагає виявити вузькі місця і перешкоди, які виникають у процесі виробничо-комерційної діяльності підприємств, особливо пов'язані з нестачею необхідних ресурсів.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Теоретичним розглядом продуктивності праці займалися такі вчені, як Л. Абалкін, О. Грішнова, А. Калина, С. Калініна, Л. Федулова, А. Чухно,

С. Сергійчук. Прикладні аспекти застосування кореляційно-регресійного аналізу для виявлення впливу різноманітних факторів на динаміку саме продуктивності праці знайшли відображення в працях Р. Масалаб, Б. Бесчастної, В. Покинчереда.

Однак зміни у вітчизняній економічній практиці, а саме перехід до ринкових умов господарювання та посилення глобалізаційних процесів, вимагають більш пильної уваги як теоретиків, так і практиків до питань продуктивності праці. На наш погляд, виникає гостра потреба в застосуванні математико-статистичних моделей задля виявлення дії та вагомості різноманітних факторів продуктивності праці залежно від умов, які складаються в зовнішньому середовищі вітчизняних підприємств. Особливо це стосується підприємств найбільш перспективних та прогресивних галузей економіки, серед яких вагоме місце займає олійно-жировий сектор.

Мета дослідження полягає у виявленні найбільш визначальних факторів продуктивності праці персоналу вітчизняних олійно-жирових підприємств протягом 2007–2016 рр. за допомогою економіко-математичного моделювання. А також у визначенні величини їхнього впливу на рівень продуктивності праці персоналу залежно від конкретного етапу розвитку економіки.

Виклад основного матеріалу. Продуктивність праці персоналу в умовах надзвичайно швидких темпів науково-технічного прогресу та загострення конкуренції є головною передумовою та резервом вітчизняних підприємств на шляху пошуків можливостей для збереження та посилення власних позицій як на внутрішньому, так і зовнішньому ринках за рахунок раціонального використання усіх наявних ресурсів.

Важливо зазначити, що підвищення продуктивності праці персоналу – складний процес одночасної дії багатьох взаємозалежних факторів, які, в свою чергу, залежать від умов, у яких функціонує певне підприємство. І здатність підприємства сконструювати дієві заходи та політику управління процесом ресурсозбереження та збільшення продуктивності праці буде залежати від правильного визначення домінуючої групи факторів для конкретного підприємства або групи підприємств. Тому сьогодні, як ніколи раніше, гостро постала проблема необхідності виявлення найбільш вагомих та ключових факторів продуктивності праці персоналу залежно від наявних умов. Саме комплексне використання найбільш важливих факторів дасть змогу наблизити фактичну величину продуктивності праці до максимально можливої, тим самим реалізувати всі резерви її зростання, покращивши ефективність використання усіх наявних на підприємстві ресурсів.

Необхідність пошуку факторів зростання продуктивності праці особливо важливе для підприємств найбільш перспективних та пріоритетних галузей вітчизняної економіки, серед

яких – олійно-жировий сектор. Вітчизняний олійно-жировий комплекс – один з небагатьох секторів економіки, що навіть в умовах спаду та кризи зумів не лише вистояти, але і стрімко розвиватися та займати провідні позиції на світовому ринку. Ця галузь є однією з найважливіших у вітчизняній економіці, яка завдяки своїй експортній орієнтації укріплює свої позиції як на внутрішньому, так і зовнішньому ринку. За останні десять років цей сектор стрімкими темпами нарощував виробничі потужності та спромігся досягти лідерських позицій на світовому ринку, правильно застосовуючи переваги конкурентної боротьби [1].

Згідно з оцінками асоціації «Укроліапром», у 2016 р. питома вага експорту олійно-жирової продукції в загальному експорті товарів з України становила 13 %, в експорті продукції АПК – 30%, в експорті продукції харчової промисловості – 70% [2]. Тому для підприємств цієї сфери завдання підвищення рівня продуктивності праці за рахунок активізації дії найбільш вагомих факторів постає дуже гостро. І застосування статистико-математичних методів моделювання на підприємствах здатне суттєво покращити вирішення цього завдання.

Для виявлення впливу різноманітних умов функціонування підприємств на дію факторів продуктивності праці нами було обрано останні 10 років діяльності підприємств олійно-жирового сектору, а саме період з 2007-го до 2016 р. Як продемонстрував подальший аналіз окремих фаз, а саме трьох: 2007–2009 рр., 2010–2013 рр., 2014–2016 рр., їм були притаманні свої характерні особливі тенденції, які проявилися в певній динаміці показників розвитку економіки України.

Так, перша фаза, а саме 2007–2009 рр., включає період динамічного розвитку вітчизняної економіки, який був призупинений світовою фінансовою кризою 2008 р., що можна побачити з таких показників (табл. 1).

Так, якщо аналізувати номінальну величину ВВП, то її обсяг до 2008 р. включно мав тенденцію до збільшення, однак у 2009 р. він значно скоротився і становив 117 228 млн. дол., тоді як ще у 2008 р. досягав позначки у 179 992 млн. дол. Як пояснюють фахівці міжнародної консалтингової компанії McKinsey, пришвидшені темпи зростання продуктивності праці в Україні, які спостерігалися до 2009 р., мали відновний характер, оскільки наздоганяли рівень економіки початку 90-х рр., що чітко видно з табл. 1. Так, у 2008 р., незважаючи на світову кризу, ВВП у розрахунку на 1 особу населення у дол. США ще демонстрував ріст і становив 3891 дол. США / ос., тоді як вже у 2009 р. цей показник зменшився до 2545,5 дол. США / ос.

Також важливо зауважити, що цей процес відбувається на фоні постійного зменшення середньооблікової кількості штатних працівників у промисловості та стрімкого зростання

Таблиця 1

Динаміка основних показників розвитку економіки України за 2007–2009 рр.

Показники	Од. вим.	I фаза – відновлювальний рік			Тр, %
		2007	2008	2009	2009/2007
ВВП, номінальний	млн. дол.	142719	179992	117228	82,14
Чисельність населення	тис. ос.	46509	46258	46053	99,02
Чисельність економічно активного населення	тис. ос.	20606	20676	20322	98,62
ВВП в розрахунку на 1 особу населення	дол./ос.	3068,6	3891	2545,5	82,95
ВВП в розрахунку на 1 особу економічно активного населення	дол./ос.	6926	8705,5	5768,6	83,29
Середньооблікова кількість штатних працівників у промисловості	тис. осіб	3287	3188	2851	86,74
Рівень безробіття	%	6,9	6,9	9,6	139,13
Індекс інфляції	%	116,6	122,3	112,3	96,31
Державний борг	(млрд. грн.)	88,7	189,4	316,89	357,26
Державний борг	% від ВВП	12,3	19,98	34,7	282,11
Прямі іноземні інвестиції в Україну	млн. дол.	9891	10913	4816	48,69
Кількість підприємств, що займалися інноваційною діяльністю	од.	1472	1397	1411	95,86
Питома вага підприємств, що займалися інноваціями	%	14,2	13	12,8	90,14
Питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової	%	6,7	5,9	4,8	71,64

Складено автором за даними [5]

рівня безробіття, який становив у 2009 р. 9,60% порівняно з 6,90% як у 2007 р., так і у 2008 р. У цей час негативним явищем також є зменшення питомої ваги реалізованої інноваційної продукції в загальному обсязі промислової продукції з 6,7% у 2007 р. до 4,8% у 2009 р. Значного скорочення зазнають прямі іноземні інвестиції, які зменшилися з 9891 млн. дол. у 2007 р. до 4816 млн. дол. у 2009 р.

Все це вимагає від підприємств необхідності використання нової парадигми зростання, заснованої на високій ефективності використання чинників виробництва, визначальним серед яких стає праця. Тобто виникає гостра необхідність ефективніше розпоряджатися усіма своїми ресурсами, особливо трудовими, оскільки саме від них залежатиме сукупний результат діяльності підприємства. У таких умовах стає зрозумілим, що завдання підвищення продуктивності праці – вже не бажана, а першорядна умова забезпечення подальшого економічного зростання українських підприємств.

Згідно з даними табл. 2 можна відмітити, що другий період (2010–2013 рр.) був фазою певної економічної стабілізації після кризового росту для вітчизняної економіки.

Як можна побачити з табл. 2, період 2010–2013 рр. характеризувався покращенням більшості показників, які відображають стан та динаміку розвитку вітчизняної економіки. Так, на цьому етапі спостерігалася позитивна динаміка ВВП за одночасного незначного збільшення

чисельності економічно активного населення. Внаслідок цього ВВП в розрахунку на 1 особу населення та ВВП в розрахунку на 1 особу економічно активного населення мали тенденцію до збільшення на 19,44% у 2011 р. порівняно з 2010 р. та на 3,85% у 2013 р. порівняно з 2012 р. Позитивним було те, що цей ріст продуктивності праці на макrorівні відбувався на фоні поступового зменшення рівня безробіття з 8,8% у 2010 р. до 7,7% у 2013 р., що цілком спростовує думку, що збільшення рівня продуктивності праці обов'язково приводить до росту рівня безробіття. Ріст продуктивності праці позитивно позначався на рівні інфляції, яка незначно, однак зменшувалася протягом цього періоду. Збільшувалася наявна кількість підприємств із 378 987 од. у 2010 р. до 393 508 од. у 2013 р., у т.ч. промислових – із 47 827 од. у 2010 р. до 49 130 од. у 2012 р. У цей період зростала кількість підприємств, що займалися інноваціями, – від 1460 од. у 2010 р. до 1715 од. у 2013 р. Хоча суттєвих позитивних змін питомої ваги реалізованої інноваційної продукції в загальному обсязі промислової продукції не відбувалося. До 2012 р. спостерігалася щорічне зростання обсягу прямих іноземних інвестицій. Все це створювало необхідні умови для активізації позитивної дії факторів на збільшення продуктивності праці вітчизняних підприємств.

Третій період (2014–2016 рр.) характеризувався початком військових дій, припиненням економічних відносин з Росією, що дестабілізу-

Таблиця 2

Динаміка основних показників розвитку економіки України за 2010–2013 рр.

Показники	Од. вим.	II фаза – росту (покращення)				Тр, %
		2010	2011	2012	2013	2013/2010
ВВП, номінальний	млн. дол.	136419	163160	175781	183310	134,37
Чисельність населення	тис. ос.	45871	45693	45577	45483	99,15
Чисельність економічно активного населення	тис. ос.	20221	20248	20394	20478	101,27
ВВП в розрахунку на 1 особу населення	дол./ос.	2974	3570,8	3856,8	4030,3	135,52
ВВП в розрахунку на 1 особу економічно активного населення	дол./ос.	6746,5	8058,1	8619,5	8951,5	132,68
Середньооблікова кількість штатних працівників у промисловості	тис. осіб	2842	2828	2804	2673	94,05
Рівень безробіття	%	8,8	8,6	8,1	7,7	87,50
Індекс інфляції	%	109,1	104,6	99,8	100,5	92,12
Державний борг	(млн. грн.)	432235	473122	515511	584114	135,14
Державний борг	% від ВВП	39,9	35,9	36,6	40,1	100,50
Прямі іноземні інвестиції в Україну	млн. дол.	6495	7207	8401	4499	69,27
Кількість підприємств, усього	од.	378987	375872	365112	393508	103,83
у т.ч. промисловість	од.	47827	47479	43356	49130	102,72
Кількість підприємств, що займалися інноваційною діяльністю	од.	1460	1679	1758	1715	117,47
Питома вага підприємств, що займалися інноваціями	%	13,8	16,2	17,4	16,8	121,74
Питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової	%	3,8	3,8	3,3	3,3	86,84

Складено автором за даними [5]

увало ситуацію та негативно впливало на створені раніше умови, які досі приводили до росту рівня продуктивності праці.

Як можна відмітити на основі даних табл. 3, у 2014 р. загальна величина номінального ВВП зменшилася на 29,1 % порівняно з 2013 р. Чисельність економічно активного населення також мала тенденцію до зменшення з 19 035 тис. ос. у 2014 р. до 17 303 тис. ос. у 2016 р., в т.ч. в результаті масового виїзду найбільш кваліфікованих працівників до інших країн.

Середньооблікова кількість штатних працівників у промисловості у 2016 р. порівняно з 2014 р. зменшилася на 20%, а порівняно з 2013 р. – на 31,3%. Це відбувалося на фоні росту рівня безробіття до 9,7% у 2014 р. проти 7,7% у 2013 р. Величина державного боргу сягнула 70,2% у 2014 р. проти 40,1% у 2013 р., а у 2016 р. взагалі становить 81% від ВВП. Протягом цього періоду зменшувалася загальна кількість підприємств із 341 165 од. у 2014 р. до 38 555 од. у 2016 р., зокрема промислових – із 42 187 до 38 555 од. відповідно. Відбувалося зменшення кількості підприємств, що займалися інноваційною діяльністю, майже вдвічі у 2015 р. порівняно з 2014 р.

Суттєво зменшувалася питома вага реалізованої інноваційної продукції в загальному обсязі промислової – з 2,5% у 2014 р. до 1,4% у 2015 р. Все це не могло не відобразитися на зменшенні рівня продуктивності праці: на 22,16% у 2016 р. порівняно з 2015 р. та майже на 40,0% у 2016 р. порівняно з 2013 р.

Якщо більш детально розглянути динаміку продуктивності праці, то досить чітко простежуються її коливання залежно від умов, які склалися в економіці країни відповідно за період 2007–2016 рр. (рис. 1).

Можна побачити, що ВВП в розрахунку на 1 особу населення України (що відповідно до [4; 5] є показником продуктивності праці на макrorівні) за 2007–2009 рр. мав тенденцію до зменшення. Тому нами цей період був названий спадаючим. Другий етап нашого дослідження, починаючи з 2010 р. і до 2013 р. включно, характеризувався відносно стабільним збільшенням рівня продуктивності праці, тому ми його назвали періодом росту. І період 2014–2016 рр. демонструє прискорені темпи падіння продуктивності праці нижче рівня 2007 р., тому цей період отримує назву кризового.

Зазначені періоди характеризувалися змінами у вітчизняній економіці, що дало можливість визначити вплив цих умов функціону-

вання підприємств на дію та вагомість окремих факторів продуктивності праці олійно-жирових підприємств. Для цього нами були використані

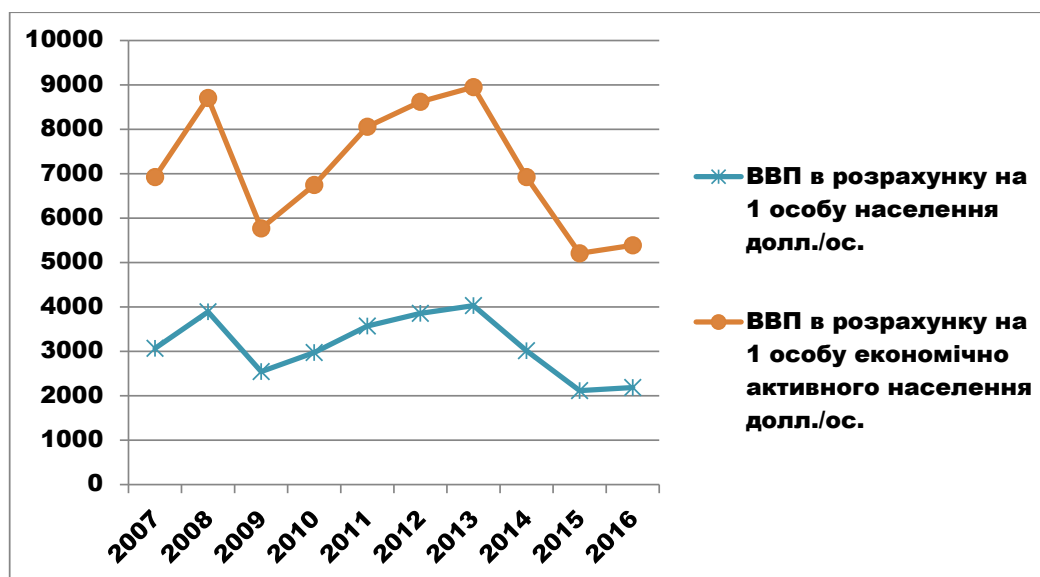


Рис. 1. Динаміка продуктивності праці на макрорівні протягом 2007–2016 рр.
Складено автором за даними [3]

Таблиця 3

Динаміка основних показників розвитку економіки України за 2014–2016 рр.

Показники	Од. вим.	III фаза – криза			Тр, % 2016/2014
		2014	2015	2016	
ВВП, номінальний	млн. дол.	131805	90615	93270	70,76
Чисельність населення	тис. ос.	43722	42836	42668	97,59
Чисельність економічно активного населення	тис. ос.	19035,2	17396	17303,6	90,90
ВВП в розрахунку на 1 особу населення	долл./ос.	3014,6	2115,4	2185,9	72,51
ВВП в розрахунку на 1 особу економічно активного населення	долл./ос.	6924,28	5208,96	5390,21	77,85
Середньооблікова кількість штатних працівників у промисловості	тис. осіб	2297	2040	1840	80,10
Рівень безробіття	%	9,7	9,5	9,7	100,00
Індекс інфляції	%	124,9	143,3	112,4	89,99
Державний борг	(млн. грн.)	1100564	1572180	1929759	175,34
Державний борг	% від ВВП	70,2	79,4	81	115,38
Прямі іноземні інвестиції в Україну	млн. дол.	410	2961	3284	800,98
Кількість підприємств, усього	од.	341165	343561	306470	89,83
у т.ч. промисловість	од.	42187	42564	38555	91,39
Кількість підприємств, що займалися інноваційною діяльністю**	од.	1609	824	*	51,21
Питома вага підприємств, що займалися інноваціями	%	16,1	17,36	18,9	117,39
Питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової***	%	2,5	1,4	*	56,00

*Відсутні дані

**Темп росту по показниках розраховувався 2015/2014 рр.

Складено автором за даними [5]

дані річних звітів олійно-переробних підприємств за період 2007–2016 рр. Варто відмітити, що спочатку у вибірку попали 14 підприємств, однак у 2016 р. стосовно трьох було розпочато процедуру банкрутства, що унеможливило їх подальше включення в модель (оскільки могла порушитися зіставність даних), в результаті для аналізу залишилося 11 підприємств. Беручи до уваги той факт, що 11 обраних підприємств є досить вагомими учасниками вітчизняного олійно-переробного ринку та є членами асоціації «Укроліяпром», можна вважати, що отримані результати дослідження можуть бути екстрапольовані і на інші переробні олійно-жирові підприємства та відображати вплив факторів продуктивності праці залежно від умов, у яких перебували підприємства цього сектору економіки.

Як результуючий показник для побудови кореляційно-регресійної моделі нами був використаний показник рівня продуктивності праці олійно-жирових підприємств протягом 2007–2016 рр., розрахований як відношення обсягу чистого доходу від реалізації до чисельності персоналу підприємства (табл. 4).

Попередній аналіз рівня продуктивності праці на досліджуваних підприємствах виявив наявність суттєвих розбіжностей між значеннями цього показника на різних етапах функціонування вітчизняної економіки. Це доводить факт диференційованого впливу факторів на величину продуктивності праці підприємств залежно від певних умов, які формуються як у зовнішньому, так і у внутрішньому середовищі підприємства. Встановити залежність між продуктивністю праці та певними факторами можливо за допомогою стохастичного моделювання, основним із різновидів якого є метод кореляційно-регресійного аналізу, який дає змогу проаналізувати реальну ситуацію на підприємствах та виявити кількісний вплив найбільш вагомих та важливих факторів (X_1, X_2, \dots, X_n) на продуктивність праці персоналу (результативну ознаку Y).

Для побудови кореляційно-регресійної моделі нами був використаний сучасний пакет статистичного аналізу Excel. Як результативний фактор (Y) була прийнята середньорічна виробка на одного працівника, а як факторні ознаки X_1 – витрати на оплату праці, тис. грн.; X_2 – витрати на оплату праці в розрахунку на 1 працівника, тис. грн. / прац.; X_3 – зарплатовіддача, грн./грн.; X_4 – фондоозброєність, тис. грн. / прац. Важливо зауважити, що всі вищезазначені чинники прямо впливають на величину продуктивності праці в розрахунку на одного робітника. Отже, коефіцієнти парної кореляції і відповідні коефіцієнти моделі повинні бути зі знаком плюс.

Безпосередньо перед побудовою рівняння регресії нами було проведено вимірювання тісноти кореляційної зв'язку між економічними ознаками з використанням градації парної кореляції Пірсона, яка інтерпретується таким чином:

- a) $0 \leq |r_{yx}| \leq 0,3$ зв'язок слабкий;
- b) $0,3 < |r_{yx}| \leq 0,7$ зв'язок середній;
- c) $0,7 < |r_{yx}| \leq 1$ зв'язок тісний.

За допомогою використання стандартної програми «Кореляція» редактора Excel була розроблена кореляційна матриця для виявлення сили зв'язку між результативною та факторними ознаками (табл. 5).

За результатами кореляційного аналізу нами встановлено, що ступінь зв'язку між продуктивністю праці та факторними ознаками значно різниться: X_1 – зв'язок середній (0,55); X_2 – зв'язок слабкий (0,29), X_3 – зв'язок тісний (0,86), X_4 – зв'язок досить слабкий (0,16). Хоча, на наш погляд, рівень технічного оснащення працівників мав би бути одним із вирішальних чинників формування продуктивності трудових ресурсів, враховуючи особливості технології виробництва олійно-жирової продукції, де рівень механізації робіт досягає 90–95%. Вважаємо, що така ситуація на підприємствах досліджуваної галузі може свідчити про неефективність використання основних засобів, що, відповідно, веде до зниження рівня продуктивності трудових ресурсів або до невідповідності якості основних фондів рівню кваліфікації та знань персоналу. Також одним із пояснень може виступати те, що коефіцієнт парної кореляції r_{yx} є вимірником саме лінійного зв'язку між ознаками. Тоді як у дійсності між економічними змінними X і Y може бути криволінійна залежність (параболічна, експоненціальна, гіперболічна і т.п.), внаслідок чого величина коефіцієнта парної кореляції може бути сильно занижена.

Після складання кореляційної матриці, використовуючи пакет прикладних програм Microsoft Excel, нами було складено окреме рівняння регресії для кожного з трьох періодів (табл. 6).

Необхідно зауважити, що в процесі перевірки адекватності параметрів регресійної моделі виявилось, що на двох етапах (2007–2009 рр. та 2010–2013 рр.) у двох із чотирьох факторів, а саме: X_1 та X_4 , фактичне абсолютне значення t -критерію Стьюдента перевищувало табличне значення, внаслідок чого їх було виключено з моделі та проведено відповідний перерахунок.

Перевірка значущості коефіцієнта детермінації (R^2) та параметрів (a_i) трьох отриманих рівнянь вказують на їх адекватність. Економічний зміст параметрів a_i в побудованих кореляційно-регресійних моделях (табл. 6) полягає в тому, що вони показують ступінь впливу кожного фактора на результативний показник за умови незмінності інших факторів. Так, на етапі 2007–2009 рр. збільшення витрат на оплату праці в розрахунку на 1 працівника на 1 тис. грн. могло привести до зростання продуктивності трудових ресурсів олійно-жирових підприємств на 14,49 тис. грн., а збільшення зарплатовіддачі на 1 грн. – збільшити продуктивність праці на 21,6337 грн. За підсумками аналізу етапу 2010–2013 рр. можна дійти висновку, що на етапі 2011–2013 рр.

Таблиця 4

Динаміка продуктивності праці олійно-жирових підприємств за 2007–2016 рр. (тис. грн. / ос.)

Назва підприємства	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
ПАТ «Пологівський олійно-екстракційний завод»	321,59	591,53	733,59	833,03	948,98	1253,64	1107,26	1938,98	3023,15	2837,47
ПАТ «Креатив Груп»	555,97	871,95	3700,13	2056,29	1493,15	3288,15	5482,48	5303,66	2138,24	552,09
ПАТ «Вінницький олійно-жировий комбінат»	60,78	62,55	131,94	129,48	220,24	191,43	209,67	342,58	2118,76	3903,48
ПрАТ «Харківський жировий комбінат»	158,07	336,48	466,13	597,33	862,88	777,55	954,85	1089,73	1980,30	2175,73
ПАТ «Львівський жиркомбінат»	280,06	489,71	633,38	677,16	842,33	662,22	860,54	636,30	1424,15	622,53
ПАТ «Запорізький оліяжиркомбінат»	475,61	923,98	757,27	657,01	290,90	526,99	298,85	759,72	1250,97	947,17
ПрАТ з ІІ «Дніпропетровський олійно-екстракційний завод»	589,49	598,46	1994,97	1009,77	859,89	957,84	881,02	1467,86	1091,72	1504,81
ПАТ «Кіровоградолія»	113,57	193,18	372,57	623,80	314,33	547,67	440,68	527,37	836,94	517,56
ПрАТ «Полтавський олійно-екстракційний завод» – «Кернел Груп»	349,93	329,48	304,94	342,88	365,28	410,48	249,24	407,24	634,20	751,35
ПрАТ «Вовчанський олійно-екстракційний завод»	180,08	222,39	463,75	1165,74	138,69	322,04	189,44	290,87	242,24	755,88
ПАТ «Чернівецький олійно-жировий комбінат»	78,91	62,50	98,54	177,19	221,42	154,80	169,98	239,10	377,17	334,60

Складено автором за даними [6]

Таблиця 5

Кореляційна матриця за період 2007–2016 рр.

	Y	X ₁	X ₂	X ₃	X ₄
Y	1				
X ₁	0,554813	1			
X ₂	0,289642	0,429575	1		
X ₃	0,855326	0,34757	-0,08804	1	
X ₄	0,157517	-0,13798	0,080402	0,09338	1

Розраховано автором

Таблиця 6

Кореляційно-регресійні моделі впливу умов діяльності підприємства на дію факторів продуктивності праці персоналу

2007–2009 рр.	2010–2013 рр.	2014–2016 рр.
$\hat{Y} = -316,167 + 14,49 X_2 + 21,005 X_3$	$\hat{Y} = -581,845 + 15,23 X_2 + 37,05 X_3$	$\hat{Y} = -814,001 + 0,007 X_1 + 12,041 X_2 + 45,497 X_3 + 0,789 X_4$
R ² = 0,93737	R ² =0,9627	R ² =0,9598
X ₂ – Рівень витрат на оплату праці в розрахунку на 1 працівника, тис. грн. / ос. X ₃ – Зарплатовіддача, грн.	X ₂ – Рівень витрат на оплату праці в розрахунку на 1 працівника, тис. грн. / ос. X ₃ – Зарплатовіддача, грн.	X ₁ – Витрати на оплату праці, тис. грн./ос. X ₂ – Рівень витрат на оплату праці в розрахунку на 1 працівника, тис. грн. / ос. X ₃ – Зарплатовіддача, грн. X ₄ – Фондоозброєність, тис. грн. / прац.

Розраховано автором

наявні умови лише посилили вплив на рівень продуктивності праці таких факторів, як витрати на оплату праці в розрахунку на 1 працівника та зарплатовіддача. У результаті чого на цьому етапі розвитку вітчизняної економіки збільшення витрат на оплату праці в розрахунку на 1 працівника на 1 тис. грн. могло привести до зростання продуктивності трудових ресурсів олійно-жирових підприємств на 15,23 тис. грн., а збільшення зарплатовіддачі на 1 грн. – збільшити продуктивність праці цієї групи підприємств на 37,05 грн. Щодо отриманої кореляційно-регресійної моделі для 2014–2016 рр., то можна побачити, що ці умови не лише посилили вплив таких факторів, як X₂ – витрати на оплату праці в розрахунку на 1 працівника, X₃ – зарплатовіддача, а і зробили вагомим вплив на рівень продуктивності праці факторів X₁ – витрати на оплату праці в абсолютному виразі та X₄ – фондоозброєність працівників підприємств. Це доводить факт наявності впливу різноманітних умов на дію факторів продуктивності праці та дозволяє підприємствам розширити можливий перелік заходів щодо збільшення цього показника на підприємстві і зробити їх більш точними та результативними.

З огляду на те, що коефіцієнти регресії мають різні одиниці виміру, для зіставлення ступеня впливу кожного фактора доцільно розрахувати коефіцієнти еластичності, що і було зроблено для періоду 2014–2016 рр. Коефіцієнти еластичності дають змогу визначити, на скільки

відсотків змінюється результативна ознака за зміни факторної ознаки на один відсоток за фіксованого значення інших факторів.

$$E_j = a_j \frac{\bar{X}_j}{\bar{Y}} \quad (1)$$

де a_j – коефіцієнт регресії при i-му факторі;
X_j, Y, – середнє значення факторної та результативної ознаки.

Коефіцієнт еластичності E_j показує, на скільки відсотків у середньому змінюється результативна ознака Y зі зміною відповідного фактора X_j на один відсоток (або в 1,01 раза). Для моделі 2014–2016 рр. коефіцієнти еластичності мають такі значення: E₁ = 0,1957; E₂ = 0,6978; E₃ = 0,6025 E₄ = 0,1072. Тобто коефіцієнт E₁ показує, що з ростом витрат на оплату праці на 1% продуктивність праці збільшиться в середньому на 0,1957%. Коефіцієнт E₂ показує, що з ростом витрат на оплату праці в розрахунку на 1 особу на 1% продуктивність праці збільшиться в середньому на 0,6978%. Коефіцієнт E₃ показує, що з ростом зарплатовіддачі на 1% продуктивність праці збільшиться в середньому на 0,6025%. Коефіцієнт E₄ показує, що з ростом фондоозброєності праці на 1% продуктивність праці збільшиться в середньому на 0,1072%. Таким чином, можна дійти висновку, що найвагомий вплив на продуктивність праці у 2014–2016 рр. мали витрати на оплату праці в розрахунку на 1 особу та зарплатовіддача.

Для визначення середнього впливу фактора X_j на результативну ознаку Y з урахуванням сту-

**Розраховані бета-коефіцієнти (β_j) та величина зміни продуктивності праці
для кореляційно-регресійної моделі 2014–2016 рр.**

Бета-коефіцієнти	Значення	Величина зміни продуктивності праці, тис. грн. / ос.
β_1	0,12337	141,79
β_2	0,19885	228,42
β_3	0,69612	799,6998
β_4	0,18528	212,909

Розраховано автором

пеня коливання змінної X_j розраховуються так звані бета-коефіцієнти (β_j):

$$\beta_j = a_j \frac{\sigma_j}{\sigma_Y} \quad (2)$$

де β_j – коефіцієнт, що показує, на скільки стандартних відхилень у середньому зміниться змінна Y зі зміною фактора X_j на одне своє стандартне відхилення.

Тобто згідно з розрахованими бета-коефіцієнтами (β_j) (табл. 7) для кореляційно-регресійної моделі 2014–2016 рр. можна побачити, що найбільшу зміну у рівні продуктивності праці матиме фактор зарплатовіддачі, наступний за величиною впливу – фактор витрат на оплату праці в розрахунку на 1 особу, з невеликими відставанням – фактор фондоозброєності, а най-

менші зміни викличе фактор витрати на оплату праці в абсолютному виразі.

Висновки. Таким чином, можна дійти висновку, що розрахована за допомогою кореляційно-регресійного аналізу економіко-математична модель спроможна стати необхідним та корисним інструментом у поточній діяльності керівництва підприємств вітчизняного олійно-жирового сектору. Це сприятиме прийняттю більш обґрунтованих та ефективних рішень на основі прогнозованих значень продуктивності праці та виявлення найбільш важливих і вагомих факторів. Також це дасть змогу розробляти та реалізовувати дійсно необхідні та дієві заходи щодо підвищення рівня продуктивності праці та подальшого посилення рівня конкурентоспроможності підприємств, що і буде продемонстровано в подальших роботах.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Орленко О.М. Забезпечення конкурентоспроможності промислових підприємств на основі підвищення продуктивності праці / І.М. Танасюк, О.М. Орленко // Теоретичні, методологічні та практичні аспекти конкурентоспроможності підприємств: Монографія// За заг. ред. д-ра екон. наук, проф. О.Г. Янкового. Одеса, Атлант, 2017. 514 с., С. 199–215.
2. Офіційний сайт асоціації «Укроліяпром». URL: <http://www.ukroilprom.org.ua>.
3. Семикіна М.В. Підвищення продуктивності праці в контексті стратегічних завдань розвитку національної економіки / М.В. Семикіна // Економіка и управление / 2010 / № 3–4. С. 88–89.
4. Кожем'якіна С.М. Причини низького рівня продуктивності праці в Україні/ С.М. Кожем'якіна, С.Г. Кривуша // Ринок праці та зайнятість населення. 2016. № 2. С. 8–11.
5. Минфин – финансовый портал. URL: <https://minfin.com.ua>
6. Система розкриття інформації на фондовому ринку України. URL: <http://smida.gov.ua>
7. Янковой А.Г. Математико-статистические методы и модели в управлении предприятием: Учебное пособие. Одесса: ОНЭУ, ротапринт, 2014. 250 с.

ЗМІСТ

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Вірченко В.В. СУПЕРЕЧНОСТІ РОЗВИТКУ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ В УМОВАХ ПОСТІНДУСТРІАЛЬНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ	3
Гомольська В.В. ТРАНСФОРМАЦІЯ КОНЦЕПЦІЇ МАРКЕТИНГУ В СУЧАСНОМУ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОМУ ПРОСТОРИ.....	11
Kushchenko O. SOURCES OF DEVELOPMENT OF BUSINESS EDUCATION IN UKRAINE.....	16
П'ясецька-Устич С.В., Ключанка К.Р. ІНСТИТУЦІОНАЛІЗАЦІЯ КОРУПЦІЙНИХ ВІДНОСИН У СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІЙ СИСТЕМІ: СПЕЦИФІКА УКРАЇНИ.....	21
Сандугей В.В. ОСВІТНЯ МІГРАЦІЯ В КОНТЕКСТІ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ ВІТЧИЗНЯНОЇ ЕКОНОМІКИ.....	29

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Ковальчук К.-О.В. ХАРАКТЕРНІ РИСИ МІЖНАРОДНОЇ ФІНАНСОВОЇ ІНТЕГРАЦІЇ В ПОСТКРИЗОВИЙ ПЕРІОД.....	35
Паденко Ю.О., Маляр Д.В. УПРАВЛІННЯ ТНК В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ	43
Черномаз П.О., Чавалах О.І. ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ В УМОВАХ ФОРМУВАННЯ ЗОНИ ВІЛЬНОЇ ТОРГІВЛІ З ЄС.....	50

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Біла І.С., Красман Н.В. РОЗВИТОК «ЗЕЛЕНОЇ» ЕКОНОМІКИ В УКРАЇНІ.....	58
Дидович Ю.О., Чекан І.В., Латынин К.И. СИСТЕМНЫЕ ИМПЕРАТИВЫ КУЛЬТУРЫ КАК ФАКТОРА ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ.....	63
Захаркін О.О., Захаркіна Л.С., Крещік О.С. ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ ФАКТОРІВ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ В УКРАЇНІ ТА ЄВРОПЕЙСЬКИХ КРАЇНАХ	68
Капітанець С.В., Мостіпака О.В. КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ РОЗВИТКУ ІНФОРМАЦІЙНО-ЗНАННЄВОГО СУСПІЛЬСТВА.....	74
Клименко Л.В. ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ ВІТЧИЗНЯНИХ АГРАРНИХ ФОРМУВАНЬ В ЄВРОПЕЙСЬКОМУ КОНКУРЕНТНОМУ ПРОСТОРИ.....	79
Котикова О.І., Паладі Ж.Г., Івахненко Л.В. АНАЛІТИЧНИЙ ОГЛЯД СУЧАСНОГО СТАНУ РОЗВИТКУ ГАЛУЗІ ТВАРИННИЦТВА МИКОЛАЇВСЬКОЇ ОБЛАСТІ.....	84
Малюга Л.М., Кожухівська Р.Б. ЗАСТОСУВАННЯ БЕНЧМАРКІНГОВИХ ЗАСАД ДЛЯ РОЗВИТКУ ТУРИСТИЧНОЇ СФЕРИ.....	90
Міракін В.В. ОСОБЛИВОСТІ ОПОДАТКУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ КООПЕРАТИВІВ В УКРАЇНІ.....	94

Валерік Оганесян СУЧАСНИЙ СТАН ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ ВІВЧАРСТВА НА РИНКУ УКРАЇНИ.....	100
Пакуліна А.А., Скрипка І.А., Андріянова О.А., Пакуліна Г.С. ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНАЛЬНИХ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ.....	107
Смоленніков Д.О., Павленко Д.С. МОДЕРНІЗАЦІЯ ДЕРЖАВНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ У СФЕРІ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА.....	116
Стефанишин Л.С. ПІДВИЩЕННЯ САМОСТІЙНОСТІ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД ЯК ВАЖЛИВИЙ КРОК ДО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО МІСЦЕВОГО РОЗВИТКУ.....	124
ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ	
Avanesova N.E., Kolodiazhna T.V. STRATEGIC PROSPECTS FOR THE DEVELOPMENT OF ENTERPRISES OF THE MILITARY-INDUSTRIAL COMPLEX OF UKRAINE.....	129
Акіліна О.В. СТАНДАРТИ КСВ ЯК ІНСТРУМЕНТ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ.....	134
Бредіхін В.М., Вербицька В.І. ПРОГНОЗУВАННЯ ЗАГАЛЬНОГО ЧАСУ ВИКОНАННЯ ПРОЕКТУ.....	140
Прокудін Г.С., Прокудіна І.І., Бура О.М. АНАЛІЗ РОЗВИТКУ ЛОГІСТИЧНОГО АУТСОРСИНГУ В УКРАЇНІ.....	144
Бутирська І.В., Саламаха О.В. ОСОБЛИВОСТІ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ.....	150
Громова О.В. МЕХАНІЗМ ПЛАНУВАННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ КОМПАНІЇ.....	154
Жегус О.В. КЛЮЧОВІ СТЕЙКХОЛДЕРИ ЗАКЛАДУ ВИЩОЇ ОСВІТИ НА ГАЛУЗЕВОМУ РИНКУ.....	159
Живець А.М., Шрам Т.В. ОБҐРУНТОВАНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СОБИВАРТОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	167
Запорожець І.М., Козир Б.Ю., Фатєєв М.В. ПРОЦЕСНО-ОРІЄНТОВАНЕ УПРАВЛІННЯ В СУДНОБУДІВНИХ КЛАСТЕРНИХ СИСТЕМАХ.....	172
Квіта Г.М., Шіковець К.О., Головач М.С. ЗАСТОСУВАННЯ МЕТОДУ ЕДВАРДА ДЕ БОНО В БІЗНЕС-АНАЛІЗІ СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	175
Ковінько О.М., Болкун І.М., Чабан І.С. МАРКЕТИНГОВЕ ДОСЛІДЖЕННЯ РИНКУ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ.....	180
Кожухівська Р.Б. ВИКОРИСТАННЯ КОМУНІКАЦІЙНИХ ІНТЕРНЕТ-ТЕХНОЛОГІЙ В ТУРИЗМІ.....	184
Кудріна О.Ю., Лісковецька Т.П. ПІДГОТОВКА І ОБҐРУНТУВАННЯ КОНКРЕТНИХ ПРАКТИЧНИХ ЗАХОДІВ ДЛЯ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ У КОНКУРЕНТНИХ УМОВАХ.....	189
Левченко Я.С. МОДЕЛИРОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА КАК ФАКТОРА ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В КОНТЕКСТЕ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ.....	194
Леонова С.В., Якимишин Л.Я., Петецький І. ОСОБЛИВОСТІ ГАРМОНІЗАЦІЇ СТАНДАРТІВ ЛАНЦЮГІВ ПОСТАВОК УКРАЇНИ З ВИМОГАМИ ЄС.....	202
Лисяк Л.В., Сук М.Т. ПОДАТКОВА ПОЛІТИКА РОЗВИНЕНИХ КРАЇН ТА МОЖЛИВОСТІ ЇЇ АДАПТАЦІЇ В УКРАЇНІ.....	210
Малюк О.С., Циоменко О.О. СИСТЕМАТИЗАЦІЯ ЕНЕРГОЗБЕРІГАЮЧИХ ЗАХОДІВ З ОГЛЯДУ ЕФЕКТИВНОСТІ ЇХ УПРОВАДЖЕННЯ.....	215

Пономаренко І.В. ВЕБ-АНАЛІТИКА ЯК ВАЖЛИВИЙ ІНСТРУМЕНТ ЦИФРОВОГО МАРКЕТИНГУ.....	220
Решетник Н.І., Харитоненко С.В. ОБ'ЄКТИВНА ЗУМОВЛЕНІСТЬ СУЧАСНИХ ЗМІН У СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ.....	225
Собко О.М., Марчишин Н.Я. МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ВАРТІСТЮ КЛІЄНТА ЯК ІНСТРУМЕНТ МОДЕРНІЗАЦІЇ СИСТЕМИ ІННОВАЦІЙНОГО МАРКЕТИНГУ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	229
Тарасова Г.О. ПРОГНОЗУВАННЯ КРИЗОВИХ ЯВИЩ ПІД ЧАС УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	236
Чех Н.О., Шпілько В.Л. ПОНЯТТЯ РІВНЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА: ПІДХОДИ ДО ТРАКТУВАННЯ.....	243

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Бець М.Т. ОРГАНІЗАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ БЕЗПЕКИ Й ЯКОСТІ ТОВАРІВ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ СПОЖИВЧОМУ РИНКУ ЛЬВІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ.....	247
Бут Т.В. ВИЗНАЧЕННЯ НАПРЯМІВ РОЗВИТКУ РИНКУ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ.....	254
Довба І.В. ТЕНДЕНЦІЇ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЗАКАРПАТСЬКОГО РЕГІОНУ.....	262
Ітченко Д.М., Назаренко В.П., Радченко А.Ю. КОМУНІКАТИВНА ВЗАЄМОДІЯ ОРГАНІВ ДЕРЖАВНОЇ ВЛАДИ ТА СУСПІЛЬСТВА: СУТНІСТЬ ТА ЕТАПИ НАЛАГОДЖЕННЯ.....	268
Саковська О.М. ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОЗДАТНОСТІ ІНДУСТРІЇ ТУРИЗМУ НА ОСНОВІ ВИКОРИСТАННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ФОРМ ТУРИСТИЧНИХ МАРШРУТІВ.....	273
Тульчинський Р.В. ОЦІНКА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ В УМОВАХ СТАНОВЛЕННЯ НОВОГО РЕГІОНАЛІЗМУ В УКРАЇНІ.....	281
Тур О.В. КОНЦЕПЦІЯ РОЗУМНОГО МІСТА ЯК ОСНОВА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІЙ.....	286

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Гулько Л.А., Колганова І.Г. ПРОБЛЕМИ НОРМУВАННЯ ВИМОГ ДО ЯКОСТІ ДОКУМЕНТАЦІЇ ІЗ ЗЕМЛЕУСТРОЮ В УКРАЇНІ.....	290
Плетос С.В. СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНЕ ЗНАЧЕННЯ ЗЕЛЕНОГО ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ ЯК ПЕРСПЕКТИВНОГО НАПРЯМУ РОЗВИТКУ СЕЛА.....	297

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Герасименко Г.В. ІННОВАЦІЙНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ЛЮДСЬКИМИ РЕСУРСАМИ ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	303
Дружиніна В.В., Луценко Г.П., Старчик Н.В. АРХІТЕКТОНІКА СУБ'ЄКТНО-ФУНКЦІОНАЛЬНОГО МЕХАНІЗМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗБАЛАНСОВАНOSTІ МІСЦЕВОГО РИНКУ ПРАЦІ.....	313
Кірнос І.О. ПРАЦІВНИКІ ПОХИЛОГО ВІКУ: ПЕРЕГЛЯД ЗМІСТУ ТА УМОВ ПРАЦІ	322

Мирошниченко Ю.В., Тимофєєва Т.О. ПРИЧИНИ ДЕМОГРАФІЧНОЇ КРИЗИ В УКРАЇНІ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА КІЛЬКІСНІ ЗМІНИ ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ.....	330
Синельникова О.О., Сімахова А.О. ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ДОСВІД РЕГУЛЮВАННЯ ОПЛАТИ ПРАЦІ І МОЖЛИВОСТІ ЙОГО ВИКОРИСТАННЯ В УКРАЇНІ.....	335
Ушакова О.А. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ В УКРАЇНІ.....	340

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Антоненко В.М. РЕЙДЕРСТВО, РЕЙДЕРСЬКІ РИЗИКИ ТА РЕЙДЕРСЬКА ПРИВАБЛИВІСТЬ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ ГАЛУЗІ КРАЇНИ: КОНТЕНТ-АНАЛІЗ ТА КІЛЬКІСНЕ ВИМІРЮВАННЯ.....	345
Гончар Г.П. ОСОБЛИВОСТІ СПРАВЛЯННЯ ТА АДМІНІСТРУВАННЯ ЄДИНОГО СОЦІАЛЬНОГО ВНЕСКУ В УКРАЇНІ.....	356
Жаворонок А. В., Савчук Д.Г. ДІАГНОСТИКА СУЧАСНОГО СТАНУ РИНКУ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ.....	362
Крупельницька І.Г., Євась Т.В., Жукова О.А. ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СОЦІАЛЬНОЇ СФЕРИ В УКРАЇНІ.....	372
Пернарівський О.В., Татьяна С.М. ПРИНЦИПИ ТА СТАН ФОРМУВАННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ В БАНКАХ УКРАЇНИ.....	377

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Акимова Н.С., Асвае Азадэн МЕЖДУНАРОДНАЯ КОНВЕРГЕНЦИЯ СТАНДАРТОВ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ.....	383
Бурденко І.М., Гололобова Н.В. ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ ЯК ОБ'ЄКТ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ.....	392
Гавриловський О.С., Сташенко Ю.В. ОСОБЛИВОСТІ АУДИТУ ОПЕРАЦІЙ З ІМПОРТУ.....	398
Гайдучок Т.С., Дмитренко О.М. КОНТРОЛІНГ ЯК ЧИННИК МОДЕЛЮВАННЯ УПРАВЛІНСЬКИХ СИСТЕМ В ЕКОНОМІЦІ ЛІСОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ	406
Міщенко Т.М. СУДОВО-ЕКОНОМІЧНА ЕКСПЕРТИЗА У РОЗСЛІДУВАННІ СХЕМ УХИЛЕННЯ ВІД ОПОДАТКУВАННЯ.....	412
Потійко С.В. ПЕРСПЕКТИВИ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО СТРАХУВАННЯ.....	419

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Горбатюк К.В. ЗАСТОСУВАННЯ АДАПТИВНИХ МЕТОДІВ ДЛЯ ПРОГНОЗУВАННЯ РІВНЯ ЧИСТОГО ДОХОДУ ПІДПРИЄМСТВА.....	423
Жалдак Г.П. ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РИНКУ ХМАРНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В УКРАЇНІ.....	434
Беккауер А.О., Зинов'єва О.Г. МОБІЛЬНИЙ ДОДАТОК ДЛЯ ПРОГНОЗУВАННЯ ПОПИТУ НА ПРОДУКЦІЮ ПІДПРИЄМСТВА.....	438
Манталюк О.В. ЗАСТОСУВАННЯ МОДЕЛЕЙ МАРКОВСЬКИХ ВИПАДКОВИХ ПРОЦЕСІВ У НОРМУВАННІ ПРАЦІ ...	443
Орленко О.М. МАТЕМАТИКО-СТАТИСТИЧНА МОДЕЛЬ ВИЯВЛЕННЯ ВПЛИВУ ФАКТОРІВ НА ПРОДУКТИВНІСТЬ ПРАЦІ ЗАЛЕЖНО ВІД УМОВ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА	450

Електронне наукове фахове видання

СХІДНА ЄВРОПА: ЕКОНОМІКА, БІЗНЕС ТА УПРАВЛІННЯ

Випуск 4 (15) 2018

Коректура • *Л.М. Петрушевський*

Комп'ютерна верстка • *С.Ю. Калабухова*

Засновник видання:

ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури»

Адреса редакції: 49600, м. Дніпро,

вул. Чернишевського, 24-а

Телефон: +38 (063) 051 91 37

Веб-сайт журналу: www.easterneurope-ebm.in.ua

E-mail редакції: editor@easterneurope-ebm.in.ua