ISSN 2415-8801

Інтелект XXI

№ 2 ‘2018

УДК 005.336.4

НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ХАРЧОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ
ГО «ІНСТИТУТ ПРОБЛЕМ КОНКУРЕНЦІЇ»

№ 2
2018

НАУКОВИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ ЖУРНАЛ **«ІНТЕЛЕКТ XXI»**
Заснований у 2010 році. Виходить 6 разів на рік.
Реєстраційне свідоцтво КВ № 19206-9006 ПР від 05.07.2012 р.

Журнал внесено до списку друкованих періодичних видань,
що входять до переліку наукових фахових видань України (економічні науки)
(Підстава: наказ №41 Міністерства освіти і науки України від 17.01.2014 р.)

Присвоєно Міжнародний стандартний серійний номер
(International Standard Serial Number) ISSN 2415-8801 16.02.2016 р.

Журнал включено до міжнародної наукометричної бази
Index Copernicus (ICV 2016: 40.45)

Засновники і видавці: Національний університет харчових технологій
ГО «Інститут проблем конкуренції»

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

Гуткевич Світлана Олександрівна – **головний редактор** *доктор економічних наук, професор*
Бернат Томаш – *доктор, професор (Польща)*
Бутнік-Сіверський Олександр Борисович – *доктор економічних наук, професор*
Єрмошенко Микола Миколайович – *доктор економічних наук, професор, заслужений діяч науки і техніки України*
Киричок Петро Олексійович – *доктор технічних наук, професор*
Корінько Микола Данилович – *доктор економічних наук, професор*
Міненко Михайло Анатолійович – *доктор економічних наук, професор*
Мусіна Аміна Аміржанівна – *доктор економічних наук, професор (Казахстан)*
Пугачов Микола Іванович – *доктор економічних наук, професор, член.-кор. НААНУ*
Руденко-Сударєва Лариса Володимирівна – *доктор економічних наук, професор*
Сафонов Юрій Миколайович – *доктор економічних наук, професор*
Гужва Ігор Юрійович – *доктор економічних наук, доцент*
Юренієнє Віргінія – *доктор, професор (Литва)*
Солоха Дмитро Володимирович – **відповідальний секретар** *доктор економічних наук, доцент*

Мова видання: українська, російська, англійська.
Програмні цілі видання: розвиток науки і освіти, популяризація економічних знань, формування економічного типу мислення, інформування наукового середовища про сучасні дослідження та розробки в сфері економіки.
Відповідальність за точність поданих фактів, цитат, цифр і прізвищ несуть автори матеріалів.
Редакційна колегія матеріали не повертає.
Редакційна колегія не завжди поділяє думку авторів.
У разі передруку посилання на журнал «Інтелект XXI» обов'язково.
Друкується за погодженням редколегії журналу.
Технічний секретар – Петрова О.В.

Офіційний сайт http://www.intellect21.nuft.org.ua
E-mail: journal@intellect21.nuft.org.ua

Формат 60x84/8. Гарнітура Times New Roman.
Папір офсет. Цифровий друк. Ум. друк. арк. 24,41.
Підписано до друку 31.05.2018 р. Замов. № 0518/26. Наклад 100 прим.

Виготовлювач: Видавничий дім «Гельветика»
E-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 4392 від 20.08.2012 р.

© Інтелект XXI, 2018

ЗМІСТ

СВІТОВА ЕКОНОМІКА ТА МІЖНАРОДНІ ВІДНОСИНИ

Білоцерківський О.Б.
ТУРИСТИЧНІ ПОСЛУГИ ЯК ВАЖЛИВИЙ АСПЕКТ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ.....**12**

Конохов С.В.
ТРАНСФОРМАЦІЙНИЙ ГЕНЕЗИС СПІЛЬНОЇ АГРОПРОМИСЛОВОЇ ПОЛІТИКИ ЄС:
ПАНОРАМА СВІТОГОСПОДАРСЬКОГО РОЗВИТКУ.....**15**

Масло Р.Є.
АНАЛІЗ ФАКТОРНОЇ СИСТЕМИ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОЇ АКТИВНОСТІ МАЛИХ МІСТ.....**20**

Радіонов Ю.Д.
БЮДЖЕТНІ ВИДАТКИ У КРАЇНАХ З РОЗВИНУТОЮ І ТРАНСФОРМАЦІЙНОЮ ЕКОНОМІКОЮ.....**25**

Різва Л.А.
РИНОК НЕРУХОМОСТІ ЯК ДИНАМІЧНА ТА ДИФЕРЕНЦІЙОВАНА СКЛАДОВА
ГЛОБАЛЬНОГО РИНКУ.....**30**

Тараненко М.С.
ТАРИФНЕ ТА НЕТАРИФНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТИ РЕАЛІЗАЦІЇ
ЕКОНОМІЧНОЇ ДИПЛОМАТІЇ УКРАЇНИ.....**34**

Топольницька Т.Б.
ФОРМУВАННЯ ІМІДЖУ ПІДПРИЄМСТВА НА ЗОВНІШНІХ РИНКАХ.....**39**

Шапран Є.М., Шапран О.Є., Соснов І.І.
ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ МІЖНАРОДНИХ
ТОРГОВИХ ПІДПРИЄМСТВНА ОСНОВІ ТЕОРІЇ НЕЧІТКИХ СИСТЕМ.....**43**

НАЦІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Бабець І.Г.
ДЕРЖАВНА ПОЛІТИКА ІМПОРТОЗАМІЩЕННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЗМІЦНЕННЯ
ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ.....**49**

Баланчук Д.В.
ОЦІНКА РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ КОРПОРАТИВНОГО СЕГМЕНТУ БАНКУ.....**54**

Бутнік-Сіверський О.Б., Коткова Н.С.
АКТУАЛЬНІ АСПЕКТИ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ СПИРТОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ В УКРАЇНІ.....**60**

Васюренко Л.В.
СТРАТЕГІЧНІ ОРІЄНТИРИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЄЮ ОПЛАТИ ПРАЦІ.....**64**

Дискіна А.А.
КАДРОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ – ВАЖЛИВИЙ ЧИННИК ЕКОНОМІЧНОГО
РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА.....**67**

Долга Г.В.
ПСИХОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ: ПРОБЛЕМИ ТЕОРІЇ ТА ПРАКТИКИ.....**71**

Ільїна М.В., Шпильова Ю.Б.
РОЗВИТОК СІЛЬСЬКИХ ГРОМАД В УКРАЇНІ НА ОСНОВІ АКТИВ-ОРІЄНТОВАНОГО ПІДХОДУ.....**76**

Ільченко Т.В.
АКТУАЛЬНІ АСПЕКТИ РОЗРОБКИ ЕФЕКТИВНОЇ ПРОГРАМИ СТИМУЛЮВАННЯ ЗБУТУ
ПРОМИСЛОВОЇ ПРОДУКЦІЇ.....**80**

Камратов С.В.
СТРАТЕГІЯ ПІДПРИЄМСТВ ЛІСОВОЇ ГАЛУЗІ В СИСТЕМІ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ.....**85**

Кірнос І.О.
ПЕНСІЙНИЙ ВІК: ГОТОВНІСТЬ ПЕРСОНАЛУ ДО ПРОДОВЖЕННЯ ПРАЦІ.....**89**

Корінько М.Д.
ПЕРВИННІ ДОКУМЕНТИ У ПІДТВЕРДЖЕННІ РЕАЛЬНОСТІ ЗДІЙСНЕННЯ
ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....**95**

Корчинська О.О.
БЕЗУМОВНИЙ БАЗОВИЙ ДОХІД ЯК ІНСТРУМЕНТ УПРАВЛІННЯ БІДНІСТЮ.....98

Малярчук А.К., Бойко О.О.
АНАЛІЗ ФІНАНСОВОЇ СПРОМОЖНОСТІ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ УКРАЇНИ
В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ.....102

Мирончук В.М.
ПРОБЛЕМИ УЗГОДЖЕНОСТІ МЕХАНІЗМІВ БЮДЖЕТНОЇ І МОНЕТАРНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ.....107

Островерх Г.Є.
ЗАСТОСУВАННЯ УПРАВЛІНСЬКОГО ПІДХОДУ ДЛЯ ЕФЕКТИВНОГО РОЗВИТКУ
ПІДПРИЄМСТВ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ УКРАЇНИ.....112

Островська Н.С.
ЕКОНОМІЧНА СУТЬ БАНКІВСЬКИХ РИЗИКІВ.....117

Сухоставець А.І.
ВИКОРИСТАННЯ МАТЕМАТИЧНИХ МЕТОДІВ І МОДЕЛЕЙ В ДОСЛІДЖЕННЯХ
СОЦІАЛЬНОГО КАПІТАЛУ.....121

Хитрова О.А.
ОСОБЛИВОСТІ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИМИ СИСТЕМАМИ
НА НАЦІОНАЛЬНОМУ ТА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНЯХ.....125

ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ

Дем'яненко Т.І.
ФУНКЦІЇ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ.....130

Драган О.І.
ЗАПРОВАДЖЕННЯ ТЕХНОЛОГІЇ АУТСОРСИНГУ ДЛЯ УДОСКОНАЛЕННЯ БІЗНЕС
ПРОЦЕСІВ ПІДПРИЄМСТВА.....135

Коломієць В.М.
ОСВІТА ЯК ФОРМА ІНВЕСТИЦІЙ В ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ.....139

Кукош М.С.
ОЦІНКА ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНУ З ПОЗИЦІЇ РАЙОНІВ
З ВИКОРИСТАННЯМ МЕТОДУ БАГАТОМІРНОГО ШКАЛУВАННЯ.....144

Соколюк С.Ю.
СПОСОБИ ТА ПРИНЦИПИ ОРГАНІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ.....150

Шевченко Ю.А.
ІМПЛЕМЕНТАЦІЯ КОНЦЕПЦІЇ СТАЛОГО РОЗВИТКУ У ІНВЕСТИЦІЙНІЙ ПОВЕДІНЦІ ТНК.....154

БІЗНЕС ТА ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ

Гросул В.А., Калєнік К.В.
ФОРМУВАННЯ МОДЕЛІ PEST-ФАКТОРІВ ПІДПРИЄМСТВ РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА.....158

Засадний Б.А.
ОСОБЛИВОСТІ ДОКУМЕНТУВАННЯ ОПЕРАЦІЙ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ
В УМОВАХ ЗАСТОСУВАННЯ МСФЗ.....163

Карпенко О.О.
ЕФЕКТИВНЕ УПРАВЛІННЯ ЛЮДСЬКИМ КАПІТАЛОМ ЯК ВИЗНАЧАЛЬНИЙ ФАКТОР
ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА 168

Кордзая Н.Р.
ОСНОВНІ ОСОБЛИВОСТІ МЕСЕНДЖЕР-МАРКЕТИНГУ.....172

Король Я.П.
ПРОЦЕСНИЙ ПІДХІД ДО УПРАВЛІННЯ КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЄЮ ОБ'ЄКТІВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ
ВЛАСНОСТІ НА ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ.....176

Крихівська Н.О.
АНАЛІТИЧНЕ ОЦІНЮВАННЯ ГОТОВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ НАФТОГАЗОВОГО КОМПЛЕКСУ
ДО ПАРТНЕРСЬКИХ ВІДНОСИН ІЗ ОСВІТНІМИ ТА НАУКОВИМИ СТРУКТУРАМИ.....182

Людвенко Д.В.
ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ, ОБЛІКУ ТА РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ НЕПРОФІЛЬНИХ АКТИВІВ В СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ.....**188**

Нестеренко О.О.
БІНАРНА СИСТЕМА ОЦІНКИ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ В ІНТЕГРОВАНІЙ ЗВІТНОСТІ.....**193**

ЕКОЛОГІЧНІ ПРОБЛЕМИ

Лозовська Н.М., Струс Л.А.
ФОРМУВАННЯ КРЕАТИВНОГО ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНОГО МИСЛЕННЯ СТУДЕНТІВ ДЛЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ **199**

Попик О.В.
ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕГУЛЯЦІЇ ЧИСЕЛЬНОСТІ БЕЗПРИТУЛЬНИХ ТВАРИН (ЕКОЛОГООРІЄНТОВАНИЙ ПІДХІД).....**203**

ІНФОРМАЦІЯ **209**

СОДЕРЖАНИЕ

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОТНОШЕНИЯ

Белоцерковский А.Б.
ТУРИСТИЧЕСКИЕ УСЛУГИ КАК ВАЖНЫЙ АСПЕКТ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ..... **12**

Конохов С.В.
ТРАНСФОРМАЦИОННЫЙ ГЕНЕЗИС СОВМЕСТНОЙ АГРОПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ ЕС: ПАНОРАМА МИРОХОЗЯЙСТВЕННОГО РАЗВИТИЯ..... **15**

Масло Р.Е.
АНАЛИЗ ФАКТОРНОЙ СИСТЕМЫ РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ АКТИВНОСТИ МАЛЫХ ГОРОДОВ..... **20**

Радионов Ю.Д.
БЮДЖЕТНЫЕ РАСХОДЫ У СТРАНАХ С РАЗВИТОЙ И ТРАНСФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКОЙ..... **25**

Резвая Л.А.
РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ КАК ДИНАМИЧЕСКАЯ И ДИФФЕРЕНЦИРОВАННАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ ГЛОБАЛЬНОГО РЫНКА..... **30**

Тараненко Н.С.
ТАРИФНОГО И НЕТАРИФНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ КАК ИНСТРУМЕНТЫ РЕАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДИПЛОМАТИИ УКРАИНЫ..... **34**

Топольницкая Т.Б.
ФОРМИРОВАНИЕ ИМИДЖА ПРЕДПРИЯТИЯ НА ВНЕШНИХ РЫНКАХ..... **39**

Шапран Е.Н., Шапран Е.Е., Соснов И.И.
ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МЕЖДУНАРОДНЫХ ТОРГОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ НА ОСНОВЕ ТЕОРИИ НЕЧЕТКИХ СИСТЕМ..... **43**

НАЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Бабец И.Г.
ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОЛИТИКА ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ УКРЕПЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ УКРАИНЫ..... **49**

Баланчук Д.В.
ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ КОРПОРАТИВНОГО СЕГМЕНТА БАНКА..... **54**

Бутник-Сиверский А.Б., Коткова Н.С.
АКТУАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ СПИРТОВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В УКРАИНЕ..... **60**

Васюренко Л.В.
СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ОРИЕНТИРЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ ОПЛАТЫ ТРУДА..... **64**

Дыскина А.А.
КАДРОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ – ВАЖНЫЙ ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ..... **67**

Долга Г.В.
ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ: ПРОБЛЕМЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ..... **71**

Ильина М.В., Шпилевая Ю.Б.
РАЗВИТИЕ СЕЛЬСКИХ ОБЩИН В УКРАИНЕ НА ОСНОВЕ АКТИВ-ОРИЕНТИРОВАННОГО ПОДХОДА..... **76**

Ильченко Т.В.
АКТУАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ РАЗРАБОТКИ ЭФФЕКТИВНОЙ ПРОГРАММЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ ПРОДАЖИ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПРОДУКЦИИ..... **80**

Камратов С.В.
СТРАТЕГИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ЛЕСНОЙ ОТРАСЛИ В СИСТЕМЕ
СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ.....85

Кирнос И.А.
ПЕНСИОННЫЙ ВОЗРАСТ: ГОТОВНОСТЬ ПЕРСОНАЛА К ПРОДОЛЖЕНИЮ РАБОТЫ.....89

Коринько Н.Д.
ПЕРВИЧНЫЕ ДОКУМЕНТЫ В ПОДТВЕРЖДЕНИИ РЕАЛЬНОСТИ
ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....95

Корчинска А.О.
БЕЗУСЛОВНЫЙ БАЗОВЫЙ ДОХОД КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ БЕДНОСТЬЮ.....98

Малярчук А.К., Бойко Е.А.
АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ СОСТОЯТЕЛЬНОСТИ МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ УКРАИНЫ
В УСЛОВИЯХ ДЕЦЕНТРАЛИЗАЦИИ.....102

Мирончук В.М.
ПРОБЛЕМЫ СОГЛАСОВАННОСТИ МЕХАНИЗМОВ БЮДЖЕТНОЙ
И МОНЕТАРНОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА.....107

Островерх А.Е.
ПРИМЕНЕНИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ ПОДХОДОВ ДЛЯ ЭФФЕКТИВНОГО РАЗВИТИЯ
ПРЕДПРИЯТИЙ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА УКРАИНЫ.....112

Островская Н.С.
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ БАНКОВСКИХ РИСКОВ.....117

Сухоставец А.И.
ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МАТЕМАТИЧЕСКИХ МЕТОДОВ И МОДЕЛЕЙ
В ИССЛЕДОВАНИИ СОЦИАЛЬНОГО КАПИТАЛА АГРАРНОЙ СФЕРЫ.....121

Хитрова О.А.
ОСОБЕННОСТИ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИМИ
СИСТЕМАМИ НА НАЦИОНАЛЬНОМ И РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЯХ.....125

ИНВЕСТИЦИОННО-ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Демьяненко Т.И.
ФУНКЦИИ ИННОВАЦИОНО-ИНВЕСТИЦИОНОГО РАЗВИТИЯ
ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯЙ.....130

Драган Е.И.
ВВЕДЕНИЕ ТЕХНОЛОГИИ АУТСОРСИНГА ДЛЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ
БИЗНЕС ПРОЦЕССОВ ПРЕДПРИЯТИЯ.....135

Коломиец В.Н.
ОБРАЗОВАНИЕ КАК ФОРМА ИНВЕСТИЦИЙ В ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ
НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ.....139

Кукош М.С.
ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА С ПОЗИЦИИ РАЙОНОВ
С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ МЕТОДА МНОГОМЕРНОГО ШКАЛИРОВАНИЯ.....144

Соколюк С.Ю.
СПОСОБЫ И ПРИНЦИПЫ ОРГАНИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ.....150

Шевченко Ю.А.
ИМПЛЕМЕНТАЦИЯ КОНЦЕПЦИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ
В ИНВЕСТИЦИОННОМ ПОВЕДЕНИИ ТНК.....154

БИЗНЕС И ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ

Гросул В.А., Каленик К.В.
ФОРМИРОВАНИЕ МОДЕЛИ PEST-ФАКТОРОВ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕСТОРАННОГО ХОЗЯЙСТВА.....158

Засадный Б.А.
ОСОБЕННОСТИ ДОКУМЕНТИРОВАНИЯ ОПЕРАЦИЙ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ
В УСЛОВИЯХ ПРИМЕНЕНИЯ МСФО.....163

Карпенко О.А.
ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМ КАПИТАЛОМ
КАК ОПРЕДЕЛЯЮЩИЙ ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ **168**

Кордзая Н.Р.
ОСНОВНЫЕ ОСОБЕННОСТИ МЕССЕНДЖЕР-МАРКЕТИНГА..... **172**

Король Я.П.
ПРОЦЕССНЫЙ ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИЕЙ ОБЪЕКТОВ
ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ НА ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ..... **176**

Крыховская Н.О.
АНАЛИТИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ГОТОВНОСТИ
ПРЕДПРИЯТИЙ НЕФТЕГАЗОВОГО КОМПЛЕКСА К ПАРТНЕРСКИМ ОТНОШЕНИЯМ
С ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫМИ И НАУЧНЫМИ СТРУКТУРАМИ..... **182**

Людвенко Д.В.
ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ, УЧЕТА И РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ
НЕПРОФИЛЬНЫХ АКТИВОВ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ..... **188**

Нестеренко О.А.
БИНАРНАЯ СИСТЕМА ОЦЕНКИ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА
В ИНТЕГРИРОВАННОЙ ОТЧЕТНОСТИ..... **193**

ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ

Лозовская Н.Н., Струс Л.А.
ФОРМИРОВАНИЕ КРЕАТИВНОГО ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЫШЛЕНИЯ СТУДЕНТОВ
ДЛЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ..... **199**

Попик О.В.
ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ РЕГУЛЯЦИИ ЧИСЛЕННОСТИ
БЕЗДОМНЫХ ЖИВОТНЫХ (ЭКОЛОГООРИЕНТИРОВАННЫЙ ПОДХОД)..... **203**

ИНФОРМАЦИЯ **209**

CONTENTS

WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL RELATIONS

Bilotserkivskyi O.
TOURIST SERVICES AS AN IMPORTANT ASPECT OF INTERNATIONAL TRADE **12**

Konokhov S.
TRANSFORMATIONAL GENESIS OF EU COMMON AGRICULTURAL POLICY:
GLOBAL ECONOMIC PROSPECT..... **15**

Maslo R.
ANALYSIS OF THE FACTOR SYSTEM OF THE DEVELOPMENT
OF INTERNATIONAL ACTIVITY OF SMALL CITIES..... **20**

Radionov Yu.
BUDGET EXPENDITURES IN DEVELOPED COUNTRIES
AND TRANSFORMING ECONOMIES..... **25**

Rizva L.
TARIFF AND REGULAR REGULATION AS TOOLS FOR IMPLEMENTATION
OF ECONOMIC DIPLOMACY OF UKRAINE..... **30**

Taranenko N.
REAL ESTATE MARKET AS A DYNAMIC AND DIFFERENTIAL COMPLEX
OF THE GLOBAL MARKET..... **34**

Topolnytska T.
FORMATION OF IMAGE OF THE COMPANY ON FOREIGN MARKETS..... **39**

Shapran Y., Shapran O., Sosnov I.
INCREASING THE EFFECTIVENESS OF MARKETING ACTIVITIES OF INTERNATIONAL
TRADE ENTERPRISES ON THE BASIS OF THE THEORY OF FUZZY SYSTEMS..... **43**

NATIONAL ECONOMY

Babets I.
STATE POLICY OF IMPORT SUBSTITUTION AS AN INSTRUMENT
FOR STRENGTHENINGECONOMIC SECURITY OF UKRAINE..... **49**

Balanchuk D.
EVALUATION OF THE EFFICIENCY OF THE BANK'S CORPORATE SEGMENT..... **54**

Butnick-Siversky A., Kotkova N.
THE ACTUAL ASPECTS OF THE RESTRUCTURING OF THE SPIRIT INDUSTRY IN UKRAINE..... **60**

Vasurenko L.
STRATEGIC BENCHMARKS OF THE STATE REGULATION OF ORGANIZATION
OF REMUNERATION OF LABOUR..... **64**

Dyskina A.
PERSONAL POTENTIAL – AN IMPORTANT FACTOR OF ECONOMIC DEVELOPMENT
OF THE ENTERPRISE..... **67**

Dolha H.
PSYCHOLOGICAL ASPECTS OF PERSONNEL MANAGEMENT:
PROBLEMS OF THEORY AND PRACTICE..... **71**

lina M., Shpyliova Y.
DEVELOPMENT OF RURAL COMMUNITITES IN UKRAINE
BASED ON ACTIVE-ORIENTED APPROACH..... **76**

Ilchenko T.
ACTUAL ASPECTS OF AN EFFECTIVE PROGRAM DEVELOPMENT
FOR INDUSTRIAL PRODUCTION IMPROVING..... **80**

Kamratov S.
STRATEGY OF FORESTRY ENTERPRISES IN THE SYSTEM
OF STRATEGIC MANAGEMENT..... **85**

Kirnos I.
RETIRMENT AGE: WILLINGNESS OF THE EMPLOYEES TO CONTINUE WORKING.....89

Korinko M.
PRIMARY DOCUMENTS ARE IN CONFIRMATION OF REALITY OF COURSE OF BUSINESS.....95

Korchynska O.
UNCONDITIONAL BASIC INCOME AS A MANAGEMENT TOOL OF POVERTY.....98

Malyarchuk A., Boyko O.
ANALYSIS OF THE FINANCIAL STATE OF THE LOCAL BUDGETS OF UKRAINE
IN THE CONDITIONS OF DECENTRALIZATION.....102

Myronchuk V.
PROBLEMS OF AGREEMENT BETWEEN MECHANISMS OF THE BUDGET
AND MONETARY POLICY OF THE STATE.....107

Ostroverkh H.
APPLICATION OF THE MANAGEMENT APPROACH TO EFFICIENT DEVELOPMENT
OF UKRAINE RAILWAY TRANSPORT ENTERPRISES.....112

Ostrovskaya N.
ECONOMIC CASE OF BANK RISKS.....117

Sukhostavets A.
THE USE OF MATHEMATICAL METHODS AND MODELS IN SOCIAL CAPITAL RESEARCH.....121

Khytrova O.
PECULIARITIES OF ANTI-CRISIS MANAGEMENT BY SOCIAL-ECONOMIC SYSTEMS
AT NATIONAL AND REGIONAL LEVELS.....125

INVESTMENT AND INNOVATIVE ACTIVITIES

Demyanenko T.
FUNCTIONS OF INNOVATION AND INVESTMENT DEVELOPMENT OF INDUSTRIAL ENTERPRISES.....130

Dragan O.
INTRODUCTION OF OUTSOURCING TECHNOLOGY
FOR IMPROVEMENT OF BUSINESS PROCESSES OF THE ENTERPRISE.....135

Kolomiiets V.
EDUCATION AS A FORM OF INVESTMENTS IN THE HUMAN CAPITAL OF NATIONAL ECONOMY.....139

Kukosh M.
EVALUATION OF THE REGION'S INVESTMENT POTENTIAL FROM THE POSITION
OF DISTRICTS WITH THE USE OF THE METHOD OF MULTIDIMENSIONAL SCALING.....144

Sokolyuk S.
METHODS AND PRINCIPLES OF ORGANIZATION OF INNOVATIVE ACTIVITIES OF ENTERPRISES.....150

Shevchenko Yu.
IMPLEMENTATION OF THE SUSTAINABLE DEVELOPMENT CONCEPT
IN INVESTMENT BEHAVIOUR OF TNC.....154

BUSINESS AND INTELLECTUAL CAPITAL

Grosul V., Kalenik K.
FORMATION OF THE MODEL OF PEST-FACTORS OF RESTAURANT BUSINESS ENTERPRISES.....158

Zasadnyi B.
THE FEATURES OF DOCUMENTATION OF ENTITIES OPERATIONS IN CONDITIONS
OF APPLICATION IFRS.....163

Karpenko O.
HUMAN CAPITAL EFFICIENT MANAGEMENT
AS A DEFINING FACTOR OF ENTERPRISES ECONOMIC DEVELOPMENT 168

Kordzaia N.
MESSENGER MARKETING MAIN FEATURES.....172

Korol Ya.
PROCESSING APPROACH TO COMMERCIALIZATION OF INTELLECTUAL PROPERTY OBJECTS ON DOMESTIC ENTERPRISES.....176

Kryhivska N.
ANALYTICAL EVALUATION OF PREPAREDNESS THE ENTERPRISES OF THE OIL AND GAS COMPLEX TO PARTNERSHIP WITH EDUCATIONAL AND SCIENTIFIC STRUCTURES.....182

Liudvenko D.
FEATURES OF MANAGEMENT, ACCOUNTING AND RESTRUCTURING NON-CORE ASSETS IN AGRICULTURE.....188

Nesterenko O.
BINARY SYSTEM OF THE INTELLECTUAL CAPITAL ESTIMATION IN THE INTEGRATED REPORTING.....193

ENVIRONMENTAL ISSUES

Lozovska N., Strus L.
THE FORMATION OF THE STUDENTS' CREATIVE ENVIRONMENTAL ECONOMIC THINKING FOR SUSTAINABLE DEVELOPMENT.....199

Popyk O.
ORGANIZATIONAL&ECONOMIC SUPPORT FOR STRAY ANIMALS REGULATION (ENVIRONMENTALLY ORIENTED APPROACH).....203

INFORMATION **209**

СВІТОВА ЕКОНОМІКА ТА МІЖНАРОДНІ ВІДНОСИНИ

УДК 339.56:338.48

Білоцерківський О.Б.
кандидат технічних наук,
доцент кафедри комерційної, торговельної
та підприємницької діяльності,
Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут»

ТУРИСТИЧНІ ПОСЛУГИ ЯК ВАЖЛИВИЙ АСПЕКТ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ

У статті проведено аналіз та визначено тенденції розвитку туристичних послуг з використанням таких методів: аналіз структури, індексний аналіз, кореляційно-регресійний аналіз. Зроблено порівняння структури міжнародної торгівлі комерційними послугами в Україні та світі. Визначено, що торгівля туристичними послугами є важливою складовою міжнародної торгівлі. Досліджено динаміку послуг, пов'язаних з подорожами. Негативне сальдо свідчить про неефективність туристичної індустрії України. Побудовано адекватні авторегресійні моделі експорту та імпорту торгівлі подорожами та зроблено точкові прогнози для експорту та імпорту міжнародної торгівлі подорожами на 2017-2018 рр.

Ключові слова: *міжнародна торгівля, туристичні послуги, статистичний аналіз, тенденції розвитку, експорт та імпорт, торговельне сальдо, авторегресійна модель, точковий прогноз.*

ТУРИСТИЧЕСКИЕ УСЛУГИ КАК ВАЖНЫЙ АСПЕКТ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ

Белоцерковский А.Б.

В статье проведен анализ и определены тенденции развития туристических услуг с применением таких методов: анализ структуры, индексный анализ, корреляционно-регрессионный анализ. Выполнено сравнение структуры международной торговли коммерческими услугами в Украине и мире. Определено, что торговля туристическими услугами является важной составляющей международной торговли. Исследовано динамику услуг, связанных с путешествиями. Негативное сальдо свидетельствует о неэффективности туристической индустрии Украины. Построены адекватные авторегрессионные модели экспорта и импорта торговли путешествиями и иделаны точечные прогнозы для экспорта и импорта международной торговли путешествиями на 2017-2018 гг.

Ключевые слова: *международная торговля, туристические услуги, статистический анализ, тенденции развития, экспорт и импорт, торговое сальдо, авторегрессионная модель, точечный прогноз.*

TOURIST SERVICES AS AN IMPORTANT ASPECT OF INTERNATIONAL TRADE

Bilotserkivskyi O.

The article is devoted to statistical analysis and trends of tourist services development. The methods such as the structure analysis, the index analysis and the correlation-regression analysis were used. The structure of international trade in commercial services in Ukraine and the world is compared. It is determined that trade in tourist services is an important component of international trade. The dynamics of the services related to travel has been studied. Negative balance indicates inefficiency of the tourist industry in Ukraine. Adequate autoregressive models of export and import of travel trade are constructed. During 2017-2018 the point forecasts for the export and import of international travel trade are made.

Keywords: *international trade, tourist services, statistical analysis, development trends, export and import, trade balance, autoregressive model, point forecast.*

Постановка проблеми. Традиційною і найбільш розвиненою формою міжнародних економічних відносин завжди була і залишається міжнародна торгівля, на частку якої припадає до 2/3 вартості всіх транскордонних економічних потоків [1, с. 5]. Важливою складовою міжнародної торгівлі, крім торгівлі товарами, є торгівля послугами, адже за даними [2, с. 11] з 2006 по 2016 роки світовий експорт послуг виріс з 2,9 до 4,8 трильйонів доларів США, причому торгівля подорожами та іншими послугами зросла найбільше, в 1,7 рази. У зв'язку з цим, актуальним є питання статистичного аналізу та тенденцій розвитку туристичних послуг як важливого аспекту міжнародної торгівлі України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням туристичних послуг як важливої складової міжнародної торгівлі присвячені праці таких вчених як К.В. Антонюка, І.М. Буценко, К. Вілсона, Н.В. Козубової, Антоніо Массіо, Т.Д. Павлюка, Ю.А. Савінова та ін. Разом з тим, результати попередніх досліджень міжнародної торгівлі туристичними послугами вже морально

застаріли або автори цих праць застосовують вже готові прогнози, зроблені WTO, що і обумовлює необхідність проведення даного наукового дослідження.

Постановка завдання. Метою дослідження є статистичний аналіз і тенденції розвитку туристичних послуг як важливого аспекту міжнародної торгівлі України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Порівняємо структуру міжнародної торгівлі комерційними послугами в Україні та світі за 2016 рік (табл. 1, [2, с. 121; 3, с. 374]):

Таблиця 1. Структура міжнародної торгівлі комерційними послугами

Категорія	Експорт, %		Імпорт, %	
	Україна	Світ	Україна	Світ
Послуги, пов'язані з товарами	11,1	3,5	0,9	2,3
Транспорт	44,0	17,7	21,2	21,8
Подорожі	8,9	25,1	49,2	25,5
Інші комерційні послуги	36	53,7	28,6	50,3
Усього	100	100	100	100

Джерело: складено автором на основі [2; 3]

Як слідує з таблиці 1, структура міжнародної торгівлі комерційними послугами в Україні дещо відрізняється від світових тенденцій. Так в експорті України перше місце (44%) займає торгівля транспортними послугами, друге – іншими комерційними послугами (36%), третє – послугами, пов'язаними з товарами (11,1%) і лише четверте – подорожами (8,9%). У той же час, у світовому експорті перше місце займають інші комерційні послуги (53,7%), друге – подорожі (25,1%), третє – транспорт (17,7%), подібну структуру має і світовий імпорт. Навпаки, структура імпорту України кардинально відрізняється від її експорту: тут переважають подорожі (49,2%), інші комерційні послуги (28,6%), транспорт (21,2%), що, за деяким виключенням, нагадує структуру світового імпорту. Отже, імпорт комерційних послуг в Україні розвивається в контексті світових тенденцій, адже сьогодні на ринку туристичних послуг України переважає виїзний туризм [4, с. 171]. Таким чином, торгівля туристичними послугами є важливою складовою міжнародної торгівлі як в Україні, так і в світі.

Розглянемо більш докладно динаміку послуг, пов'язаних з подорожами, за даними Держкомстату України про динаміку структури експорту-імпорту послуг протягом 2008-2016 років (табл. 2, [5]). Ефективність або збитковість міжнародної торгівлі подорожами визначимо за допомогою такого показника як торговельне сальдо.

Як слідує із табл. 2, протягом 2008–2016 років негативне сальдо міжнародної торгівлі подорожами в 17 разів перевищувало позитивне, що свідчить про збитковість торгівлі туристичними послугами в Україні за досліджуваний період. Максимальний експорт торгівлі подорожами в Україні спостерігався у 2008 р. з подальшим скороченням у 2009 р. на 39%. За цей же період імпорт торгівлі подорожами зменшився на 34%. Таке скорочення торгівлі туристичними послугами як в Україні, так і за її межами пояснюється фактором світової фінансової кризи. Це свідчить про те, що можливості населення скористатися туристичними послугами перебувають у прямій залежності від їх матеріального становища та економічного стану держави в цілому. У подальшому спостерігалося скорочення експорту торгівлі подорожами в Україні та відповідне збільшення імпорту, що відобразилося у негативному торговельному сальдо. Найбільше зростання експорту торгівлі подорожами було у 2012 році і становило 30%, що пов'язане з проведенням чемпіонату Європи з футболу «Євро-2012» в Україні. У 2014-2015 роках спостерігалося падіння експорту (-36%) та імпорту (-12%) торгівлі туристичними послугами, що пов'язане з російською анексією Криму та військовими діями на Донбасі, оскільки, враховуючи тільки окупацію Криму, країна втратила близько 30% рекреаційно-туристичного потенціалу. Також, військові дії на Сході Україні та серія терактів у багатьох містах погіршили імідж країни. Таким чином, міжнародна торгівля подорожами віддзеркалює нерівномірний розвиток туристичної галузі України і свідчить про її неефективність через недостатню підтримку з боку держави, відсутність стратегії розвитку туристичної індустрії, погіршення матеріального становища населення і економічного стану держави в цілому, зовнішні негативні чинники та ін.

Визначення тенденцій розвитку міжнародної торгівлі туристичними послугами проведемо за даними

Таблиця 2. Динаміка експорту-імпорту торгівлі подорожами в Україні протягом 2008-2016 років

Рік	Експорт, тис. дол. США	Темп приросту експорту, %	Імпорт, тис. дол. США	Темп приросту імпорту, %	Торговельне сальдо, тис. дол. США
2008	492876,4		426004		66872,4
2009	299207,8	-39,29	282979,8	-33,57	16228
2010	381111	27,37	347223,5	22,7	33887,5
2010*	253053,1	-15,43	346708,4	22,52	-93655,3
2011*	301902,4	19,3	460495,8	32,82	-158593,4
2012*	392542,7	30,02	569274,9	23,62	-176732,2
2013*	358108,5	-8,77	678919	19,26	-320810,5
2014*	228049,1	-36,32	681021,7	0,31	-452972,6
2015*	200937	-11,89	597645,5	-12,24	-396708,5
2016*	205236,28	2,14	603216,51	0,93	-397980,23
Разом					116987,9 -1997452,73

* Інформація за 2010-2013 наведена без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим та м. Севастополя, за 2014-2016 – без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції.

Джерело: розраховано автором на основі [5]

про експорт та імпорт подорожей в Україні протягом 2008-2016 років (рис. 1, [5]):

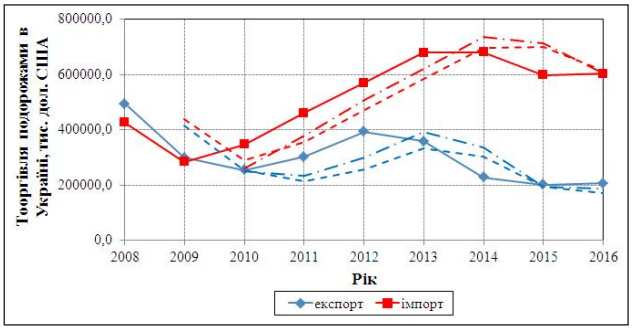

Рис. 1. Експорт та імпорт подорожей в Україні за 2008-2016 роки [5]

Практика свідчить про те, що не завжди вдається побудувати моделі, для яких ряд залишків буде задовольняти основним передумовам регресійного аналізу [6, с. 146]. Тому широке застосування одержали авторегресійні моделі, у яких регресорами виступають лагові змінні, тобто змінні, вплив яких в економетричній моделі характеризується деяким запізнюванням [6, с. 147]. Для побудови авторегресійних моделей була використана методика проф. Ю.І. Лернера [7], суть якої в наступному. Дано деякий ряд динаміки величини y. Ставиться проблема прогнозування значення величини на майбутній період за рядом попередніх значень, використовуючи деяке рівняння регресії, зокрема, лінійне

$$\tilde{y}_t = a_1 y_{t-1} + a_2 y_{t-2} + \ldots + a_k y_{t-k} \qquad (1)$$

з коефіцієнтами, що визначаються за методом найменших квадратів.

Доведено, що залежність (1) в тому і тільки в тому разі відображає поведінку випадкової величини у в генеральній сукупності, якщо різниця між розрахунковими значеннями $\tilde{y}_t$ за (1) і фактичними даними y_t

$$\varepsilon_t = \tilde{y}_t - y_t \qquad (2)$$

є величиною незалежною від часу. Ця умова замінюється двома іншими:

а) значення ε_t нормально розподілені; б) некорельовані між собою.

З огляду на те, що ряд ε_t містить невелику кількість членів, то умова (а) не перевіряється. Для перевірки умови (б) використовується критерій Неймана. Розглядається відношення середнього квадрата послідовних різниць $\varepsilon_t - \varepsilon_{t-1}$ до середнього квадрата ε_t:

$$K = \frac{\dfrac{\sum_{t=k+2}^{n} (\varepsilon_t - \varepsilon_{t-1})^2}{n-k-1}}{\dfrac{\sum_{t=k+2}^{n} \varepsilon_t^2}{n'}}. \qquad (3)$$

Для критерію К складена таблиця істотності при 5%-ному і 1%-ному рівнях значущості для різних значень $n' = n - k \; (4 \le n' \le 60)$. Якщо розрахункове значення К потрапляє в допустиму область при 5%-ному рівні значущості, приймаємо гіпотезу неавтокорельованості залишків ε_t і затверджуємо k-членну авторегресійну модель (1). Якщо ж К потрапляє в критичну область при 1%-ному рівні значущості, то відкидаємо гіпотезу неавтокорельованості залишків ε_t і відмовляємося від моделі (1), при цьому намагаємося збільшити кількість членів рівняння (якщо довжина ряду дозволяє). Виходячи з цього, будуються одночленні (4) або, за наявності автокорельованості залишків ε_t, двочленні (5) авторегресійні моделі:

$$\tilde{y}_t = a_1 y_{t-1}; \qquad (4)$$

$$\tilde{y}_t = a_1 y_{t-1} + a_2 y_{t-2}. \qquad (5)$$

За даними, наведеними на рис. 1, складено рівняння одночленних (штрихові лінії на рис. 1) та двочленних (штрих-пунктирні лінії) авторегресійних моделей: 1) експорт торгівлі подорожами – $\tilde{y}_t = 0,84 y_{t-1}$, $\tilde{y}_t = 1,14 y_{t-1} - 0,19 y_{t-2}$; 2) імпорт – $\tilde{y}_t = 1,03 y_{t-1}$, $\tilde{y}_t = 1,3 y_{t-1} - 0,25 y_{t-2}$. При цьому побудовані авторегресійні моделі є адекватними за критерієм Неймана та прийнятними для прогнозування, тому що останні члени часового ряду потрапляють у довірчі інтервали з 95%-ною гарантійною імовірністю.

Для визначення тенденцій розвитку торгівлі туристичними послугами в Україні використаємо метод екстраполяції [8, с. 208]. Обчислимо точкові прогнози щодо їх експорту, імпорту та сальдо на 2017-2018 роки (табл. 3):

Таблиця 3. Точкові прогнози експорту, імпорту та сальдо міжнародної торгівлі туристичним послугами на 2017-2018 роки, тис. дол. США

Міжнародна торгівля туристичними послугами	2017		2018	
	одно-членна модель	дво-членна модель	одно-членна модель	дво-членна модель
експорт	173119	197111	146027	187005
імпорт	618858	630917	634906	665241
сальдо	-445739	-433806	-488879	-478236

Джерело: розраховано автором на основі [5]

Із табл. 3 видно, що у 2017-2018 роках експорт туристичних послуг Україною буде зменшуватися, а імпорт – збільшуватися, тобто негативне торговельне сальдо подорожей збережеться у майбутньому.

Висновки з проведеного дослідження. Підтверджено, що туристичні послуги є важливою складовою міжнародної торгівлі як в Україні (4 місце в експорті, перше – в імпорті), так і в світі (2 місце в експорті та імпорті). Визначено, що міжнародна торгівля подорожами віддзеркалює нерівномірний розвиток туристичної галузі України і свідчить про її неефективність через недостатню підтримку з боку держави, відсутність стратегії розвитку туристичної індустрії, погіршення матеріального становища населення і економічного стану держави в цілому, зовнішні негативні чинники та ін. Побудовано одно- та двочленні авторегресійні моделі для експорту міжнародної торгівлі подорожами: $\tilde{y}_t = 0,84 y_{t-1}$, $\tilde{y}_t = 1,14 y_{t-1} - 0,19 y_{t-2}$ і для імпорту: $\tilde{y}_t = 1,03 y_{t-1}$, $\tilde{y}_t = 1,3 y_{t-1} - 0,25 y_{t-2}$, перевірено їхню достовірність. Було обчислено точкові прогнози щодо експорту та імпорту міжнародної торгівлі туристичним послугами на 2017-2018 роки. Результати показали, що у 2017-2018 роках експорт туристичних послуг Україною буде зменшуватися, а імпорт – збільшуватися, тобто негативне торговельне сальдо подорожей збережеться у майбутньому.

1. Григорова-Беренда Л.І., Шуба М.В. Теорія і практика зовнішньої торгівлі: навч. посібник. Харків: ХНУ ім. В. Н. Каразіна, 2016. 136 с.
2. World Trade Statistical Revue 2017. URL: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2017_e/wts17_toc_e.htm (дата звернення 06.04.2018).
3. Trade Profiles 2017. URL: https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/trade_profiles17_e.pdf (дата звернення 06.04.2018).
4. Білоцерківський О.Б. Сучасний стан і перспективи розвитку міжнародного туризму в Україні. Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». 2018. Вип. 28. Ч. 2. С. 170-173.
5. Динаміка структури експорту-імпорту послуг // Державна служба статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/ (дата звернення 06.04.2018).
6. Кремер Н.Ш. Эконометрика: учеб. для вузов М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. 311 с.
7. Лернер Ю.І., Білоцерківський О.Б., Гаврись П.О. Прогнозування операційних витрат із використанням авторегресійних моделей. Вісник НТУ «ХПІ». Серія «Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства». 2012. № 11. С. 129-139.
8. Лугінін О.Є., Білоусова С.В. Статистика: підручник. К.: Центр навчальної літератури, 2005. 580 с.

E-mail: abelocerk@gmail.com

УДК 339.942.97

Конохов С.В.
аспірант кафедри міжнародного обліку та аудиту,
Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана

ТРАНСФОРМАЦІЙНИЙ ГЕНЕЗИС СПІЛЬНОЇ АГРОПРОМИСЛОВОЇ ПОЛІТИКИ ЄС: ПАНОРАМА СВІТОГОСПОДАРСЬКОГО РОЗВИТКУ

У статті розглянуто етапи зародження, становлення та розвитку спільної агропромислової політики ЄС, а саме вільна міждержавна торгівля сільськогосподарською продукцією із скасуванням систем тарифного і нетарифного її оподаткування; надання переваг аграрній продукції власного виробництва; фінансова солідарність – запровадження інституту колективної відповідальності усіх держав-членів за фінансову результативність й економічний ефект реалізації спільної аграрної політики. Також проаналізовано її пріоритети, співставлено їх із ключовими трендами розвитку світового господарства, розбудови багатофункціонального сільського господарства і нарощування конкурентоспроможності аграрної продукції, перехід від переважаючого адміністрування цін на аграрні продукти до інструментів підтримки доходів фермерів і розвитку сільських районів. Виявлено відмінності пріоритетів на сучасному етапі розвитку глобальної економічної системи.

Ключові слова: *спільна аграрна політика ЄС, продовольча безпека, квотування виробництва аграрної продукції, конкурентоспроможність аграрної продукції, екологізація сільського господарства.*

ТРАНСФОРМАЦИОННЫЙ ГЕНЕЗИС СОВМЕСТНОЙ АГРОПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ ЕС: ПАНОРАМА МИРОХОЗЯЙСТВЕННОГО РАЗВИТИЯ

Конохов С.В.

В статье рассмотрены этапы зарождения, становления и развития совместной агропромышленной политики ЕС, а именно свободная межгосударственная торговля сельскохозяйственной продукцией с отменой систем тарифного и нетарифного ее налогообложения; предоставление преимуществ аграрной продукции собственного производства; финансовая солидарность – введение института коллективной ответственности всех государств-членов финансовую результативность и экономический эффект реализации совместной аграрной политики. Также проанализированы ее приоритеты, сопоставлены их с ключевыми трендами развития мирового хозяйства, развития многофункционального сельского хозяйства и наращивание конкурентоспособности аграрной продукции, переход от преобладающего администрирования цен на аграрные продукты к инструментам поддержки доходов фермеров и развития сельских районов. Выявлены различия приоритетов на современном этапе развития глобальной экономической системы.

Ключевые слова: *общая аграрная политика ЕС, продовольственная безопасность, квотирование производства аграрной продукции, конкурентоспособность аграрной продукции, экологизация сельского хозяйства.*

TRANSFORMATIONAL GENESIS OF EU COMMON AGRICULTURAL POLICY: GLOBAL ECONOMIC PROSPECT

Konokhov S.

The article deals with the stages of the origin, formation and development of the common agricultural policy of the EU, namely, free interstate trade in agricultural products with the abolition of tariff and non-tariff taxation systems; Providing preferences for agricultural production of own production; financial solidarity – the introduction of a collective responsibility institute of all Member States for the financial performance and economic effect of implementing a common agricultural policy, analyzing its priorities, comparing them with the key trends in the development of the world economy, developing multifunctional agriculture and increasing the competitiveness of agrarian products, the transition from prevailing price administration for agrarian products to tools for supporting farm incomes and rural development districts, the differences of priorities at the present stage of development of the global economic system are revealed.

Keywords: *EU common agricultural policy, food security, assignment of quotas for agricultural goods production, agricultural goods competitiveness, environmentalization of agriculture.*

Постановка проблеми. Європейський Союз, як найбільш розвинута регіональна інтеграційна організація, нагромадивши за роки існування колосальний ресурс економічної інтеграції, на усіх етапах свого еволюційного розвитку висував у число її пріоритетних цілей забезпечення продовольчої безпеки держав-членів. Сама логіка економічного розвитку та національних стратегій європейських країн після Другої світової війни були зорієнтовані насамперед на нарощування рівня продовольчого забезпечення громадян, диверсифікацію його механізмів, а також поглиблення інтеграційної взаємодії держав у сфері регіональної продовольчої безпеки та підвищення рівня її інституціоналізації. При цьому за майже шістдесятирічний період свого еволюційного розвитку спільна аграрна політика Євросоюзу перманентно зазнавала значних трансформацій і модифікацій. Вони були пов'язані як зі зміною її стратегічних пріоритетів і цілей, так і модернізацією інструментарію та удосконаленням інституційних й економічних механізмів її імплементації на національному і наднаціональному рівнях з метою своєчасної й оперативної адаптації САП до викликів світогосподарського розвитку, що дало змогу утримувати конкуренті позиції на глобальному продовольчому ринку та забезпечувати продовольчу безпеку держав-членів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню спільних політик ЄС, в тому числі – агропромислової, присвячено роботи багатьох провідних українських та зарубіжних вчених, зокрема таких як: А. Поручника, В. Чужикова, О. Федірка, Марка Ловека, Гранта Віна тощо. Багатокомпонентність політик викликає необхідність їх співставлення із викликами світогосподарської системи.

Мета статті. Таким чином, метою статті є співставлення етапів генезису спільної агропромислової політики ЄС із трендами розвитку світогосподарської системи для подальшого прогнозування та розробки механізмів її реалізації та забезпечення продовольчої безпеки.

Виклад основного матеріалу. Вже у Римському договорі 1957 р. знаходимо чітку конкретизацію *ключових цілей спільної аграрної політики ЄС* у сфері продовольчої безпеки. Це – стабільне забезпечення європейських споживачів доступними за якісними і ціновими параметрами продуктами харчування власного виробництва; сприяння високому рівню їх здоров'я та захист прав споживачів; забезпечення стабільного виробництва аграрної продукції та раціоналізація його ресурсних витрат; подолання бідності європейських сільськогосподарських регіонів способом нарощування доходів аграріїв і диверсифікації джерел їх генерування; конкурентоспроможний розвиток аграрного сектору та підвищення його продуктивності на основі впровадження в аграрне виробництва інноваційних розробок і результатів науково-технічного прогресу; стабілізація ринку аграрної продукції; протекціонізм виробників і споживачів продуктів харчування від зовнішньої конкуренції і впливу екзогенних факторів.

Крім того, статтями 40 і 43 Римської угоди було передбачено поетапний (упродовж п'ятирічного періоду) характер імплементації спільної аграрної політики даного інтеграційного блоку, починаючи з 1962 р., а стаття 43 інституціоналізувала функціональну відповідальність Єврокомісії за реалізацію аграрної політики блоку. Саме завдяки реалізації Євросоюзом спільної аграрної політики стало можливим досягнення у даному інтеграційному блоці довгострокової оптимізації міжкраїнового перерозподілу фінансових ресурсів з метою забезпечення продовольчої безпеки, солідарності і згуртованості угруповання у досягненні її цілей, а також динамічного економічного прогресу європейських аграрних регіонів з суттєвим підвищенням рівня матеріального добробуту і стандартів життя сільського населення. Не випадково, *парадигмальними принципами спільної аграрної політики Євросоюзу, закладеними ще у кінці 1950-х років,* стали: ринкова єдність *(marketunity)* – вільна міждержавна торгівля сільськогосподарською продукцією із скасуванням систем тарифного і нетарифного її оподаткування; надання переваг аграрній продукції власного виробництва *(communitypreference)*; фінансова солідарність *(financialsolidarity)* – запровадження інституту колективної відповідальності усіх держав-членів за фінансову результативність й економічний ефект реалізації спільної аграрної політики) [1].

Однак, якщо у другій половині 1950-х років аграрна політика ЄС була зорієнтована головним чином на формування спільного внутрішньо-регіонального ринку сільськогосподарської продукції із запровадженням вільного її міждержавного руху та системи цінових преференцій аграріям , то *реальний перехід європейських країн до реалізації повноформатної спільної аграрної політики* відбувся тільки у 1960-х роках. Даний період ознаменувався, з одного боку, запровадженням якісно нового на той час *фінансово-економічного інструментарію стимулювання* аграр-

ного виробництва, а з другого – делегуванням на наднаціональний рівень частини традиційних функцій державного управління у сфері виробництва і ринкового обігу сільськогосподарської продукції. Йдеться, зокрема, про міждержавну конвергенцію важелів регулювання таких «чутливих» сфер продовольчої безпеки держав ЄС як-от: ціноутворення на аграрну продукцію (із запровадженням узгоджених механізмів формування єдиних цін на сільськогосподарські товари); регулювання внутрішньо-регіональної торгівлі даною товарною групою; імплементація наднаціональної системи фінансування аграрного виробництва та реалізація єдиної європейської політики у сфері торгівлі сільськогосподарськими товарами з третіми країнами.

Що ж стосується фінансово-економічного інструментарію стимулювання виробництва аграрної продукції, то найвищу ефективність продемонстрували пільгові кредити і кредитні гарантії сільгоспвиробникам; податкові пільги сільськогосподарським підприємствам стратегічно важливих галузей і сфер агропромислового сектору; високе митне оподаткування імпорту аграрних товарів; субсидування сільськогосподарського виробництва; а також широка їх цінова підтримка з боку держави, у тому числі у формі так званих «агрогрошей» та «зелених курсів». Це дало змогу не тільки оперативно стабілізувати доходи сільськогосподарських виробників, але й певною мірою відрегулювати такі найважливіші пропорції європейського регіонального ринку аграрної продукції як-от: виробництво – споживання сільськогосподарських товарів, нагромадження і споживання інвестиційного капіталу за галузями аграрного виробництва та у територіальному вимірі, експорт – імпорт сільськогосподарської продукції, ціни на аграрну продукції – прибутковість діяльності сільськогосподарських господарств, співвідношення між промисловим і сільськогосподарським виробництвом, аграрною виробничою сферою й аграрною інфраструктурою тощо.

Більше того, саме вищезазначені заходи підтримки аграрного виробництва дали змогу країнам-членам Євросоюзу у найкоротші терміни досягнути значної інтенсифікації виробництва сільськогосподарської продукції, глибокої спеціалізації національних аграрних секторів та їх «ув'язування» в єдину регіональну систему директивної спеціалізації аграрного виробництва. Так, за постійної кількості корів у 25 млн. голів у період 1960-1970 рр. продуктивність виробництва молока у регіоні збільшилась з 3 до 4 тис. тон у рік з кожної корови. Упродовж 1970-х років щорічні темпи приросту продуктивності аграрного виробництва становили у середньому 2%, що значно перевищувало 0,5% щорічного приросту попиту на продовольство у європейському співтоваристві. У рослинництві ж на тлі загального скорочення посівних площ виробництво пшениці протягом 1968-1978 рр. зросло на 28% [2].

Водночас, вже з другої половини 1960-х років дедалі більшою мірою окреслюється тренд щодо перевиробництва аграрної продукції, що спричинило не тільки випереджальне нагромадження обсягів нереалізованих на ринку сільськогосподарських товарів, але й загострення суперечностей з іншими світовими виробниками продовольства (насамперед Сполученими Штатами Америки) та стрімке нарощування масштабів витрат співтовариства на реалізацію спільної аграрної політики у частині вирівнювання структурних диспропорцій ринку сільськогосподарської продукції. Достатньо сказати, що тільки у період 1960-1969 рр. загальні витрати Європейського фонду орієнтації та гарантій сільському господарству (EAAGF) зросли з 31 млн. до 2,1 млрд. екю. При цьому гарантійні сільськогосподарські видатки збільшились з 24 млн. до 1,7 млрд., а орієнтаційні – з 7 до 237 млн. відповідно [3].

Упродовж 1974-1979 рр. під впливом подальшого нагромадження структурних дисбалансів у внутрішньому виробництві і споживанні європейським співтовариством аграрної продукції витрати даного фонду тільки на підтримку молочної галузі зросли з 1,3 до 4,5 млрд. екю, спричинивши закономірне зростання загального бюджету САП щонайменше у півтора рази. Потужним драйвером нарощування у цей період бюджетних витрат на реалізацію Спільної аграрної політики стало поглиблення структурних диспропорцій внутрішньо-європейського аграрного ринку . Тож вже з початку 1970-х років робляться перші спроби системного реформування Спільної аграрної політики Європейського співтовариства на основі стимулювання скорочення молочного виробництва способом субсидування забою поголів'я великої рогатої худоби молочних порід; скорочення сільськогосподарських угідь та кількості аграрних підприємств і працівників; запровадження механізму гарантованих закупівельних цін аграрної продукції; субсидування експортних поставок сільськогосподарських товарів та впровадження єдиного митного оподаткування їх імпорту з третіх країн. Окремої уваги заслуговують також компенсаційні мита на імпорт дешевшої імпортної продукції АПК; субсидування імпорту дефіцитної сільськогосподарської сировини; зниження пенсійного віку фермерам; розширення несільськогосподарської зайнятості у сільських районах; пільгове кредитування і кредитні гарантії перспективним фермерським господарствам.

Хоча завдяки реалізації Спільної аграрної політики Євросоюзу вже до початку 1980-х років вдалось досягнути відносної самодостатності у продовольчому забезпеченні населення за рахунок внутрішніх ресурсів, однак субсидування фермерських господарств, залежно від обсягів виробництва сільськогосподарських товарів, стало причиною їх перевиробництва з потребами залучення чимраз більших фінансових ресурсів для субсидування експортних поставок аграрної продукції. Тож дальший етап реформування спільної аграрної політики Євросоюзу пов'язаний зі вступом до даного інтеграційного угруповання великих аграрних держав – Греції, Іспанії та Португалії, високопродуктивні і диверсифіковані сільськогосподарські сектори яких з другої половини 1980-х років почали дедалі більшою мірою розбалансовувати пропорції внутрішньо-європейського аграрного ринку, а отже – вимагали і суттєвого збільшення витрат консолідованого бюджету. Йдеться насамперед про подальше нарощування обсягів перевиробництва сільськогосподарських товарів і сировини, що спонукало наднаціональні інституції Євросоюзу вдатись до запровадження якісно нового інструментарію реалізації спільної аграрної політики. Це – запровадження прямих заборон на продаж імпортної аграрної продукції за цінами, нижчими порівняно з рівнем внутрішніх цін; реалізація механізму гнучкого оподаткування

імпортної сільськогосподарської продукції залежно від розриву у цінах внутрішнього і зовнішнього ринків; субсидування експортних поставок сільськогосподарських товарів з державною компенсацією різниці між їх внутрішніми і міжнародними цінами; субсидування втрат фермерів від несприятливих погодних умов, будівництва і модернізації виробничих приміщень та закупівлі нової техніки і технологій; прямі дотації сільгоспвиробникам окремих видів продукції; а також імплементація системи гарантованих закупівельних цін на аграрну продукцію, виробництво якої стабільно перевищувало обсяги внутрішнього попиту (зернові культури, молоко, цукрові буряки тощо) .

Стрімке нарощування бюджетних витрат ЄС, відбиваючи по суті не тільки бюджетні трансферти, але й трансферти від споживачів до виробників на основі механізму високих закупівельних цін на аграрну продукцію, спричинило цілу низку бюджетних криз у даному інтеграційному блоку. У той час як його аграрний бюджет становив у 1992 р. біля 35 млрд. екю (0,6% ВВП держав ЄС – 12), сукупні вартісні обсяги державної підтримки сільгоспвиробника – 66 млрд [4].

Більше того, з початку 1990-х років у європейському суспільстві дедалі більшою мірою усвідомлюється факт обмеженості можливостей аграрної сфери щодо збереження існуючих і створення нових робочих місць, а також втрати сільською місцевістю привабливості для життя населення. З цього часу головний вектор аграрної політики Євросоюзу переноситься у площину *розбудови багатофункціонального сільського господарства і нарощування конкурентоспроможності аграрної продукції*. Саме на 1990-ті роки припав період радикального реформування Спільної аграрної політики ЄС у рамках програми Мак Шеррі, спрямованої на зміцнення конкурентних позицій місцевих аграріїв на світових ринках. Заходи у цій царині були спрямовані насамперед на зниження цін на продукцію землеробства (на третину) і яловичину (на 15%) з подальшим їх повним наближенням до цін світового ринку; виплату фермерам компенсуючих платежів; підвищення рівня технологічності європейських сільськогосподарських підприємств; впровадження заходів щодо захисту довкілля; стимулювання дострокового виходу фермерів на пенсію; розвиток сільської інфраструктури тощо.

Ще одна важлива інновація початку 1990-х років – це значне зниження квот на виробництво молока і гарантованих цін на масло, а також запровадження механізму прямих дотацій виробникам аграрної продукції як інструменту компенсації зниження інтервенційних цін. Так, у період 1993-2000 рр. на тлі п'ятиразового зменшення експортних субсидій європейським сільськогосподарським виробникам вартісні обсяги прямих платежів зросли у 25 разів. Прив'язуючи компенсаційні платежі до виконання фермерами умов щодо зниження інтенсивності аграрного виробництва та зменшення площ оброблювальних земель, дана реформа поклала початок еколого-орієнтованому розвитку європейських фермерських господарств, залісненню територій та розширенню частки робочих місць у сільській території, не пов'язаних з веденням сільського господарства.

Не слід скидати з рахунків і значної допомоги даної реформи у виконанні Євросоюзом своїх зобов'язань у рамках Уругвайського раунду переговорів СОТ щодо доступу до внутрішніх ринків, внутрішньої фінансової підтримки та експортного субсидування аграрного виробництва на основі перенесення інструментарію його державної підтримки з «бурштинової» до «блакитної» скриньки. Йдеться про те, що оскільки механізми останньої, згідно вимог СОТ, не підпадають під режим скорочення, то Євросоюз здобув додатковий час з тим, щоб максимальна адаптувати свій сільськогосподарський сектор до умов глобального конкурентного середовища.

Однак, вже з кінця 1990-х років європейській спільноті чимраз очевиднішим стає той факт, що вступ до Євросоюзу постсоціалістичних країн Центрально-Східної Європи з масштабними (однак значно нижчими показниками врожайності та продуктивності виробництва) аграрними секторами суттєво зменшить фіскальну стабільність САП та поглибить міжкраїнові диспропорції у їх розвитку насамперед щодо обсягів і форм наднаціонального фінансування сільськогосподарського виробництва. Крім того, очевидним стало і наростання суперечностей між САП і вимогами глобальної торговельної системи СОТ у рамках її Дохійського раунду після 2000 р. Це поклало початок черговому етапу реформування Спільної аграрної політики ЄС, який отримав влучну назву «Порядок денний 2000». Головні реформаційні заходи були зорієнтовані на реалізацію таких інструментів САП як-от: подальше згортання цінової підтримки виробництва зернових культур, яловичини та молочних продуктів (на 15%); стабілізація витрат державного бюджету на підтримку сільського господарства на період 2000-2006 рр. (на рівні щорічних витрат у 42,3 млрд. євро з урахуванням 4,3 млрд. на розвиток сільських районів [5]); збереження квоти на виробництво молока до 2008 р.; нарощування масштабів фінансування програм і проектів у сфері розвитку сільських територій та економічної діяльності несільськогосподарських видів.

Однак, навіть системність у реалізації вищеназваних заходів була недостатньою для вирішення усіх складних проблем, що нагромадились у європейському сільському господарстві. Так, значне перевищення цін на продукти харчування у ЄС порівняно зі світовими робить європейських аграріїв неконкурентоспроможними на світових ринках без експортного кредитування. З другого боку, невирішеність питання щодо нівелювання міжкраїнових суперечностей у рамках Дохійського раунду переговорів СОТ в частині зниження рівня внутрішньої підтримки, імпортного оподаткування та відміни експортних субсидій, об'єктивно спричинила черговий етап реформування Спільної аграрної політики у рамках *реформи Фішлера*. Її центральним ядром стало посилення ринкової орієнтації європейського аграрного виробництва, його переведення на засади вільної конкуренції та формування повноцінного конкурентного середовища діяльності європейських аграріїв. У досягненні цих стратегічних цілей головну роль відіграло впровадження механізму незалежної від обсягу виробництва єдиної прямої виплати фермерам (*SingleDirectPayment*); державне стимулювання вирощування рослинних культур для виробництва біопалива; запровадження принципу так званої «перехресної відповідності» (*cross-compliance*) з прив'язкою сум виплат фермерам до рівня дотримання ними екологічних стандартів аграрної діяльності.

І хоча даний принцип уперше було запроваджено ще у 2000 р., однак з 2003 р. умови «перехресної відповідності» стали загальноприйнятими і обов'язковими для отримання ними будь-яких видів прямих платежів.

Більше того, впроваджувані у сільськогосподарську практику екологічні стандарти згодом були доповнені стандартами у сфері охорони здоров'я, утримання тварин, підтримання земельних ресурсів, які у сукупності створили необхідний базис для посилення екологічної і соціальної відповідальності європейських аграріїв. З метою моніторингу рівня дотримання фермерами усіх вимог у сфері екологічних стандартів було запроваджено Інтегровану систему управління і контролю за прямими платежами та низку інших інституцій, відповідальних за координацію діяльності у цій сфері. Крім того, держави щорічно вибірково перевіряють щонайменше 1% фермерських господарств [6] та надають їм консалтингові послуги з питань екологізації аграрної діяльності.

Ще одним важливим напрямом реформування Спільної аграрної політики Євросоюзу 2005 р. стало запровадження *механізму обов'язкової «модуляції»* платежів. Його сутність полягає у поступовому скороченні прямих платежів для фермерів, котрі отримують доходів понад 5 тис. євро з наступною переорієнтацією платежів на розвиток сільських територій. Хоча «модуляція» платежів була запущена в дію ще у 2000 р., однак з 2005 р. вона почала носити не добровільний, а примусовий характер, а її розмір був встановлений на пороговому рівні не менше 3%, у 2006 р. – 4%, а на період 2007-2013 рр. була доведена до 5% [6]. При цьому 80% цих коштів залишається у країни-платника, а решта – спрямовуються на програми і проекти розвитку сільських районів . По суті, «модуляція» мала на меті досягнення балансу між застосовуваними обсягами прямих платежів на підтримку аграрних секторів країн-членів ЄС між державами і фермерськими господарствами на користь малих за розміром ферм. Так, у Греції механізми «модуляції» не поширювались на 71% платежів, Ірландії – 40%, Нідерландах – 35 %, Франції – 22% .

З 2010 р. стартує новітній етап модернізації Спільної аграрної політики Європейського Союзу, який знаменується її *переходом від переважаючого адміністрування цін на аграрні продукти до інструментів підтримки доходів фермерів і розвитку сільських районів*. Так, у базовому програмному документі Європейської комісії «Спільна аграрна політика Євросоюзу до 2020 року: продукти харчування, природні ресурси і сільські території – грядущі завдання», презентованій до уваги широкої громадськості у 2010 р., знайшли своє відображення три стратегічні пріоритети розвитку спільної аграрної політики даного угруповання на період 2014-2020 рр. Це – життєздатне виробництво продуктів харчування; стале використання природних ресурсів і пом'якшення наслідків антропогенного впливу на довкілля і клімат; а також збалансований територіальний розвиток [7].

Висновки. Як бачимо, Спільна аграрна політика ЄС на сучасній фазі розвитку процесів європейської континентальної інтеграції за своїми стратегічними цілями й інструментальними механізмами суттєво відрізняється від усіх попередніх етапів еволюції даного регіонального угруповання. Якщо раніше її першочергові цілі лежали у площині підтримки оптимальних пропорцій регіонального продовольчого ринку та наданні фінансової допомоги сільськогосподарським виробникам, то нині стратегічним пріоритетом є нарощування глобальної конкурентоспроможності європейського агропромислового сектору на основі забезпечення стабільності внутрішніх аграрних ринків, справедливого і раціонального розподілу фінансової допомоги між фермерськими господарствами, сталого розвитку сільських районів, охорони довкілля і кліматичної рівноваги, збереження сільських ландшафтів, підвищення життєвих стандартів сільських жителів, а також екологізації сільськогосподарського виробництва та підвищення якісних кондицій європейських харчових продуктів. Саме ці пріоритетні цілі знайшли своє комплексне відображення в економічній стратегії «Європа 2020: стратегія розумного, сталого і всеосяжного зростання».

1. Європейська інтеграційна політика: навчальний посібник / А.М. Поручник, В.І. Чужиков, Д.О. Ільницький, О.А. Федірко; за ред. В.І. Чужикова. К.: КНЕУ, 2010. С. 347.

2. Lovec M. The European Union's Common Agricultural Policy Reforms: Towards a CriticalRealist Approach. Central and Eastern European Perspectives on International Relations, 2016. P. 83-84.

3. The Common Agricultural Policy / Edited by C. Ritson, D.R. Harvey, 1997. P. 32.

4. Еволюція Спільної Аграрної Політики ЄС: наслідки для України. Інститут економічних досліджень та політичних консультацій в Україні, Німецька консультативна група при Уряді України в Україні. С. 5.

5. Еволюція Спільної Аграрної Політики ЄС: наслідки для України. Інститут економічних досліджень та політичних консультацій в Україні, Німецька консультативна група при Уряді України в Україні. С. 8.

6. Чужиков В., Вінська О. Модернізація аграрної політики ЄС. Міжнародна економічна політика. 2011. Вип. 1-2. С. 99 (с. 95-114).

7. Попова О.Л. Нові пріоритети Спільної аграрної політики ЄС на 2014-2020 роки: стратегічні орієнтири для розвитку сільського господарства України. Економіка АПК. 2013. №12. С. 90 (с. 89-96).

E-mail: andavydenko@kneu.edu.ua

УДК 339.92:332

Масло Р.Є.
здобувач кафедри міжнародного обліку і аудиту,
Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана

АНАЛІЗ ФАКТОРНОЇ СИСТЕМИ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОЇ АКТИВНОСТІ МАЛИХ МІСТ

У статті розглянуто основні тенденції, що характеризують специфіку регіонального розвитку в умовах глобалізації; узагальнено концепції міжнародної конкурентоспроможності регіону. Встановлено взаємозв'язок між концепціями міжнародної конкурентоспроможності регіону та типологією малих міст за видами використання територій. Розглянуто методики визначення детермінантів регіонального розвитку в умовах глобальної конкуренції та методики аналізу міжнародної конкурентоспроможності регіонів через визначення кумулятивної взаємодії факторів регіонального розвитку;

Ключові слова: *мале місто, конкурентоспроможність, міжнародна активність, фактори впливу, динаміка зростання.*

АНАЛИЗ ФАКТОРНОЙ СИСТЕМЫ РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ АКТИВНОСТИ МАЛЫХ ГОРОДОВ

Масло Р.Е.

В статье рассмотрены основные тенденции, характеризующие специфику регионального развития в условиях глобализации; обобщенно концепции международной конкурентоспособности региона. Установлена взаимосвязь между концепциями международной конкурентоспособности региона и типологии малых городов по видам использования территорий. Рассмотрены методики определения детерминант регионального развития в условиях глобальной конкуренции и методики анализа международной конкурентоспособности регионов путем определения кумулятивной взаимодействия факторов регионального развития;

Ключевые слова: *малый город, конкурентоспособность, международная активность, факторы влияния, динамика роста.*

ANALYSIS OF THE FACTOR SYSTEM OF THE DEVELOPMENT OF INTERNATIONAL ACTIVITY OF SMALL CITIES

Maslo R.

The article deals with the main tendencies characterizing the specificity of regional development in the conditions of globalization; generalized concept of international competitiveness of the region. The interconnection between the concepts of the international competitiveness of the region and the typology of small cities by types of territories use is established. The methods of determination of determinants of regional development in the conditions of global competition and methods of analysis of international competitiveness of regions are considered through determination of cumulative interaction of factors of regional development;

Keywords: *small city, competitiveness, international activity, factors of influence, growth dynamics.*

Постановка проблеми. Основними тенденціями, які характеризують специфіку регіонального розвитку в умовах глобалізації, є посилення урбанізації та створення центрів підвищеної економічної активності в окремих економічних районах. Суть нової ідеології районування вбачається у переході до мережного підходу, суть якого полягає у структуруванні економічного простору на засадах гнучкої спеціалізації та інформатизації економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Пошуком та визначенням ключових рушійних сил регіональної конкурентоспроможності в умовах глобалізації економічного розвитку займалися зарубіжні вчені А. Андерсон, Б. Гардінер, Дж. Діксон, Р. Мартін, М. Портер, П. Тайлер та вітчизняні науковці, зокрема: Д.Г. Лук'яненко, А.М. Поручник, Л.Л. Антонюк, В. Безугла. Вивчення праць з окресленої проблематики показало, що загалом на сучасному етапі розвитку теорії міжнародної конкуренції виокремлюються дві групи емпіричних досліджень, предметом аналізу яких виступає оцінка ролі факторів міжнародної конкурентоспроможності регіонів:

Постановка завдання. Метою дослідження є визначення методик оцінки конкурентоспроможності територій в умовах глобальної конкуренції та методик оцінки конкурентоспроможності територій, спрямовані на визначення кумулятивного ефекту від взаємодії впливу факторів.

Виклад основного матеріалу. Для аналізу перспектив розвитку міжнародної активності малих міст можуть бути запропоновані два підходи: один підхід фокусується на визначенні рушійних чинників конкурентоспромож-

ності малих міст, інший зосереджується на ідентифікації конкурентоспроможних малих міст (рис. 1).

Мета першого підходу полягає в тому, щоб спочатку класифікувати малі міста відповідно до теоретичної типології за показниками ВРП та щільністю населення, а вже потім визначити приблизний набір факторів, що впливають на міжнародну активність в кожному типі малого міста. Другий підхід має іншу початкову точку. Він насамперед передбачає визначення точних наборів потенційних рушійних факторів, які більш обмежені, ніж у першому підході та уможливлює класифікацію типів малих міст за показниками ВРП та щільністю населення. Такий аналіз дозволяє визначити, чи є визначені потенційні чинники придатними до існуючої типології малих міст. Отже, ключовим у пошуку факторів розвитку міжнародної активності малих міст слід визнати теоретичне встановлення обґрунтованих детермінованих зв'язків між сукупністю факторів, що можуть бути емпірично перевірені.

Для визначення детермінант конкурентоспроможності територій на основі оцінок, одержаних за методологією міжнародного Інституту розвитку менеджменту (IMD-Lausanne), було запропоновано використовувати метод факторного аналізу, зокрема метод головних компонент. Це дозволило автору встановити силу факторного впливу на результуючий показник конкурентоспроможності регіонів [1].

Базуючись на статистичній кластеризації регіональних архетипів за методикою ECORYS [2], до теоретичного типу «Малі міста як виробничі площадки експортної спеціалізації» відносимо три емпіричні групи: просторові, занепадаючі, збалансовані регіони. Фактори конкурентоспроможності малих міст даного типу відносяться до категорії базової інфраструктури та доступності. Переважними напрямками здійснення прямих іноземних інвестицій виступають трудомісткі сектори виробництва, які не потребують залучення висококваліфікованих працівників. Як правило, просторові регіони (середні показники ВРП та низька щільність населення) виступають базою для розміщення виробничих та складальних підрозділів ТНК. Назва типу акцентує увагу на основному призначенні території просторового регіону – слугувати місцем розміщення, бізнес-середовищем локальних компаній. У випадку згортання діяльності ТНК та підвищення рівня безробіття, виникає загроза перетворення просторових регіонів на занепадаючі (низькі показники ВРП та висока щільність населення). Збалансовані регіони (середні показники ВРП та щільність населення) в залежності від зовнішнього впливу демонструють тенденцію переходу або до групи просторових, або занепадаючих регіонів.

Ключовими факторами конкурентоспроможності динамічних регіонів, що відносяться до теоретичного типу «Малі міста як джерела збільшення прибутків», виступають забезпеченість кваліфікованою та високоосвіченою робочою силою, міжфірмовий поділ праці, наявність досвідчених постачальників, позитивна дія ефекту масштабу. Вони характеризуються високими темпами економічного зростання, середньою щільністю населення, гнучкою спеціалізацією.

Теоретичний тип «Малі міста як епіцентри акумуляції знань» об'єднує спеціалізовані урбаністичні та космополітичні економічні райони, які формуються навколо великих міст або мегаполісів, характеризуються високими та стабільними показниками ВРП та

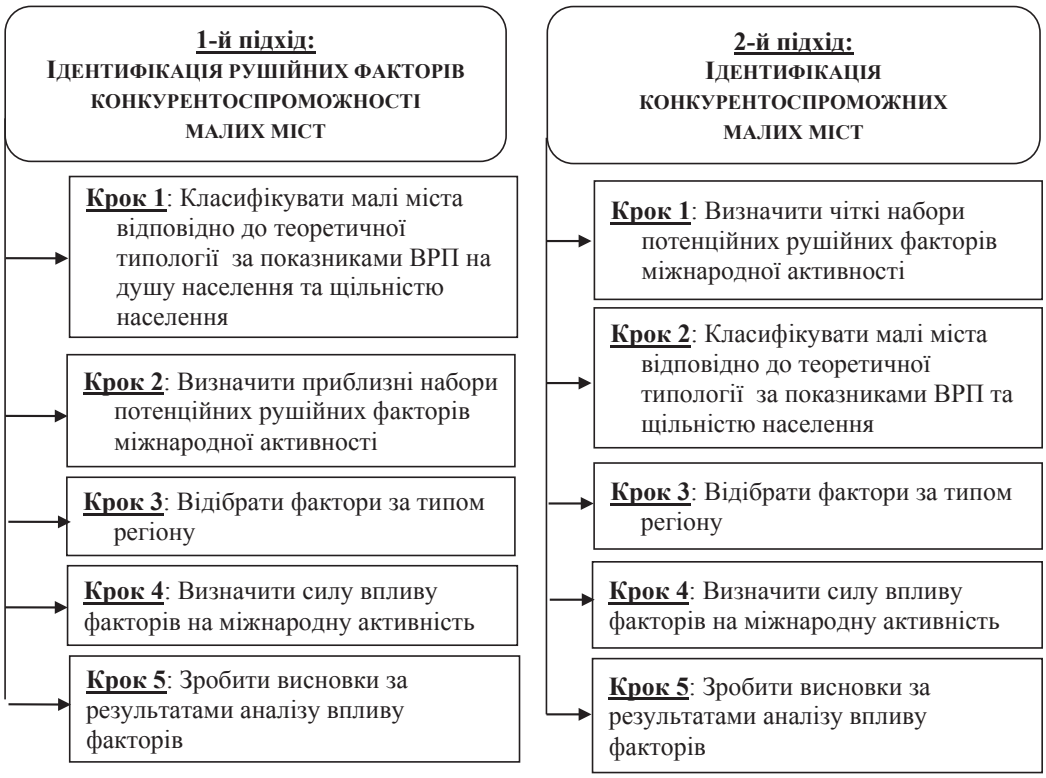

Рис. 1. Два підходи до детермінованого факторного аналізу розвитку міжнародної активності малих міст

високою щільністю населення. Комплекс факторів розвитку міжнародної активності таких малих міст включає наступні: найвищий рівень професійних та креативних здібностей працівників, абсолютно вільний доступ до глобальних інформаційно-комунікаційних каналів, наявність потужних джерел венчурного капіталу, високий рівень розвитку бізнес-послуг, сприятливе культурне середовище.

Необхідно підкреслити, що в межах Європейського союзу спостерігається загальна тенденція до національної конвергенції за показником валового регіонального продукту на душу населення. Загальноприйнятою методологічною основою аналізу конвергенції соціально-економічного розвитку територій є неокласична модель економічного зростання, авторами якої є Р. Солоу [3] і Т. Сван [4]. Використання інструментів статистичного та кореляційно-регресійного аналізу дозволило вченим дослідити динаміку різних показників розвитку активності територій на міжнаціональному та міжрегіональному рівні. Даний підхід передбачає, що регіони з нижчими початковими показниками регіонального розвитку або з більшим розривом від власного рівноважного стану демонструють швидші темпи зростання.

Отже, міжнародна активність малих міст, залежить від продуктивності праці його мешканців, рівня зайнятості населення працею та рівня забезпеченості економічно активним (працездатним) населенням. Виходячи з цього, можна передбачити, що продуктивність праці одного працюючого лежить в основі факторного аналізу міжнародної активності малих міст.

Огляд фахової літератури дозволив узагальнити такі детермінанти регіональної продуктивності праці: сума капітальних інвестицій, галузева структура (кількість суб'єктів підприємницької діяльності), пропускна здатність інфраструктури (транспорту і зв'язку), витрати на НДДКР та наявність патентів, підприємницька культура, агломерація (наявність кластерів), державна політика.

Після того, як здійснено типологію малих міст за показниками ВРП на душу населення та щільністю населення, необхідно визначити приблизні набори потенційних рушійних факторів міжнародної активності малих міст, що відповідають визначеному типу. Рушійні фактори міжнародної активності різних типів малих міст пропонуємо розуміти як конкурентний потенціал малого міста, що забезпечує можливість його додаткового розвитку за рахунок збільшення затребуваності території в умовах вільної конкуренції; сприяє ефективному використанню наявних і залучення зовнішніх ресурсів, і виокремлює мале місто серед інших суб'єктів конкуренції за його можливостями для ефективного соціально-економічного розвитку.

Зауважимо, що актуальність окремих рушійних факторів для різних споживачів території може бути різною і змінюватися в часі. Інноваційний потенціал малого міста не має вирішального значення для розвитку малого бізнесу. Якість життя та екологія є релевантними детермінантами для діючих підприємств, жителів, туристів та при проведенні на території масштабних заходів.

Таким чином, зрозуміло, що всі наведені факторів конкурентоспроможності малого міста отримали досить вагомі характеристики своєї важливості. Проте, для розробки методу кількісного виміру конкурентного потенціалу малих міст для розвитку їх міжнародної активності необхідно вибрати більш вузьку систему факторів, що є найбільш вагомими для всіх груп споживачів. Необхідно підкреслити, що в сучасних умовах конкурентоспроможний регіон повинен поєднувати в собі різноманітні характеристики не тільки економічного, але і соціального розвитку, що оцінюється факторами якості життя і розвитку людського потенціалу. Для багатьох зарубіжних споживачів територіального простору, наприклад, новостворюваних спільних підприємств, іммігрантів, туристів, гостей-учасників масштабних заходів в малому місті, характеристики якості життя є не менш важливими, ніж економіка.

Якщо в індустріальному суспільстві особливо цінувалась наявність певних природних ресурсів на території, наявність енергетичних установок, розвинене сільське господарське виробництво, вільна робоча сила, то при переході до постіндустріального суспільства все важливішими стають інноваційні, соціальні та людські фактори розвитку території, безпека та правопорядок, рівень розвитку громадянського суспільства.

Таким чином, для моделювання факторної системи вимірювання потенціалу розвитку міжнародної активності малих міст кожного типу пропонуємо обрати 4 детермінанти: економічний розвиток; інноваційний розвиток; соціальний розвиток (якість життя); людський розвиток (поглиблення знань). Критерієм оцінки потенціалу міжнародної активності малих міст по кожному фактору виступає рівень привабливості даного регіону для «споживача території» і рівень ефективності його розвитку, зростає вагомість фактору людського потенціалу.

Кількісний вимір потенціалу міжнародної активності малих міст може бути отриманий на основі зіставлення певного набору первинних кількісних показників і застосування алгоритму зведення цих показників в узагальнюючі та інтегральні оцінки. Для характеристики кожного фактора можна вибрати досить багато показників, однак точність вимірювання явища не підвищується при надмірному збільшенні числа показників. Набагато важливіше, щоб показники охоплювали різні властивості конкурентного потенціалу розвитку міжнародної активності малих міст. Необхідним і достатнім для характеристики кожного фактору вважаємо застосування 10 показників.

Фактор економічного розвитку є визначальним при оцінці конкурентного потенціалу міжнародної активності малих міст. Він характеризується двосторонньо: через показники рівня економічного розвитку та показники динаміки зростання економіки малого міста. Для характеристики кожної з цих складових економічного фактора пропонуємо відібрати по п'ять індикаторів, що є найбільш актуальними на сучасній стадії економічного розвитку.

До показників рівня економічного розвитку пропонується віднести: 1) валовий регіональний продукт на 1 працюючого в малому місті (тис. грн); 2) сумарний фінансовий результат діяльності підприємств на 1 працюючого в малому місті (тис. грн); 3) частка працюючих на малих підприємствах (у сфері послуг) до загальної чисельності працюючих в малому місті (%); 4) частка експорту в продукції підприємств малого міста (%); 5) рівень зайнятості працездатного населення (%).

До показників динаміки економічного зростання малого міста відносяться: 1) темп приросту ВРП на

душу населення в зіставних цінах; 2) темп приросту продуктивності праці в зіставних цінах; 3) темп приросту капітальних інвестицій на душу населення; 4) темп приросту бази оподаткування на душу населення; 5) темп приросту рівня зайнятості працездатного населення.

Світова практика регіонального інноваційного розвитку підтверджує тезу про те, що нерівномірність економічного розвитку окремих територій стала особливо відчутною через повсюдне поширення сучасних інформаційних технологій, телекомунікацій і транспортних засобів. Перехід на інноваційний шлях розвитку передбачає, що економічний простір малих міст повинен бути в значній мірі перебудований в напрямку поступового насичення його науково-технічними та інжиніринговими організаціями, високотехнологічними виробництвами і мережею висококваліфікованих інноваційних послуг. Насичення простору малих міст будь-якими елементами інноваційної діяльності сприятиме поступовому переходу до інноваційної економіки і інноваційних перетворень їх соціального середовища.

Показники для оцінки потенціалу інноваційного розвитку малих міст також пропонуємо згрупувати по двох субфакторах: 1) виробництво наукових знань і технічних інновацій та 2) застосування наукових знань, технологій, нової техніки. Для першого субфактору пропонується відібрати такі п'ять індикаторів: 1) чисельність зайнятих в науці, дослідженнях і розробках на 10 тис. працюючих в малому місті (осіб); 2) частка витрат на дослідження і розробки у ВРП малого міста; 3) кількість виданих патентів на 1000 осіб, зайнятих в дослідженнях і розробках; 4) співвідношення витрат на технологічні інновації до витрат на наукову діяльність і розробки; 5) інноваційна активність організацій.

Перші два індикатори характеризують ресурсну базу виробництва наукових знань і технічних інновацій, вони є найпоширенішими в міжнародній практиці. Необхідність застосування цих двох показників для характеристики ресурсної бази розвитку науки пов'язана з тим, що в різних країнах всередині країни оплата праці в науці може мати відчутні відмінності. Тому додатковою уточнюючою характеристикою є чисельність зайнятих в науці, дослідженнях і розробках на 10 тисяч зайнятих в економіці. Кількості виданих патентів на 1000 зайнятих в дослідженнях і розробках відображає результативність наукової праці.

Для характеристики другого субфактора інноваційного розвитку - застосування наукових знань, технологій, нової техніки - обрані наступні п'ять індикаторів: 1) питома вага інноваційної продукції в загальному обсязі продукції і послуг малого міста; 2) питома вага машино- і приладобудування в економіці малого міста; 3) число персональних комп'ютерів на 100 працівників; 4) інвестиції в основний капітал малого міста в обробні виробництва, транспорт, зв'язок і виробництво електроенергії; 5) частка витрат на технологічні інновації у ВРП малого міста.

Перший з цих показників характеризує ступінь матеріалізації створених наукових знань у вигляді інноваційної продукції. Машино- та приладобудування є найбільш насиченими інноваційною діяльністю галузями. Інновації для підвищення продуктивності праці і якості продукції пов'язані з новими інвестиціями в устаткування і придбання ліцензій на технологічні процеси. Число персональних комп'ютерів на 100 працівників є на сучасному етапі певним індикатором застосування інформаційних технологій і сучасних методів управління.

Для оцінки потенціалу розвитку міжнародної активності малих міст за соціальним розвитком (якістю життя на території) пропонується розподілити показники за двома субфакторами: субфактор 1 – грошові доходи населення і субфактор 2 – умови життя населення. Для оцінок субфактора 1 пропонуються три показники: 1) середня нарахована заробітна плата в місяць на 1 працівника організацій; 2) співвідношення середньомісячних доходів на душу населення до прожиткового мінімуму; 3) частка населення з доходами, вище прожиткового мінімуму. Пропонується сім показників для характеристики субфактора 2 – умов життя населення малого міста: 1) благоустрій житлового фонду, %; 2) будівництво житла на 1000 чоловік населення, кв. м загальної площі; 3) чисельність населення на одного лікаря; 4) чисельність глядачів театрів на 1000 чоловік населення; 5) викиди забруднюючих речовин в повітря на душу міського населення; 6) скидання забруднених стічних вод на душу міського населення; 7) число злочинів, пов'язаних з насильством над особистістю на 10 тис. населення в рік.

Людський розвиток характеризує якість суспільства як суб'єкту суспільного відтворення і розвитку. Найважливішими й актуальними компонентами людського розвитку в сучасних умовах можуть бути демографічна та освітня складові, які пропонуємо використовувати в якості субфакторів. Для субфактору 1 – оцінки демографічного розвитку малого міста – обрані п'ять індикаторів: 1) рівень народжуваності на 1000 чол. населення; 2) тривалість життя населення, років; 3) число злочинів, скоєних неповнолітніми на 10 тис. населення; 4) рівнем роздрібного продажу горілки і лікеро-горілчаних виробів на душу населення, літрів; 5) кількість захворювань на 1000 чоловік населення.

Субфактор освіти населення малого міста характеризується на основі п'яти індикаторів, що охоплюють широкий діапазон всіх рівнів освіти населення, починаючи з дитячого дошкільного і закінчуючи вищим науковим. До складу цих показників включені: 1) рівень охоплення дітей дошкільною освітою, %; 2) випуск учнів з атестатом про повну загальну середню освіту на 1000 чоловік населення; 3) випуск кваліфікованих робітників і службовців на душу населення; 4) випуск фахівців з вищою освітою на душу населення; 5) чисельність дослідників з вченими ступенями на 1000 чол. населення.

Запропонована чотирьох факторна модель вимірювання потенціалу розвитку міжнародної активності малих міст дозволяє визначити, чи є визначені потенційні чинники придатними до існуючої типології малих міст за показниками ВРП та щільністю населення. Перевагою пропонованої моделі є те, що вимірювання конкурентного потенціалу малих міст здійснюється на основі обмеженого числа офіційних статистичних показників. Обрані фактори моделі є стратегічно керованими і можуть бути поліпшені внаслідок планово-управлінських та інституційних дій.

Для відбору рушійних факторів розвитку міжнародної активності малих міст за визначеним типом малого міста рекомендуємо проводити оцінку за трьома варіантами перетинів факторів: економічний та інноваційний розвиток (для малих міст як центрів концентрації

Таблиця 1. Фактори розвитку міжнародної активності малих міст відповідно їх типу в рамках концепцій міжнародної конкурентоспроможності територій

Малі міста як виробничі площадки експортної спеціалізації	Малі міста як джерела збільшення прибутків	Малі міста як епіцентри акумуляції знань
- створення базової та технологічної інфраструктури; - збільшення співвідношення середньомісячних доходів на душу населення до прожиткового мінімуму; - скорочення частки населення з доходами, нижче прожиткового мінімуму; - оновлення житлового фонду, %; - будівництво нового житла; - збільшення чисельності лікарів; - зменшення числа злочинів, пов'язаних з насильством над особистістю; - збільшення інвестицій в основний капітал малого міста в обробні виробництва, транспорт, зв'язок і виробництво електроенергії	- забезпечення умов для народжуваності та проживання; - організація дозвілля неповнолітніх; - профілактика захворювань населення; - створення інфраструктури знань: забезпечення дітей дошкільною освітою; учнів повною загальною середньою освітою; робітників та службовців професійно-технічною освітою; абітурієнтів вищою освітою; забезпечення наукової діяльності у системі вищої освіти; - проведення екологічних заходів; - забезпеченість культурними закладами	- створення наукомістких ремесел та підприємницької культури; - збільшення чисельності зайнятих в науці, дослідженнях і розробках; - збільшення витрат на дослідження і розробки; - збільшення кількості виданих патентів; - сприяння інноваційній активності організацій; - збільшення питомої ваги інноваційної продукції в загальному обсязі продукції і послуг малого міста; - збільшення питомої ваги наукомісткого бізнесу в економіці малого міста; - збільшення числа персональних комп'ютерів на 100 працівників; - збільшення витрат на технологічні інновації

знань); економічний розвиток і якість життя (для малих міст як виробничих площадок експортної спеціалізації); економічний розвиток і людський потенціал (для малих міст як джерел збільшення прибутків). Актуальність зіставлення економічного фактору розвитку малих міст з іншими факторами (інноваційний розвиток, якість життя та людський потенціал) визначається необхідністю збалансування економічного розвитку з іншими напрямками розвитку міжнародної активності малих міст для підвищення ефекту взаємовпливу. Фактори розвитку міжнародної активності малих міст, класифікованих за видом концепцій міжнародної конкурентоспроможності територій, узагальнено у табл. 1.

Необхідно підкреслити, що тип малого міста в рамках концепцій міжнародної конкурентоспроможності територій дозволяє виявити «полюса зростання». Моделювання факторної системи вимірювання потенціалу розвитку міжнародної активності малих міст кожного типу необхідне для нарощування і поліпшення використання конкурентних переваг території шляхом вибору більш раціональних шляхів розвитку і структури соціально-економічних суб'єктів, маркетингу і позиціонування, залучення інвесторів, ув'язки конкурентного потенціалу малого міста з розподілом бюджетних коштів на програми розвитку.

Висновки з проведеного дослідження: У ході дослідження встановлено, що основними тенденціями, які характеризують специфіку регіонального розвитку в умовах глобалізації, є посилення урбанізації та створення центрів підвищеної економічної активності в окремих економічних районах. Методики оцінки конкурентоспроможності територій, спрямовані на визначення окремих детермінантів регіонального розвитку в умовах глобальної конкуренції, визначають такі стадії економічного розвитку території: базового розвитку (фактороорієнтовану), керованої ефективності (орієнтовану на ефективність бізнесу), інноваційного розвитку (інноваційноорієнтовану); при цьому території відносять до відповідних стадій залежно від двох критеріїв: рівень ВВП на душу населення та частка мінеральних ресурсів в сукупному експорті товарів та послуг. Методики оцінки конкурентоспроможності територій, спрямовані на визначення кумулятивного ефекту від взаємодії впливу факторів, визначають такі типи територій: економічні райони як виробничі площадки, економічні райони як джерела збільшення прибутків, економічні райони як центри концентрації знань; при цьому типологію економічних районів здійснюють на основі показників щільності населення і показника валового регіонального продукту (ВРП) на душу населення.

1. Захарченко С.В. Детермінанти конкурентоспроможності регіонів України. Економіка і прогнозування. 2015. № 3. С. 135-144.

2. Competitiveness: ehe major economic policy challenge. Annual Report 2003. ECORYS Holding BV. – Rotterdam: ECORYS Holding BV, Netherlands, 2003. 20 p.

3. Solow R.A. Contribution to the Theory of Economic Growth. Quarterly Journal of Economics. 1956. № 70 (1). P. 65-94.

4. Swan T. Economic Growth and Capital Accumulation. Economic Record. 1956. № 32 (2). P. 334-361.

5. Брендинг і промоушен малих міст: досвід країн вишеградської групи для України: матеріали міжнародного семінару-тренінгу. Економічний часопис - XXI. 2010. № 7-8. С. 49-55.

E-mail: andavydenko@kneu.edu.ua

УДК 336.131

Радіонов Ю.Д.
кандидат економічних наук,
начальник відділу адаптації та імплементації міжнародних стандартів,
моніторингу і аналізу у сфері державного фінансового контролю
Рахункової палати

БЮДЖЕТНІ ВИДАТКИ У КРАЇНАХ З РОЗВИНУТОЮ І ТРАНСФОРМАЦІЙНОЮ ЕКОНОМІКОЮ

У статті досліджуються процеси пов'язані з формуванням бюджетних видатків у країнах з розвиненою та трансформаційною економікою. Зазначено, що ці країни мають більш потужний фінансовий потенціал, який використовуєтьтся ними виходячи з тих завдань, які стоять перед країною на даному етапі соціально-економічного розвитку. Історичний досвід показав, що бюджетні видатки сприяли вирішенню низки проблем і допомогли цим країнам вийти на новий рівень розвитку економіки та соціальної сфери. Відзначено, що бюджетні видатки не можуть замінити всю потребу в фінансах національної економіки, а отже потрібна кооперація з приватним сектором. Необхідно запроваджувати моделі раціонального розподілу та ефективного використання бюджетних видатків, щоб підвищувати результативність використання бюджетних коштів.

Ключові слова: *бюджет, бюджетна політика, бюджетні видатки, кошти, планування, інвестиції, соціально-економічний розвиток.*

БЮДЖЕТНЫЕ РАСХОДЫ У СТРАНАХ С РАЗВИТОЙ И ТРАНСФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКОЙ

Радионов Ю.Д.

В статье исследуются процессы связанные с формированием бюджетных расходов в странах с развитой и трансформацинной экономикой. Отмечено, что эти страны имеют более мощный финансовый потенциал, который используется ими исходя из тех задач, которые стоят перед страной на даном этапе социально-экономического развития. Исторический опыт показал, что бюджетные расходы способствовали решению комплекса проблем и помогли этим странам выйти на новый уровень развития экономики и социальной сферы. Отмечено, что бюджетные расходы не могут заменить всю потребность в финансах национальной экономики и поэтому необходима кооперация с частным сектором. Необходимо внедрение модели рационального распределения и эффективного использования бюджетных расходов, чтобы повысить результативность использования бюджетных средств.

Ключевые слова: *бюджет, бюджетная политика, бюджетные расходы, средства, планирование, инвестиции, социально-экономическое развитие.*

BUDGET EXPENDITURES IN DEVELOPED COUNTRIES AND TRANSFORMING ECONOMIES

Radionov Yu.

The paper examines the processes associated with the formation of budgetary expenditures in developed and transformational economies. It is noted that these countries have more powerful financial potential, which they use based on the tasks facing the country at this stage of socio-economic development. Historical experience has shown that budget expenditures contributed to solving a number of problems and helped these countries to enter a new level of economic and social development. It is noted that budget expenditures can not replace the entire need for finances of the national economy, and therefore, cooperation with the private sector is needed. It is necessary to introduce models of rational allocation and effective use of budget expenditures in order to increase the efficiency of using budget funds.

Keywords: *budget, budget policy, budget expenditures, funds, planning, investments, social and economic development.*

Постановка проблеми. Сьогоднішня трансформація економіки України направлена на підвищення ефективності використання бюджетних ресурсів, оскільки бюджетні видатки є найбільш рухливим ресурсом, який визначає динаміку соціально-економічного розвитку, проте в Україні вони, ще недостатньо результативні. Підвищення можливостей раціонального та ефективного використання бюджетних видатків є одним з головних завдань усієї бюджетної системи України. Аналіз досвіду розвинутих країн та країн з трансформаційною економікою є необхідним і актуальним, оскільки дає можливість дослідити моделі, методи та механізми забезпечення ефективного використання бюджетних видатків та напрацювати інструментарій для можливого практичного впровадження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед відомих нам досліджень і публікацій у сфері бюджетних видатків держави, можна назвати праці: Ш. Блан-

карта, Л. Клець, Л. Лисяк, Л. Миргородської, П. Полозенка, К. Павлюк, І.Я. Чугунова та ін.

Незважаючи на здобутки вчених-економістів, бракує досліджень і публікацій, де розглядається системний підхід, який необхідний для здійснення економічних перетворень, вироблення та реалізації підходів щодо підвищення ефективності бюджетних видатків у системі соціально-економічного розвитку країни. Необхідне узагальнення методологічних засад, механізмів формування пріоритетів у сфері видатків при реалізації бюджетної політики країни.

Мета статті. Метою статті є узагальнення досвіду розвинених країн та країн з трансформаційною економікою у питаннях спрямування та ефективності використання бюджетних видатків у системі соціально-економічного розвитку країни.

Виклад основного матеріалу. Формування видатків бюджету в будь-якій країні світу вирізняється певною особливістю, яка враховує показники економічного потенціалу країни, роль і значення держави в управлінні економікою, масштабність тих соціально-економічних, екологічних, військових та інших завдань, які покладаються на державу в цей період розвитку.

В країнах з розвинутою ринковою та трансформаційною економікою можливості для нарощування видатків бюджету значно більші, ніж в тих, де економіка слабка, розвивається не так динамічно або знаходиться в складному становищі.

В сучасній економіці добробуту, відстоюється думка, що основними засадами і метою держави є створення суспільного добробуту, а державне втручання в економічні процеси, зумовлене дотриманням балансу інтересів різних соціальних груп населення та потреб окремих індивидів. Забезпечення соціальної стабільності та економічного зростання, запобігання кризовим явищам та захист національних інтересів при реалізації зовнішньої і внутрішньої політики держави.

Структура бюджетних видатків країни є індикатором тих завдань і пріоритетів, які виконує держава на даному етапі її еволюційного становлення.

Держава через бюджет і механізм бюджетного регулювання впливає на економіку країни, регулює інвестиційні потоки, визначає темпи розвитку науково-технічного прогресу, формує засадничі основи раціонального розміщення продуктивних сил, створює нові, перспективні напрями економічного розвитку і т.д.

Як відзначають відомі вчені, основним завданням бюджетного регулювання є забезпечення виконання завдань соціально-економічного розвитку держави та адміністративно-територіальних одиниць, однак важливою є підтримка передусім запасу стійкості бюджетної системи [1, с. 81]. Стійкість бюджетної системи дуже важлива для економіки країни, оскільки забезпечує фінансову стійкість країни, сприяє повноті реалізації, як фінансової так і економічної політики держави.

Країни, які мають в своєму арсеналі потужний економічний, фінансовий потенціал мають й більший інструментарій економічного впливу на соціально-економічні процеси, що відбуваються в країні.

Як стверджує Ш. Бланкарт, держава має у своєму розпорядженні комплекс різноманітних ресурсів. Аналогічно величезному підприємству вона використовує виробничі фактори, аби надавати державні послуги, до яких належать шкільна освіта, поліційна охорона, зовнішня політика, оборона та ін. [2, с. 20]. На наш погляд, в сучасній економіці добробуту, забезпечення населення комплеком сучасних, соціальних та інших життєвонеобхідних послуг та благ є однією з важливих функцій держави і на це вона витрачає значні обсяги бюджетних видатків.

Як стверджує Клець Л.Є., найбільші видатки в структурі ВВП у наступних європейських країнах: Франція – майже 45%; Швеція – понад 45%; Голландія – понад 50%. Видатки США в структурі ВВП становлять 23%, видатки Японії – 26%. Ці цифри характеризують відносні розміри приватного і суспільного споживання ВВП [3, с. 28].

Розвинуті країни, відрізняються від решти тим, що значна частка видатків бюджету спрямовується на соціальні потреби. Оскільки, соціальні функції держави є проявом гарантії гідних умов життя для кожного громадянина в будь-якому куточку країни.

Слід зазначити, що утворення сучасної соціальної політики і служб, розпочалось ще в XIX сторіччі, а в першій половині XX сторіччя соціальні функції стали основою функцій держави. У 50-х роках XX сторіччя цей процес набув широкого розголосу у багатьох зарубіжних країнах, що викликало зростання частки соціальних видатків у бюджеті і питомої ваги у ВВП.

У Великобританії у видатках на соціальні цілі 15% припадає на пенсії, 11% – на допомогу особам з низькими доходами та по безробіттю, 13% – на медичне обслуговування, 4% – на всі інші витрати [4, с. 163].

В розвинутих країнах, питання соціальних стандартів є одним з ключових принципів гармонійного співіснування людини в економічній системі, де людина, її життя, здоров'я, безпека є механізмом реалізації вдалої соціально-економічної політики держави, забезпечення сталого розвитку економіки. Соціалізація економіки є ознакою європейськості і високого рівня життя громадян.

Миргородська Л.О. виділяє п'ять груп видатків державного бюджету країн з розвинутою ринковою економікою, куди входять: військові потреби, втручання в економіку; соціальні цілі; утримання державного апарату управління; надання субсидій і кредитів країнам, що розвиваються [4, с. 40]. За результатами проведеного дослідження, автор стверджує, що у провідних зарубіжних країнах від 20 до 35% військових видатків державного бюджету спрямовуються на прямі і непрямі видатки. До прямих видатків відносяться кошти на утримання НАТО, проведення навчань і утримання особового складу збройних сил, проведення наукових досліджень, виробництво новітніх наступальних стратегічних озброєнь. До непрямих видатків відносяться – виплата репарацій, пенсії і допомога інвалідам війни та членам сімей загиблих воїнів. Найбільша частка бюджетних видатків у країнах з розвинутою економікою, а саме від 50 до 70% видатків бюджету йде на втручання в економіку. На соціальні цілі спрямовуються від 30 до 40% бюджетних асигнувань. Видатки на утримання державного апарату займають 4-5% усіх видатків. Крім того, в тих країнах, де формою державного правління є монархія, значна частка бюджетних коштів виділяється на утримання королівських родин [4, с. 40-42].

Як свідчить міжнародний досвід, зростання частки доходів і відповідно видатків, стало можливим завдяки державному регулюванню економіки (1914-1918 роки).

В період Першої світової війни, уряди закуповували сировину, матеріали, продовольство й розподіляли їх за військовими потребами. Згодом, коли війна закінчилась і припинилось втручання в економіку, наступила Велика депресія в США (1929-1933), а після Другої світової війни (1939-1945) знову посилились процеси державного регулювання економікою. З цього приводу, багто науковців вважає, що на процес державного втручання в економіку, вплинули рекомендації Дж.М. Кейнса, який розглядав бюджетні видатки, як важливий засіб регулювання соціальних та економічних відносин. В сучасних умовах, деякі дослідники допускають, що країни з розвинутими товарно-грошовими відносинами досягли 25% загальної суми видатків на втручання в економіку. На наш погляд, ці цифри можуть суттєво змінюватись, оскільки все залежить від фінансової спроможності бюджетів і необхідності державного втручання в економічні процеси.

Розвинені країни та країни з трансформаційною економікою, маючи в своєму арсеналі потужний фінансовий ресурс, направляють його на соціальний захист населення. Адже, бюджетні видатки стали потужним джерелом відтворення робочої сили, підвищення її вартості. Так, науково-технічний прогрес вплинув на збільшення видатків на освіту, охорону здоров'я, соціальний захист незахищених верств населення. В розвинених країнах, питома вага соціальних видатків суттєво зросла. Деякі дослідники зазначають, що у середині 50-х років XX століття цей показник виріс до 18%, 60-х – 20%, 80-х – 90-х – 30-35%. Такої ж думки, хоча цифри дещо різняться, дотримується Миргородська Л.О., зокрема автор вважає, що питома вага бюджетних видатків з втручання в економіку зростала поступово, з 15-17% у середині 50-х до 20% – у середині 60-х і 22-25% – у 80-90 рр. XX століття [4, с. 41].

Між видатками бюджету і функціями держави існує тісний діалектичний взаємозв'язок, оскільки функції держави зумовлюють зростання бюджетних видатків, а обсяг видатків впливає на повноту виконання державою повноважень і тих завдань, які перед нею стоять на певному історичному етапі розвитку. Бюджетні видатки є інструментом регулювання соціально-економічного розвитку країни, їх економічна сутність проявляється у тих завданнях і результатах, які вони виконують і досягають в економічному, соціальному розвитку країни, змінами у структурі економіки, зростанні попиту, ВВП, забезпеченні добробуту громадян.

Видатки бюджету країни формуються виходячи з економічних принципів, завдань економічної політики, специфіки внутрішнього середовища. Історичні, ментальні особливості здійснення бюджетної політики, потенціал країни, міжбюджетні відносини, соціальна політика, специфіка прийняття бюджету, особливості здійснення бюджетного процесу, партійна структура, функціонування груп лоббістів, уявлення суспільства про блага є тими визначальними чинниками, які впливають на структуру і рівень видатків бюджету.

Розвинені та країни з трансформаційною економікою направляють бюджетні видатки не лише на соціальний захист населення, а також на розвиток економіки з метою збільшення податкової бази і відповідно зростання фінансового потенціалу. Крім того, розвинуті країни в сучасних умовах існування дбають і про свою безпеку.

Наприклад, у США на 2018 фінансовий рік на оборону виділено 700 млрд доларів, з яких 4,6 млрд дол. будуть виділені європейським союзникам по НАТО в рамках протидії російській загрозі, а також 350 млн доларів на безпеку в Україні. Бюджетом передбачено виділення 58 млн доларів США на розробку нової ракети середньої і меншої дальності(РСМД) [5].

Литва планує витрачати на армію більше 2% ВВП. У 2018 році Литва виділила 723,8 мільйони євро, що дорівнює 1,8% ВВП. З 2014 року, після того, як Росія анексувала український півострів Крим, Литва постійно нарощувала військовй бюджет. В 2013 році Вільнюс витрачав лише 1% ВВП на свою безпеку [6].

Видаткова частина бюджету Німеччини становить у 2018 році 337,5 мільярда євро, що на 2,6 відсотка більше, ніж у 2017 році. При цьому п'ятий рік поспіль бюджет Німеччини має бути бездефіцитним. Зростуть видатки на оборону, до близько 38,5 мільярда євро, а також на міністерство економіки, до 8,7 мільярда євро. Значне зростання - у державному кошторисі у сфері культури, який має збільшитися майже на чверть, до 1,7 мільярда євро. Зокрема більше 75 мільярдів євро піде на виробництво кінофільмів. Видатки держави складені на чотири роки і мають зрости майже на шість відсотків, до 357 мільярдів євро. Передбачається також до кінця року утриматися від нових державних позик. Міністр фінансів ФРН Вольфґанґ Шойбле (Wolfgang Schäuble) прогнозує «фінансову подушку» для нового уряду. Завдяки зростанню доходів бюджету протягом наступних трьох років можна буде розраховувати на додаткові кошти обсягом у 14,8 мільярда євро, завдяки чому можливо буде зокрема зниження податків [7].

Аналіз видатків бюджетів розвинутих країн та країн з трансформаційною економікою, свідчить, що їх бюджетні видатки спрямовуються на пріоритетні суспільні цілі. Наприклад, в Україні в силу економічних можливостей, показники формування видатків бюджетів значно скромніші, зокрема на оборону у 2018 році виділено 83,3 млрд грн., хоча Україна перебуває у стані військового конфлікту з Росією, проте це на 14,5 млрд або на 20,7 % більше ніж було передбачено у 2017 році.

Слід зазначити, що в умовах обмеженості бюджетних ресурсів основне завдання для держави, забезпечити фінансування передусім захищених статей, оскільки збільшити бюджетні видатки неможливо, тим паче забезпечувати бюджетні видатки щорічно на постійному рівні в однакових обсягах. Для таких країн, як Україна важливо посилити якість і ефективність бюджетного планування, впровадити середньо- та довгострокове бюджетування, оптимізувати структуру видатків та підвищити ефективність використання бюджетних коштів.

В країнах з ринковою та трансформаційною економікою важлива роль у проведенні видаткової політики відводиться ефективності використання коштів. Так, в Канаді проведення бюджетної політики у сфері видатків орієнтоване на результат із застосуванням моделі з високим ступенем економічної ефективності. Запровадженя концепції, яка ґрунтується на результативності видатків за принципом «ціна - якість» стало домінуючим в країні. Це дає змогу включати до фінансування лише ті заходи, які мають пріоритетне значення для країни. Постійно здійснюється оцінка результативності виконання програм, ефективності використання

коштів, переглядаються та координуються стратегічні цілі соціально-економічного розвитку країни. Такий підхід, докорінно змінив систему державного управління, підвищив рівень відповідальності посадових осіб, забезпечив якість надання соціальних послуг та суспільних благ.

Варто зазначити, що застосування середньо- та довгострокового планування дає можливість забезпечити послідовність дій, планувати бюджетні видатки з урахуванням потреб учасників бюджетного процесу, координувати пріоритетні напрямки та узгоджувати їх із загальнодержавною економічною політикою.

Розвинені країни та країни з трансформаційною економікою, як правило знаходяться на піку економічного росту. Отже, мають фінансовий ресурс, який доволі часто використовують, як інструмент макроекономічної політики, впливаючи на структуру суспільного виробництва, зайнятість населення, рівень інфляції, цін, забезпечення сталого соціально-економічного розвитку.

Серед пріоритетних напрямків, питома вага бюджетних видатків спрямовується розвиненими країнами на різні інвестиційні проекти. З цього приводу Павлюк К.В. зазначає, надзвичайно важливою є інвестиційна діяльність держави і підтримка пріоритетних галузей економіки, зокрема структурної перебудови економіки [8, с. 149].

На думку Полозенка Д.В., людина є головною рушійною силою суспільства, і тому держава має забезпечувати зростання інвестицій безпосередньо на розвиток людиною свого потенціалу, на підготовку наукових кадрів, використовуючи різноманітні форми стимулювання інноваційної діяльності, зокрема, бюджетне фінансування, пільгове кредитування, різні види податкових преференцій [9, с. 17].

У деяких країнах Західної Європи, зокрема Португалії, Іспанії, Нідерландів бюджетні видатки у вигляді субсидій йдуть підприємцям на заохочення створення нових робочих місць, тим самим відбувається стимулювання зайнятості в країні. В деяких регіонах і районах, де є високий рівень безробіття, за допомогою бюджетних видатків перепрофільовуються підприємства та створюються нові, фінансуються різноманітні бюджетні програми підтримки безробітних, їх перенавчання і працевлаштування. На ці потреби та заходи виділяються значні обсяги субсидій з державного бюджету.

З метою структурної перебудови економіки окремим галузям промисловості надається вибіркова допомога у вигляді державних субсидій. Відомо, що значна частка бюджету Євросоюзу та окремо кожної із країн-члена, йде у вигляді субсидій на підтримку цілих галузей, наприклад – сільського господарства. Субсидії спрямовуються на регулювання цінової політики на продукцію сільського господарства, сприяння розвитку фермерства, зокрема надаються кредити для закупівлі сільгосптехніки, будівництва теплиць, складських приміщень, закупівлю міндобрив тощо. Агропідприємства, які вирощують продукцію на експорт, отримують фінансову підтримку з бюджету країни, що є суттєвим запобіжним елементом захисту підприємств в умовах жорсткої світової конкуренції.

Як стверджує Павлюк К.В., бюджетні витрати у розвинених країнах зростають значно швидше ніж в інших і частка державних видатків може перевищувати 50% ВВП. Так, у 2005 році цей показник у Швеції становив 57,2%, Данії – 54%, Франції – 53,9%, Фінляндії – 50,9%. Найнижча частка державних видатків у ВВП у 2005 році була у Кореї – 30,9%, Ірландії – 35,8%, Австралії – 35,7%, США – 36,6%, Японії – 37,4%, Новій Зеландії – 37,6% [8, с. 142]. В країнах з найнижчою часткою видатків у ВВП прогнозується її збільшення в найближчі роки.

Загалом, у країнах Європейського Союзу середнє значення частки державних видатків у валовому внутрішньому продукті країн за період 2006–2015 років, наприклад, на охорону здоров'я становило 7,0 відсотків, освіту – 5,1 відсотка, соціальний захист і соціальне забезпечення – 18,7 відсотка. За показниками фінансування людського розвитку, насамперед видатків бюджету на освіту, охорону здоров'я, соціальний захист та соціальне забезпечення на душу населення Україна має значний розрив із європейськими країнами.

У розвинених країнах через відповідні бюджетні програми реалізуються соціальні проекти в освіті, в охороні здоров'я, соціальному забезпеченні. Наприклад, в США є близько 100 таких програм, у Великобританії декілька десятків. Хоча в цих країнах соціальні програми фінансуються, як за рахунок приватних осіб так і за рахунок бюджетних видатків. В зарубіжних країнах, як розвинених так і з трансформаційною економікою початкові класи в школах фінансуються, як за рахунок бюджетних видатків, так і за рахунок змішаного фінансування. В США та деяких інших країнах, школярі здобувають середню освіту переважно в приватних школах. За навчання в престижних університетах США (наприклад, Колумбійському, Гарвардському), батьки сплачують щорічно за своїх дітей від 25 до 35 тис. дол. США. В Німеччині у більшості навчальних закладів платне навчання, а виходячи з того, що у Японії частка приватних університетів становить більше 70%, що теж передбачає відповідне фінансування за рахунок коштів громадян.

В США діє страхова медицина і населення отримує медичну допомогу шляхом сплати страхових внесків. Державна допомога малозабезпеченим здійснюється за програмою «Medicare», що фінансується з федерального бюджету і програми «Medicaid», яка фінансується федеральним урядом і штатами. У Франції, Німеччині, Великобританії є державна служба охорони здоров'я, яка надає безкоштовну медичну допомогу населенню за рахунок бюджетних видатків. Але, громадяни в цих країнах, як у випадку з соціальним страхуванням здійснюють спеціальні внески на медичні цілі. В цих країнах, значна частка соціальних видатків здійснюється не з державного, а з місцевих бюджетів.

Не дивлячись на різні моделі «ринкової економіки» розвинених країн, в цих державах сформована система впливу на економічні процеси. Наприклад, в США вплив держави на економіку обмежений і ця модель відповідає «вільному ринку». В Австрії та Німеччині існує модель «соціального ринкового господарства». У Франції з її посиленим державним регулюванням існує модель, яку вчені називають «державний дирижизм». На противагу французам, в Японії, навпаки модель «корпоративного партнерства». Тобто, кожна країна виробила власну модель бюджетного регулювання економіки, забезпечення стабільності фінансової, економічної системи, формування умов та засобів для зростання добробуту громадян.

Слід зазначити, що держава за всіх часів існування людства, завжди втручалась в економічні процеси. Особливо її роль проявилась тоді, коли стало зрозумілим, що ринковий механізм неспроможний забезпечити макроекономічну стабільність соціально-економічної системи. Це твердження закріпилось у багатьох вчених і практиків, після світової економічної кризи 1929-1933 років.

Сьогодні, питома вага бюджетних видатків США спрямовується на субсидії і кредити країнам, що розвиваються. Окрім економічних чинників ця допомога визначається політичними мотивами. Допомога включає кредитування на пільгових умовах, продаж зброї, безповоротна військова допомога у вигляді субсидій. Військова допомога США країнам, що розвивається значно перевищує асигнування на економічні та соціальні цілі.

Високорозвинені технологічні країни, зокрема: Японія, Тайвань, Південна Корея, Німеччина досягли значних успіхів в економіці, в тому числі за рахунок держави, її фінансової підтримки, через спрямування значних обсягів бюджетних видатків на сектори національної економіки. В цих країнах, бюджетні видатки приблизно 50-70% виділялись з бюджету не на споживання, а на науку. Наукові розробки дали можливість створити для кожної країни своє «економічне диво», здійснити структурну перебудову економіки, запровадити енергоощадні технології, ефективніше використовувати наявні природні, матеріальні, фінансові ресурси, сприяли підвищенню продуктивності праці.

Розвинені країни посилюють свою роль у розвитку власної економіки за рахунок використання новітніх знань, а країни, які не мають таких можливостей, перетворюються у сировинний придаток, стають джерелом постачання дешевої робочої сили [9, с. 16].

Таким чином, бюджетні видатки забезпечують реалізацію економічної та соціальної політики держави, формують основу для економічного зростання. Водночас, держава неспроможна забезпечити усі фінансові потреби економіки, потрібна допомога приватного сектору.

Синтезуючи теорії різних напрямків, течій та усвідомлюючи недостатню ефективність методів державного втручання, такі вчені, як Дж. Гелбрейт, Т. Балог, П. Самуельсон та інші створили теорію державно-монополістичного регулювання. В цій теорії, вони акцентували увагу на розподілі національного доходу з оптимальним довгостроковим співвідношенням між державним і приватним секторами. Аналогічне поєднання відображене в теорії кембриджської школи (Л. Пазінетті, Н. Калдор, Дж. Ітуелл, Дж. Робінсон та інші). Підходи цих вчених, деякою мірою відповідають реформістській теорії (Е. Жирарден) в основі якої лежить згладжування доходів податками.

Не дивлячись на різі теоретичні течії і наукові школи, які сьогодні збагатили економічну науку, все ж, роль держави у формуванні бюджетних видатків доволі значна.

Як зазначає Павлюк К.В., світовий досвід переконує, що з розвитком суспільних відносин роль держави у розподільчих процесах і регулювання економічного й соціального розвитку зростає, що позначається на зростанні бюджетних видатків [8, с. 138].

В процесі перебудови українського суспільства, на думку Лисяк Л.В., рівень державної участі в економіці встановлювався шляхом істотних змін, часто суб'єктивних. Ці зміни характеризували трансформацію функцій держави та відповідно моделі державного регулювання, її відмінності від низки індустріально розвинутих країн, у яких розвиток та удосконалення функцій держави відбувалися еволюційно, поступово [10, с. 52].

Якщо в Україні, за роки незалежності, ми спостерігали імпульсивні не достатньо обґрунтовані процеси розвитку, адже кожна нова урядова команда на власний розсуд визначала стратегію розвитку держави, в тому числі скеровування значної частки бюджетних видатків у ті чи інші напрямки. Водночас, у країнах західної цивілізації прослідковується чіткий, послідовний, незмінний курс в тій чи інші сфері. Тому, країни з розвинутою економікою вибудовували власний більш ефективний алгоритм державного регулювання та формування обсягу бюджетних видатків, які направляються на необхідні економічні, соціальні та інші суспільні потреби.

Висновки. Проведене дослідження засвідчило, що розвинуті країни та з трансформаційною економікою мають більший фінансовий ресурс зосереджений у видатках бюджету, який спрямовується ними на пріоритетні цілі соціально-економічного розвитку. Водночас, ці країни не розпорошують бюджетні кошти, а навпаки застосовують моделі і принципи, які забезпечують високу ефективність і результативність бюджетних видатків. Важливо оптимізувати структуру бюджетних видатків аби їх фінансова архітектоніка забезпечувала вирішення стратегічних завдань соціально-економічного розвитку країни. Тому, необхідно враховувати вплив на результативність економічних процесів, здійснювати оцінювання потреби в коштах за кожним заходом та напрямом, взаємоузгоджувати необхідні фінансові ресурси із завданнями і темпами економічного зростання.

Доцільно продовжувати дослідження в цій царині, що пов'язано з нагальною потребою постійного розвитку і удосконалення бюджетного механізму, його вчасного і адекватного реагування на внутрішні і зовнішні виклики та підвищувати ефективність бюджетних видатків.

1. Державне фінансове регулювання економічних перетворень: монографія / І.Я. Чугунов, А.В. Павелко, Т.В. Канєва, та ін.; за заг. ред. А.А. Мазаракі. К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2015. 376 с.

2. Бланкарт Ш. Державні фінанси в умовах демократії: Вступ до фінансової думки / Пер. з нім., ред. В.В. Федосова. К.: Либідь, 2000. 654 с.

3. Клець Л.Є. Бюджетний менеджмент. Навчальний посібник. К.: Центр учбової літератури, 2007. 640 с.

4. Миргородська Л.О. Фінансові системи зарубіжних країн: навчальний посібник. К.: Центр учбової літератури, 2008. 320 с.

5. Трамп Д. схвалив оборонний бюджет США на 2018 рік. URL: https://ukr.segodnya.ua/world/usa/tramp-odobril-oboronnyy-byudzhet-ssha-na-2018-god-1098120.html

6. Литва вирішила витрачати на армію більше 2% ВВП – Rzeczpospolita URL: https://dt.ua/WORLD/litva-virishila-vitrachati-na-armiyu-bilshe-2-vvp-rzeczpospolita-234872_.html

7. Уряд ФРН схвалив проект держбюджету-2018. URL: http://www.dw.com/uk/уряд-фрн-схвалив-проект-держбюджету-2018/a-39460979.

8. Павлюк К.В. Бюджет і бюджетний процес в умовах транзитивної економіки України: Монографія. К.: НДФІ, 2006. 584 с.
9. Полозенко Д.В. Видатки бюджету на розвиток людського капіталу. Фінанси України. 2006. №4. С. 15-23.
10. Лисяк Л.В. Бюджетна політика у системі державного регулювання соціально-економічного розвитку України: [моногр.]. К.: ДННУ АФУ, 2009. 600 с.

E-mail: radud@ukr.net

УДК 005.336

Різва Л.А.
аспірант кафедри міжнародного обліку та аудиту,
Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана

РИНОК НЕРУХОМОСТІ ЯК ДИНАМІЧНА ТА ДИФЕРЕНЦІЙОВАНА СКЛАДОВА ГЛОБАЛЬНОГО РИНКУ

У статті розглянуто процеси, що відбуваються на світових ринках нерухомості. Як операції з купівлі-продажу об'єктів нерухомості за кілька десятків років перетворились на один з найдинамічніших і найприбутковіших видів інвестиційних капіталовкладень та міжнародної бізнес-діяльності. Значне зростання вартісних обсягів капіталізації та збільшення впливу на національні системи країн, перерозподіл інвестиційного та фінансового капіталів, та збільшення масштабів транскордонних операцій на глобальних ринках нерухомості. Конкурентну недосконалість ринку нерухомості, незначний вплив державного управління на його функціонування і процеси ціноутворення. Динаміку зростання цін на об'єкти нерухомості у мегаполісах світу та глобальне лідерство розвинутих країн на ринку, також зміни конкурентної боротьби агентів на ринку.

Ключові слова: *глобальний ринок нерухомості, мегаполіси, глобальні інвестиції, урбаністичні тенденції, глобальний економічний розвиток.*

РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ КАК ДИНАМИЧЕСКАЯ И ДИФФЕРЕНЦИРОВАННАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ ГЛОБАЛЬНОГО РЫНКА

Резвая Л.А.

В статье рассмотрены процессы, происходящие на мировых рынках недвижимости. Как операции по купле-продаже объектов недвижимости за несколько десятков лет превратились в один из самых динамичных и прибыльных видов инвестиционных капиталовложений и международной бизнес-деятельности. Значительный рост стоимостных объемов капитализации и увеличения влияния на национальные системы стран, перераспределение инвестиционного и финансового капиталов и увеличение масштабов трансграничных операций на глобальных рынках недвижимости. Конкурентную несовершенство рынка недвижимости, незначительное влияние государственного управления на его функционирование и процессы ценообразования. Динамику роста цен на объекты недвижимости в мегаполисах мира и глобальное лидерство развитых стран на рынке, также изменения конкурентной борьбы агентов на рынке.

Ключевые слова: *глобальный рынок недвижимости, мегаполисы, глобальные инвестиции, урбанистические тенденции, глобальное экономическое развитие.*

REAL ESTATE MARKET AS A DYNAMIC AND DIFFERENTIAL COMPLEX OF THE GLOBAL MARKET

Rizva L.

The article deals with the processes taking place in the world real estate markets. As the operations of buying and selling real estate for several decades have become one of the most dynamic and most profitable types of investment capital and international business activities. A significant increase in the value of capitalization and increased influence on national systems of countries, redistribution of investment and financial capital, and the increase of cross-border transactions in global real estate markets. The competitive imperfection of the real estate market, the insignificant influence of public administration on its functioning and pricing processes. The dynamics of prices for real estate in the metropolises of the world and the global leadership of developed countries on the market. Changes in the competition of agents in the market.

Keywords: *global real estate market, metropolitan areas, global investments, urban trends, global economic development.*

Постановка проблеми. Сукупний вартісний обсяг інвестиційних капіталовкладень у сегменті глобального ринку нерухомості досягнув колосальних вартісних обсягів та значно перевищив глобальний ВВП. Ринок нерухомості став визначати глобальний економічний розвиток, його динаміку і векторну спрямованість, а глибока інформаційна асиметрія ринку нерухомості спричиняє неможливість адекватно оцінити бізнес-ризики інвестиційних капіталовкладень в об'єкти нерухомості

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Ринок нерухомості досліджувався зарубіжними та вітчизняними вченими: Д. Акерлофом, Р. Шиллером, Д. Фрідманом та Н. Оруеєм, В. Вороніною, А. Гусельниковою, В. Шалаєвою та ін. Вчені прийшли до висновку, що дедалі більшою мірою окреслюються і набувають матеріального вираження форми прояву глобалізаційної структуризації ринку нерухомості, а значить потрібно змінювати не тільки кон'юнктурні параметри на ринку, але й докорінно змінюються критерії конкурентної боротьби на глобальному ринку нерухомості.

Мета статті. Метою статті є дослідження світового ринку нерухомості, як динамічної та інвестиційно привабливої складової в глобальній бізнес-діяльності.

Виклад основного матеріалу. Починаючи з другої половини 1950-х років, динамічні процеси нарощування масштабів і структурної диверсифікації світового ринку нерухомості стали самостійною сферою економічних відносин, а операції з купівлі – продажу об'єктів нерухомості за кілька десятків років перетворились на один з найдинамічніших і найприбутковіших видів інвестиційних капіталовкладень та міжнародної бізнес-діяльності. У періоди 2001–2007 рр. і 2010–2015 рр. він стабільно становив близько 10,7% і тільки у 2008–2009 рр. «опустився» до позначки – 8%. Якщо на початку 1980-х років середня вартість американського домогосподарства становила близько 60 тис дол. США, то у 2005 р. – вже 200 тис. У довгостроковому ж 37-річному періоді середньорічна норма прибутку операцій з великомасштабними базовими активами ринку нерухомості стабільно становили 9,2% [1].

При цьому близько 80% загальної прибутковості інвестиційних операцій з нерухомістю генерують нині доходи від орендної плати і лише 20% – доходи від приросту капіталізації ринку.

Достатньо сказати, що тільки у 2016 р. сукупний вартісний обсяг інвестиційних капіталовкладень у сегменті професійно керованого глобального ринку нерухомості досягнув 7,4 трлн дол. США; а обсяги транзакцій з нерухомістю – 650 млрд на тлі 349 млрд капіталовкладень в інвестиційну інфраструктуру. І це при тому, що за даними Real Capital Analytics, глобальні інвестиції у реальні виробничі активи, здатні генерувати їх власникам доходи, не перевищували у 2016 р. 825,7 млрд дол. США [2].

У той самий час, відносна конкурентна недосконалість (порівняно з фінансовими і товарними ринками) ринку нерухомості, як і значно менший вплив державного управління на його функціонування і процеси ціноутворення на об'єкти нерухомості, обумовлюють суттєво вищий ризик потенційних втрат інвестиційних капіталовкладень на даному ринковому сегменті, порівняно з іншими товарами. Крім того, глибока інформаційна асиметрія ринку нерухомості спричиняє неможливість економічних агентів адекватно оцінити бізнес-ризики інвестиційних капіталовкладень в об'єкти нерухомості, а отже – цінова кон'юнктура на них значною мірою формується під впливом суб'єктивних оцінок і спекулятивних мотивів ринкових учасників. Як результат – глобальний ринок нерухомості завжди включає значний спекулятивний компонент. Зрозуміло, що це справляє вкрай негативний вплив на глобальну економічну систему та її рівноважний стан, оскільки головні пропорції ринку нерухомості чимраз більшою мірою зазнають негативного впливу колективної дії, коли раціональна поведінка кожного окремо взятого ринкового агента спричиняє ірраціональний економічний ефект для усієї системи. Красномовним підтвердженням цього є, зокрема, той факт, у 2007-2008 рр., у період глобальної економічної кризи чітко окреслилась тенденція щодо обвального падіння цін на усі види і класи нерухомості (у тому числі на вторинному ринку), навіть у головних світових мегаполісах.

Сучасний ринок нерухомості, в останні десятиліття набув колосальних вартісних обсягів капіталізації і яскраво вираженого інституційного формату. Так, за даними дослідження, проведеного міжнародною агенцією нерухомості Savills, сукупна вартість усіх побудованих у світі об'єктів нерухомості (житлової, роздрібної, офісної і виробничої, комерційної, готелів, сільськогосподарських земель) досягла у 2017 р. рекордної відмітки у 228 трлн дол. США, що майже утричі перевищує глобальний валовий внутрішній продукт і становить близько 60% вартості нагромаджених у світі традиційних активів – акційних і боргових інструментів, валютних активів, сек'юритизованих боргових цінних паперів і золота, що торгуються на світових біржових майданчиках (рис. 1). Такий стан

Рис. 1. Співвідношення між різними видами нагромаджених глобальних активів за інвестиційними і неінвестиційними їх типами у 2016 р., трлн дол. США [3]

речей красномовно відбиває економічну природу нерухомості як активу найвищого класу, що справляє потужний вплив на глобальні монетарні умови й міжнародну інвестиційну діяльність.

При цьому на комерційну нерухомість припадає 13% сукупної капіталізації глобального ринку нерухомості, сільськогосподарську – 12%, а житлові об'єкти – до 75% (близько 168,5 трлн дол. США). Принагідно особливо відзначити, що житловою нерухомістю володіє нині найбільша кількість власників – біля 2,5 млрд домогосподарств по всьому світу, що свідчить про найвищий рівень демократизації відносин економічної власності у даному сегменті ринку та найбільший допуск до володіння нею широких верст світового населення. З 26 трлн дол. США загальної вартості сільськогосподарських і лісових ділянок 30% (7,8 трлн) купується за рахунок корпоративних й інституційних засобів [4]. Таким чином, власниками і співвласниками переважної більшості таких ділянок є нині організації й оператори, котрі не здійснюють інвестиційної діяльності, причому найбільшою мірою це притаманно країнам з новостворюваними ринками, де даний сектор має колосальний потенціал подальшого розвитку.

Значне зростання впливу світового ринку нерухомості на процеси нагромадження національного багатства країн та перерозподіл глобального інвестиційного й фінансового капіталів має своїм закономірним наслідком перетворення світових центрів концентрації її об'єктів на своєрідні «локомотиви» глобального економічного розвитку, що визначають його динаміку і векторну спрямованість. І хоча процеси розвитку національних ринків нерухомості у різних країнах світу характеризуються своїми унікальними особливостями, що випливають насамперед зі специфіки їх національних моделей і стратегій економічного розвитку, масштабів і динаміки бізнес-діяльності, темпів будівництва житла, рівня інвестиційної активності та доходів громадян, однак масштаби капіталізації, структурна динаміка та головні тренди розвитку будь-якого регіонального чи секторального сегменту глобального ринку нерухомості завжди детермінуються співвідношенням трьох незмінних у часовому вимірі фундаментальних факторів. Це, по-перше, рівень потреби населення в економічному благові, що формується даним ринком (тобто пріоритетність щодо структури людських потреб); по-друге, ступінь дефіцитності даного економічного блага (або розвиток адекватної пропозиції); по-третє, рівень доходів і платоспроможного попиту населення (тобто економічна доступність блага й еластичність платоспроможного попиту за ціною і доходами населення).

Виходячи з такого методологічного засновку, у характеристиці сучасної регіональної структури глобального ринку нерухомості, слід насамперед відзначити таку його ключову іманентну рису як глибока асиметричність. Вона набуває свого концентрованого вираження у безперечному лідерстві на ринку країн Світової тріади, які не тільки є нині головними «концентраторами» об'єктів житлової і комерційної нерухомості, але й характеризуються найвищими показниками прибутковості операцій з нерухомістю, продуктивності використання інвестиційного капіталу, приросту капіталу у сегменті нерухомості, а також загального доходу операторів ринку й інвестиційних капіталовкладень у його професійно керований сегмент.

Значна за вартісними обсягами нерухомість сконцентрована також у європейських країнах – близько 22% глобальної капіталізації ринку (з найвищими показниками щорічного приросту капіталізації у Великобританії на рівні 103 млрд дол. США у 2016 р. насамперед з причин значного зниження курсу британського фунта стерлінгів відносно американського долара [5]); тоді як у Південній Америці, Близькому Сході й Африці – не більше 5%. З 27,5 трлн дол. США нагромадженого в об'єктах нерухомості інвестиційного капіталу станом на 2015 р. 8,1 трлн [6] (29,5%) припадає на Сполучені Штати Америки. Безперечне домінування держав західної цивілізації на ринку нерухомості особливо помітне у його комерційному сегменті, де майже половина об'єктів сконцентрована у Північній Америці і чверть – у західноєвропейських країнах.

Репрезентативними показниками оцінки сучасних параметрів розвитку національних ринків нерухомості є також міжкраїновий розподіл таких їх «якірних» індикаторів як оціночна капіталізація, індекс покриття IPD та коефіцієнт її покриття. Як показують дані, станом на 2016 р. за усіма вищезазначеними показниками глобальними лідерами є нині доволі обмежене коло країн. Це – США, Японія та Великобританія, далі йдуть Китай, Німеччина, Франція, Гонконг та Канада.

Підтвердженням безумовного лідерства розвинутих країн на глобальному ринку нерухомості є їх вага у глобальному річному індексі власності, що його щорічно розраховують експерти IPD. Як показують дані, подані на рис. 2, у 2006-2016 рр. вага восьми розвинутих країн світу (США, Японії, Німеччини, Великобританії, Франції, Швей-

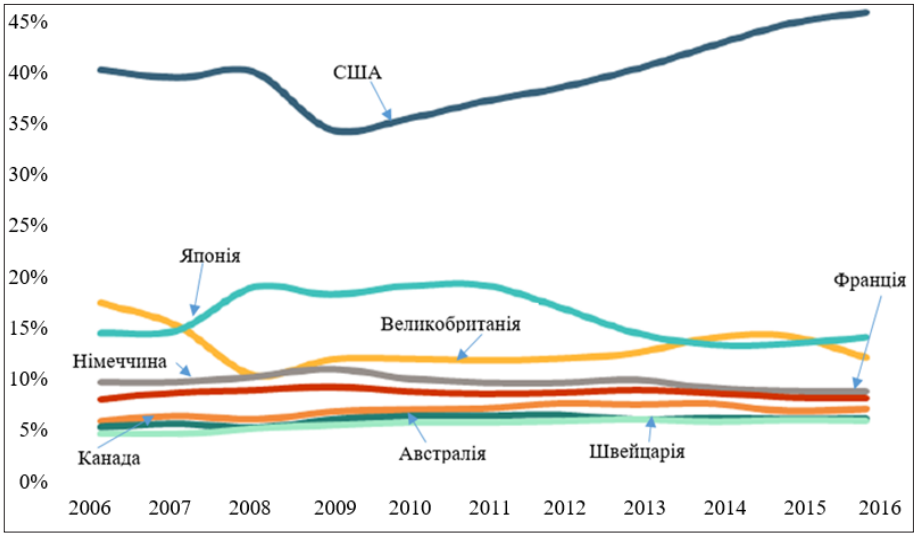

Рис. 2. Вага окремих країн у розрахунку глобального річного Індексу власності у 2006-2016 рр., % [7]

царії, Австралії та Канади) стабільно становить понад 80% при розрахунку Індексу власності IPD, що свідчить про значну монополізацію даного сегменту глобального ринку та замикання його географічних меж у рамках доволі вузького сегменту держав.

Динамічне наростання урбаністичних тенденцій спричиняє докорінну зміну формату міжнародних конкурентних відносин з їх переходом на регіональний і локальний рівні та значним загостренням конкурентної боротьби економічних агентів за глобальний капітал, світову ресурсну базу і ринки збуту. Це набуває свого кристалізованого вираження не тільки у докорінній зміні конкурентної диспозиції на ринку нерухомості традиційних економічних агентів, але й чимраз глибшу інтеграцію до нього великих міських агломерацій, мегаполісів і глобальних міст. Як багатогалузеві локальні господарські комплекси, що наділені унікальними характеристиками організації економічної діяльності і базуються на поліструктурній моделі реалізації конкурентних переваг економічного розвитку, мегаполіси в останні десятиліття не тільки набувають статусу самостійних й автономних учасників глобального ринку нерухомості, але й претендують на статус потужних центрів локального нагромадження глобального капіталу у даній сфері.

Даний процес має цілком закономірний характер, оскільки саме світові мегаполіси, розвиваючись у тренді загальних закономірностей діалектичної взаємодії глобалізаційних, регіоналізаційних і транснаціоналізаційних процесів, акумулюють на своїй території світовий інвестиційний і фінансовий капітал, потужний виробничий і науковий ресурс, володіють найефективнішими інституційно-регуляторними системами, а отже – повною мірою реалізують переваги просторової моделі організації економічної діяльності. Достатньо сказати, що на сьогодні близько 80% глобального ВВП генерується містами [8], тільки у період 2006-2012 рр. у 750 найбільших глобальних мегаполісах було створено 87,7 млн нових робочих місць у приватному секторі, що становить 58% загальної їх кількості за 129 країнами світу.

Таким чином, глобальний формат розгортання урбаністичних тенденцій у світогосподарському розвитку спричиняє дедалі більший перерозподіл загальної капіталізації світового ринку нерухомості на користь великих мегаполісів і глобальних міст під впливом фундаментальних процесів наростання міжрегіональних і міжсекторальних асиметрій у нагромадженні глобального капіталу; еволюційних змін у технологічній й інституційній структурі міжнародного виробництва ТНК; поглиблення міжнародного поділу праці; наростання фрагментації процесу створення транснаціональними корпораціями вартості; а також мереживізації світового господарства та диверсифікації економічної діяльності і міжнародних ринків. Саме синергійний вплив цих факторів викристалізовує модифікацію дії всезагального економічного закону капіталістичного способу виробництва – закону нерівномірності економічного розвитку, що виражає внутрішньо необхідні, сталі й суттєві зв'язки між загальним поступальним розвитком структурних компонентів економічних систем різного рівня, з одного боку, і нерівномірним прогресом окремих елементів системи продуктивних сил і виробничих відносин, з другого.

Відносно глобального ринку нерухомості, дана модифікація набуває свого акумулятивного вираження у надконцентрації його капіталізації у найбільших світових мегаполісах і великих містах з динамічним наростанням чітко виражених ознак локальної замкненості регіональних ринків нерухомості. На підтвердження цієї тези можна навести численні статистичні дані та результати аналітичних досліджень авторитетних міжнародних експертів і аналітичних агенцій.

При цьому світовий досвід засвідчує, що найвища динаміка зростання цін на об'єкти нерухомості традиційно має місце у тих мегаполісах світу, які, з одного боку, є глобальними центрами нагромадження глобального інвестиційного, фінансового, науково-технічного, інноваційного, інформаційного, людського та креативного ресурсів, а з другого – де усталено високим є місцевий попит на нерухомість. У той самий час, міжнародні інвестори з масштабним грошовим і фінансовим капіталом більшою мірою зацікавлені у придбанні нерухомості на кількох ключових ринках, які упродовж тривалого періоду часу демонструють безсумнівно високий інвестиційний потенціал.

Висновки. Динамічні процеси нарощування масштабів і структурної диверсифікації, які охопили світовий ринок нерухомості з 1950-х років, перетворили його операції на один з найдинамічніших і найприбутковіших видів інвестиційних капіталовкладень та міжнародної бізнес-діяльності. В останні десятиліття ринок нерухомості набув колосальних вартісних обсягів капіталізації і яскраво вираженого інституційного формату, а значне зростання його впливу на процеси нагромадження національного багатства країн та перерозподіл глобального інвестиційного й фінансового капіталів має своїм закономірним наслідком перетворення світових центрів концентрації об'єктів нерухомості на своєрідні «локомотиви» глобального економічного розвитку, що визначають його динаміку і векторну спрямованість. На сьогодні дедалі більшою мірою окреслюються і набувають матеріального вираження форми прояву глобалізаційної структуризації ринку нерухомості – стрімке нарощування масштабів транскордонних операцій у сфері нерухомості, відкриття окремих його регіональних і секторальних сегментів ринку транснаціональному капіталу міжнародних інвесторів, значне розширення можливостей його оперативної міжрегіональної передислокації з «перегрітих» ринків на ринки, що не досягли зрілого інституційного формату; активізація процесів інтернаціоналізації національних ринків нерухомості на основі диверсифікації їх суб'єктної структури у бік розширення сегменту іноземних покупців та іноземних приватних інвесторів; оперативна трансмісія у сферу девелоперських операцій на національних ринках міжнародного досвіду, стандартів, а також виробничих й управлінських технологій; наростаюча міграція професійних інженерних кадрів у сфері будівництва, архітектури і дизайну та ін. У зв'язку з цим, глибоких змін зазнають не тільки кон'юнктурні параметри глобального ринку нерухомості, але й докорінно змінюються критерії конкурентної боротьби його агентів: якщо раніше головним критерієм конкурентоспроможності об'єктів нерухомості була ціна, то нині у число пріоритетних висуваються також їх технічні, технологічні й якісні характеристики, а також фінансові умови реалізації девелоперських проектів.

1. Ippolito I. Why invest in direct real estate? The Real Estate Crowdfunding Review, June 7, 2015. URL: https://www.therealestatecrowdfundingreview.com/why-invest-in-direct-real-estate
2. Emerging Trends in Real Estate. The global outlook for 2017. Urban Land Institute, PwC, 2017. P. 6.
3. Around the World in Dollars and Cents. What Price the World? Trends in International Real Estate Trading. Savills, 2016. P. 5.
4. Around the World in Dollars and Cents. What Price the World? Trends in International Real Estate Trading. Savills, 2016. P. 4.
5. Teuben B., Shah S. Real Estate Market Size 2016. Annual Update on the Scale of the Professionally Managed Global Real Estate Investment Market. MSCI, June 2017. P. 5.
6. How much real estate? A global city analysis. Viewpoint Global Investment. CBRE, October 2017. P. 2.
7. Teuben B., Shah S. Real Estate Market Size 2016. Annual Update on the Scale of the Professionally Managed Global Real Estate Investment Market. MSCI, June 2017. P. 8.
8. World Cities Report 2016. Key Findings and Messages Urbanization and Development: Emerging Futures. United Nations Human Settlements Programme, 2016. P. 31.

E-mail: andavydenko@kneu.edu.ua

УДК 339.5

Тараненко М.С.
кандидат історичних наук,
керівник відділу з економічних питань,
Міністерство закордонних справ України,
Радник Посольства України в Державі Ізраїль

ТАРИФНЕ ТА НЕТАРИФНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТИ РЕАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДИПЛОМАТІЇ УКРАЇНИ

У статті розглянуто сутність митно-тарифного регулювання як інструментів реалізації економічної дипломатії України. Розглянуто теоретичні аспекти митно-тарифного регулювання в Україні, а також основні недоліки у його здійсненні. В статті наголошується, що в умовах географічного розширення української зовнішньої торгівлі все частіше українські суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності стикаються з нетрадиційними заходами нетарифного регулювання. При імпорті низки харчових товарів до Ізраїлю також застосовуються обмежувальні заходи, які стосуються необхідності отримання сертифікату «кошерності». Одним із найбільш екзотичних випадків застосування обмежувальних заходів є введення в Ізраїлі один раз на сім років нового тарифу для товарів,в першу чергу, овочів відповідно до релігійного закону «шміта», який передбачає заборону вирощування сільськогосподарської продукції на «землі Ізраїлю» один раз на сім років.

Ключові слова: *митно-тарифне регулювання, митний збір, економічна дипломатія, види мита.*

ТАРИФНОГО И НЕТАРИФНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ КАК ИНСТРУМЕНТЫ РЕАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДИПЛОМАТИИ УКРАИНЫ

Тараненко Н.С.

В статье рассмотрена сущность таможенно-тарифного регулирования как инструментов реализации экономической дипломатии Украины. Рассмотрены теоретические аспекты таможенно-тарифного регулирования в Украине, а также основные недостатки в его осуществлении. В статье отмечается, что в условиях географического расширения украинской внешней торговли все чаще украинские субъекты внешнеэкономической деятельности сталкиваются с нетрадиционными мерами нетарифного регулирования. При импорте ряда пищевых товаров в Израиль также применяются ограничительные меры, касающиеся необходимости получения сертификата «кошерности». Одним из самых экзотических случаев применения ограничительных мер является введение в Израиле один раз в семь лет нового тарифа для товаров, в первую очередь, овощей согласно религиозного закона «Шмита», который предусматривает запрет выращивания сельскохозяйственной продукции на «земле Израиля» один раз в семь лет.

Ключевые слова: *таможенно-тарифное регулирование, таможенный сбор, экономическая дипломатия, виды пошлины.*

TARIFF AND REGULAR REGULATION AS TOOLS FOR IMPLEMENTATION OF ECONOMIC DIPLOMACY OF UKRAINE

Taranenko N.

The article considers the essence of customs and tariff regulation as instruments of realization of economic diplomacy of Ukraine. The theoretical aspects of customs-tariff regulation in Ukraine are considered, as well as the main shortcomings in its implementation. In the article, it is noted that in the conditions of geographical expansion of Ukrainian foreign trade, Ukrainian foreign economic entities are increasingly faced with non-traditional measures of non-tariff regulation. When importing a number of food products to Israel, restrictive measures are also applied to the need for a Kosher certificate. One of the most exotic cases of restrictive measures is the introduction in Israel once every seven years of a new tariff for goods, primarily vegetables, in accordance with the religious law of Shmita, which prohibits the cultivation of agricultural products on the "land of Israel" once every seven years.

Keywords: *customs and tariff regulation, customs duty, economic diplomacy, types of duties.*

Постановка проблеми. Під інструментами реалізації економічної дипломатії переважна більшість дослідників розуміє застосування методів тарифного та нетарифного регулювання. Протягом тисячоліть існування міжнародного обміну товарів та міжнародної торгівлі митні тарифи були основним інструментом регулювання торгівлі. В загальному визначенні митний тариф є податком за право ввозу іноземного товару та уявляє собою систематизований перелік мита, яким обкладаються товари при здійсненні зовнішньоторговельних операцій.

Мита можуть бути ввізним (імпортними) і вивізним (експортними), в залежності від того, який товар ними обкладається – ввезений або той, що вивозиться з митної території. Транзитні (провізні) мита в даний час практично ніде не застосовуються, за винятком невеликого числа країн, що розвиваються.

Ввізні мита виконують фіскальну і регулятивну функції. Вони сприяють оптимізації товарної структури імпорту, підтримці раціонального співвідношення вивезення і ввезення товарів, валютних доходів і витрат, захисту національної економіки від несприятливого впливу іноземної конкуренції і т.д.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблеми адміністрування митних платежів досліджувалися багатьма науковцями, серед них важливо відзначити В. Андрущенка, І. Бережнюка, О. Гребельника, Н. Землянську, Ю. Макогона, П. Пашка, Ю. Петруню та ін.

Мета статті. Розкрити теоретичні підходи вивчення митно-тарифного регулювання як інструменту реалізації економічної дипломатії.

Викладення основного матеріалу. В Україні мито визначається як загальнодержавний податок, встановлений Податковим кодексом та Митним Кодексом України, який нараховується та сплачується відповідно до Митного Кодексу, законів України та міжнародних договорів, згода на обов'язковість яких надана Верховною Радою України.

В Україні застосовуються такі види мита:1) ввізне мито (встановлюється на товари, що ввозяться на митну територію України); 2) вивізне мито (встановлюється законом на українські товари, що вивозяться за межі митної території України); 3) сезонне мито (може встановлюватися на строк не менше 60 та не більше 120 днів); 4) особливі види мита: спеціальне, антидемпінгове, компенсаційне, додатковий імпортний збір. В той же час, забороняється застосовувати інші види мита, крім тих, що встановлені Митним Кодексом.

Особливі види мита можуть застосовуватись у випадках, передбачених законами України (якщо інше не передбачено міжнародними договорами), з метою захисту економічних інтересів України та українських товаровиробників у разі ввезення товарів на митну територію України, незалежно від інших видів мита. Спеціальне мито встановлюється відповідно до Закону України «Про застосування спеціальних заходів щодо імпорту в Україну» в таких випадках: 1) як засіб захисту національного товаровиробника, у разі якщо товари ввозяться на митну територію України в обсягах та/або за таких умов, що їх ввезення заподіює або створює загрозу заподіяння значної шкоди національному товаровиробнику; 2) як заходи у відповідь на дискримінаційні та/або недружні дії інших держав, митних союзів та економічних угруповань, які обмежують реалізацію законних прав та інтересів суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності України[2].

Антидемпінгове мито встановлюється відповідно до Закону України «Про захист національного товаровиробника від демпінгового імпорту» у разі ввезення на митну територію України товарів, які є об'єктом демпінгу, що заподіює шкоду або створює загрозу заподіяння шкоди національному товаровиробнику[2].

Компенсаційне мито встановлюється відповідно до Закону України «Про захист національного товаровиробника від субсидованого імпорту» у разі ввезення на митну територію України товарів, які є об'єктом субсидованого імпорту, що заподіює шкоду або створює загрозу заподіяння шкоди національному товаровиробнику [6].

Додатковий імпортний збір встановлюється законом відповідно до статті XII Генеральної угоди з тарифів і торгівлі 1994 року та Домовленості про положення ГАТТ-1994 щодо платіжного балансу у разі значного погіршення стану платіжного балансу або істотного скорочення золотовалютних резервів, або досягнення ними мінімального розміру з метою забезпечення рівноваги платіжного балансу та збільшення розміру золотовалютних резервів.

Відповідно до способу встановлення в Україні застосовуються такі види ставок мита: адвалорне, тобто фіксований відсоток з ціни товару, специфічне мито – тверда ставка за встановлену одиницю товару (вага, обсяг і т. д.) та комбіноване мито що складається з адвалорної та специфічної ставок мита.

Ввізне мито є диференційованим щодо товарів, що походять з держав, які спільно з Україною входять до митних союзів або утворюють з нею зони вільної

торгівлі. У разі встановлення будь-якого спеціального преференційного митного режиму згідно з міжнародними договорами, згода на обов'язковість яких надана Верховною Радою України, застосовуються преференційні ставки ввізного мита, встановлені Митним тарифом України.

До товарів, що походять з України або з держав – членів Світової організації торгівлі, або з держав, з якими Україна уклала двосторонні або регіональні угоди щодо режиму найбільшого сприяння відповідно до Закону України, застосовуються пільгові ставки ввізного мита, встановлені Митним тарифом України, якщо інше не встановлено законом. Тобто до країн, яким Україною надається режим найбільшого сприяння (застосовуються пільгові ставки Митного тарифу України), відносяться країни СОТ (162 країни станом на 01.01.2017) та країни, з якими Україною укладено торговельно-економічні угоди з наданням режиму найбільшого сприяння або національного режиму, згідно затвердженого переліку країн згідно Закону України від 3 квітня 1997 року № 170/97-ВР.

Станом на 01.01.2017 року Україною укладено 20 багатосторонніх та двосторонніх угод про вільну торгівлю з 45 країнами світу: ЄС (28 країн – економічна частина Угоди тимчасово застосовується з 1 січня 2016 року); СНД (10 країн, Азербайджан, Казахстан, Білорусь, Киргизстан, Вірменія, Молдова, Російська Федерація (з 06.01.2016 застосовуються пільгові ставки мита Митного тарифу України), Туркменістан, Таджикистан, Узбекистан); ГУАМ (Грузія, Азербайджан, Молдова); ЄАВТ (Швейцарія, Норвегія, Ісландія, Ліхтенштейн); Македонія; Грузія; Чорногорія.

Водночас, з Російською Федерацією призупинено режим вільної торгівлі, передбачений Договором про зону вільної торгівлі від 18 жовтня 2011 року. Урядом України було прийнято постанову щодо застосування пільгових ставок ввізного мита, встановлених Митним тарифом України, щодо імпорту товарів, країною походження яких є Російська Федерація. Це було зроблено з метою економічної протидії країні, яка визнана Верховною Радою України агресором, та забезпеченню захисту національних інтересів, безпеки, суверенітету і територіальної цілісності України, її економічної самостійності, а також відновленню порушених прав, свобод і законних інтересів громадян України.

Повні ставки ввізного мита, застосовуються до товарів що походять з держав, щодо яких не діє ні режим найбільшого сприяння, ні преференційний режим,зокрема, це такі країни як: Бутан, Вануату, Екваторіальна Гвінея, Еритрея, Ефіопія, Заїр, Західна Сахара, Західне Самоа, Ірак, Ємен, Кірібаті, Коморські острови, Лаос, Ліберія, Мідуейські острови, Мікронезія, Науру, Острів Уейк, Сан-Томе и Прінсипі, Сейшельські Острови, Сомалі, Судан, Східний Тімор, Тувалу, Фарерські острови, Фолклендські острови.

Ставки мит відповідно до прийнятої товарної номенклатури систематизуються в митному тарифі, який за своєю правовою природою може бути автономним (містить ставки, що встановлюються компетентним органом цієї держави - парламентом або урядом), а також автономно-конвенційним (в такому тарифі, поряд з автономними ставками, можуть міститися ставки, передбачені в міжнародних торгових договорах).

Митний тариф України містить перелік ставок загальнодержавного податку - ввізного мита на товари, що ввозяться на митну територію України і систематизовані згідно з Українською класифікацією товарів зовнішньоекономічної діяльності (УКТЗЕД), складеною на основі Гармонізованої системи опису та кодування товарів Всесвітньої митної організації і Комбінованої номенклатури Європейського Союзу [5].

В сучасних умовах суттєво зростає значення нетарифного регулювання, як інструмента регулювання зовнішньоекономічної діяльності.

Митний кодекс України визначає що, заходи нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності – не пов'язані із застосуванням мита до товарів, що переміщуються через митний кордон України, встановлені відповідно до закону заборони та/або обмеження, спрямовані на захист внутрішнього ринку, громадського порядку та безпеки, суспільної моралі, на охорону здоров'я та життя людей і тварин, охорону навколишнього природного середовища, захист прав споживачів товарів, що ввозяться в Україну, а також на охорону національної культурної та історичної спадщини [3].

ОЕСР відносить до нетарифних бар'єрів в торгівлі всі засоби окрім тарифного регулювання, які обмежують або деформують зовнішню торгівлю [4].

ЮНКТАД в своїй класифікації визначає нетарифні заходи як такі, що не відносяться до звичайного митного тарифу і які можуть здійснювати економічний вплив на міжнародну торгівлю товарами, викликаючи зміни або в обсязі торгівлі, або в рівні цін, або і в тому і в іншому разом [4].

Інформація, що міститься в цьому виданні класифікація нетарифних заходів заснована на таксономії всіх заходів, які здавалися актуальними в сучасних умовах міжнародної торгівлі. В ній використовувалась система кодування ЮНКТАД, яка була розроблена зусиллями ряду міжнародних організацій, за сприянням т.зв. Групі видатних діячів з нетарифних бар'єрів, заснованої Генеральним секретарем ЮНКТАД в 2006 році. ЮНКТАД і відповідні відділи секретаріату СОТ взяли участь у рецензуванні остаточної версії. Класифікація була випробувана ЮНКТАД і Міжнародним торговим центром на місцях для цілей збору даних. Відповідні роботи проводилися в період з 2007 по 2012 рік та отримали погодження від Продовольчої і сільськогосподарської організації Об'єднаних Націй (ФАО), Міжнародного Валютного Фонду (МВФ), Міжнародного торгового центру, Організації економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР), Конференції Організації Об'єднаних Націй з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД), Організації Об'єднаних Націй з промислового розвитку (ЮНІДО), Світового банку, Світової організації торгівлі (СОТ). Дана класифікація розглядається як змінюваний інструмент, який повинен адаптуватися до реалій міжнародної торгівлі і потреб в галузі збору даних.

Ця класифікація включає технічні заходи, такі як санітарні заходи або заходи з охорони навколишнього середовища; заходи, які традиційно використовуються в якості інструментів торговельної політики, наприклад квоти; заходи контролю над цінами, експортні обмеження або обумовлені заходи торговельного захисту, а також інші заходи, що застосовуються до товарів після перетину кордону, в таких галузях, як

конкуренція; інвестиційні заходи пов'язані з торгівлею, державні закупівлі або обмеження в сфері розподілу.

Згідно цієї класифікації, всі нетарифні заходи розбити на 16 основних груп, які в свою чергу поділяються на підгрупи.

До групи А відносяться санітарні та фітосанітарні заходи (СФЗ) покликані забезпечити безпеку продовольчих товарів або не допустити поширення хвороб або шкідників. Цей розділ охоплює також всі заходи з оцінки відповідності нормам безпеки продовольчих товарів, такі як сертифікація, проведення досліджень, перевірка і введення карантину. Розділ В включає технічні заходи, що називаються , також, технічними бар'єрами в торгівлі (ТБТ), До них відносяться маркування, стандарти щодо технічних специфікацій і вимоги до якості, а також інші заходи, спрямовані на охорону навколишнього середовища. Як і в разі СФЗ, розділ В охоплює також всі заходи з оцінки відповідності технічним вимогам, таким як сертифікація, проведення випробувань та перевірок. Останнім розділом, присвяченим технічним заходам, є розділ С, що охоплює заходи, які стосуються передвідвантажувальної інспекції та інших митних формальностей.

Розділ D включає обумовлені заходи, тобто заходи, що застосовуються для нейтралізації певного негативного впливу імпорту на ринок країни, що імпортує, включаючи заходи з протидії недобросовісної зовнішньоторговельної практиці. До них відносяться антидемпінгові, компенсаційні та захисні заходи.

Розділи Е і F охоплюють групу "жорстких" заходів, що традиційно використовуються в торговельній політиці. Розділ Е стосується ліцензування, квот і інших заходів кількісного контролю, включаючи тарифні квоти. У розділі F перераховуються заходи контролю над цінами, що застосовуються для здійснення контролю або впливу щодо цін на імпортовані товари. До таких заходів відносяться, наприклад, заходи, спрямовані на підтримку внутрішніх цін на певні товари в разі більш низьких імпортних цін на ці товари; встановлення внутрішніх цін на певні товари через цінові коливань на внутрішніх ринках або нестабільності цін на зовнішньому ринку; для збільшення або підтримання податкових надходжень. До цієї категорії відносяться також інші заходи, крім тарифних заходів, спрямовані на підвищення вартості імпорту аналогічним чином (паратарифні заходи).

Розділ G охоплює фінансові заходи. Ці заходи передбачають обмеження щодо платежів, пов'язаних з імпортом, наприклад в випадку регулювання доступу до іноземної валюти або її вартості. До них відносяться також заходи, що встановлюють обмеження щодо умов платежу.

Розділ Н включає заходи, що стосуються конкуренції, зокрема надають виняткові або особливі преференції та привілеї одній або кільком обмеженим групам економічних операторів. Ці заходи в основному відносяться до монополістичних заходів, таких як механізми державної торгівлі, виняткові заходи або обов'язкове національне страхування та перевезення.

Розділ І присвячений пов'язаним з торгівлею інвестиційним заходам, включаючи заходи, що обмежують інвестиції в формі вимоги щодо місцевого компонента або погоджує інвестиції з подальшим експортом, що врівноважує імпорт. Розділи J і K стосуються того, яким чином надалі реалізуються товари або пов'язані з ними послуги після імпорту. Це також відноситься до нетарифних заходів, оскільки може впливати на рішення про здійснення імпорту. Розділ J, присвячений обмеженням щодо збуту, та включає обмежувальні заходи, що стосуються внутрішнього збуту імпортованих товарів. Розділ K охоплює обмеження щодо післяпродажного обслуговування, наприклад, щодо надання допоміжних послуг. Розділи L, M, N і O стосуються заходів, що застосовуються після перетину товарами кордону. У розділі L перераховані заходи відносно субсидій, які торкаються торгівлі. Розділ M, присвячений обмеженням щодо державних закупівель та включає обмежувальні заходи, з якими можуть зіткнутися учасники торгів, які мають намір продавати свої товари іноземному уряду. У розділі N перераховані обмеження, пов'язані з інтелектуальною власністю і правами інтелектуальної власності. Розділ O, присвячений правилам походження та охоплює заходи, що обмежують походження товарів або їх компонентів. Останній розділ P стосується заходів, які країна може застосовувати в щодо свого експорту. До них відносяться експортні податки, експортні квоти і заборони на експорт.

В умовах географічного розширення української зовнішньої торгівлі все частіше українські суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності стикаються з нетрадиційними заходами нетарифного регулювання. Це, зокрема, стосується експорту продовольчих товарів до низки арабських країн – вимоги т.зв. «халялю», тобто

Заходи по відношенню до імпорту	**Технічні заходи**	A. Санітарні та фітосанітарні заходи (СФЗ) B. Технічні бар'єри в торгівлі (ТБТ) C. Передвідвантажувальна інспекція та інші формальності.
	Нетехнічні заходи	D. Обумовлені заходи торговельного захисту. E. Неавтоматичне ліцензування, квоти, заборони та заходи кількісного контролю, окрім застосовуваних з причин пов'язаних із СФЗ і ТБТ. F. Заходи контролю над цінами, у тому числі, додаткові податки та збори. G. Фінансові заходи. H. Заходи, що впливають на конкуренцію. I. Інвестиційні заходи, пов'язані з торгівлею. J. Обмеження стосовно збуту. K. Обмеження стосовно післяпродажної підготовки. L. Субсидії (за винятком експортних субсидій , що відносяться до розділу П.7) M. Обмеження стосовно державних закупівель. N. Інтелектуальна власність. O. Правила визначення походження.
	Заходи по відношенню до експорту	P. заходи по відношенню до експорту

необхідності отримання дозволу на імпорт харчових продуктів, що не порушують мусульманські харчові заборони. Аналогічно, при імпорті низки харчових товарів до Ізраїлю також застосовуються обмежувальні заходи, які стосуються необхідності отримання сертифікату «кошерності». Одним із найбільш екзотичних випадків застосування обмежувальних заходів є введення в Ізраїлі один раз на сім років нового тарифу для товарів,в першу чергу, овочів відповідно до релігійного закону «шміта», який передбачає заборону вирощування сільськогосподарської продукції на «землі Ізраїлю» один раз на сім років.

Висновки. Слід зазначити, що далеко не всі заходи носять обмежувальний характер, а застосовуються для упорядкування торгівлі та поліпшення умов її здійснення. Країни світу активно використовують інструменти зовнішньоекономічної діяльності. Так, за в щорічній доповіді СОТ про умови торгівлі за 2016 рік вказується , що в період з середини жовтня 2015 року до середини травня 2016 року члени СОТ застосували 154 нові торгово-обмежувальні заходи. Ці заходи включали встановлення нових імпортних або експортних тарифів або збільшення цих тарифів, введення заборони на імпорт або кількісних обмежень, встановлення більш складних митних процедур, тимчасове або постійне введення імпортних або експортних мит тощо [8]. Поряд з цим, за той же період, члени СОТ ввели в дію 132 заходи, спрямованих на сприяння торгівлі. Приклади таких заходів включають в себе усунення або зниження імпортних або експортних тарифів, спрощення митних процедур, тимчасове або постійне усунення імпортних або експортних мит, ліквідацію кількісних обмежень імпорту або експорту [8].

1. Генеральна угода з тарифів і торгівлі 1994 року: Міжнародний офіційний документ від 15.04.1994 р. URL: http:// zakon.nau.ua/doc/?code=981_003

2. Гребельник, О. П. Митне регулювання зовнішньоекономічної діяльності [Текст] : підруч. [для студ. вищ. навч. закл.]. К.: Центр навчальної літератури, 2005. 696 с.

3. Мартинюк, В. П. Митна система та економічна безпека держави: теорія і методологія [Текст] : монографія. Тернопіль: Астон, 2010. 256 с.

4. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: http:// www.ukrstat.gov.ua/

5. Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України. URL: http://me.kmu.gov.ua/

6. Про захисту внутрішнього ринку та забезпечення конкурентоспроможності вітчизняного товаровиробника: Аналітична довідка Національної тристоронньої соціально-економічної ради. URL: http://www.ntser.gov.ua

7. Про митний тариф України: Закон України No 2371-III від 05.04.2001 р. (з наступними змінами і доповненнями): за станом на 01.03 2012 р. URL: http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1087.721.0

8. Про ратифікацію Протоколу про вступ України до СОТ: закон України No250-VI від 10.04.2008 р. URL: http://zakon.nau.ua/doc/? code=250-17

9. Науменко В.П. Митне регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні. URL: http://readbookz.com/pbooks/book¬15/ua/chapter¬888/

10. Стирнік Г.А., Базилюк Я.В. Сучасні тенденції реалізації митної політики України. URL: http://old.niss.gov.ua/MONITOR/Juni/3.htm

E-mail: natnik2006@meta.ua

УДК 339.13.017

Топольницька Т.Б.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри теорії економіки та управління,
Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

ФОРМУВАННЯ ІМІДЖУ ПІДПРИЄМСТВА НА ЗОВНІШНІХ РИНКАХ

У статті розглянуто та обґрунтовано доцільність створення іміджу підприємства для здійснення ефективної діяльності на зовнішніх ринках. У процесі дослідження імідж підприємства на зовнішніх ринках запропоновано розглядати з позиції об'єкта управління. Особливу увагу приділено вивченню особливостей та практичним аспектам формування іміджу підприємства на зовнішніх ринках. Визначено послідовні етапи та основні інструменти процесу створення позитивного іміджу підприємства на міжнародних ринках.

Ключові слова: *імідж, формування іміджу, зовнішні ринки, задачі іміджу, позитивний імідж, негативний імідж, бренд.*

ФОРМИРОВАНИЕ ИМИДЖА ПРЕДПРИЯТИЯ НА ВНЕШНИХ РЫНКАХ

Топольницкая Т.Б.

В статье рассмотрена и обоснована целесообразность создания имиджа предприятия для осуществления эффективной деятельности на внешних рынках. В процессе исследования имидж предприятия на внешних рынках предложено рассматривать с позиции объекта управления. Особое внимание уделено изучению особенностей и практическим аспектам формирования имиджа предприятия на внешних рынках. Определены последовательные этапы и основные инструменты процесса создания положительного имиджа предприятия на международных рынках.

Ключевые слова: *имидж, формирование имиджа, внешние рынки, задачи имиджа, позитивный имидж, негативный имидж, брэнд.*

FORMATION OF IMAGE OF THE COMPANY ON FOREIGN MARKETS

Topolnytska T.

The expediency of the creation of the company's image for efficient activity in foreign markets has been reviewed and substantiated in the article. In the study process, the image of the company in foreign markets is proposed to be viewed from the position of the controlled object. Particular attention is paid to the study of the peculiarities and practical aspects of forming an image of the company in foreign markets. The successive stages and basic tools of creation of the positive image of the company in the international markets have been defined.

Keywords: *image, formation of image, foreign markets, image tasks, positive image, negative image, brand.*

Постановка проблеми. Досить часто єдиним шляхом збільшення обсягу продажів для підприємств є вихід на міжнародні ринки. Коли зростання обсягу реалізованої продукції на внутрішньому ринку практично зупинилося, розвиток бізнесу в інших країнах може відкрити додаткові можливості, такі, як наявність більш платоспроможних споживачів, менша конкуренція між продавцями чи більший попит на конкретну продукцію або послугу. Також перевагою виходу бізнесу за кордони власної країни є те, що діяльність підприємства, яка представлена більше, ніж в одній країні, не буде залежати від ефективності функціонування економіки тільки однієї країни.

Передумовою розвитку та успішного функціонування підприємства як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках є створення його іміджу. Він є важливим інструментом для покращення загального потенціалу зростання підприємства, залучення більшої кількості клієнтів, і як наслідок, збільшення прибутку – досягнення однієї з основних цілей підприємства. Тому, розпочавши експансію на міжнародні ринки та прагнучи збільшити ріст поточного бізнесу, важливим стає формування іміджу підприємства.

Необхідність дослідження процесу формування іміджу підприємства зумовлена розумінням того, що імідж є реальним управлінським ресурсом, який істотною мірою впливає на успішність економічних і соціальних позицій підприємства при виході на міжнародні ринки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанню формування іміджу підприємств у науковій літературі присвячена велика кількість праць вітчизняних та зарубіжних вчених, серед яких: С. Афанасьєв, О. Булгакова, Т. Гарбет, Е. Гоффман, Б. Джи, В. Кравченко, Є. Маслова, В. Никифоренко, Я. Приходченко, І. Химич, Ю. Ясінська та інші. Однак, незважаючи на значні досягнення в теорії та практиці дослідження формування, удосконалення та вирішення завдань стосовно іміджу підприємств, мало розробленими залишаються питання формування позитивного іміджу вітчизняних підприємств, які мають намір працювати на світовому ринку, адже цей процес вимагає врахування певних економічних, політичних, соціальних та культурних особливостей.

Мета статті. Мета статті – вивчення особливостей процесу формування іміджу підприємства на зовнішніх ринках – реалізується через вирішення таких завдань: визначення сутності поняття «імідж підприємства»; дослідження й аналіз послідовних етапів створення та коригування іміджу підприємства на міжнародних ринках.

Виклад основного матеріалу дослідження. Імідж підприємства може формуватися двома способами: цілеспрямовано – шляхом поетапної роботи підприємства чи відповідних організацій на замовлення самого підприємства, або стихійно – без будь-яких дій підприємства, внаслідок його звичайної діяльності. У другому випадку сформований імідж може бути неадекватним та несприятливим для самого підприємства. На зовнішніх ринках процес виправлення негативного іміджу є надто складним та затратним. Крім того, немає жодної гарантії, що необхідного результату буде досягнуто.

Загалом існує проблема сутнісних відмінностей у визначенні поняття «імідж» у сучасній економічній літературі. Єдиного визначення іміджу немає, кожен з дослідників розкриває певну сторону цього поняття. Однак, серед безлічі дефініцій більшість науковців сходяться на тому, що дане поняття є об'єктом управління, який легко піддається змінам, легко сприймає зовнішній вплив.

Відомий науковець Б. Джи у своїй книзі «Імідж фірми. Планування, формування, просування» говорить про те, що, як мінімум, є дві думки з приводу виникнення іміджу: імідж існує як даність у всіх об'єктів і з ним можна й потрібно працювати, та імідж виникає тільки в разі штучного формування образу, функціонального і керованого [1, с. 87]. Соціолог Е. Гоффман сказав, що імідж – це мистецтво керувати враженнями [2, с. 59].

Згідно з ствердженнями С. Афанасьєва [3, с. 23], вдало розроблений імідж підприємства є передумовою формування ефективних його відносин із громадськістю і гарантує стабільну та успішну його діяльність.

На думку А. Семенова та Є. Маслової, імідж – це навмисне спроектований в інтересах підприємства, що ґрунтується на особливостях діяльності, внутрішніх закономірностях, властивостях, перевагах, якостях і характеристиках, образ, який цілеспрямовано входить у свідомість (підсвідомість) цільової аудиторії, відповідає її очікуванням і вирізняє компанію від аналогічних [4, с. 87].

За словами закордонного дослідника у сфері комунікацій Т. Гарбета [5, с. 48], імідж підприємства потрібно контролювати, інакше він буде контролювати підприємство.

З погляду вітчизняних науковців В. Никифоренка та В. Кравченко, процес формування іміджу вимагає управління (планування, організації, контролю) і науково обґрунтованого підходу. Науково обґрунтована робота з управління корпоративним іміджем повинна вестися на основі моделювання іміджу [6].

Більшість науковців схиляються до думки, що імідж підприємства повинен розглядатися з позиції об'єкта управління. Саме цей аспект, на наш погляд, є фундаментом формування іміджу на зовнішніх ринках, метою якого є забезпечення створення і збереження відразу позитивного іміджу підприємства.

Не варто виходити з позиції, що в будь-якій організації завжди існує імідж незалежно від того, хто над ним працює, і чи працюють над ним взагалі. Стихійне формування іміджу не завжди дає очікуваний ефект, а цілеспрямоване, продумане створення уяви про підприємство сприяє досягненню позитивних результатів.

Переваги позитивного іміджу очевидні. Однак позитивна популярність не з'являється, якщо не сприяти її створенню, і не існує сама по собі, якщо над цим не працювати. Особливо це стосується діяльності підприємств на іноземних ринках. Вона вимагає цілеспрямованої систематичної роботи з формування позитивного іміджу підприємства. Зважаючи на те, що формування іміджу підприємства на зовнішньому ринку є витратною справою, адже проведення міжнародних маркетингових досліджень потребує значного фінансування, недостатня увага до його формування несе за собою негативні наслідки і навіть збитки. Тому, щоб створити бажаний імідж підприємства, необхідно розглянути інструменти, які дозволять сформувати та закріпити потрібний образ підприємства у свідомості цільових мас [7].

На сучасному етапі розвитку брендів в умовах глобалізації ринку позитивний імідж стає дієвим інструментом для досягнення організацією ділового успіху і збереження його стійкої тенденції. За таких умовах імідж має виконувати певні задачі, чітке формулювання яких знаходимо у роботі [8, с. 32]:

1) підвищення престижу фірми, тому що розробка фірмового стилю свідчить про увагу фірми не тільки до питань виробництва;

2) підвищення ефективності реклами і різних заходів просування товару;

3) полегшення введення на ринок нових товарів (послуг), тому що фірмі зі сформованим іміджем легше вивести товар на ринок;

4) підвищення конкурентоспроможності фірми, тому що в умовах товарів-конкурентів однаково високої якості конкуренція ведеться на рівні іміджу фірм.

Коли підприємства намагаються розширити свою діяльність у глобальному масштабі, ці задачі не змінюються. Але існують певні особливості та відповідні вимоги, які потрібно враховувати при розробці іміджу підприємства на міжнародних ринках. Тому процес формування іміджу на зовнішніх ринках, на наш погляд, повинен складатися з імплементації таких послідовних кроків:

1. Аналіз зовнішніх ринків.

Підприємству необхідно провести дослідження, яке дозволить оцінити новий ринок, враховуючи всі можливі аспекти – економічні, політичні, технічні та соціальні. Для аналізування міжнародних ринків товарів та послуг можна скористатися інформацією торговельних департаментів країн.

На даному етапі важливо оцінити бар'єри входу на новий ринок, готовність і можливість підприємства розвиватися на міжнародному рівні, перш ніж розпочати роботу. Тому першочерговим є з'ясування відповідей на такі питання:

1) чи існує ринок продукту, який підприємство має намір експортувати або імпортувати за кордон; якщо існує, то необхідно переконатися, що даний ринок не є насиченим цим продуктом;

2) якщо є ринок і немає конкурентів, необхідно з'ясувати причину їх відсутності (наприклад, існування закону про заборону розповсюдження цього продукту в обраній країні, чи можливість придбання споживачами цього продукту в інший спосіб);

3) якщо існують конкуренти, то чим, з точки зору потенційних клієнтів, запропонований продукт буде вирізнятися.

2. Визначення стратегії розвитку.

Кампанію з розширення бізнесу за рахунок міжнародної експансії необхідно розпочинати з розробки чіткого плану висвітлення короткострокових та довгострокових цілей розвитку. Тобто, на даному етапі мають бути чітко виділені критичні бізнес-цілі. Створення іміджу без знання своїх короткострокових та довгострокових ділових цілей буде неефективним та витратним.

Підготовка міжнародного бізнес-плану є важливою на нових ринках, щоб адекватно оцінити власні потреби та визначити цілі діяльності. Внутрішня стратегія, знання про сильні та слабкі сторони бізнесу мають вирішальне значення для ефективного конкурентного аналізу. Не виключено, що знадобиться також розробка нової бізнес моделі, зміст якої з'ясується після порівняння існуючих підприємств у тій самій сфері на нових ринках.

Необхідним є також розуміння того, що стратегія та оцінка не є статичними. Так само, як сильні та слабкі сторони можуть змінюватися з часом, цілі підприємства також мають змінюватися у потрібний момент. Їх потрібно переглядати настільки часто, наскільки швидко змінюється ринок. Повторна оцінка цих елементів повинна відбуватися кілька разів на рік, щоб залишатися в курсі поточних чи майбутніх змін.

Після реалізації двох перших, підготовчих, кроків до формування іміджу підприємства на зовнішніх ринках серед великої кількості даних, що можуть допомогти з'ясувати, які ринки є найперспективнішими, найсуттєвішими будуть значення тих показників, що дадуть відповіді на важливі для прийняття остаточного рішення питання:

1) які є можливості досягнення запланованих цілей на новому ринку;

2) наскільки складним буде процес організації бізнесу на новому ринку;

3) чи буде успішним бізнес підприємства на новому ринку.

Розвиток глобальної стратегії входження підприємства на ринок вимагає більш складних та спеціалізованих досліджень міжнародних ринків. Тому багато компаній покладаються великою мірою на зовнішні джерела інформації, щоб керувати процесом прийняття рішень. Проте, аналізуючи всі дані самостійно, підприємство зможе знайти відповіді на поставлені запитання та визначити, чи є у нього потенціал для розвитку на новому ринку. Якщо відповіді на поставлені питання все ж будуть позитивними, тоді слід переходити до наступного кроку формування іміджу підприємства на міжнародних ринках.

3. Дослідження маркетингового середовища.

Необхідно чітко визначити групи, на які слід націлюватися, щоб створити ефективну маркетингову стратегію. Цільова аудиторія складається з поєднання зовнішніх та внутрішніх груп, включаючи клієнтів, партнерів, аналітиків галузі та працівників. Маркетингова стратегія має безпосередньо відповідати унікальним потребам та можливостям цільової аудиторії. Аналізуючи мотиви цільових аудиторій, підприємство формує власні конкурентні переваги.

Важливо також оцінити та вибрати способи поширення продукту за кордоном. Можна обирати різні засоби розповсюдження продукту, від відкриття іноземних філій, які належать компанії, до роботи з агентами, представниками, дистриб'юторами та створення спільних підприємств.

Перед експансією на міжнародні ринки, підприємству слід ознайомитися з місцевими законами, дізнатися, як відбувається встановлення цін та обговорення угод у нових країнах. Необхідно переконатися у тому, що продукція відповідає місцевим стандартам щодо складників та компонентів, використання хімічних речовин, утилізації товарів, належного маркування, упаковки продукції тощо.

4. Розробка бренду.

Після того, як підприємство визначилося з цільовою аудиторією та критичними бізнес-цілями, можна починати роботу над створенням бренду на нових ринках, який, ймовірно, буде відрізнятися від існуючої власної марки на внутрішньому ринку через існування культурних відмінностей. Оскільки персональний бренд підприємства визначає його імідж, важливо, щоб він був простим, зрозумілим та релевантним. За словами Давида Огілві, якого вважають «батьком реклами», бренд – це те, що залишається навіть після того, коли підприємство згорить [9].

Обираючи ім'я для свого бізнесу чи назву продукту, потрібно зважати на культурні особливості країни, в якій підприємство має намір представляти свою продукцію. Ім'я чи назва продукту має мати сенс для споживачів на нових ринках як англійською, так і місцевою мовами.

Аналогічно необхідно переглянути логотип, щоб переконатися у тому, що підприємство не використовує формулювання чи символи, які можуть не знайти розуміння споживачів на іноземному ринку. Для цього, а також для того, щоб з'ясувати чи логотип не є схожим до будь-якого іншого, який вже використовується на міжнародних ринках, підприємству потрібно здійснити додаткові дослідження.

Будь-які зміни, фізичне оновлення товару або адаптована мова, які здійснюються з метою інтеграції з місцевою мовою та захоплення локальної культури, не повинні змінювати основні цінності компанії. Потрібно зберегти ці цінності на всіх територіях, оскільки це те, з чим споживачі асоціюють і за чим ідентифікують бренд.

5. Вивчення культурних відмінностей.

Однією з основних ознак, яка робить різницю між веденням бізнесу на внутрішньому та міжнародному рівнях, є культура. Розпочинати потрібно з вивчення регіону. Власникам бізнесу важливо проаналізувати все про регіон, де живуть їхні потенційні клієнти. Розуміння споживачів відкриває потенціал для більшої конкуренції. Тому для повного розуміння ринку, який підприємство має намір завоювати, потрібно ознайомитися з місцевою культурою своєї цільової аудиторії, оскільки культурні нюанси можуть мати великий вплив на те, як розвиватиметься бізнес.

Підприємству необхідно забезпечити, щоб його бренд, логотип та сервіс були синхронізовані з локальною культурою. Має бути впевненість у тому, що підприємство пропонує саме те, на що очікують споживачі і здійснює це таким чином, що не суперечить місцевій культурі. Важливо пам'ятати, що навіть на глобальному рівні можна поєднувати ідеї та почуття, які вихо-

дять за межі культур та мов. Незалежно від того, яка країна, є єдина мета – споживач має відчувати привітність, зручність та має мати правильне розуміння продукту, який йому пропонують.

Важливо розуміти і поважати мовні, культурні, ділові відмінності на окремих територіях шляхом адаптації ефективних комунікацій до місцевих уподобань – процесу, який називається локалізацією [10]. Найкращим способом зрозуміти культурну чутливість потенційних споживачів є консультування з місцевою або міжнародною фірмою, яка займається дослідженням особливостей різних культур. Співпраця з кимось на місцевому рівні є необхідною, щоб упевнитися в тому, що обране ім'я та логотип продукту повідомляє саме те, що має намір донести до споживача, а не означає щось протилежне, що може образити потенційних клієнтів.

6. Інформування споживачів про продукт.

Після того, як підприємство визначилося з власним брендом і заклало основи формування іміджу на нових ринках, йому необхідно розпочати рекламну діяльність для того, щоб збільшувати кількість лояльних клієнтів і генерувати продажі. Ключові повідомлення стануть найважливішою інформацією, яку підприємство може донести до споживачів після знайомства з його брендом. Тому наступні кроки у напрямку зміцнення іміджу підприємства на міжнародних ринках полягають у різних способах донесення ключових повідомлень до споживача, а саме:

1) піар-кампанія, за допомогою якої відбувається розповсюдження основних повідомлень та новин компанії в онлайн-блогах, інформаційних центрах та торгових виданнях;

2) контент – щоб підвищити профіль свого бренду, підприємству потрібно буде забезпечити постійну наявність статей, публікацій в блозі та інших ресурсів, наповнених корисною інформацією для своєї цільової аудиторії;

3) соціальні мережі є цінним інструментом для обміну інформацією, що стосується галузі, взаємодії з клієнтами та впливовими фахівцями галузі; вагома присутність соціальних мереж може суттєво збільшити трафік веб-сайту та покращити імідж підприємства як за допомогою існуючих, так і нових клієнтів;

4) пошукова оптимізація – це тактика, яка покращує рейтинг компанії в популярних пошукових системах; щоб вплинути на свої цільові аудиторії, потрібно добре оцінити ключові слова та фрази, збільшити обсяг трафіку на веб-сайт компанії та інші цифрові активи.

Висновки. Культурні, соціальні, правові та економічні відмінності стають справжнім викликом для власників бізнесу, які мають намір розширити свою діяльність за межами власної країни. Тому цілеспрямоване формування іміджу підприємства має розпочинатися ще до його виходу на зарубіжний ринок. Правильно сформований імідж підприємства дасть змогу контролювати сприйняття його діяльності суспільством і клієнтами, зміцнить конкурентні позиції, збільшить його популярність та сприятиме успішній діяльності, що позитивно вплине на обсяг продажів і полегшить впізнаваність продукції підприємства на нових міжнародних ринках.

Процес формування позивного іміджу підприємства є необхідною передумовою успішного його функціонування на зовнішніх ринках. Для цього підприємству необхідно: дотримуватись розробленої стратегії розвитку; оновити власний бренд відповідно до вимог нових ринків; скерувати зусилля на підтримку позитивного іміджу та репутації.

Імідж підприємства виступає як один з інструментів досягнення стратегічних цілей, які стосуються основних напрямків його діяльності на міжнародних ринках та орієнтовані на перспективу. До основних інструментів маркетингових комунікацій належать: реклама, пропаганда, паблік рілейшнз, директ-маркетинг, стимулювання збуту. Кожна із складових системи має свої особливості, усі вони доповнюють одна одну, тому потребують подальших ґрунтовних досліджень.

1. Джи Б. Имидж фирмы. Планирование, формирование, продвижение. СПб.: Питер, 2000. 224 с.

2. Химич І.Г. Імідж як важливий показник діяльності підприємства у сучасних умовах розвитку корпоративної культури. Економіка та держава. 2009. №9. С. 59-61.

3. Афанасьев С.В. Формирование корпоративного имиджа как основная составляющая PR стратеги. Барнаул, 2003. 26 с.

4. Семенов А.К., Маслова Е.Л. Психология и этика менеджмента и бизнеса. М.: Информационно-внедренческий центр «Маркетинг», 1999. 200 с.

5. Приходченко Я.В. Іміджелогія. Донецьк : ДонНУЕТ, 2011. 49 с.

6. Никифоренко В., Кравченко В. Роль іміджу в створенні конкурентних переваг підприємства. URL: http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/.pdf

7. Ясінська Ю.Р. Імідж підприємства: визначення, структура, особливості формування. Вісник Львівської комерційної академії. Серія економічна. 2015. Вип. 48. С. 98-103. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vlca_ekon_2015_48_19.

8. Булгакова О.В. Бренд-імідж підприємства на споживчому ринку. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. Випуск 13. Частина 1. 2017. С. 31-36.

9. Chovanová, H., Korshunov, A., Babčanová, D. (2015) Impact of Brand on Consumer Behavior. Procedia Economics and Finance 34 (2015) 615-621.

10. Azuayi, R. (2016) International Branding Strategies of Global Companies: A Case Study of Sony Ericson. Arabian J Bus Manag Review S2: 008.

E-mail: rtcb@ukr.net
E-mail: chrt50_32@ukr.net

УДК 658.8 (075.8)

Шапран Є.М.
доктор технічних наук, професор, завідувач кафедри комерційної, торговельної та підприємницької діяльності, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»

Шапран О.Є.
кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки та маркетингу, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»

Соснов І.І.
кандидат технічних наук, доцент, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»

ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ МІЖНАРОДНИХ ТОРГОВИХ ПІДПРИЄМСТВНА ОСНОВІ ТЕОРІЇ НЕЧІТКИХ СИСТЕМ

У статті запропоновано системний підхід підвищення ефективності маркетингової діяльності міжнародних торгових підприємств на основі реалізації методів ідентифікації, прогнозування, прийняття управлінських рішень в умовах невизначеності з використанням теорії нейронних мереж і нечітких систем. Основним завданням в умовах неповної інформації є оцінка стану комплексу маркетингу економічних суб'єктів з метою виявлення проблем і перспективних напрямків ухвалення управлінських рішень. Проведено наукове обґрунтування матричного метода визначення інтегрованого показника оцінки ефективності маркетингової діяльності.

Ключові слова: *маркетинг, торгове підприємство, нечітка система, ефективність, інтегрований показник.*

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МЕЖДУНАРОДНЫХ ТОРГОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ НА ОСНОВЕ ТЕОРИИ НЕЧЕТКИХ СИСТЕМ

Шапран Е.Н., Шапран Е.Е., Соснов И.И.

В статье предложен системный подход повышения эффективности маркетинговой деятельности международных торговых предприятий на основе реализации методов идентификации, прогнозирования и принятия управленческих решений в условиях неопределенности с использованием теории нейронных сетей и нечетких систем. Основной задачей в условиях неполной информации является оценка состояния комплекса маркетинга экономических субъектов с целью выявления проблем и перспективных направлений принятия управленческих решений. Проведено научное обоснование матричного метода определения интегрированного показателя оценки эффективности маркетинговой деятельности.

Ключевые слова: *маркетинг, торговое предприятие, нечеткая система, эффективность, интегральный показатель.*

INCREASING THE EFFECTIVENESS OF MARKETING ACTIVITIES OF INTERNATIONAL TRADE ENTERPRISES ON THE BASIS OF THE THEORY OF FUZZY SYSTEMS

Shapran Y., Shapran O., Sosnov I.

The article suggests a systematic approach to increasing the effectiveness of marketing activities of international trade enterprises on the basis of the implementation of methods for identification, forecasting and making managerial decisions in conditions of uncertainty with the use of neural networks and fuzzy systems. The main task in incomplete information is to assess the state of the marketing complex of economic entities in order to identify problems and promising directions for the adoption of management decisions. The scientific substantiation of the matrix method for determining the integrated indicator of the effectiveness of marketing activities has been carried out.

Keywords: *marketing, trading enterprise, fuzzy system, efficiency, integral indicator.*

Постановка проблеми. Розвиток економічної системи України потребує вирішення нагальних завдань, особливо прогнозування ефективності маркетингової діяльності міжнародних торгових підприємств, оскільки наша держава активізує процеси Євроінтеграції. При цьому основним завданням є оцінка стану комплексу маркетингу економічних суб'єктів в умовах неповної інформації з метою виявлення проблем і перспективних напрямків ухвалення управлінських рішень.

Слід відзначити, що наразі небагато наукових праць закордонних і вітчизняних вчених присвячені розробці теорії економічного аналізу функціонування

підприємств в умовах суттєвої невизначеності маркетингового середовища. Актуальність цього питання підтверджується ще й тим, що від дієвої ідентифікації поточного стану суб'єктів господарювання залежить розробка комплексу методів і рекомендацій, спрямованих на попередження несприятливих сценаріїв їх міжнародної діяльності. Особливо це стосується аналізу ефективності маркетингової діяльності міжнародних торгових підприємств, зокрема ідентифікації їх реального стану у часовому вимірі, встановлення основних факторів, що викликали ці зміни, та розробки пропозицій щодо його поліпшення.

Вирішення вказаних проблем у стислі строки допоможе вивести українські суб'єкти ринкових відносин на сучасний рівень економічної культури, зробити їх об'єктами всебічного наукового дослідження з використанням передових економіко-математичних методів оцінки їх діяльності. При цьому недостатньо використовувати прості моделі бухгалтерського обліку, оскільки на світову економічну систему впливає ринкове середовище з численними кон'юнктурними впливами. Крім того, ринкова невизначеність взагалі обмежує можливість використання для аналізу економічної діяльності підприємств класичних методів теорії ймовірності та математичної статистики. Як наслідок, фахівці, відмовившись від класичних підходів, вимушені використовувати для аналізу експертні, мінімаксні та інші детерміністські підходи, які теж не в змозі враховувати невизначеність функціонування економічних систем у повному обсязі.

Отже, вдосконалення методів підвищення ефективності маркетингової діяльності міжнародних торгових підприємств на основі теорії нечітких систем є актуальним науково-практичним завданням, яке потребує відповідного рішення.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Основи концепції вдосконалення методів підвищення ефективності маркетингової діяльності підприємств були закладені закордонними та вітчизняними науковцями – Ф. Котлером, П. Друкером, Т. Левітом, Є. П. Голубковим, Р. А. Фатхутдіновим, Л. І. Цигічко, Г. В. Савицькою, Р. Б. Ноздрьовою, Є. В. Крикавським, С. С. Гаркавенко, Л. С. Шевченко та інших [1-3]. Але, незважаючи на численні концепції маркетингових досліджень, наразі не досягнуто однозначності у визначенні напрямків їх подальшого вдосконалення.

Проблему кількісної оцінки ефективності комплексу маркетингу було також досліджено в наукових працях Т. Амблера, І. Гросса, П. Дойля, В. Кларка, Ж. Ж. Ламбена та інших [4; 5]. Наразі вона дискутується в роботах вітчизняних науковців Ю. І. Лернера, А. І. Яковлева, С. С. Гаркавенко, П. А. Орлова, Т. М. Скоробогатової, О. О. Шелухіної, О. Є. Шапран та інших [6; 7]. Але поки що не запроваджено універсальної методики оцінки ефективності маркетингу в умовах невизначеності для підприємств різної галузевої приналежності, оскільки здебільшого використовуються детерміновані методи досліджень.

Значне поліпшення достовірності та дієвості методів оцінки економічної ефективності діяльності підприємств може забезпечити теорія нечітких систем, яка запропонована у фундаментальних працях Л. Заде. Починаючи з кінця 70-х років ця теорія почала використовуватися за кордом для рішення реальних фінансових задач Х. Лафуенте, Х. Алухі, А. Є. Алтуніним та іншими [8; 9]. В Україні цей напрямок досліджень почав активно розвиватися починаючи з 2000 року. Але, незважаючи на те, що вже створені передумови для моделювання економічних систем з використанням теорії нечітких множин, наразі ще недостатньо висвітлені методи оцінки ефективності маркетингової діяльності підприємств, особливо в міжнародній торгівлі.

Мета статті. Метою даної статті є розробка матричного методу аналізу агрегованих даних на основі нечіткого класифікатора, який дозволяє переходити від кількісних і якісних значень показників комплексу маркетингу до інтегрального показника оцінки ефективності маркетингової діяльності міжнародних торгових підприємств.

Виклад основного матеріалу. Основною метою оцінки ефективності маркетингової діяльності міжнародного торгового підприємства є визначення заходів, спрямованих на підвищення дієвості всіх складових елементів комплексу маркетингу та визначення способів їх реалізації. Необхідно також вирішити такі питання: сформувати завдання діагностики, визначити джерела інформації, способи оцінки їх вірогідності та послідовність проведення аналізу. Розроблена методика має здійснюватися з використанням принципів системності, об'єктивності, дієвості та порівнянності за часом. Тому значна увага була приділена вибору сукупності показників, які найбільш адекватно враховують специфіку комплексу маркетингу міжнародного торгового підприємства. Кожен з них повинен враховувати кількісну і якісну характеристику певної сторони маркетингової діяльності, мати властивості звідності, подільності та пов'язаності з іншими показниками, але не дублювати їх.

Таблиця 1. Система показників оцінки ефективності маркетингової діяльності торгового підприємства

Позначення показників Xi	Найменування показників	Складова комплексу маркетингу
X1	Конкурентоспроможність марочного товару	Товарна
X2	Обґрунтованість рівня роздрібних цін	Цінова
X3	Частка ринку продажу марочного товару	Збутова
X4	Дієвість заходів щодо стимулювання збуту	
X5	Рівень рекламного забезпечення	Комунікаційна
X6	Оцінка ефективності PR-акцій	

Слід зауважити, що з метою стислого викладу методики в якості прикладу була використана обмежена кількість показників (табл.1), оскільки при необхідності їх легко розширити без зміни алгоритму оцінки ефективності маркетингової діяльності міжнародного торгового підприємства. Крім того були враховані дослідження щодо їх вибору, запропоновані в роботі [10].

Насамперед це стосується поєднання показників X_i в декілька груп, кожна з яких дозволяє оцінити стан і рівень реалізації функцій товарної, цінової, збутової та комунікаційної політики торгового підприємства. Для зручності встановлення погодженості думок експертів щодо ступеня їх вагомості або темпів зміни прийнято, що показники X_I змінюються у відносному діапазоні [0-1] (0-100%). Крім того, із-за складності їх об'єктивної оцінки, обмеженою кількістю експертів, вони будуть мати відхилення від фактичних значень, тобто розташовувались в нечітких інтервалах їх зміни $M \in [0,1]$.

Як відомо [10], достатньо якісне параметричне представлення нечіткого інтервалу з напівнеперервними функціями приналежності $\mu\ (X_I)$ можна задати за допомогою чотирьох параметрів у такій спосіб:

$$\mu(X_i) = \begin{cases} L\left(\dfrac{m - X_i}{\alpha}\right), \text{ якщо } X_i \le m; \\ 1, \text{ якщо } m \le X_i \le n; \\ R\left(\dfrac{X_i - n}{\beta}\right), \text{ якщо } X_i \ge n, \end{cases} \quad (1)$$

де m, n – нижнє і верхнє модальне значення нечіткого інтервалу $M \in [0,1]$;

α, β – лівий і правий коефіцієнти розбіжності;

L, R – спадаюча і зростаюча напівнеперервні функції приналежності параметрів X_i до нечіткого інтервалу $M \in [0,1]$.

Слід зауважити, що функції приналежності відповідають умовам:

$$\lim_{x \to +\infty} \mu(x_i) \in [0,1], \qquad \lim_{x \to -\infty} \mu(x_i) \in [0,1].$$

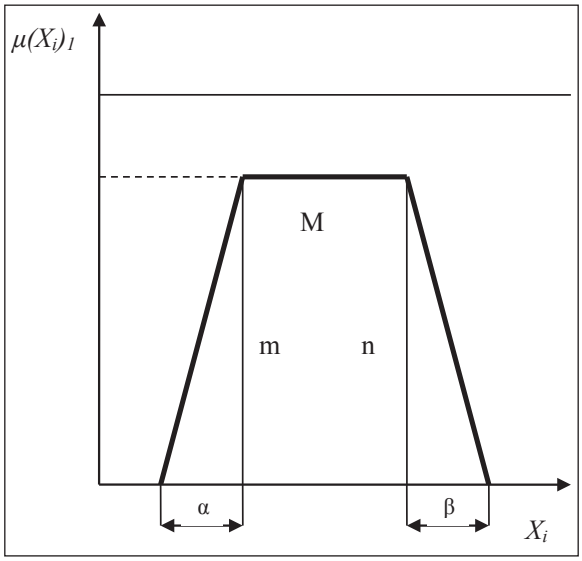

Рис. 1. Функція приналежності трапецевидної форми

Таким чином, нечіткий інтервал зміни значень x_i пропонується задавати функціоналом M (m, n, α, β). Тоді функція приналежності μ (x_i) матиме вид, наведений на рис.1.

Отже, методика оцінки ефективності маркетингової діяльності міжнародних торгових підприємств на основі теорії нечітких систем полягає в наступному:

1. Експерти фіксують кількісні оцінки показників X_i комплексу маркетингу.

2. Для кожного показника X_i синтезується лінгвістична заміна у вигляді темп-множини їх значень. Наприклад, «Рівень показника X_i» можна задати такою темп-множиною [дуже низький, низький, середній, високий, дуже високий].

3. Потім експерти кожному значенню лінгвістичної змінної ідентифікують трапецевидну функцію приналежності μ (X_i) показників комплексу маркетингу (рис. 2).

Верхнє значення відповідає цілковитій упевненості експерта в об'єктивності своєї оцінки, а нижче – тому факту, що жодне інше значення з інтервалу [0, 1] не потрапить у вибрану нечітку підмножину.

З метою спрощення опису трапецевидних функцій приналежності $\mu\ (X_i)$ у подальшому вони будуть задаватися числовими множинами [a_1, a_2, a_3, a_4], наведеними на рис.2. Використання такого класифікатора передбачає введення вузлових точок, які позначають абсциси максимумів відповідних функцій приналежності. Згідно рис.2 для стандартного п'ятирівневого класифікатора параметри вузлових точок будуть мати значення [0,1; 0,3; 0,5; 0,7; 0,9].

Враховуючи вищевикладене, можна навести алгоритм оцінки ефективності маркетингової діяльності міжнародних торгових підприємств на основі теорії нечітких систем. Він включає такі етапи:

1. Введемо лінгвістичну змінну G_j (j=[1…5]) нечіткої множини оцінки ефективності маркетингової діяльності торгового підприємства на такій терм-множині її значень:

G_1 – «дуже низька ефективність»; G_2 – «низька ефективність»;

G_3 – «середня ефективність»; G_4 – «висока ефективність»;

G_5 – «дуже висока ефективність»;

Крім цього введемо показник стану торгового підприємства g_j, який є носієм нечіткої множини G_j і приймає значення $0 \le g_j \le 1$.

2. Для вибраних у табл.1 показників оцінки ефективності маркетингової діяльності торгового підприєм-

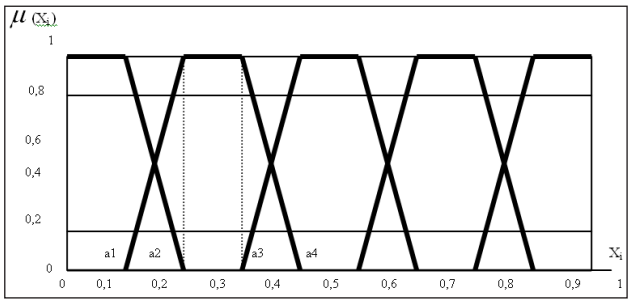

Рис. 2. Приклад представлення функції приналежності показників комплексу маркетингу до нечітких інтервалів

ства X_i введемо лінгвістичну змінну B_j «Рівень показника X_i », яка визначається на такій терм-множині її значень: B_1 – «дуже низький»; B_2 – «низький»; B_3 – «середній»; B_4 – «високий»; B_5 – «дуже високий».

3. Встановимо рівні значущості r_i кожного показника X_i комплексу маркетингу. Для цього експерти повинні розташувати всі показники X_i у порядку зниження їх значущості так, щоб виконувалось правило

$$r_1 \geq r_2 \geq ...r_n, \quad (2)$$

де $n = 6$ – кількість показників X_i згідно табл.1.

Як правило, рівні значущості ri доцільно розраховувати за формулою Фішберна [15]:

$$r_i = \frac{2(N - i + 1)}{(N + 1)N}. \quad (3)$$

Отримана оцінка буде відповідати максимуму ентропії наявної інформації щодо невизначеності параметрів об'єкта дослідження, тобто дозволяє виби-

Таблиця 2. Класифікатор оцінки ефективності маркетингової діяльності торгового підприємства

Інтервал значень, g_i	Позначення параметрів	Ступінь оціночної впевненості (функція приналежності)
$0 \leq g \leq 0{,}15$	G_5	1
$0{,}15 < g < 0{,}25$	G_5	μ_5 =10 x (0,25 – g)
	G_4	1 - $\mu_5 = \mu_4$
$0{,}25 \leq g \leq 0{,}35$	G_4	1
$0{,}35 < g < 0{,}45$	G_4	μ_4 =10 x (0,45 – g)
	G_3	1 - $\mu_4 = \mu_3$
$0{,}45 \leq g \leq 0{,}55$	G_3	1
$0{,}55 < g < 0{,}65$	G_3	μ_3 =10 x (0,65 – g)
	G_2	1 - $\mu_3 = \mu_2$
$0{,}65 \leq g \leq 0{,}75$	G_2	1
$0{,}75 < g < 0{,}85$	G_2	μ_2 =10 x (0,85 - g)
	G_1	1 - $\mu_2 = \mu_1$
$0{,}85 \leq g \leq 1{,}0$	G_1	1

Таблиця 3. Класифікація поточних значень показників X_i

Позначення показників Xi	Значення лінгвістичної змінної показників маркетингової діяльності Bj				
	Дуже низький рівень	Низький рівень	Середній рівень	Високий рівень	Дуже високий рівень
X_1	$\alpha_{111}, \alpha_{112}, \alpha_{113}, \alpha_{114}$	$\alpha_{121}, \alpha_{122}, \alpha_{123}, \alpha_{124}$	$\alpha_{131}, \alpha_{132}, \alpha_{133}, \alpha_{134}$	$\alpha_{141}, \alpha_{142}, \alpha_{143}, \alpha_{144}$	$\alpha_{151}, \alpha_{152}, \alpha_{153}, \alpha_{154}$
…	…	…	…	…	…
X_i	$\alpha_{i11}, \alpha_{i12}, \alpha_{i13}, \alpha_{i14}$	…	…	…	$\alpha_{i51}, \alpha_{i52}, \alpha_{i53}, \alpha_{i54}$
…	…	…	…	…	…
X_6	$\alpha_{611}, \alpha_{612}, \alpha_{613}, \alpha_{614}$	…	…	…	$\alpha_{651}, \alpha_{652}, \alpha_{653}, \alpha_{654}$

Таблиця 4. Матриця рівнів λ_{ij} приналежності X_i нечітким множинам B_j

Позначення показників X_i згідно табл. 1	Розраховані рівні значущості r_i за формулою (3)	Результат розпізнавання приналежності показників X_i нечітким множинам B_j				
		B_1	B_2	B_3	B_4	B_5
X_1	r_1	λ_{11}	λ_{12}	λ_{13}	λ_{14}	λ_{15}
…	…	…	…	…	…	…
X_i	r_i	λ_{i1}	λ_{i2}	λ_{i3}	λ_{i4}	λ_{i5}
…	…	…	…	…	…	…
X_6	r_6	λ_{61}	λ_{62}	λ_{63}	λ_{64}	λ_{65}
Вузлові значення класифікатора q_j		0,1	0,3	0,5	0,7	0,9

Таблиця 5. Поточні значення показників X_i маркетингової діяльності торгового підприємства

Позначення показників X_i згідно табл. 1	Значення показників X_{i1} у базовому періоді 1	Значення показників X_{i2} у досліджуваному періоді 2
X_1	X_{11}	X_{12}
…	…	…
X_i	X_{i1}	X_{i2}
…	…	…
X_6	X_{61}	X_{62}

Таблиця 6. Матриця рівнів λ^1_{ij} і λ^2_{ij} приналежності X_i нечітким множинам B_j у базовому 1 та досліджуваному 2 періодах

Позначення показників X_i у табл. 1	Розраховані рівні значущості r_i за формулою (3)	Результат розпізнавання приналежності показників X_i нечітким множинам B_j					
		Базовий період 1			Досліджуваний період 2		
		B_1	…	B_5	B_1	…	B_5
X_1	r_1	λ^1_{11}	...	λ^1_{15}	λ^2_{11}	...	λ^2_{15}
…	...	...	...	...	...	...	...
X_i	r_i	λ^1_{i1}	...	λ^1_{i5}	λ^2_{i1}	...	λ^2_{i5}
…	...	...	...	...	...	...	...
X_6	r_6	λ^1_{61}	...	λ^1_{65}	λ^2_{61}	...	λ^2_{65}
Вузлові значення класифікатора q_j		0,1	…	0,9	0,1	…	0,9

рати найкращі оціночні рішення в найгіршому інформаційному середовищі.

4. Встановимо класифікатор поточного значення g_j лінгвістичної змінної G_j нечіткої множини оцінки ефективності маркетингової діяльності торгового підприємства як її розподіл на нечіткі підмножини згідно стандартного п'ятирівневого представлення функції приналежності, наведеної на рис. 2. При цьому вузловими точками розподілу будуть числа g_j = [0,1; 0,3; 0,5; 0,7; 0,9], а сам класифікатор поточного значення g_j лінгвістичної змінної G_j зведено у табл. 2.

5. Сформуємо набір класифікаторів поточних значень показників X_i оцінки ефективності маркетингової діяльності торгового підприємства як критерій розбиття всієї множини їх значень на нечіткі підмножини виду B_j у вигляді трапецевидних функцій приналежності (рис.2), які описуються числовими множинами виду α_{1ij} , α_{2ij} , α_{3ij} , α_{4ij} при $i = 1…6$, $j = 1…5$.

Наприклад, для класифікації рівня параметра X3 (частка ринку продажу марочного товару, табл. 1) експерт вибрав наступні інтервали:

$\alpha_{311}… \alpha_{314}$ = [0; 0; 0,05; 0,1], $\alpha_{321}… \alpha_{324}$ = [0,05; 0,1; 0,15; 0,2],

$\alpha_{331}… \alpha_{334}$ = [0,15; 0,2; 0,25; 0,3], $\alpha_{341}… \alpha_{344}$ = [0,25; 0,3; 0,35; 0,4],

$\alpha_{351}… \alpha_{354}$ = [0,35; 0,4; 0,45; 0,5], оскільки він вважав «дуже високим рівнем» зміну частки ринку продажу марочних товарів на 45-50%.

6. Проведемо розпізнавання поточних значень параметрів X_i за критеріями табл. 3, тобто встановимо приналежність їх поточних значень тому чи іншому інтервалу нечіткої множини B_j.

В результаті цієї процедури формується результуюча матриця для визначення інтегрального показника оцінки ефективності маркетингової діяльності торгового підприємства у вигляді табл. 4.

7. Для розрахунку інтегрального показника оцінки ефективності маркетингової діяльності торгового підприємства R_e достатньо провести подвійну згортку даних отриманої матриці (табл. 4) згідно такої формули:

$$R_e = \sum_{j=1}^{5} q_j \sum_{i=1}^{6} r_i \lambda_{ij} \ , \qquad (4)$$

де q_j = 0.9–0.2 (j-1);

λ_{ij} – рівні приналежності параметрів X_i нечіткій множині B_j , визначені у таб.4;

r_i – розраховані рівні значущості показників X_i за формулою (3).

Слід зауважити, що внутрішнє підсумування виконується згідно значень показників λ_{ij}, а зовнішнє – за даними вузлових точок п'ятирівневого класифікатора q_j .

8. Як результат проведеної оцінки ефективності маркетингової діяльності торгового підприємства формуються дві таблиці. Перша з них (табл. 5) характеризує динаміку зміни показників X_i за досліджувані періоди.

У табл. 6 за аналогією з табл. 4 зведені результати розпізнавання поточних значень параметрів $X_i = [X_1 ,…, X_6]$ за критеріями табл. 3.

Таким чином, встановлена приналежність параметрів $X_i = [X_1 ,…, X_6]$ тому чи іншому інтервалу нечіткої множини B_j (табл. 3) у базовому та досліджуваному періодах згідно формули (4).

Перевіряючи розраховані за формулою (4) інтегральні показники R^1_e та R^2_e базового та досліджуваного періодів, можна зробити висновок щодо зміни ефективності маркетингової діяльності торгового підприємства.

Висновки. Уданій роботі з метою поліпшення достовірності дієвості та якості економічних методів оцінки ефективності маркетингової діяльності підприємств був запропонований матричний метод аналізу агрегованих даних на основі нечітких множин опису класифікатора, який дозволяє переходити від кількісних і якісних значень показників комплексу маркетингу до інтегрального показника оцінки ефективності маркетингової діяльності торгових підприємств.

Показано, що інтегральний показник доцільно визначати як усереднений по всім значенням прийнятих показників комплексу маркетингу та їх якісними рівнями. Тобто отриманий результат є лінгвістичним описом рівня ефективності маркетингової діяльності торгового підприємства, який враховує ступінь упевненості експертів у такому розпізнаванні.

1. Kotler P. Marketing-Management: Analysis, Planning, Implementation and Control.-Englewood Cliffs, N.Y: Prentice Hall, 1994. 680 p.

2. Charchill G.A. Marketing Research. Technological. Foundations. Chicago: The Dryden Press, 1991. 454 p.

3. Drucker P. Management: Tasks, Responsibilities, Practices. N.Y.: Harper & Row", 1973. 214 p.

4. Амблер Т. Маркетинг и финансовый результат: Новые метрики богатства корпораций: Перев. с англ. М.: Финансы и статистика, 2005. 247 с.

5. Заде Л.А. Понятие лингвистической переменной и его применение к принятию приближенных решений. М.: Мир, 1976. 165 с.

6. Ламбен Ж.-Ж. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива: Пер.с фр. СПб.: Наука, 1996. 402 с.

7. Лернер Ю.И., Мищенко В.А., Гаврись А.Н. Выбор оптимальных решений в условиях неопределенности и кризисных ситуаций. Том 1.: Монография. Харьков.: «Мадрид», 2013. 880 с.

8. Алтунин А.Е., Семухин М.В. Модели и алгоритмы принятия решений в нечетких условиях. Тюмень: Из-во Тюменского гос.университета. 2000. 352 с.

9. Круглов В.В., Дли М.И., Голупов Р.Ю. Нечеткая логика и искусственная нейронные сети: Учебное пособие. М.: Редакция физ.мат.лит., 2001. 244 с.

10. Шапран О.Є. Дослідження процесів діагностикі маркетингової діяльності підприємства. Менеджер. Вісник Донецького державного університету управління. 2007. №2(40). С. 185-191.

E-mail: ktpd343@gmail.com

НАЦІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 339.562

Бабець І.Г.
доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри міжнародних економічних відносин,
Запорізький інститут економіки та інформаційних технологій

ДЕРЖАВНА ПОЛІТИКА ІМПОРТОЗАМІЩЕННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЗМІЦНЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

У статті окреслені сутнісні характеристики державної політики імпортозаміщення як основи створення сприятливого інституціонального середовища для вітчизняних виробників товарів, які аналогічні імпортованим. Визначено ключові параметри, покращення яких в межах державної політики імпортозаміщення позитивно вплине на стан виробничої та зовнішньоекономічної складових безпеки України. Доведено, що зростання індексу реального промислового виробництва та частки вітчизняних товарів у оптовому товарообороті сприятиме зміцненню виробничої безпеки. Підтверджено позитивний вплив скорочення імпорту, як результату політики імпортозаміщення, на рівень зовнішньоекономічної безпеки України. Виявлено низьку ймовірність покращення індикаторів виробничої та зовнішньоекономічної складових безпеки, зміна яких пов'язана із нарощенням вітчизняного виробництва товарів, за відсутності заходів політики імпортозаміщення.

Ключові слова: імпортозаміщення, державна політика, виробнича безпека, зовнішньоекономічна безпека.

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОЛИТИКА ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ УКРЕПЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ УКРАИНЫ

Бабец И.Г.

В статье обозначены сущностные характеристики государственной политики импортозамещения как основы создания благоприятной институциональной среды для отечественных производителей товаров, аналогичных импортным. Определены ключевые параметры, улучшение которых в рамках государственной политики импортозамещения положительно повлияет на состояние производственной и внешнеэкономической составляющих безопасности Украины. Доказано, что рост индекса реального промышленного производства и доли отечественных товаров в оптовом товарообороте способствует укреплению производственной безопасности. Подтверждено положительное влияние сокращения импорта, как результата политики импортозамещения, на уровень внешнеэкономической безопасности Украины. Выявлено низкую вероятность улучшения индикаторов производственной и внешнеэкономической составляющих безопасности, изменение которых связано с наращиванием отечественного производства товаров, при отсутствии мер политики импортозамещения.

Ключевые слова: *импортозамещение, государственная политика, производственная безопасность, внешнеэкономическая безопасность.*

STATE POLICY OF IMPORT SUBSTITUTION AS AN INSTRUMENT FOR STRENGTHENINGECONOMIC SECURITY OF UKRAINE

Babets I.

The article outlines the essential characteristics of the state policy of import substitution as the basis for creating a favorable institutional environment for domestic manufacturers of goods that are similar to the imported ones. The key parameters, the improvement of which within the framework of the state policy of import substitution will have a positive influence on the state of the industrial and foreign economic components of Ukraine's security, are determined. It is proved that the growth of the index of real industrial production and the share of domestic goods in the wholesale will help to strengthen the industrial safety. The positive effect of the reduction of imports, as a result of the policy of import substitution, on the level of foreign economic security of Ukraine has been confirmed. The low probability of improvement of indicators of industrial and foreign economic components of security, which change is connected with the increase of domestic production of goods, is detected, on the base of lack of policies of import substitution.

Keywords: *import substitution, public policy, industrial security, foreign security.*

Постановка проблеми. Позитивні зрушення в зовнішньоекономічній діяльності України після підписання угоди про поглиблену зону вільної торгівлі з ЄС, пов'язані з переорієнтацією вітчизняних експортерів з російських ринків аграрної та харчової продукції на ринки європейських країн, значною мірою нівелюються загостренням загроз для розвитку внутрішнього ринку. Поряд із збільшенням у 2017 р. обсягів зовніш-

ньої торгівлі порівняно з попереднім роком, зростання імпорту відбувалося швидшими темпами, ніж експорту, що обумовило негативне сальдо зовнішньоторговельного балансу та погіршення більшості індикаторів зовнішньоекономічної безпеки України. При цьому спостерігається скорочення вітчизняного виробництва, а також істотне зниження частки вітчизняних товарів у загальних обсягах оптового товарообороту, що призводить до зниження рівня виробничої безпеки держави.

Взаємозалежність зовнішньоекономічної та виробничої складових економічної безпеки обумовлює актуальність дослідження основних інструментів державної політики імпортозаміщення як чинника зниження зовнішніх загроз для вітчизняних виробників промислової продукції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми реалізації державної політики імпортозаміщення та її впливу на економічний розвиток досліджуються переважно в контексті галузевих структурних трансформацій господарського комплексу України: оцінюються можливості імпортозаміщення у харчовій, текстильній та хімічній промисловості, ідентифікуються загрози реалізації інституціональних інструментів у цих галузях [1], визначаються базові положення стратегії імпортозаміщення в аграрному секторі економіки [2], обгрунтовуються цільові орієнтири та напрями регулювання структурних співвідношень в економіці в межах політики імпортозаміщення [3], аналізуються основні результати реалізації державної структурної політики імпортозаміщення та окреслюються галузеві особливості імпортозалежності України [4].

При цьому, в окремих дослідженнях наголошується на неоднозначності впливу політики імпортозаміщення на економіку держави, зокрема негативних наслідках такої політики для споживачів товарів [5], нижчій ефективності імпортозамінного виробництва та перетікання більшої частини доходу і прибутку до іноземних компаній, що розгортають всередині країни виробництво власної продукції [6, с. 208]. Проте, недостатньо дослідженим залишається вплив політики імпортозаміщення на рівень економічної безпеки держави через такі основні її компоненти, як виробнича та зовнішньоекономічна.

Мета статті. Метою статті є визначення основних ефектів політики імпортозаміщення та оцінка їх впливу на рівень зовнішньоекономічної та виробничої складових економічної безпеки України.

Виклад основного матеріалу. Дія механізму державної політики імпортозаміщення спрямована на створення інституціонального середовища для діяльності вітчизняних підприємств та розвитку вітчизняного виробництва тих товарів, які ввозяться в країну з-за кордону. Відповідно, ефективними інструментами цієї політики можуть стати такі заходи та законодавчі норми, що не суперечать положенням СОТ та Угоди про асоціацію України з ЄС і, в основному, передбачають полегшення внутрішніх умов ведення бізнесу, особливо зниження податкового тиску та інвестиційні преференції виробникам імпортозамінної продукції. Отже, нарощення вітчизняного виробництва фармацевтичних препаратів, текстильних товарів, побутової хімії, харчової продукції, транспортних засобів повинно відбуватися не лише на основі використання наявних в країні внутрішніх ресурсів (природних, матеріальних, трудових), але й створення «інституціонального ресурсу» (комфортні «правила гри»), який дозволить розширити і технологічно оновити імпортозамінне виробництво вже функціонуючих підприємств та заохотить іноземних виробників налагодити виробництво товарів в Україні.

Таким чином, позитивні ефекти політики імпортозаміщення насамперед очікуються у виробничій без-

Таблиця 1. Динаміка показників виробничої безпеки України у 2010-2017 рр.

Рік	Темп росту ВВП на одного мешканця	Частка у промисловому виробництві переробної промисловості	Рентабельність операційної діяльності промислових підприємств	Індекс реального промислового виробництва, % до попереднього року	Ступінь зносу основних засобів промисловості	Частка високотехнологічної продукції у загальних обсягах реалізованої пром. продукції	Частка вітчизняних товарів у структурі оптового товарообороту	Інтегральний показник виробничої безпеки
	Нормалізовані значення індикаторів							
2010	0,987	1	0,433	1	0,775	0,906	1	0,860
2011	1	0,968	0,566	0,963	0,765	0,906	0,960	0,871
2012	0,948	0,945	0,409	0,885	0,757	0,937	0,885	0,806
2013	0,948	0,916	0,361	0,853	0,751	0,968	0,816	0,779
2014	0,885	0,939	0,193	0,802	0,695	0,968	0,729	0,710
2015	0,856	0,951	0,108	0,776	0,966	0,906	0,705	0,689
2016	0,966	0,905	0,506	0,917	1	0,937	0,669	0,809
2017	0,968	0,964	1	0,895	0,984	1	0,586	0,902
Вагові коефіцієнти	0,166	0,093	0,199	0,188	0,059	0,127	0,166	-
Коефіцієнти чутливості	**0,178**	0,099	**0,220**	**0,186**	0,065	0,140	0,107	-

Джерело: розраховано автором за даними Державної служби статистики України [10]

пеці держави. Зростання вітчизняного виробництва та створення умов для розвитку вітчизняних підприємств сприятиме зниженню таких загроз економічній безпеці, як: недостатній рівень доданої вартості у промисловому виробництві, про що свідчить частка переробної промисловості у загальних обсягах реалізованої промислової продукції (65%), яка не відповідає критеріям безпеки (70%); застаріла матеріально-технічна база і високий ступінь зношеності основних фондів (58,1% у 2016 р. при граничному значенні 35%); зниження індексу промислового виробництва по відношенню до 2010 р. з 114,3% у 2011 р. до 88% у 2015 р. і до 92,4% у 2017 р. [7], скорочення частки вітчизняних товарів у загальних обсягах оптового товарообороту (з 66,5% у 2010 р. до 44,5% у 2016 р. [8]).

Використовуючи методологію оцінювання економічної безпеки України, викладену в Методичних рекомендаціях [9], розрахуємо інтегральний показник виробничої безпеки України, доповнивши перелік індикаторів показником частки вітчизняних товарів у загальних обсягах оптового товарообороту, який дозволяє врахувати першочергові ефекти політики імпортозаміщення в промисловому виробництві. Як видно з таблиці 1, рівень виробничої безпеки України у 2017 р. підвищився, про що свідчить збільшення інтегрального показника до 0,902 порівняно з попередніми роками. Можемо припустити, що покращення стану безпеки обумовлено насамперед істотним підвищенням рівня рентабельності промислових підприємств з 4,2% у 2016 р. до 8,3% у 2017 р.

Використовуючи функціональну залежність інтегрального показника виробничої безпеки від множини індикаторів, можемо визначити вплив зміни кожного з них на рівень безпеки, розрахувавши коефіцієнт чутливості як процентну зміну функції під впливом процентної зміни аргументу. Результати розрахунків підтвердили найбільший вплив показника рентабельності операційної діяльності промислових підприємств на рівень виробничої безпеки: підвищення рентабельності на 1% забезпечує зростання інтегрального показника на 0,22% за інших рівних умов. Досить висока чутливість інтегрального показника спостерігається до зміни індексу реального промислового виробництва (Кч=0,186). У 2017 р. відбулося зниження цього показника до 100,4% порівняно з попереднім роком (102,8%), що певною мірою стримало зростання рівня виробничої безпеки.

Зменшення частки вітчизняних товарів у структурі оптового товарообороту на 1% призводить до зниження інтегрального показника виробничої безпеки на 0,107% за інших рівних умов. Враховуючи спадну динаміку зміни цього показника, можемо з ймовірністю 98% очікувати подальше його зниження до 27,1% у 2020 р. (рис. 1), якщо не будуть реалізовані заходи в межах державної політики імпортозаміщення. Реалізація оптимістичного сценарію, який характеризується не таким різким зниженням цього показника (до 40% у 2020 р.), очікується з нижчою ймовірністю.

При цьому варто зауважити, що зростання частки вітчизняної продукції в загальному товарообороті у короткостроковій перспективі за існуючих умов функціонування промислових підприємств не передбачається, оскільки ймовірність реалізації такого сценарію є низькою. Змінити спадну динаміку цього показника на зростаючу можна лише на основі удосконалення інституціонального середовища діяльності промислових підприємств. З цієї точки зору, позитивним кроком вважаємо схвалення Верховною Радою України в першому читанні проекту Закону України №7206 «Купуй українське, плати українцям», остаточне прийняття якого забезпечить преференції вітчизняним виробникам, що подаватимуть тендерні пропозиції (товари та послуги) для державних закупівель. Проте, враховуючи, що іноземні компанії є переможцями лише 1% тендерів з публічних закупівель в Україні, дія згаданого Закону може спотворити конкурентне середовище в країні та посилити корупційні ризики, а проблема нарощення вітчизняного виробництва продукції залишиться не вирішеною.

У зв'язку з цим, доповненням до норм цього Закону повинні стати такі преференції для вітчизняних підприємств, які б могли використовувати всі суб'єкти господарювання, без прив'язки їхніх оборудок до державних закупівель. Наприклад, дієвим інструментом вважаємо запровадження пільгових (знижених до 5-10%) ставок ПДВ на товари (основні продукти харчування, такі як

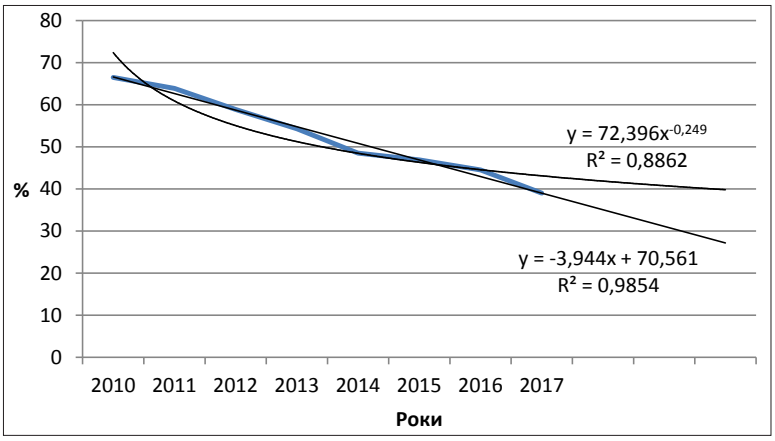

Рис. 1. Динаміка і прогноз зміни частки вітчизняних товарів у структурі оптового товарообороту у 2010-2020 рр.

Джерело: розраховано автором за даними Державної служби статистики України [10]

хліб, молочні та м'ясні продукти, мука, крупи, макаронні вироби, соки) та послуги (будівництво, ремонт, модернізація, утеплення чи перебудова споруд). Це дозволило б здешевити продукцію та послуги вітчизняних підприємств для споживачів, підвищити попит на них та забезпечити їх цінову конкурентоспроможність порівняно з іноземними товарами.

Своєю чергою, цінова привабливість вітчизняних товарів за умови їх відповідної якості сприятиме зменшенню споживання аналогічних за якістю, але дорожчих імпортних виробів, що в результаті покращить зовнішньоторговельний баланс та підвищить рівень економічної безпеки України. Отже, позитивний вплив політики імпортозаміщення на стан економічної безпеки проявляється не лише у зростанні обсягів виробництва та реалізації вітчизняних товарів, але й через зміцнення зовнішньоекономічної безпеки за рахунок скорочення імпортних поставок товарів. Проблема перевищення обсягів імпорту товарів над експортом є перманентною загрозою економічній безпеці України, яка певною мірою підсилюється загрозою зниження реального промислового виробництва.

Згідно результатів проведеного дослідження, у короткостроковому періоді відбулося зниження рівня зовнішньоекономічної безпеки України, про що свідчить зменшення інтегрального показника з 0,871 у 2016 р. до 0,818 у 2017 р. (табл. 2). Така негативна тенденція зумовлена швидшим зростанням обсягів імпорту порівняно із обсягами експорту. Так, за даними Державної служби статистики України у 2017 р. експорт українських товарів становив 43,27 млрд дол. США, імпорт – 49,6 млрд дол. Порівняно із 2016 р. експорт збільшився на 19%, імпорт – на 26,4%, а негативне сальдо зовнішньої торгівлі товарами у 2017 р. становило 6,3 млрд дол., що удвічі більше

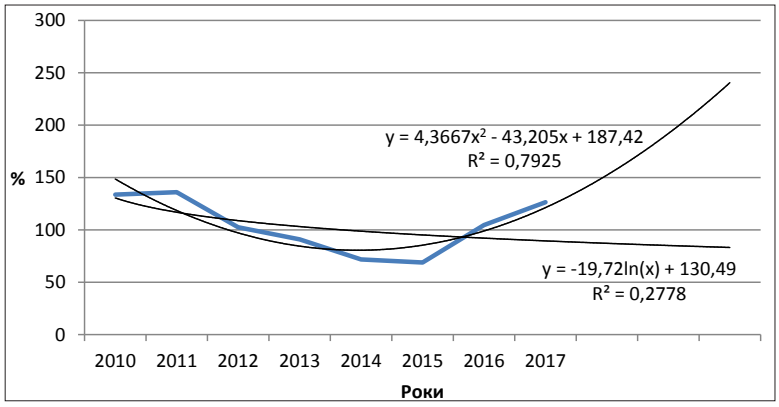

Рис. 2. Динаміка темпів зміни обсягів імпорту (% до попереднього року)

Джерело: розраховано автором за даними Державної служби статистики України [10]

Таблиця 2. Динаміка показників зовнішньоекономічної безпеки України у 2010-2017 рр.

Роки	Частка провідної країни-партнера в загальному обсязі зовнішньої торгівлі, %	Частка високотехнологічної продукції в експорті товарів, %	Частка високотехнологічної продукції в імпорті товарів, %	Коефіцієнт покриття імпорту експортом	Коефіцієнт експортної залежності	Коефіцієнт імпортної залежності, %	Коефіцієнт технологічної залежності	Інтегральний показник зовнішньоекономічної безпеки
	Нормалізовані значення індикаторів							
2010	0,454	1,000	0,779	0,861	0,980	0,812	1,000	0,806
2011	0,357	0,819	0,752	0,822	0,810	0,636	0,744	0,673
2012	0,394	0,944	0,710	0,802	0,872	0,672	0,804	0,713
2013	0,424	0,875	0,693	0,812	0,977	0,760	0,735	0,728
2014	0,559	0,889	0,688	0,980	0,710	0,667	0,882	0,746
2015	0,710	0,903	0,727	1,000	0,709	0,681	0,978	0,803
2016	1,000	0,944	0,638	0,911	0,690	1,000	0,857	0,871
2017	0,984	0,875	0,677	0,871	0,749	0,627	0,776	0,818
Вагові коефіцієнти	0,235	0,132	0,114	0,124	0,169	0,105	0,122	-
Коефіцієнти чутливості	**0,286**	**0,141**	0,095	0,131	**0,156**	0,081	0,116	-

Джерело: розраховано автором за даними Державної служби статистики України [10]

порівняно з попереднім роком (-2,9 млрд дол.) [10]. Відповідно, коефіцієнт покриття імпорту експортом у 2017 р. знизився до 0,87 порівняно з попередніми роками (0,92 у 2016 р. та 1,01 у 2015 р.).

Найбільше вплинуло на погіршення стану зовнішньоекономічної безпеки зростання частки провідної країни-партнера, якою й надалі є Росія, в загальному обсязі зовнішньої торгівлі (з 11,58% у 2016 р. до 11,77% у 2017 р.), оскільки коефіцієнт чутливості інтегрального показника до зміни цього індикатора має найвище значення (Кч=0,286). Зменшення коефіцієнта покриття експортом імпорту на 1% призводить до зниження інтегрального показника на 0,131%, тому погіршення відповідності критеріям безпеки цього індикатора у 2017 р., внаслідок значного перевищення обсягів імпорту над експортом, також істотно вплинуло на стан зовнішньоекономічної безпеки. Незважаючи на те, що чутливість інтегрального показника зовнішньоекономічної безпеки до зміни коефіцієнта імпортної залежності є не дуже високою (Кч=0,081), його різке зростання з 32,3% у 2016 р. до 51,5% у 2017 р. також істотно знизило рівень безпеки.

Після зниження обсягів імпорту у 2015 р. (68,9% по відношенню до попереднього року) спостерігається істотне їх зростання – 104,6% у 2016 р. і 126,4% у 2017 р. (рис. 2). При цьому, зростання імпортних поставок окремих товарів є ще вищим, особливо тих товарних груп, виробництво яких є традиційним для України: молоко та молочні продукти, яйця птиці; натуральний мед – 142,7%; м'ясо та їстівні субпродукти – 138,7%; продукція борошномельно-круп'яної промисловості – 145,8%; готові продукти із зерна – 133,3% [10].

Відповідно, ідентифікація причин такого істотного зростання імпорту зазначених товарів, розробка і впровадження заходів щодо їх усунення є першочерговим завданням держави, оскільки саме галузі агропромислового комплексу можуть стати базовими для реалізації політики імпортозаміщення у короткостроковій перспективі.

Отже, одним з напрямів протидії основним загрозам зовнішньоекономічній безпеці України, що загострилися внаслідок надмірної імпортної залежності економіки, є реалізація заходів державної політики імпортозаміщення, яка, насамперед, повинна забезпечити зниження темпів зростання імпорту, а в подальшому – позитивне сальдо зовнішньої торгівлі. Тобто, за відсутності інституціональних змін найбільш ймовірним прогнозним сценарієм є подальше зростання обсягів імпорту. Ймовірність зниження темпів зміни імпорту згідно оптимістичного прогнозу до 83,2% у 2020 р. є дуже низькою (27,8%), тому без відповідних державних програм такий сценарій не реалізується.

Висновки. Реалізація політики імпортозаміщення позитивно вплине на стан виробничої та зовнішньоекономічної складових безпеки України. Заміна імпортованих товарів вітчизняними сприятиме зростанню індекса реального промислового виробництва та частки вітчизняних товарів у оптовому товарообороті, що покращить стан виробничої безпеки. Своєю чергою, зниження обсягів імпорту товарів за рахунок заміни частини з них вітчизняними, забезпечить зниження імпортної залежності України та підвищить рівень зовнішньоекономічної безпеки. З огляду на низьку ймовірність покращення індикаторів виробничої та зовнішньоекономічної складових безпеки, які залежать від обсягів вітчизняного виробництва товарів, за умов збереження існуючого інституціонального середовища діяльності товаровиробників, реалізацію заходів політики імпортозаміщення вважаємо одним з ключових чинників зміцнення економічної безпеки України. Політика імпортозаміщення повинна базуватися не на запровадженні додаткових протекціоністських заходів щодо імпортерів, а на створенні сприятливих умов ведення бізнесу, зниженні податкового тиску, стимулюванні інвестицій в галузі переробної промисловості.

1. *Мельник Т., Пугачевська К. Перспективи імпортозаміщення в Україні. Вісник КНТЕУ. 2015. № 2. С. 16-33.*
2. *Кундицький О. О. Стратегія державного регулювання імпортозаміщення в аграрному секторі України. Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: Економіка і менеджмент. 2015. Вип. 10. С. 60-62.*
3. *Васильців Т. Г., Цап М. В. Узагальнення концептуальних положень організаційно-економічного механізму та інструментів державної структурної політики імпортозаміщення. Бізнес-інформ. 2014. №8. С. 40-44.*
4. *Лупак Р.Л. Галузеві аспекти державної структурної політики імпортозаміщення в Україні. Інтелект XXI. 2017. №3. С. 36-42.*
5. *Богданова І. Політика імпортозаміщення не є найкращим рішенням для України. URL: https://forum.pravda.com.ua/index.php?topic=901896.0*
6. *Цап М. В. Сутнісні характеристики процесу імпортозаміщення та його соціально-економічна роль. Вісник Хмельницького національного університету «Економічні науки». 2016. № 4(1). С. 206–210.*
7. *Основні показники соціально-економічного розвитку України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua.*
8. *Структура оптового товарообороту підприємств оптової торгівлі України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua.*
9. *Наказ Міністерства економіки України від 02 березня 2007 р. № 60 «Про затвердження методики розрахунку рівня економічної безпеки України». URL: http://www.expert-ua.info/*
10. *Економічна статистика. URL: http://www.ukrstat.gov.ua*

E-mail: irina.babets@ukr.net

УДК 336.71:005.75

Баланчук Д.В.
аспірант кафедри банківської справи,
Київський національний торговельно-економічний університет

ОЦІНКА РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ КОРПОРАТИВНОГО СЕГМЕНТУ БАНКУ

У статті представлена можливість оцінки результативності корпоративного сегменту банку за допомогою системи збалансованих показників. Здійснено модифікацію традиційної системи збалансованих показників для цілей управління корпоративним бізнесом банку внаслідок специфіки банківського бізнесу в цілому, та корпоративного бізнесу, зокрема. Запропоновано виділення шести перспектив в рамках системи збалансованих показників для цілей управління корпоративним бізнесом банку, а саме: «Фінанси», «Ринок та клієнти», «Внутрішньобанківські процеси», «Навчання та ріст», «Менеджерський потенціал» та «Ризики». В рамках кожної з представлених перспектив виокремлено показники, що можуть бути використані при побудові системи збалансованих показників для оцінки результативності корпоративного сегменту банку.

Ключові слова: *система збалансованих показників, Balanced Scorecard, корпоративний бізнес банку, оцінка результативності корпоративного сегменту.*

ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ КОРПОРАТИВНОГО СЕГМЕНТА БАНКА

Баланчук Д.В.

В статье представлена возможность оценки результативности корпоративного сегмента банка с помощью системы сбалансированных показателей. Осуществлена модификация традиционной системы сбалансированных показателей для целей управления корпоративным бизнесом банка в силу специфики банковского бизнеса в целом, и корпоративного бизнеса, в частности. Предложено выделение шести перспектив в рамках системы сбалансированных показателей для целей управления корпоративным бизнесом банка, а именно: «Финансы», «Рынок и клиенты», «Внутренне-банковские процессы», «Обучение и рост», «Менеджерский потенциал» и «Риски». В рамках каждой из представленных перспектив выделены показатели, которые могут быть использованы при построении системы сбалансированных показателей для оценки результативности корпоративного сегмента банка.

Ключевые слова: *система сбалансированных показателей, Balanced Scorecard, корпоративный бизнес банка, оценка результативности корпоративного сегмента.*

EVALUATION OF THE EFFICIENCY OF THE BANK'S CORPORATE SEGMENT

Balanchuk D.

The article presents the possibility of evaluation of the efficiency of the bank's corporate segment through the Balanced Scorecard. The traditional Balanced Scorecard for the purpose of bank's corporate business management has been modified due to the specifics of the banking business as a whole, and corporate business, in particular. The selection of six perspectives within the framework of the Balanced Scorecard for the purposes of managing the bank's corporate business is proposed, namely: «Finance», «Market and clients», «Internal banking processes», «Learning and growth», «Manager's potential» and «Risks» . Within each of the presented perspectives, indicators are highlighted, that can be used to build the Balanced Scorecard for evaluation of the efficiency of the bank's corporate segment.

Keywords: *Balanced Scorecard, Corporate Banking, Evaluation of the efficiency of the bank's corporate segment.*

Постановка проблеми. Дієвим інструментом стратегічного управління банком та оцінки його ефективності є система збалансованих показників (Balanced Scorecard – BSC, англ.), яка була розроблена американськими вченими Д. Нортоном та Р. Капланом [1]. Класична структура збалансованої системи показників складається з чотирьох перспектив: «Фінанси», «Ринок та клієнти», «Внутрішньобанківські процеси» та «Навчання та ріст». На підставі встановлених в банку стратегічних цілей та генеральної стратегії можливим стає формулювання в рамках кожної перспективи відповідних показників. Використання системи збалансованих показників може бути здійсненим як на рівні всього банку, так і – його бізнес-одиниць, в тому числі – сегменті корпоративного бізнесу.

Використанню системи збалансованих показників для оцінки результативності банку присвячено численні наукові праці вітчизняних та закордонних вчених. Разом з тим, управління корпоративним бізнес-сегментом банку на основі системи збалансованих показників залишається малодослідженим предметом вітчизняної науки. Корпоративні клієнти складають значний сегмент банківської діяльності, а тому дослідження системи збалансованих показників для корпоративного бізнесу банку потребує приділення окремої уваги.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням окремих аспектів використання системи збалансованих показників в банку приділена значна увага в роботах таких вчених, як С. Андрос, О. Безродна, В. Вовк, І. Дідовець, Е. Кріпак, Н. Маслак, І. Парасій-

Вергуненко, І. Плакідін, В. Тищенко, Н. Шульга та ін. Незважаючи на суттєві наукові досягнення в цьому напрямку, залишається низка невирішених питань. Зокрема, подальшого дослідження вимагає комплекс питань, що пов'язаний з використанням системи збалансованих показників в якості оцінки результативності сегменту корпоративного бізнесу банку.

Мета статті. До цього часу не визначені індикатори в рамках перспектив системи збалансованих показників, за якими доцільно здійснювати планування та оцінку ефективності корпоративного сегменту банку з урахуванням його специфіки. Крім цього, аналізу підлягають й самі перспективи в рамках системи збалансованих показників. Адже в рамках оптимально підібраних перспектив за допомогою специфічних індикаторів встановлюються причинно-наслідкові зв'язки та формується підґрунтя для ефективного управління корпоративним сегментом банку. Це обумовлює необхідність даного наукового дослідження, визначає його мету та завдання.

Виклад основного матеріалу. Класична структура збалансованої системи показників описана в численних наукових публікаціях і є загальноприйнятою та широко відомою. Однак, розробники BSC Р. Каплан і Д. Нортон не претендували на те, що запропонована ними система з чотирьох перспектив зможе повністю охопити всі необхідні показники для компанії, а тим більше - банку. Автори концепції наголошували на тому, що система вимірювання повинна включати в себе принаймні чотири зазначені складові. Залежно від конкретної ситуації в різних організаціях можуть бути прийняті й інші перспективи.

В практичній площині існує достатня кількість альтернативних систем збалансованих показників, які складаються з інших чотирьох перспектив, що спричинено особливостями бізнесу. Нерідко число перспектив досягає п'яти або шести, здебільшого – через великі масштаби діяльності корпорацій. Це відбувається за рахунок уточнення чи подрібнення інших перспектив з врахуванням різних аспектів діяльності компанії або банку.

Так, німецька компанія MC Bauchemie Muller GmbH&Co використовує в рамках BSC перспективи «Фінансові результати», «Компетентність», «Інновації» та «Результативність», а шведська AB Electrolux – «Фінанси», «Корпоративна культура», «Операційна діяльність», «Споживачі» та «Дистриб'ютори» [2]. Великі корпорації доповнюють базову структуру BSC наступними перспективами: канадська Nova Chemical – «Соціальна сфера», американська The Dupont Group – «Якість операцій», шведська Scandia – «Людський капітал», канадська AT&T Canada – «Зовнішнє середовище», американська General Motors – «Постачальники» [2]. Нерідко також зустрічаються такі перспективи, як «Потенціал», «Інформаційні системи», «Інновації» тощо.

Традиційна BSC є більш орієнтованою на управління виробничими підприємствами, а не банками. З урахуванням вищенаведеного можна дійти висновку, що система збалансованих показників для цілей управління корпоративним бізнесом банку може бути також модифікована внаслідок специфіки банківського бізнесу в цілому, та корпоративного бізнесу, зокрема. Необхідно зазначити, що розширення переліку перспектив BSC для цілей управління корпоративним бізнесом банку повинно відбуватись виключно на підставі такої необхідності, а не внаслідок «данині моді».

Показники щодо ефективності та результативності індивідуальних менеджерів, які включають, наприклад, кількість угод, укладених одним менеджером, або рівень його задоволеності від роботи, представлені, фактично, в різних перспективах існуючих нині концепціях BSC для банку. Однак, в корпоративному бізнесі банків саме індивідуальні менеджери корпоративних клієнтів є одним з ключових факторів успіху. Успішність корпоративного бізнесу банків напряму залежить від вкладу клієнтських менеджерів, а тому менеджерський потенціал банку потребує особливої уваги та контролю.

З огляду на особливу значущість менеджерської складової в діяльності банку в сегменті корпоративного бізнесу, пропонуємо виділити «Менеджерський потенціал» в якості окремої нової перспективи в рамках BSC. Менеджерський потенціал включатиме ефективність та результативність роботи індивідуального корпоративного менеджера.

Систему збалансованих показників в банку було запропоновано додатково доповнити перспективою «Ризики» у роботі Шульги Н.П. [3] З такою думкою можна погодитися, адже управління ризиками в банківській діяльності в пост-кризових умовах є надзвичайно актуальним питанням та має винятково важливий практичний характер. Фінансова криза останніх років висвітлила неефективність роботи вітчизняних банків щодо своєчасної та систематичної ідентифікації, вимірювання та оцінки своїх ризиків. У сегменті корпоративного бізнесу управління ризиками є особливо важливим, з огляду на частку непрацюючих кредитів в банках України, яка станом на 1 січня 2018 року досягла 54,5% від кредитного портфелю банків України [4]. Подальший розвиток управління корпоративним бізнесом банку в пост-кризовий період повинен бути спрямований на відстеження величини ризику, який бере на себе банк при роботі з корпоративними клієнтами, та розробку заходів щодо оптимізації його рівня з урахуванням очікуваної дохідності банківських операцій.

Отже, для ефективної реалізації стратегії управління корпоративним бізнесом банку необхідним є використання таких компонентів збалансованої системи показників, як Фінанси, Ринок та клієнти, Внутрішньобанківські процеси, Навчання та ріст, Менеджерський потенціал, а також Ризики.

На основі представлених шістьох складових системи збалансованих показників визначимо ключові показники ефективності управління корпоративним бізнесом банку.

Перспектива «Фінанси» в сегменті корпоративного бізнесу може бути представлена такими показниками, як: співвідношення доходів та витрат, рентабельність активів, економічна додана вартість, процентні та комісійні доходи від корпоративних клієнтів, валовий дохід, а також чистий спред.

У зв'язку з спрямованістю банків України на оптимізацію співвідношення доходів і витрат (Cost-Income Ratio – CIR, англ.), цей показник відіграє одну з ключових ролей в корпоративному бізнесі. На основі аналізу CIR банки мають змогу здійснювати моніторинг ефективності заходів банку щодо збільшення доходів та/або оптимізації витрат.

Наступним класичним фінансовим показником оцінки ефективності діяльності є рентабельність активів (Return on assets - ROA, англ.). За результатами його аналізу по корпоративному сегменту банку можна зробити важливі висновки, зокрема щодо раціонального, з точки зору ризиків і прибутків, розподілу активів.

Одним з важливим фінансових показників оцінки ефективності корпоративного сегменту є економічна додана вартість (Economic Value Added – EVA, англ.) тобто здатність банку досягати дохідності вищої, ніж вартість капіталу. Підхід, який заснований на оцінці економічної вартості, дозволяє чітко розділяти операції на ті, які зменшують позитивну додану вартість корпоративному сегменту, і такі, що генерують від'ємну додану вартість.

Надзвичайно важливо з'ясувати, чи генерує взагалі корпоративний сегмент банківського бізнесу позитивну (або від'ємну) додану вартість. Щоб відповісти на це питання, необхідно кількісно оцінити величину доданої вартості в корпоративному бізнесі банку. З одного боку, це доречно для аналізу ефективності управління корпоративним сегментом банку та, з іншого – розробки пропозицій щодо майбутнього планування в цьому сегменті банківського бізнесу. З метою уникнення проблеми неможливості визначення власного капіталу банку окремо по корпоративному сегменту необхідно відмітити наступне. Серед різних підходів визначення показника економічної доданої вартості найбільш поширеними є два наступні: розрахунок на основі врахування величини активів та розрахунок на основі обсягу власного капіталу [5]. Таким чином, визначення показника економічної доданої вартості є можливим за формулою, що враховує розмір активів сегменту.

Наступними класичними індикаторами прийняття рішень в сфері корпоративного сегменту банку є процентні, а також комісійні доходи від корпоративних клієнтів. Дані показники є простими з точки зору їх визначення та аналізу, а також є важливими для прийняття банком своєчасних рішень в сегменті корпоративного бізнесу. Узагальнювальним показником є валовий дохід, який складається із суми процентних та комісійних доходів в сегменті корпоративного бізнесу.

У рамках перспективи «Фінанси» може використовуватись чистий спред. Даний показник демонструє рівень дохідності активів від процентних операцій та раціональність використання залучених фінансових ресурсів в сегменті корпоративного бізнесу.

Підсумовуючи розгляд показників перспективи «Фінанси», варто підкреслити, що перелік цих показників може бути доповненим залежно від мети дослідження та наявності відповідної інформаційної бази для їх розрахунку.

У перспективі «Ринок та клієнти» необхідно обрати такі показники, які дадуть відповідь на питання щодо узгодженості пропозиції продуктів та послуг банку з попитом на них зі сторони корпоративних клієнтів.

Перспективу «Ринок та клієнти» в корпоративному сегменті доцільно представити такими показниками, як: обсяг кредитів та депозитів, частка банку на ринку депозитів та кредитів в корпоративному бізнесі, частка залучених та втрачених клієнтів, середній обсяг доходів, витрат та прибутку в розрахунку на одного клієнта, а також рівень задоволеності клієнтів.

В якості першого показника логічно обрати обсяг кредитування корпоративних клієнтів, зміна якого є вагомим індикатором результативності корпоративного сегменту.

Наступним показником в сегменті корпоративного бізнесу є обсяг депозитів корпоративних клієнтів. Особливо важливим є проведення аналізу цього показника для банків, які працюють за корпоративною бізнес-моделлю або інвестиційною бізнес-моделлю з корпоративним фондуванням. У випадку, коли депозити корпоративних клієнтів не є ключовою ресурсною базою банку, а банк активно кредитує цей тип клієнтів, необхідно здійснювати оцінку їх депозитів для встановлення категорії економічної привабливості корпоративного клієнта.

Як правило, банк є успішним, якщо його частка на ринку кредитів та депозитів є вагомою або має тенденцію до зростання по окремим банківським продуктам, що надаються ним корпоративним клієнтам. У ситуації, коли банк має за мету збільшувати свою частку ринку такий показник є беззаперечно корисним. Варто підкреслити, що інформаційна цінність показника частки банку на ринку іноді може бути досить обмеженою. Це можна пояснити тим, що висока частка банку ринку врешті призводить до економічних успіхів, але не завжди при цьому корпоративний сегмент матиме значну суму покриття, інакше кажучи, маржинального прибутку.

Наступними традиційними показниками є частка залучених та втрачених клієнтів в загальній їх кількості, а також середній обсяг доходів і витрат банку в розрахунку на одного клієнта. В сукупності дані показники, які на рівні сегменту корпоративного бізнесу можна легко виміряти, дають можливість найбільш повно оцінити загальну прибутковість клієнтів та визначити ефективність роботи з клієнтською базою.

На додаток до цілого ряду кількісних показників, велике значення має також розгляд якісних характеристик. З точки зору як моніторингу задоволеності корпоративних клієнтів, так і в цілях аналізу їх потенціалу надзвичайно важливим є виявлення рівня задоволеності (тобто, лояльності) корпоративних клієнтів банку. Варто відмітити, що дану якісну характеристику не дуже легко узагальнити. Її складність полягає в тому, що потреби та вподобання корпоративних клієнтів можуть суттєво відрізнятися - в залежності від їх розміру, сфери діяльності та можливостей отримання доходів. Тим не менш, ця характеристика настільки показова, що є сенс її враховувати при побудові BSC в сегменті корпоративного бізнесу. Найбільш вдалою формою для визначення рівня задоволеності корпоративних клієнтів є, на наш погляд, анкетування.

Анкетування клієнтів повинно проводитися регулярно через певний проміжок часу, а також після важливих змін у їх діяльності або обслуговуванні в банку (наприклад, після початку або завершення кредитування, зміни власників чи організаційної структури клієнта, зміни корпоративного менеджера тощо). В якості додатку до регулярних письмових або онлайн-опитувань, доречним для банку може бути також здійснення нерегулярного телефонного опитування корпоративних клієнтів. Під час таких телефонних інтерв'ю у клієнта з'являється можливість отримати зворотню реакцію (т.з. feedback), задати питання, прояснити труднощі чи проблеми, пов'язані з клієнтським обслу-

говуванням. Варто підкреслити, що для забезпечення порівнянності результатів повинна бути налагоджена об'єктивна система оцінювання (наприклад, розроблена в банку шкала оцінювання).

У зв'язку з тим, що показники за окремими перспективами повинні бути між собою тісно пов'язаними, важливо з'ясувати: які цілі повинні бути встановлені з огляду на внутрішні бізнес-процеси банку для того, щоб досягти цілей в рамках перспектив «Фінанси» та «Ринок і клієнти». Пропонуємо перспективу «Внутрішньобанківські процеси» представити такими показниками, як: середній час, що витрачається на надання нових кредитів, частка регламентованих бізнес-процесів, частка стандартизованих продуктів, «чисті ринкові години» клієнтських менеджерів, а також технічна забезпеченість персоналу.

Як з точки зору конкурентоспроможності банку, так і лояльності корпоративного клієнта-споживача банківських послуг, важливим є такий показник як середній витрачений час на надання нових кредитів корпоративним клієнтам. В даному випадку йдеться виключно про стандартизовані кредитні продукти банку та проміжок часу починаючи з моменту офіційного звернення клієнта та до фактичного підписання кредитних договорів. Часто в банку процес розгляду кредитної заявки (опрацювання наданої корпоративним клієнтом інформації та документації) та її винесення на кредитний комітет суттєво затягуються. Це може бути спричинено різними факторами, але в будь-якому разі вказує саме на недосконалість процедур взаємодії між різними підрозділами банку. Слід звернути увагу на суттєву деталь – порівняння між часом виконання аналогічних операцій, які обробляються в різних підрозділах, часто вказує на потреби в удосконаленні бізнес-процесів; в той же час порівняння операції до і після оптимізації процесу надає інформацію про ефективність вжитих заходів.

Пов'язаними із попереднім є такі показники, як частка регламентованих бізнес-процесів та частка стандартизованих продуктів банку. Зменшення середнього часу виконання кредитних операцій вимагає регламентації внутрішніх процедур та встановлення чіткого внутрішнього «таймінгу» (дотримання яких має бути обов'язковим для менеджерів банку) для задоволення запитів корпоративних клієнтів щодо стандартизованих продуктів банку. Чим більше встановлено регламентованих процедур щодо різноманітних нестандартних випадків при розгляді питання кредитування корпоративних клієнтів, тим меншими є витрати часу на задоволення запитів клієнтів. Так само, чим більше стандартизованих продуктів є в банку, тим швидше проходить взаємодія між підрозділами, які задіяні в цьому процесі.

Наступним індикатором є показник «чистих ринкових годин» клієнтських менеджерів. В умовах інтенсивного нарощування продажу банківських послуг, такий показник має вирішальне значення, оскільки він відображає фактичний успіх підрозділу щодо залучення та обслуговування корпоративних клієнтів. Показник «чисті ринкові години» демонструє, скільки часу клієнтський менеджер проводить щодо залучення нових корпоративних клієнтів і скільки – виконання різноманітних поточних завдань. Такий показник піддається вирахуванню завдяки застосуванню CRM-систем (Customer-Relationship-Management, англ.).

У разі незадовільного значення показника «чистих ринкових годин» клієнтських менеджерів керівник корпоративного сегменту банку має змогу прийняти рішення щодо оптимізації окремих бізнес-процесів.

Для покращення значень показника «чистих ринкових годин» важливе значення має наявна технічна інфраструктура, для аналізу якої можна використати показник технічної забезпеченості. Даний індикатор відслідковує рівень забезпечення клієнтських менеджерів, наприклад, мобільними робочими місцями (ноутбуками), телефонами, калькуляторами, специфічним програмним забезпеченням тощо. Такий показник показує рівень використання допоміжних технічних засобів або програмного забезпечення та дозволяє забезпечити необхідну їх кількість або здійснити необхідні оптимізаційні заходи. Його відстеження є можливим завдяки згаданій вище CRM-системі, в якій менеджери можуть залишати заявки щодо своїх технічних потреб.

Четверту перспективу «Навчання та ріст» для оцінки корпоративного сегменту банку пропонується представити наступними показниками: плинність кадрів, кількість щорічних днів підвищення кваліфікації на одного працівника, частка витрат на навчання персоналу у витратах на персонал, рівень відповідності шаблонних кваліфікаційних профілів фактичним профілям персоналу, частка бонусних виплат у витратах на персонал та рівень задоволеності співробітників.

Як випливає з самої назви перспективи, тут йдеться про визначення показників для планування та управління розвитком людських ресурсів банку. Для таких цілей цілком придатним є такий класичний показник, як плинність кадрів, який характеризує рух персоналу в сегменті корпоративного бізнесу банку. Високий рівень плинності має неодмінно сигналізувати про необхідність здійснення змін як в сфері менеджменту персоналу, так і в інших виявлених критичних сферах.

З метою контролю регулярності заходів з покращення фахового рівня співробітників банку в висококонкурентному сегменті корпоративного бізнесу важливе місце займає показник кількості щорічних днів або курсів підвищення кваліфікації на одного працівника. Бажано проводити диференціацію між різними категоріями співробітників, оскільки специфічні вимоги щодо кваліфікації, наприклад, співробітників фронт-офісу та бек-офісу, істотно відрізняються, але обидві ці категорії співробітників мають безпосереднє відношення до результатів діяльності корпоративного бізнесу банку. Іноді навіть може бути доречним виокремлення заходів з покращення фахового рівня серед однієї категорії співробітників, зокрема – корпоративних менеджерів. Наприклад, підвищення кваліфікації може здійснюватися або за фахом (вміння якісно аналізувати фінансову звітність, добре розбиратись в сучасних методах оцінки заставного майна і т.д.), або саме з продажів (вміння проводити перемовини, переконувати клієнта тощо). Обидві складові мають критично важливе значення в роботі клієнтських менеджерів, оскільки не рідко рівень фахової кваліфікації співробітників може суттєво відрізнятись від їх навичок щодо ефективних продажів.

У зв'язку зі запровадженням попереднього показника обов'язковому контролю підлягає частка витрат на навчання персоналу у загальних витратах на персонал в сегменті корпоративного бізнесу. Обидва показника у

поєднані дають більш чітке уявлення про стан та ефективність заходів з підвищення кваліфікації персоналу.

Через специфіку сфери діяльності менеджерів корпоративних клієнтів доречним вбачається розробка та використання стандартних кваліфікаційних профілів, які містять чіткі вимоги стосовно компетенції та кваліфікації менеджерів. На основі цих профілів можна регулярно, наприклад раз у рік, перевірити наскільки фактична кваліфікація менеджерів відповідає стандартному профілю або які заходи з підвищення кваліфікації необхідно здійснити у наступному році. Однак, важливо щоб ці цільові профілі регулярно обновлялися, оскільки вимоги (наприклад, у правовій або IT області) іноді швидко розвиваються або навіть повністю змінюються.

Частка бонусних виплат у фонді заробітної плати характеризує процес стимулювання персоналу з боку керівництва. В сегменті корпоративного бізнесу обов'язково має бути прив'язка до заохочувальних виплат менеджерам за виконання встановлених планів.

Досягнення цільових значень більшої частини показників BSC в сегменті корпоративного бізнесу у певній мірі пов'язано з рівнем задоволеності співробітників банку. Його визначення є можливим через анкетування. Як і у випадку з клієнтським опитуванням, збір даних повинен базуватись на основі стандартизованої анкети, яка відображає різні фактори, що впливають на задоволеність співробітників банку. Зокрема, не повинно бути проігноване питання про задоволеність прямим керівником, оскільки він суттєвим чином може впливати на моральний дух підлеглих. При цьому слід звернути увагу на те, щоб були поставлені максимально конкретні питання щодо можливих факторів задоволеності співробітників.

Наступну перспективу «Менеджерський потенціал» в сегменті корпоративного бізнесу доцільно представити такими показниками, як: маржинальний прибуток другого рівня (маржа покриття II) на одного клієнта, кількість контактів на одного клієнтського менеджера, кількість позитивних закінчень клієнтських зустрічей, кількість нових залучених клієнтів, індекс крос-продажів, а також середній обсяг активів та маржинальний прибуток другого рівня в розрахунку на одного менеджера.

Враховуючи той факт, що саме в корпоративному бізнесі якість ресурсу «менеджер клієнта» відіграє визначальну роль не тільки для досягнення поточного успіху банку, але й майбутньої його пристосованості до мінливих конкурентних умов і клієнтських вимог, слід визначити такі показники, які б максимально характеризували цю якість.

Найбільш актуальним показником в зазначеній перспективі є маржинальний прибуток другого рівня (сума покриття II) на одного корпоративного клієнта. Сума покриття II в сегменті корпоративного бізнесу – це валовий процентний дохід банку від корпоративних клієнтів за вирахуванням стандартних втрат на покриття кредитного ризику та з урахуванням комісійних доходів від цієї категорії клієнтів. В якості альтернативи можна використовувати також маржу покриття III (маржа покриття II плюс прямі операційні витрати).

За допомогою розрахунку розміру маржі покриття по кожному корпоративному клієнту можна виміряти результат роботи окремого клієнтського менеджера. Такий аналітичний підхід доцільно застосовувати лише тоді, коли клієнтські портфелі окремих менеджерів є співставними між собою за розмірами. Інформаційна цінність представленого показника полягає в тому, що банк може визначити, який маржинальний прибуток він заробляє внаслідок обслуговування конкретним менеджером корпоративного клієнта.

На наш погляд, доречно визначати суму маржинального прибутку, що корпоративний менеджер генерує банку, як по кожному, так і усіх корпоративних клієнтах, які він обслуговує. Це надасть можливість виявити внутрішні резерви щодо поліпшення якості надання послуг корпоративним клієнтам шляхом професійного росту корпоративних менеджерів та підвищення продуктивності їх праці.

Для поглибленого аналізу ефективності взаємодії корпоративного менеджера з клієнтом, виявляється доречним визначення показника кількості контактів, що припадає на одного клієнтського менеджера. До того ж, цей показник може служити орієнтиром для планування обсягів діяльності клієнтського менеджера.

На наш погляд, для корпоративних менеджерів доцільним є планування цільових значень зустрічей з новими клієнтами (наприклад, п'ять протягом тижня). На додаток до показника клієнтських зустрічей логічним є визначення показника позитивних клієнтських зустрічей, тобто таких, які завершились придбанням клієнтом окремих банківських послуг. Саме цей показник свідчить про продуктивність діяльності корпоративного менеджера. Даний показник надає інформацію про те, наскільки ефективно пройшла зустріч менеджера з корпоративним клієнтом. Якщо в окремих співробітників або навіть цілих підрозділах по продажам фіксуються деякі проблеми, зокрема зменшення обсягу банківських послуг корпоративним клієнтам, то на основі цієї інформації можуть бути розпочаті відповідні тренінгові або інші заходи.

У залежності від стратегії та ризикової ситуації в банку досить стримано має застосовуватися показник залучення нових клієнтів. Не дивлячись на це, даний показник відіграє важливу роль з огляду на розвиток кредитних портфелів корпоративних менеджерів. Адже відповідно до стратегії банку діяльність корпоративних менеджерів має бути спрямована на залучення нових корпоративних клієнтів із збереженням існуючих.

При продовженні ідеї щодо необхідності забезпечення найбільш повного використання потенціалу та задоволення потреб клієнта є сенс представити такий показник як індекс крос-продажів. В якості допоміжного показника він може надати важливу інформацію не тільки при відсутності відповідних висновків про вичерпання клієнтських потреб. Крім того, він дає можливість зробити висновки про якість консультування, яке здійснюється окремим менеджером або підрозділом.

Важливим показником в перспективі «Менеджерський потенціал» є середній обсяг активів та середній обсяг маржинального прибутку другого рівня в розрахунку на одного менеджера. Дані показники хоч і не враховують швидкість і якість обслуговування корпоративних клієнтів, однак добре демонструють результативність роботи клієнтського менеджера, його ефективність та навантаженість. Завдяки цим показникам можна зробити висновки щодо, наприклад, необхідності перерозподілу закріплених за менеджерами

корпоративних клієнтів або корегування встановлених індивідуальних планів.

Остання шоста перспектива «Ризики» може бути охарактеризована за допомогою таких показників як втрати на покриття кредитного ризику, RAROC, RORAC та RARORAC.

У рамках перспективи «Ризики» обов'язковим при оцінці ефективності управління корпоративним бізнесом банку є використання показників, які дозволяють зробити висновки щодо величини кредитного ризику. Національний банк України, на основі нового Положення від 30.06.2016 №351, яке вступило в силу з 01 січня 2017 року, регламентує визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями [6]. Згідно зазначеного Положення розрахунок розміру кредитного ризику за активами розраховується банками на основі внутрішньо-банківської оцінки трьох компонентів кредитного ризику (ймовірності дефолту, втрати в разі настання дефолту та експозиції під ризиком). Таким чином, банки на індивідуальній основі за кожним корпоративним клієнтом можуть вирахувати загальний розмір очікуваних втрат.

Отже, показник втрат на кредитний ризик пропонується вираховувати на індивідуальній основі за кожним корпоративним клієнтом у відповідності з методикою Національного банку. Цей показник дозволяє отримати більш точні висновки щодо якості нових угод: його зростання генерує для банку певні загрози, оскільки клієнтський менеджер з метою необхідності виконання доведених до нього показників (наприклад, збільшення кредитного портфелю) може інтенсифікувати процес обслуговування корпоративних клієнтів. При цьому кредитний портфель менеджера буде збільшуватися при одночасному зростанні втрат банку внаслідок настання кредитного ризику.

Наступними показниками, які дають відповідь на питання про те, на який розмір ризику йдуть банки для досягнення своєї мети, є RAROC, RORAC та RARORAC. Основна їх ідея полягає в тому, щоб виміряти скориговану з урахуванням ризику рентабельність капіталу.

RAROC (Risk Adjusted Return on Capital, англ.) – рентабельність капіталу, скорегована на ризик. Іншими словами, вартість ризикового капіталу визначається сумою використовуваного ризикового капіталу і бажаної цільової премії за ризик, тобто різниці між необхідним цільовим доходом (вартістю капіталу) і безризиковим доходом (прибуток від капіталу).

На відміну від цього, RORAC (Return On Risk-Adjusted Capital, англ.) – визначається як відношення чистого до ризикового капіталу, який використовується корпоративним сегментом банку.

RARORAC (Risk-adjusted Return on Risk-adjusted Capital, англ.) об'єднує RORAC і RAROC та є їх комбінацією. RARORAC є прийнятним, коли його значення більше нуля, або значення RORAC більше, ніж необхідна премія за цільовий ризик. Іншими словами, це означає, що додана вартість генерується тільки в тому випадку, якщо дохід банку, скоригований з урахуванням ризику, за вирахуванням цільової премії за ризик, є позитивним.

Підсумовуючи проведене дослідження, необхідно підкреслити, що окремі з визначених показників є за своєю суттю фінансовими, але при цьому не належать до перспективи «Фінанси». Це такі показники, як середній рівень прибутку на одного клієнта (перспектива «Ринок та клієнти») та маржинальний прибуток другого рівня в розрахунку на одного менеджера (перспектива «Менеджерський потенціал»). Дані показники є тісно взаємопов'язаними і добре деталізують по окремим калькуляційним одиницям саме свої перспективи. Тому вони не були віднесені до перспективи «Фінанси», в якій виділено загальні фінансові показники по корпоративному сегменту банків в цілому.

Висновки. Оцінку ефективності управління корпоративним бізнесом банку доречно здійснювати на основі системи збалансованих показників, яка базується на ідеї врахування взаємозв'язку та взаємовпливу зовнішнього і внутрішнього середовища. Всі визначені показники в рамках шести перспектив можуть бути використані при побудові системи збалансованих показників з метою оцінки ефективності управління корпоративним бізнесом банку. Існування достатньо великої кількості показників в рамках різних перспектив дає можливість обирати з них такі, що найкращим чином можуть бути адаптовані до системи управління банком та дозволятимуть вирішувати поставлені перед менеджментом завдання.

1. Каплан Роберт С., Нортон Дейвид П. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию. 2-е изд., испр. и доп. Пер. с англ. М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2003. 320 с.

2. Мицкевич А.А. Структура сбалансированной системы показателей фирмы. Экономические стратегии. 2004. №5-6. С. 132-137.

3. Шульга Н.П. Банківський контролінг: теорія, методологія, практика: монографія. К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2004. 326 с.

4. Дані Національного банку України. URL: https://bank.gov.ua

5. Ковальчук О. Особливості застосування показників доданої економічної вартості і рентабельності капіталу на основі моделей EVA та RAROC. Економічний аналіз. 2011. №8.

6. Постанова Правління Національного банку України від 30.06.2016 №351 «Про затвердження Положення про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями. URL: http://zakon2.rada.gov.ua

E-mail: denis.balanchuk@gmail.com

УДК 338.1:663.5

Бутнік-Сіверський О.Б.
доктор економічних наук, професор,
академік Академії технологічних наук України,
завідувач кафедри економіки, обліку та фінансів,
Інститут післядипломної освіти
Національного університету харчових технологій МОН України

Коткова Н.С.
кандидат економічних наук,
старший науковий співробітник,
старший науковий співробітник відділу економічних досліджень,
Інститут продовольчих ресурсів НААН України

АКТУАЛЬНІ АСПЕКТИ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ СПИРТОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ В УКРАЇНІ

У статті розглянуто проблемні питання на шляху проведення процесу реструктуризації спиртової промисловості в Україні. Основні причини занепаду вітчизняної спиртової галузі – тотальна тінізація та цінова не конкурентоспроможність вітчизняного спирту на експортних ринках. Обмеженість внутрішнього ринку харчового спирту висуває на перший план завдання пошуку нових альтернативних можливостей застосування етилового спирту. Необхідна активна позиція кожного виробника щодо підвищення рівня якості менеджменту та маркетингу, розвиток сировинної бази спиртової галузі тощо.

Ключові слова: *спиртова промисловість, реструктуризація, державне регулювання, інноваційне середовище, техніко-технологічний парк «Етанол», біоетанол, електронні акцизні марки.*

АКТУАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ СПИРТОВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В УКРАИНЕ

Бутник-Сиверский А.Б., Коткова Н.С.

В статье рассмотрены проблемные вопросы на пути проведения процесса реструктуризации спиртовой промышленности в Украине. Основные причины упадка отечественной спиртовой отрасли – тотальная тенизация и ценовая неконкурентоспособность отечественного спирта на экспортных рынках. Ограниченность внутреннего рынка пищевого спирта выдвигает на первый план задачу поиска новых альтернативных возможностей применения этилового спирта. Необходима активная позиция каждого производителя по повышению уровня качества менеджмента и маркетинга, развитие сырьевой базы спиртовой отрасли.

Ключевые слова: *спиртовая промышленность, реструктуризация, государственное регулирование, инновационная среда, технико-технологический парк «Этанол», биоэтанол, электронные акцизные марки.*

THE ACTUAL ASPECTS OF THE RESTRUCTURING OF THE SPIRIT INDUSTRY IN UKRAINE

Butnick-Siversky A., Kotkova N.

The article updates the problematic issues on the way to the restructuring of the spirit industry in Ukraine, which is one of the main components of the agroindustrial complex processing industry. The issue of increasing the efficiency of the operation of enterprises in this sector of industry, as well as ensuring its development, is of paramount importance. The main reasons for the decline of the domestic spirit industry are total shadowing and the price is not the competitiveness of domestic alcohol in export markets. During 2013-2016, Ukraine did not export spirit, while for decades earlier exports represented 24% of total production. Against the background of outdated production assets and high energy intensity of production, the cost of domestic spirit is 20% -30% higher than in EU countries. The limitation of the internal market of food spirit puts forward the task of finding new alternatives for the use of ethyl spirit, the active position of each producer in improving the quality of management and marketing, the development of the raw material base of the spirit industry, etc. The outline of such criteria involves focusing particular attention on the problems of the restructuring of the spirit industry.

Keywords: *spirit industry, restructuring, state regulation, innovation environment, technical and technological park "Ethanol", bioethanol, electronic excise stamps.*

Постановка проблеми. В теперішній час вітчизняна спиртова галузь перебуває у стані стагнації, що пов'язано із рядом чинників як об'єктивного, так і суб'єктивного характеру, про що свідчать результати засідання «круглого столу» на тему: «Реформування спиртової галузі в Україні: час приймати рішення» (07.09.2017 р., ТПП України, Київ). Зазначимо також, що Кабінет Міністрів України підтримав проект Закону 5445 від 23.11.2016 «Про демонополізацію та впровадження ринкових за сад функціонування спиртової галузі», розроблений Мінагрополітики у тісній співпраці із ФДМ та Мінекономіки. Однак,

важливий законопроект так і не було включено до розгляду сесії ВР України.

Поняття процесу реструктуризації на сьогодні є важливим елементом управління в умовах економічної кризи, та в інших мінливих ситуаціях, що визначаються ринком чи соціально-політичним середовищем.

Реструктуризація є одночасно системою заходів та економічним інструментом здійснення певних дій задля підвищення конкурентоспроможності підприємств та спиртової промисловості (галузі) зокрема з урахуванням особливостей її розвитку.

Так, спиртова галузь України відіграє значну роль у забезпеченні галузей національної економіки сировиною, стабільних надходжень коштів до Державного бюджету України.

Понад 150 різних виробництв використовують спирт як основну сировину або допоміжний матеріал. Зокрема, спирт етиловий використовується у народному господарстві для медичних цілей, виготовлення лікеро-горілчаної та виноробної продукції, потреб кондитерської, парфумерно-косметичної, хімічної промисловості, продукції технічного призначення тощо.

Крім цього спиртові заводи є також виробниками лікеро-горілчаної продукції, дріжджів хлібопекарських пресованих, двоокису вуглецю та технічних рідин, спирту, компонентів палива моторного (КМПА).

В Україні достатня сировинна база для виробництва спирту. На спирт переробляють будь-яке зерно, у тому числі – непридатне для харчових і кормових цілей, а також відходи цукрової галузі – мелясу, обсяг якої дещо обмежений у зв'язку із скороченням виробництва цукру в останні роки.

Позитивним для збільшення експортного потенціалу спиртової галузі є також географічне розміщення України, що створює сприятливі умови для поставок українського спирту в країни ближнього та дальнього зарубіжжя. Продукти ДП «Укрспирту» знають та високо оцінюють на ринках Середньої Азії та Кавказу, Туркменістану, Грузії, Азербайджану, Туреччини, Австрії, Польщі.

У той же час, зауважимо, потужності державних підприємств з виробництва спирту наразі становлять більше 60 млн декалітрів на рік, що у 4 рази перевищує потребу ринку у спирті, яка згідно з балансом попиту і пропозиції спирту етилового, розробленого Міжвідомчою робочою групою при Мінекономрозвитку України, на даний час становить близько 15 млн декалітрів.

Обсяг експортних поставок спирту етилового обмежений, оскільки встановлена Угодою про асоціацію між Україною та Європейським Союзом річна експортна квота 09.0371 на етанол встановлена обсягом 27 тис. тонн і включає спирт (товарна позиція 2207 згідно з УКТ ЗЕД) та спиртні напої (товарна позиція 2208 згідно з УКТ ЗЕД).

Підприємства спиртової галузі перебувають у державній власності та відповідно до Закону України від 07.07.1999 № 847-ХІУ (редакція від 06.01. 2018) включено до переліку об'єктів права державної власності, що не підлягають приватизації.

Наразі економічний стан, в якому знаходиться спиртова промисловість України, вимагає здійснення суттєвих реформ у спиртовому виробництві.

Тому питання щодо дослідження функціонування та реструктуризації спиртової галузі в Україні є актуальним науковим завданням.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженням проблем функціонування та реструктуризації спиртової галузі займались В. Брей [1], І. Демків [2], Я. Паламаренко, О. Шаманська, [3], А. Українець [4], Г. Шматкова [5], П. Шиян, В. Сосницький, С. Олійнічук [6] та інші, праці яких мають теоретичну та практичну значимість щодо технологічних пошуків та їх економічної доцільності. Разом з тим, це питання залишається актуальним і потребує подальшого наукового супроводу.

Мета статті – вивчення проблем функціонування та процесів реструктуризації спиртової промисловості в Україні.

Виклад основного матеріалу. Спиртова галузь України до 28 липня 2010 року була представлена концерном «Укрспирт», створеним відповідно до постанови Кабінету Міністрів України № 701 від 29.06.1996 року (відновлення дії від 12.01.2009) «Про вдосконалення управління підприємствами спиртової й лікеро-горілчаної промисловості», до якого входило 76 державних спиртових заводів, що забезпечували 95 % виробництва спирту в Україні.

Внаслідок здійснення процесів реорганізації та реструктуризації галузі з липня 2010 року більша частина підприємства спиртової галузі увійшли до складу Державного підприємства (ДП) «Укрспирт». В результаті ДП «Укрспирт» фактично централізував у адміністративному блоці управління фінансами та формування зведеної бухгалтерської звітності. Тепер виробничі підрозділи підприємств (виробничі майданчики), які отримали статус «місць провадження діяльності», обмежені у своїй діяльності лише виробництвом, у вияві будь-якої стратегічної ініціативи та розвитку елементів ринкової гнучкості. Вони не мають ніякої зацікавленості в отриманні прибутку, в покращенні якості продукції, відсутня творча ініціатива, марні намагання досягнути інвестиційної привабливості, оскільки виробничі майданчики відсторонені від розподілу прибутку, а тому немає фінансового підкріплення інноваційно-технічного оновлення та модернізації виробництва, впровадження екологічних заходів, стимулювання та кваліфікаційного зростанні виробничих кадрів.

Обсяги продукції, які виготовляє ДП «Укрспирт» на великій кількості заводів, сучасні технології дозволяють робити на одному-двох майданчиках. Таким чином, держава стала гальмуючим фактором розвитку, який не тільки не отримує гроші у вигляді податків, а й заважає розвитку спиртової галузі. Крім того, експортери горілки купують спирт за ціною значно дорожчою, ніж конкуренти на світовому ринку.

Процеси реструктуризації спиртової промисловості слід ідентифікувати, як принципово важливу і невід'ємну сучасну технологію менеджменту для забезпечення ефективної господарської діяльності, стійкого зростання прибутковості, вартості та економічного розвитку підприємств спиртової промисловості у довгостроковій перспективі за умов динамічних інституційних змін національної економіки. Для цього, на наш погляд, доцільно керівництву України здійснити ряд сміливих кроків, спрямованих на підвищення ефективності функціонування підприємств даного сектора промисловості. На думку авторів пріоритетними можуть бути наступні кроки.

1. Запровадити механізм поступового зниження надвисокого рівня централізації управління спиртової галузі в Україні, що сприятиме підвищенню рівня

економічної свободи підприємств, конкурентоспроможності їх продукції, інвестиційної привабливості та підвищення ефективності використання державного майна. Таким механізмом є подальша реорганізація ДП «Укрспирт» та інших галузевих підприємств в *Державне акціонерне товариство «Етанол»* (тут і далі – умовна назва) зі 100 відсотковою часткою держави, з перспективою викупу до 25% акцій підприємств державної власності (демонополізація державної власності) та подальшим перетворенням цього акціонерного товариства у Державний акціонерний холдинг «Етанол» (реструктуризація).

Зазначена перспектива має переваги щодо здійснення державної інвестиційної та господарської політики, економічної безпеки, ефективного використання державного майна та фінансових ресурсів, державного контролю з позиції антимонопольних заходів, змагальності при здійсненні корпоратизації за участю виробничих колективів самих підприємств, перехід до ринкової самостійності та відповідальності підприємств холдингу за результати роботи, закріплення кадрів та впровадження ефективного маркетингу та менеджменту.

2. Перспективним та нагальним є створення *техніко-технологічного парку «Етанол»*, завданнями якого є відбір підприємств для технічного оновлення, переходу до нових технологій з урахуванням змін в асортименті продукції, обґрунтування бізнес-проривів з урахуванням концентрованої наукової та інженерної думки (технологічна реструктуризація) на умовах Закону України «Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків» № 991-XIV від 16.07.1999 р. (редакція від 05.12.2012). Створення техніко-технологічного парку «Етанол» сприятиме впровадженню у короткий термін державної інноваційної політики формування *інноваційного середовища*, яке спрямоване на створення та розвиток майнових прав інтелектуальної власності, що є головною умовою переходу до процесу їх комерціалізації при зацікавленості споживачів здійснювати трансформацію у виробничій сфері об'єктів права інтелектуальної власності в інноваційну продукцію з метою отримання доданої вартості (прибутку). *Інноваційне середовище* – це з наукових позицій система відповідної інноваційної інфраструктури, діяльність якої спрямована на отримання високих результатів в процесі творчої та наукової діяльності; – це сукупність суб'єктів, матеріальних, технічних і правових основ науково-технічної та інноваційної діяльності; – це у виробничій сфері створення інформаційного простору, в якому взаємодіють ініціатори, розробники, інвестори і користувачі інноваційних технологій; – це системне утворення, яке має власну організаційно-функціональну структуру.

Пропонований техніко-технологічний парк «Етанол» стане незалежною бізнесовою структурою, яка спрямована на спільну діяльність за рівних умовах кожного учасника віддачею залученого ними майна та інтелектуальних зусиль.

Зазначимо, що за визначенням Закону України «Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків», технологічні парки спрямовані на відродження, які діють відповідно до договору про спільну діяльність без створення юридичної особи та без об'єднання вкладів з метою створення організаційних засад виконання проектів технологічних парків з виробничого впровадження наукоємних розробок, високих технологій та забезпечення промислового випуску конкурентоспроможної на світовому ринку продукції, де учасниками є юридичні особи – суб'єкти наукової, науково-технічної, підприємницької діяльності. Пріоритетні напрями діяльності технологічного парку – це економічно і соціально зумовлені напрями науково-технічної та інноваційної діяльності технологічного парку, що відповідають визначеним законодавством науково-технічним та інноваційним пріоритетам і спрямовані на промислове виробництво конкурентоспроможної високотехнологічної та інноваційної продукції і насичення нею внутрішнього ринку та забезпечення експортного потенціалу держави (ст.1 Закону України).

Крім того техніко-технологічний парк «Етанол» дозволить поєднати зусилля галузевих науково-дослідних інститутів, проектних організацій, підприємств, вищих навчальних закладів, дослідних наукових лабораторій та організацій – суб'єктів наукової, науково-технічної та підприємницької діяльності – для їх спільної роботи, за рівних умов кожного учасника, із спрямуванням наданого ними майна та інтелектуальних зусиль в напрямі інноваційного розвитку спиртової промисловості.

Такий підхід сприятиме впровадженню державної інноваційної політки формування інноваційного середовища в спиртовій галузі та має господарську перспективу, що відповідає ринковим вимогам сьогодення.

3. Проведення поетапної реструктуризації неефективних підприємств, сприятиме здійсненню *реальної трансформації галузі* з моно- в мультипродуктову за рахунок перепрофілювання надлишкових потужностей спиртових заводів на виробництво біопалива, продукції технологічного призначення, організацію виробництва біогазу та кормопродуктів із використанням відходів спиртового виробництва як вторинних сировинних ресурсів та подальшої спеціалізації діяльності спиртових заводів за новими напрямками виробництва.

У ситуації, що склалася в економіці України загалом, і в спиртовій галузі зокрема, вирішення усіх згаданих проблем залежить від розмірів державного фінансування. Головне – використання незадіяних потужностей та розширення асортименту продукції, а саме збереження виробничого потенціалу спиртової галузі та створення умов для ефективної роботи за рахунок перепрофілювання частини надлишкових потужностей на виробництво технічного спирту, продукції технічного призначення, біоетанолу, біопалив, організації виробництва біогазу, кормових продуктів на основі реструктуризації неперспективних підприємств, що передбачалось Програмою розвитку спиртової галузі на 2007–2011 роки (Наказ Міністерства аграрної політики України № 738 від 16.10.2007), яка нажаль залишилась невиконаною.

Для втілення в життя зазначених позицій потрібно здійснити комплекс політико-правових, економічних та техніко-технологічних заходів [7]. Нажаль, на сьогоднішній день із 78 спиртозаводів, що перебувають у відомстві Мінагрополітики працюють лише 15 (у тому числі з виробництва біоетанолу та технічного спирту) [8], а з початком повномасштабного виробництва біоетанолу Україна може налагодити експорт цього продукту. Це посилить дієву позицію кожного виробника, що призведе до тенденцій посилення конкуренції в спиртовій галузі та

дозволить збільшити частку ринку та завойовувати іноземні ринки новою та конкурентоздатною продукцією та на цій основі підняти рівень завантаження виробничих потужностей.

При цьому доцільно бачити світову тенденцію. В останні роки світове виробництво етанолу стабілізувалося на рівні 90 млн м3 на рік. Основними виробниками залишаються США, Бразилія та Індія. Слід зазначити, що понад 80 % виробленого етанолу використовується як компонент моторних палив (fuel ethanol), решта розподіляється приблизно порівну між спиртом для виготовлення міцних напоїв та «індустріальним» етанолом – розчинники, етилові естери, сировина для органічного синтезу тощо [1].

4. Скорочення внутрішнього ринку алкогольних напоїв пов'язане із значним зростанням роздрібних цін на алкогольні напої, яке відбулося, в основному, за рахунок збільшення ставок акцизного податку, які протягом останніх п'яти років зросли майже у 3 рази, що в умовах низької купівельної спроможності населення призвело до падіння попиту на легально вироблену алкогольну продукцію (із якої сплачено всі податки) та заміщення її контрафактною продукцією або продукцією домашнього виробництва (самогон). Значний обсяг ринку нелегальної алкогольної продукції, частина якої (можливо і основна) виробляється із спирту, нелегально виготовленого на ряді спиртових заводів. Відповідно, це веде до значних втрат державного бюджету, занижених офіційних продажів ДП «Укрспирту» та завищених затрат, а також несе ризики для здоров'я населення через неякісну продукцію.

Частка тіньового обороту харчового спирту в Україні зросла з 10% в 2007 до 50% від загального споживання в 2016 році, оціночні втрати бюджету від несплати акцизу і ПДВ із тіньового спирту сягнули 9 млрд грн [9].

Загальні збитки держпідприємств спиртової галузі сягнули майже 1 млрд грн, сукупна заборгованість складає близько 3 млрд. грн, половина із якої податкові санкції за нелегальне виробництво спирту, що були нараховані в 2013-2014 рр. (рекомендації Круглого столу).

Введення електронних акцизних марок, проведення аудиту та спецоперацій з протидії тіньовому ринку спирту і алкоголю сприятиме різкому зменшенню втрат державного бюджету, обсягів ринку нелегальної алкогольної продукції, падінню зацікавлення в продовженні нелегальних схем через значні ускладнення у збуті контрафактної продукції та покращенню здоров'я населення через зменшення неякісної продукції.

Протидії тіньовому ринку спирту і алкоголю сприятиме розроблення та впровадження на ДП «Укрспирт» автоматизованої Системи обліку активів (СОА). Таке рішення було ухвалене керівництвом ДП задля забезпечення контролю за використанням державного майна та прозорості діяльності компанії.

Введення е-марок здатне різко підвищити прибутковість та привабливість спиртових підприємств через ріст офіційного випуску, зменшення втрат, а також різке падіння зацікавлення в продовженні нелегальних схем на спиртових підприємствах через значні ускладнення у збуті контрафактної продукції. Якщо, за оцінками, тіньовий ринок більше 50%, то річні доходи по акцизному збору можна збільшити більш ніж на 8,5 млрд грн (і це без врахування втрат по інших підакцизних товарах, а також по супутнім ПДВ та податку на прибуток) [10].

Згідно правила Парето, це основне, що потрібно зробити для досягнення цілей даної стратегії. По-перше, ДП «Укрспирт» є не єдиним постачальником нелегального спирту в Україні. По-друге, значна корумпованість місцевих та центральних правоохоронних органів, та сформована роками структура, що контролює мільярдні потоки нелегального алкоголю, не дасть можливості отримати швидкі та стабільні результати по боротьбі з цим явищем на спиртових підприємствах. Введення електронних акцизних марок здатне різко підвищити прибутковість та привабливість спиртових підприємств через ріст офіційного випуску, зменшення втрат, а також різке падіння зацікавлення в продовженні нелегальних схем на ДП «Укрспирті» через значні ускладнення у збуті контрафактної продукції.

Висновки. ДП «Укрспирт» – найбільший виробник високоякісного спирту та спиртовмісної продукції в Україні. Покрокова реструктуризації спиртової промисловості, яка нині вельми необхідна, є системою заходів та економічним інструментом здійснення певних дій задля підвищення конкурентоспроможності підприємств з урахуванням особливостей їх розвитку. Її впровадження сприятиме використанню незадіяних потужностей та дозволить суттєво розширити асортимент продукції в спиртовій галузі.

Реальна демонополізація державної власності з подальшим перетворенням акціонерного товариства у Державний акціонерний холдинг «Етанол» (реструктуризація) є основним напрямом здійснення державної інвестиційної та господарської політики, економічної безпеки, ефективного використання державного майна та фінансових ресурсів, державного контролю, змагальності при здійсненні корпоратизації спиртових підприємств.

Проведення технологічної реструктуризації шляхом створення техніко-технологічного парку «Етанол», залучення інвестицій в розвиток і модернізацію підприємств спиртової та лікеро-горілчаної промисловості, дозволить здійснити відбір підприємств для технічного оновлення, переходу до нових технологій з урахування змін в асортименті продукції, обґрунтування бізнес-проривів з урахування концентрованої наукової та інженерної думки та відновити експортний потенціал галузі.

Введення е-марок здатне різко підвищити прибутковість та привабливість спиртових підприємств. Цифрова трансформація державного контролю за виробництвом, обігом та збутом спирту в Україні сприятиме різкому зменшенню втрат державного бюджету та зниженню обсягів ринку нелегальної алкогольної продукції.

1. *Брей В.В. Щуцький І.В. Біоетанол в Україні. Вісник НАН України. 2016. № 6. С. 71-76.*

2. *Демків І.О. Тенденції розвитку спиртової галузі України: можливості і межі гнучкості суб'єктів господарювання [Текст] / Ірина Олегівна Демків. Економічний аналіз : зб. наук. Праць. Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В.А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2014. Том 17. № 2. С. 18-23.*

3. Паламаренко Я.В. Шаманська О.І. Дослідження ефективності функціонування спиртової промисловості України. Всеукраїнський науково-виробничий журнал «Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики», 2017. № 1. С. 17-29.

4. Українець А.Р. Спиртова галузь на шляху до інноваційного розвитку. Харчова і переробна промисловість. 2013. №7. С. 35-47.

5. Шматкова Г., Маховка О. Інноваційний шлях розвитку. Харчова і переробна промисловість. 2005.№ 11. С. 8-11.

6. Шиян П.Л. Сосницький В.В., Олійнічук С.Т. Інноваційні технології спиртової промисловості. Теорія і практика: [монографія]. К.: ВД «Асканія», 2009. 424 с.

7. Мельничук О.І. Проблеми та перспективи розвитку спиртової галузі України в контексті виробництва біопалива. Економіка і держава, 2012. № 2. С. 15-21. URL: www.khntusg. com.ua/files/sbornik/vestnik_127/28.pdf/

8. Кабмін схвалив законопроект про приватизацію спиртових заводів. URL: https://www.rbc.ua/ukr/news/kabmin-odobril-zakonoproekt-privatizatsii-1479290583.html

9. Платформа економічного патріотизму: пропозиції щодо відновлення промислового розвитку країни. URL: uspp.ua /doc/Проект%20платформи_10_11.pdf

10. Чайківський Р. Стратегія Укспирту. URL: http:// minagro.gov.ua/system/files/.

УДК 338.24

Васюренко Л.В.
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри обліку і аудиту,
Луганський національний аграрний університет (м. Харків)

СТРАТЕГІЧНІ ОРІЄНТИРИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЄЮ ОПЛАТИ ПРАЦІ

У статті розглянуті регулятивні засади впливу держави щодо організації оплати праці в національному господарстві країни. Всупереч тому, що соціальний розвиток постійно визначається як один із пріоритетів державної політики, на практиці він фактично вичерпується збільшенням таких соціальних гарантій, як мінімальна заробітна плата. Внаслідок чого виникає необхідність визначення стратегічних орієнтирів у державному регулюванні сфери соціально-трудових відносин як гарантування справедливого соціального партнерства, створення умов для розширеного відтворення робочої сили, розбудова соціальної держави, яка забезпечує рівні можливості для самореалізації особистості в суспільстві, базові соціальні гарантії і життєво важливі інтереси усіх верств населення.

Ключові слова: *державне регулювання, організація оплати праці, заробітна плата, державна політика, стратегічні орієнтири, соціальна гарантія.*

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ОРИЕНТИРЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ ОПЛАТЫ ТРУДА

Васюренко Л.В.

В статье рассмотрены регулятивные принципы воздействия государства в организации оплаты труда в национальном хозяйстве страны. Вопреки тому, что социальное развитие постоянно определяется как один из приоритетов государственной политики, на практике он фактически исчерпывается номинальным увеличением таких социальных гарантий, как минимальная заработная плата. Вследствие чего возникает необходимость определения стратегических ориентиров в государственном регулировании сферы социально-трудовых отношений как гарантирование справедливого социального партнерства, создание условий для расширенного воспроизводства рабочей силы, развитием социального государства, обеспечивающего равные возможности для самореализации личности в обществе, базовые социальные гарантии и жизненно важные интересы всех слоев населения.

Ключевые слова: *государственное регулирование, организация оплаты труда, заработная плата, государственная политика, стратегические ориентиры, социальная гарантия.*

STRATEGIC BENCHMARKS OF THE STATE REGULATION OF ORGANIZATION OF REMUNERATION OF LABOUR

Vasurenko L.

The article considers the regulatory principles of the state's influence on the organization of labor remuneration in the national economy of the country. The modern stage of development of the Ukrainian state shows that Ukraine has formed a trend, which does not provide the decision of tasks of social progress, but rather gives rise to a variety of a contradictory state of social-labour relations. Economic growth not accompanied by increases in the level and quality of life of the population. Despite the fact that social development is constantly defined as one of the priorities of state policy, in practice it is actually limited to the increase in such social guarantees as the minimum wage. Hence there is a need to identify strategic directions in the state regulation of socio-labor relations as the guarantee of a fair social partnership, creation of conditions for expanded reproduction of labour force, development of the welfare state providing equal opportunities for self-realization in society, basic social security and vital interests of all segments of the population.

Keywords: *government regulation, organization of payment for labor, wages, government policy, strategic guidance, social guarantee.*

Постановка проблеми. В умовах перехідної економіки особливого значення набуває соціальний захист та державне регулювання доходів населення, і в першу чергу оплати праці. Рівень заробітної плати - це один із ключових індикаторів соціально-економічного розвитку держави. Досягнення європейських стандартів в соціальній сфері – рівня доходу, що забезпечує розвиток людських ресурсів, має пріоритетне економічне значення, оскільки від цього залежить можливість включення до європейського ринку праці, доступ до ринку товарів і послуг, розвиток гуманітарного капіталу, формування середнього класу та, в кінцевому рахунку, забезпечення міжнародної конкурентоспроможності України. Вміння державних інститутів демонструвати свою спроможність до забезпечення справедливої вартості робочої сили в національному господарстві підвищує рівень довіри суспільства до влади.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженням проблем державного регулювання організацією оплати праці в умовах формування ринкових відносин в Україні, результати чого міститься у наукових працях, займалися Д. Богиня, А. Базилюк, В. Лагутін, К. Складанна, Л. Шульгінова, О. Івашина, А. Колот, В. Звір, А. Лубков, та ін. Згідно наявних наукових напрацювань, суперечливий характер соціально-трудових відносин в країні зумовлений нееквівалентним обміном, коли результати праці оплачуються за ціною, нижчою за їх реальну вартість і не забезпечують найманому працівникові можливість нормально відтворювати власну робочу силу [1, с. 105; 2, с. 76; 3, с. 212]. Це є свідченням недостатнього регулюючого впливу держави на організацію оплати праці, внаслідок чого порушуються основні відтворювальні пропорції в економіці.

Мета статті. Незважаючи на наявні наукові досягнення у вирішенні даної проблеми, недостатньо чітко окреслені стратегічні орієнтири подальшого удосконалення державного регулювання організацією оплати праці. Тому метою даної публікації є уточнення ролі впливу держави та визначення стратегічних орієнтирів у регулюванні організацією оплати праці в сучасних умовах господарювання в Україні.

Виклад основного матеріалу. Однією з важливих проблем соціально-трудових відносин в Україні є численні диспропорції і проблеми в сфері оплати праці. Зміни, що відбулися в українській економіці за останні десятиріччя, призвели до порушення принципу соціальної справедливості, диспропорційного розшарування суспільства за доходами, суттєвого зниження (як абсолютного, так і відносного) рівня оплати праці і т. д. Найбільш негативними тенденціями у сфері оплати праці сьогодні є:

- низький рівень оплати праці;
- зростаюча диференціація зарплат і доходів населення;
- дискримінація в оплаті праці зайнятих у певних сферах економіки, зокрема, у бюджетній сфері;
- наявність заборгованості із виплат заробітної плати;
- відсутність зв'язку заробітної плати з рівнем кваліфікації, результатами праці;
- значна частка тіньових заробітних плат;
- кризові явища у системі соціального партнерства.

Задля усунення цих проблем і модернізації системи оплати праці, державна політика має бути орієнтована на відновлення функцій заробітної плати та оптимізація оплати та стимулювання ефективної праці.

Згідно проекту Концепції соціального розвитку України на 2013-2023 роки цільовими орієнтирами державних інститутів у регулюванні організації оплати праці повинні бути:

- забезпечення розширеного відтворення якісної робочої сили;
- підвищення мотивації та стимулювання активної трудової поведінки працівників [4].

Аналізуючи статистичні дослідження, рівень трудових доходів українців значно нижчий порівняно з найближчими європейськими сусідами – Україна стабільно посідає передостаннє місце за цим показником серед країн Європейського союзу. Стандарти оплати праці в Україні є надто низькими, частка оплати праці у Внутрішній валовий продукт в Україні становить 51%, тоді як у країнах Європейського Союзу – в середньому 65% [5].

Регулятивні функції держави щодо організації оплати праці варто досліджувати в двох аспектах – як засіб вираження та реалізації національних інтересів із точки зору збереження та розширеного відтворення трудового потенціалу нації – з одного боку, та як важливий захисний елемент інтересів усіх суб'єктів соціально-трудових відносин – з іншого. Саме такий методичний підхід дає змогу оцінити, наскільки регулюючі функції держави щодо організації оплати праці відповідають сучасним концептуальним поглядам на пріоритети державного регулювання соціально-економічного розвитку, його трансформації відповідно до суспільних потреб.

Із зазначеного вище, виникає об'єктивна необхідність посилення регулюючої функції держави щодо організації оплати праці та забезпечення її провідної ролі в здійсненні соціально-економічних трансформацій, оскільки ефективна система оплати праці – це основа зростання продуктивності праці, доходів населення, валового внутрішнього продукту. Таким чином, держава створює умови для нормального відтворення робочої сили, з одного боку, та оптимального розподілу ресурсів праці, з іншого. Не випадково в економічній теорії почало застосовуватися поняття нормативної та позитивної ролі держави [6, с. 13; 7, с. 154], якими відповідно позначають функції держави щодо сприяння суспільно-економічному розвитку та фактично виконувані нею функції.

У сучасних умовах переважає опосередкований вплив на організацію оплати праці, тобто, здійснюючи структурну трансформацію економіки, держава впливає на розвиток тих чи інших сфер господарювання, розширюючи чи згортаючи певні сфери економічної діяльності. При цьому можуть виникати суперечності, обумовлені тим, що не повною мірою враховуються регіональні, місцеві інтереси. Окремі суб'єкти господарювання впливають на організацію оплати праці опосередковано, тобто через реалізацію власних цілей, серед яких провідною є одержання доходів. В умовах активного здійснення соціально-економічних трансформацій необхідно сформувати структурно цілісну систему державного регулювання організацією оплати праці, яка б відповідала таким вимогам [8, с. 185-189]:

- враховувала інтереси економічно активного населення щодо сфери зайнятості та рівня доходів;
- забезпечувала оптимальний розподіл регулятивних функцій між органами державного управління, некомерційним сектором економіки та підприємництвом, органами місцевого самоврядування;
- сприяла ефективній реалізації законів, нормативно-правових актів, концепцій, регіональних та локальних цільових програм та їх удосконаленню;
- забезпечувала інформаційну підтримку прийняття управлінських рішень на рівні держави та регіональних органів управління;

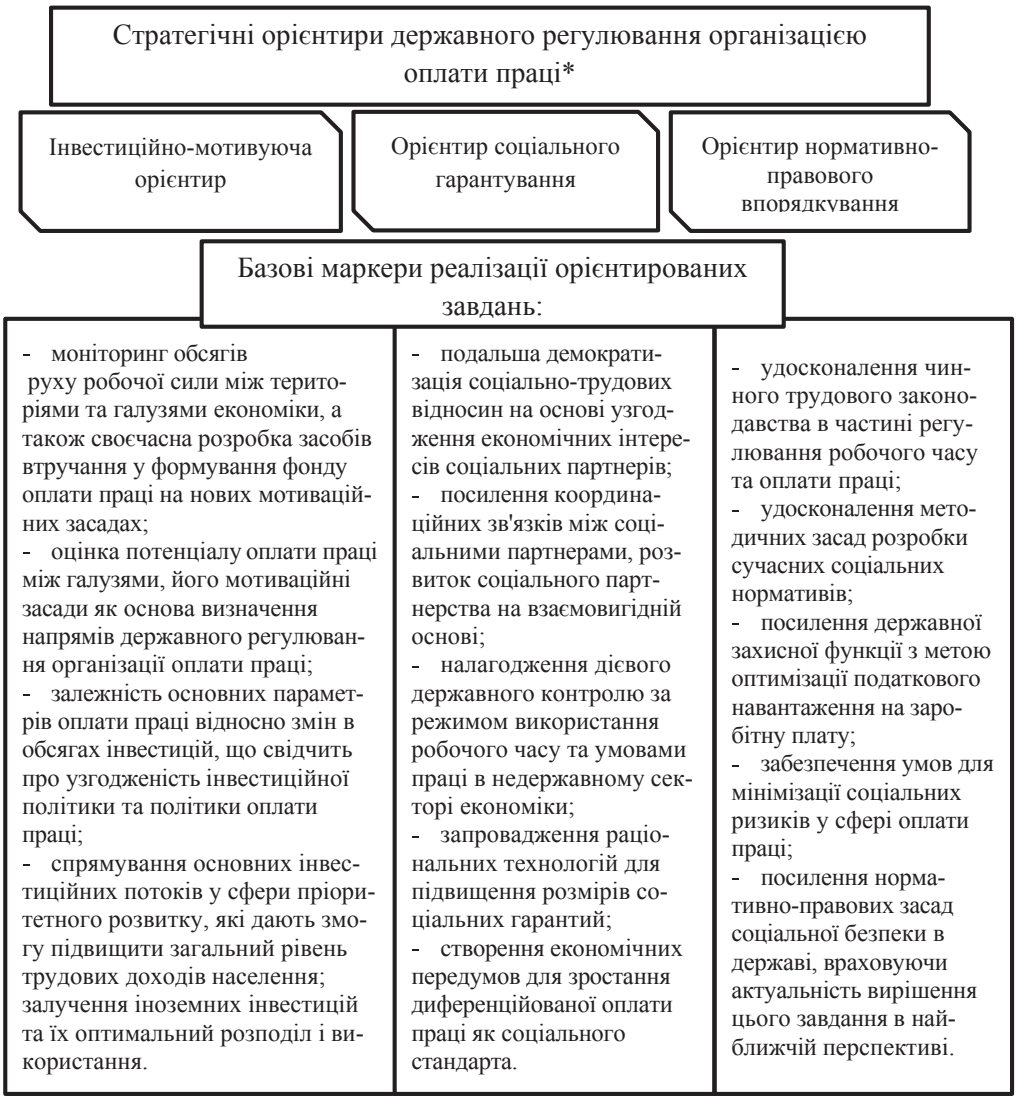

Рис. 1. Стратегічні орієнтири державного регулювання організацією оплати праці

Джерело: складено автором

- активізувала застосування прогресивних методів стратегічного управління за умови його оптимального поєднання з методами та формами оперативного управління.

Регулятивні функції держави у сфері організації оплати праці є досить неоднорідними за цільовим призначенням елементів, які їх формують, а тому доцільним є диференційований підхід до визначення стратегічних орієнтирів, на нашу думку, наступних: інвестиційно-мотивуючий, соціального гарантування та нормативно-правового впорядкування, які представлені на рис. 1. Таке бачення сутності регулятивних функцій держави відповідає концепції активної політики регулювання організацією оплати праці, яка узгоджується зі стратегічними напрямами забезпечення економічного зростання.

Висновки. Ураховуючи викладене вище, зазначаємо що забезпечення високих темпів економічного зростання України є малоперспективним без якісної модернізації системи організації оплати праці в напрямку забезпечення справедливого партнерства між суб'єктами трудових відносин. Тому визначення стратегічних орієнтирів державного регулювання організацією оплати праці є необхідністю як фундаменту підвищення ефективності економічних реформ, а також підвищення конкурентоспроможності національної економіки на світовому рівні.

1. Бодров В.Е. Державне (урядове) регулювання економіки. Енциклопедія державного управління: у 8 т. Т. 4: Еалузеве управління. Нац. акад. держ. упр. при Президентові України. Київ: НАДУ, 2011. 2011. С. 143-146.

2. Кенэ Ф. Анализ арифметической формулы Экономической таблицы, показывающей распределение ежегодных издержек земледельческой нации. Физиократы. Избранные экономические произведения. М.: Эксмо, 2008. С. 350-367.

3. Мельник А.Ф. Державно-приватне партнерство в системі інституційного забезпечення економічних процесів. Вісник ТНЕУ. 2011. Вин. 1. С. 7-9.

4. Проект Концепції соціального розвитку України на 2013-2023 роки: URL: http://gurt.org.ua/.../komment_kontseptsiyi_sotsrozvitku_ukr_201...%20%DB5

5. Державна служба статистики України: офіційний сайт URL: http://www.ukrstat.gov.ua/

6. Єрмошенко М.М. Фінансова безпека держави: національні інтереси, реальні загрози, стратегія забезпечення: монографія. Київ: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2001. 309 с.

7. Ковбасюк Ю.В., Бакуменко В.Д. Державне регулювання в умовах ринкової економіки. Енциклопедія державного управління: у 8 т. Т.1: Теорія державного управління. Нац. акад. держ. упр. При Президентові України. Київ: НАДУ, 2011, 2011. С. 153-154.

8. Лагутін В.Д. Бюджетна та монетарна політика: координація в трансформаційній економіці: монографія. Київський національний торговельно-економічний ун-т. - Київ: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2007. 248 с.

E-mail:vasulara@yandex.ua

УДК 331.4

Дискіна А.А.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємств,
Одеський національний політехнічний університет

КАДРОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ – ВАЖЛИВИЙ ЧИННИК ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

У статті визначено підходи до трактування терміну «кадровий потенціал» та надане власне визначення, а саме кадровий потенціал – це ресурсні можливості робітників, які вони використовують для підвищення ефективності функціонування підприємства. Розглянуті підходи щодо оцінки кадрового потенціалу та приведені методологічні проблеми, які дозволяють правильно вирішувати питання щодо його оцінки. Запропоновано оцінювати вартість кадрового потенціалу з урахуванням вагових коефіцієнтів окремих груп працівників, що дозволить надати більш повну його оцінку задля економічного розвитку підприємства. Надані основні завдання кадрової політики, які дозволять ефективне використання та управління кадровим потенціалом з метою підвищення конкурентоспроможності підприємств та їх економічного розвитку.

Ключові слова: *кадри, персонал, потенціал, оцінка, кадровий потенціал, економічний розвиток.*

КАДРОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ – ВАЖНЫЙ ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Дыскина А.А.

В статье определены подходы к трактовке термина «кадровый потенциал» и предоставлено собственное определение, а именно кадровый потенциал - это ресурсные возможности рабочих, которые они используют для повышения эффективности функционирования предприятия. Рассмотрены подходы к оценке кадрового потенциала и приведены методологические проблемы, которые позволяют правильно решать вопрос о его оценки. Предложено оценивать стоимость кадрового потенциала с учетом весовых коэффициентов отдельных групп работников, что позволит предоставить более полную его оценку для экономического развития предприятия. Предоставлены основные задачи кадровой политики, которые позволят эффективное использование и управление кадровым потенциалом в целях повышения конкурентоспособности предприятий и их экономического развития.

Ключевые слова: *кадры, персонал, потенциал, оценка, кадровый потенциал, экономическое развитие.*

PERSONAL POTENTIAL – AN IMPORTANT FACTOR OF ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE ENTERPRISE

Dyskina A.

The article defines approaches to the interpretation of the term «staffing potential» and gives its own definition, namely, the personnel potential – these are the resource capabilities of the workers that they use to improve the efficiency of the enterprise. The approaches to estimation of personnel potential are considered and methodological problems which allow to solve the questions concerning its estimation are given. It is proposed to estimate the cost of personnel potential taking into account weight coefficients of individual groups of employees, which will allow to give a more complete evaluation of it for the economic development of the enterprise. The main tasks of personnel policy are provided, which will allow efficient use and management of personnel potential in order to increase the competitiveness of enterprises and their economic development.

Keywords: *personnel, personnel, potential, estimation, personnel potential, economic development.*

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку економіки України інтелектуальний капітал став одним з найважливіших факторів, що визначають успіх виробничої та підприємницької діяльності, як на внутрішньому, так і на міжнародному ринку і він може дати відчутні переваги в конкурентній боротьбі. Тому не викликає сумніву той факт, що пріоритетним напрямком вивчення процесу формування та розвитку виробництва підприємства має стати розвиток його кадрової складової.

Формуванням кадрового потенціалу сучасного підприємства є створення реального потенціалу живої праці, професійних знань та практичних навиків, що охоплює безпосередньо все підприємство, трудовий колектив і кожного індивідуума. В умовах ринку, раціональне використання кадрового потенціалу полягає в повному виявленні і реалізації здібностей кожного працівника підприємства, доданні праці характеру творчості, підвищенні професійно-кваліфікаційного рівня працівників за рахунок стимулювання і оцінки внеску кожного працівника в кінцевий результат.

Серед актуальних проблем, які потребують якнайшвидшого розв'язання, є оцінка кадрового потенціалу, яка допомагає одержати реальне уявлення про роль кадрового ресурсу у соціально-економічному розвитку підприємств та в цілому всього суспільства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам сутності кадрового потенціалу та його оцінки приділяється багато уваги в наукових працях як іноземних фахівців, так і вітчизняних. Серед них можна відзначити наступних: Г. Десслер, А. Ілларіонов, А. Кібанов, К. Мацусита, А. Моріта, Ю. Одегов, С. Шекшня та ін. Теоретичні аспекти визначення поняття кадрового потенціалу, межі його застосування дістали значного розвитку в роботах українських вчених: Т. Балановської, О. Бугуцького, Г. Дмитренка, І.Завадського, А. Колота, Н. Краснокутської, Г. Купалова, В. Кропивко, О. Носенко, В. Онікієнка, О. Онищенко, О. Федоніна, А. Шегди, Г. Щокіна та ін. Однак, вдосконалення теоретичних понять сутності та оцінки кадрового потенціалу потребує більш детального вивчення і розробки певних рекомендацій, адже майже не приділяється увага саме цим аспектам кадрового потенціалу, які знаходять широке застосування у практичній діяльності підприємств.

Мета статті. Метою даної статті є систематизація теоретичних підходів до визначення сутності кадрового потенціалу та аналіз підходів щодо його оцінки задля подальшого економічного розвитку підприємств.

Виклад основного матеріалу. Термін «кадровий потенціал» набув широкого розповсюдження в період переходу від екстенсивного до інтенсивного способу розвитку виробництва. Це була своєрідна реакція науки на потребу практики забезпечити якісне вдосконалення формування і використання відповідних можливостей працівника як сукупного об'єкта виробництва й управління [1].

Серед вчених немає єдиного підходу до визначення змісту поняття кадровий потенціал. Підходи до трактування терміну «кадровий потенціал» представлена в таблиці 1.

Проаналізувавши підходи до трактування терміну «кадровий потенціал», можна надати таке визначення, а саме кадровий потенціал – це ресурсні можливості робітників, які вони використовують для підвищення ефективності функціонування підприємства. Аналізу-

ючи таблицю 1 можна говорити, що існують суттєві розбіжності в розумінні сутності кадрового потенціалу та у визначенні його складових частин і, як наслідок, недостатність та недосконалість методичного інструментарію щодо його оцінки.

На сьогоднішній день актуальним є вкладення в інтелектуальний капітал і в Україні. У 2017 році витрати на освіту повинні були скласти 7% від ВВП, а фактично – близько 1%, що негативно впливає на кількісні та якісні показники використання інтелектуального капіталу працівників виробництва. Світовий банк, на прикладі дослідження 192 країн, зробив висновок про те, що тільки 16% зростання в країнах з ринковою економікою зумовлено фізичним капіталом, 20% – природним капіталом, а що залишилися 64% – пов'язані з інтелектуальним капіталом [9].

В умовах трансформації нашої економіки інвестування в розвиток інтелектуального капіталу дозволить досягти не тільки короткочасного економічного успіху, а й закласти основу для формування позитивних довгострокових тенденцій розвитку підприємства і національної економіки в цілому.

Визначальна роль інтелектуального капіталу на виробництві належить його кадровому потенціалу. В оціночній практиці об'єктивна оцінка кадрового потенціалу дозволяє правильно вирішувати такі методологічні проблеми:

− обґрунтовувати інвестиції в бізнес, характер якого вимагає значних витрат на формування кадрового потенціалу;

− визначати адекватність кадрового потенціалу підприємства вимогам ринку і витратами на його утримання;

− розглядати кадровий потенціал як один з основних чинників прибутковості бізнесу, правильно прогнозувати доходи підприємства;

− визначати витрати на розвиток або створення кадрового потенціалу при створенні підприємства, аналогічного об'єкту оцінки;

− підкреслити інвестиційну привабливість підприємства;

− прогнозувати ринкові ціни акцій підприємства;

− обґрунтовувати вагові коефіцієнти різних методів оцінки бізнесу при визначенні остаточної ринкової вартості.

В оцінці кадрового потенціалу застосовуються такі підходи:

− витратний підхід;

− дохідний підхід;

− експертний підхід;

− порівняльний підхід.

Витратний підхід щодо оцінки кадрового потенціалу може бути реалізований двома методами: непрямим і прямим.

Непрямий метод заснований на зіставленні ринкової вартості об'єкта оцінки з вартістю заміщення даного об'єкта. Для цієї мети застосовується коефіцієнт Д.Тюбіна: g = ринкова вартість об'єкта / вартість заміщення об'єкта.

Якщо $g < 1$ і об'єкт коштує дешевше, ніж його заміщення, об'єкт оцінки слід вважати інвестиційно непривабливим в силу низького кадрового потенціалу. І навпаки, якщо $g > 1$, оцінюваний об'єкт має високий кадровий потенціал і інвестиційно привабливий [10].

У цьому випадку, на наш погляд, вартість кадрового потенціалу можливо представити наступним чином:

$$ВК = \sum_{i=1}^{4} К_i \, (РВ - ВЗ),$$

де ВК – вартість кадрового потенціалу, тис. грн.;

РВ – ринкова вартість об'єкта, тис. грн.;

ВЗ – вартість заміщення об'єкта, тис. грн.;

$К_i$ – вагові коефіцієнти окремих груп працівників (АУП, ІТП і службовці, працівники науково-дослідних підрозділів виробництва, робочі), які визначаються експертами для конкретного виду бізнесу,

$$\sum_{i=1}^{4} К_i = 1.$$

Таблиця 1. Підходи до трактування терміну «кадровий потенціал»

Автори	Визначення
Л.Б. Балабанова, [2]	Кадровий потенціал – це гранична величина можливої участі працівників підприємства у його діяльності з урахуванням їх компетентності, психофізичних особливостей, інтересів, мотивацій.
В.В. Безсмертна, [3]	Кадровий потенціал – це сукупність якісних і кількісних характеристик персоналу підприємства, до складу яких входить чисельність, склад і структуру, фізичні та психологічні можливості працівників, їх інтелектуальні й креативні здібності, професійні знання і кваліфікаційні навички, комунікабельність і здібність до співпраці, відношення до праці та інші якісні характеристики.
Т.В. Берглезова, [4]	Кадровий потенціал – вміння та навички робітників, які можуть бути використані для підвищення його ефективності в різних сферах виробництва, для отримання прибутку чи досягнення соціального ефекту.
Н.С. Краснокутська, [5]	Кадровий потенціал підприємства – це сукупність здібностей і можливостей кадрів для досягнення цілей довгострокового розвитку підприємства.
Є.В. Маслов, [6]	Кадровий потенціал підприємства – сукупна трудова дієздатність його колективу, ресурсні можливості у сфері праці облікового складу підприємства, враховуючи вік колективу, їх фізичні можливості, знання та професійно-кваліфікаційні навички.
В.Н. Слиньков, [7]	Кадровий потенціал – це кількісні та якісні показники кадрового ресурсу, які розкривають невикористані можливості, сили, внутрішні закони, цінності, які можна використовувати в кадровій роботі.
О.С. Федонін, І.М. Рєпіна,О.І. Олексюк, [8]	Кадровий потенціал – це існуючі на сьогодні та передбачувані трудові можливості, які визначаються чисельністю, віковою структурою, професійними та іншими характеристиками персоналу підприємства.

Прямий метод заснований на визначенні всіх витрат, які необхідно здійснити новому власнику підприємства для створення кадрового потенціалу в рамках життєздатної, адекватної вимогам сучасного ринку організаційно-управлінської структури.

Прибутковий підхід заснований на оцінці кадрового потенціалу за ступенем участі сукупного працівника в доходах організації.

Метод управлінської доданої вартості, розроблений і впроваджений в корпорації «Соні», полягає в вимірі вкладу ключового управлінського персоналу в додану вартість компанії.

Управлінська додана вартість визначається:

УДВ = ДВБ - ДАВ - УВ,

де ДВБ – додана вартість бізнесу, тис. грн.;

ДАВ – дохід на капітал підприємства в разі його альтернативного використання, тис. грн.;

УВ – управлінські витрати, тис. грн.

Практично отримані результати можуть бути або вкрай низькими, або негативними. Це дозволяє зробити висновок, що управлінські ресурси використовуються неефективно.

Експертний метод дозволяє використовувати в оцінці кадрового потенціалу не тільки групові характеристики, розглядаючи персонал організації як сукупного працівника, а й індивідуальні характеристики працівників.

Оцінка здійснюється на основі матриці професійної зрілості, також встановлюється, крім бальної оцінки якості працівника, ранг того чи іншого показника в загальній системі оцінки.

Експертно слід оцінити наступне:

− достатня кваліфікація працівника для виконання функцій;

− чи є в рамках загальної системи управління організаційні можливості для реалізації функцій;

− наскільки організаційно-управлінські комунікації забезпечують виконання функцій;

− забезпечує організація розвиток працівників.

Отримані експертні оцінки, які свідчать про стан кадрового потенціалу, а також виявлення при цьому проблемні місця можуть бути використані оцінювачем побічно при прогнозуванні доходів.

Порівняльний підхід в оцінці кадрового потенціалу ґрунтується на парних порівняннях з компаніями – аналогами. Як аналоги можуть бути застосовані організаційні структури і кадровий склад таких компаній, які пройшли реструктуризацію і створили управлінську структуру і кадровий потенціал, близький до ідеальної моделі.

Для ефективного використання та управління кадровим потенціалом з метою підвищення конкурентоспроможності підприємств та їх економічного розвитку необхідне впровадження збалансованої та цілеспрямованої кадрової політики. Отже, кадрова політика – це сукупність принципів, методів, форм, заходів і процедур формування, відтворення, розвитку та використання персоналу, створення оптимальних умов праці, її мотивації та стимулювання.

Основними завданнями кадрової політики є:

– своєчасне забезпечення підприємства персоналом відповідно до стратегії розвитку;

– створення умов реалізації, передбачених трудовим законодавством, прав та обов'язків громадян;

– раціональне використання персоналу;

– формування й підтримка ефективної роботи підприємства.

Таким чином, в сучасних умовах важливе значення для забезпечення економічного розвитку підприємства має правильний вибір підходів щодо оцінки кадрового потенціалу.

Висновки. Отже, необхідно зазначити, що розвиток кадрового потенціалу полягає у підвищенні професійно-кваліфікаційного рівня працівників, їхнього постійного оновлення знань, умінь, навичок за рахунок стимулювання та оцінки внеску кожного працівника в кінцевий результат, а це в свою чергу буде сприяти вирішенню стратегічних цілей підприємства, підвищенню його конкурентоспроможних позицій та економічному розвитку. Таким чином, кадровий потенціал дозволяє здійснювати оцінку у вартісних категоріях, яка особливо актуальна, так як допомагає отримати реальне уявлення про роль кадрового ресурсу в економічному розвитку українських підприємств.

Розглянуто, що кадровий потенціал підприємства – фактор конкурентної переваги як з точки зору управління персоналом, так і з точки зору стратегічного менеджменту, оскільки під час повної його оцінки будь-яке підприємство може досягти економічного успіху в умовах посилення конкуренції та зростання ризику діяльності. Тобто кадровий потенціал підприємства – найважливіший стратегічний чинник його успіху. Якісні та кількісні характеристики кадрового потенціалу визначають можливість реалізації економічних програм, структурної перебудови, розширення виробництва, вдосконалення якості продукції та продуктивності праці, тобто економічного розвитку підприємства в цілому.

Надалі буде приділено увагу вивченню специфічних взаємозв'язків між складовими кадрового потенціалу підприємства.

1. *Беззубко Л.В. Трудовий і кадровий потенціали: монографія. Донецьк: Норд прес, 2008. С. 10-18.*
2. *Балабанова Л.Б. Управління персоналом: [навч. посібник]. К.: Професіонал, 2006. 512 с.*
3. *Безсмертна В.В. Стратегічне управління кадровим потенціалом підприємства. Экономика и управление:научно-практический журнал. 2007. № 3. С. 48-53.*
4. *Берглезова Т.В. Проблемы управления процессами формирования и использования кадрового потенциала предприятия. Проблемы предпринимательства в экономике России. 2005. № 8. URL: http://cfin.ru/bandurin/article/sbrn08/07.shtml.*
5. *Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: [навчальний посібник]. К.: Центр навчальної літератури, 2005. 350 с.*
6. *Маслов Е.В. Управление персоналом предприятия: [учеб. пособие]. М.: Инфра-М, 2003. 312 с.*
7. *Слиньков В.Н. Персонал и его менеджмент: практичні рекомендації.: КНТ, 2007. 476 с.*
8. *Федонін О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: [навч. посібник]. К.: КНЕУ, 2003. 316 с.*
9. *Україна має зростати швидше, ніж 4 відсотки на рік. URL: http://www.worldbank.org/uk/country/ukraine.*

10. Некрасова Л.А., Дыскина А.А. Человеческий капитал – важный фактор экономического развития производства. Матеріали II наук.-теор. конф. молодих вчених і студентів. М-во освіти і науки України, Донец. техн. унів-т. Донецьк: ДНТУ. 2005. Т. 2. С. 30-36.

E-mail: diskina84@gmail.com

УДК 316.6:331.1

Долга Г.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту і туризму,
Чернівецький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету

ПСИХОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ: ПРОБЛЕМИ ТЕОРІЇ ТА ПРАКТИКИ

У статті досліджуються теоретико-методичні положення щодо проблем психологічних аспектів управління персоналом та впровадження рекомендацій для їх вирішення за умов постійно зростаючої конкуренції. Визначено соціально-психологічні аспекти управління персоналом та узагальнено сучасні проблеми теорії та практики управління персоналом. Сформовано чинники впливу на сприятливий морально-психологічний клімат в управлінні персоналом. Запропоновано рекомендації щодо підвищення соціально-психологічних важелів управління персоналом.

Ключові слова: *персонал, управління, психологічний клімат, соціально-економічний ефект, морально-психологічний клімат, соціально-психологічні аспекти.*

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ: ПРОБЛЕМЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ

Долга Г.В.

В статье исследуются теоретико-методические положения относительно проблем психологических аспектов управления персоналом и внедрения рекомендаций для их решения при условиях постоянно растущей конкуренции. Определено социально-психологические аспекты управления персоналом и обобщено современные проблемы теории и практики управления персоналом. Сформировано факторы влияния на благоприятный морально-психологический климат в управлении персоналом. Предложены рекомендации относительно повышения социально-психологических рычагов управления персоналом.

Ключевые слова: *персонал, управление, психологический климат, социально-экономический эффект, морально-психологический климат, социально-психологические аспекты.*

PSYCHOLOGICAL ASPECTS OF PERSONNEL MANAGEMENT: PROBLEMS OF THEORY AND PRACTICE

Dolha H.

The article deals with theoretical and methodological provisions concerning the problems of psychological aspects of personnel management and implementation of recommendations for their solution under the conditions of constantly increasing competition. Socio-psychological aspects of personnel management are determined. General problems of the theory and practice of personnel management are summarized. The factors influencing the favorable moral and psychological climate in personnel management are formed. Recommendations for raising the socio-psychological levers of personnel management are suggested.

Keywords: *personnel, management, psychological climate, socio-economic effect, moral and psychological climate, socio-psychological aspects.*

Постановка проблеми. Ринкові відносини диктують нові вимоги до управлінської діяльності та до керівного складу на всіх рівнях управління, незалежно від сфери їх зайнятості. В даний час, щоб займати лідируючі позиції і бути конкурентоспроможним, недостатньо тільки інтелектуального потенціалу керівника. Успіх приходить до тих, хто володіє способами розумного використання людського ресурсу, хто здатний займатися не тільки розста-

новкою кадрів, а й створювати сприятливу атмосферу для роботи співробітників, управляти їх відносинами і емоційним станом, хто здатний створювати цілу гаму емоцій задоволеності, радості, інтересу, показником яких є висока ефективність діяльності організації. Сприятливий психологічний клімат створює умови для підвищення продуктивності праці, зниження плинності кадрів, тобто, дає відчутний соціально-економічний ефект.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема управління персоналом завжди була предметом дослідження вітчизняних та зарубіжних вчених, що належать до різних наукових шкіл. Порушену наукову проблематику досліджували такі відомі вчені, як Ф. Тейлор, А. Маслоу, Д. Макгреґор, В. Оучі, В. І. Крамаренко, І. Ансофф, К. Боумен, О. С. Виханський, О. І. Наумов, В. С. Пономаренко та ін. У роботах Г. В. Щокіна розглядаються психологічні аспекти управління персоналом, специфіка управління чоловічими та жіночими колективами, характерні риси «важких» та успішних керівників. Однак, при всій значущості їх наукових розробок, слід зауважити, що уваги органічному поєднанню ряду важливих психологічних аспектів менеджменту персоналу в умовах високої конкурентної боротьби приділено недостатньо. Нерозвиненість теоретичних положень та практичних рекомендацій щодо психологічних аспектів менеджменту персоналу з урахуванням сучасної специфіки економічного розвитку України зумовлює актуальність проблеми.

Мета статті. Метою статті є узагальнення теоретико-методичних положень щодо проблем психологічних аспектів управління персоналом та впровадження рекомендацій для їх вирішення за умов постійно зростаючої конкуренції. Відповідно до встановленої мети, поставлені такі завдання: розглянути поняття та сутність управління персоналом; визначити соціально-психологічні аспекти управління персоналом; розглянути та узагальнити сучасні проблеми теорії та практики управління персоналом; сформувати чинники впливу на сприятливий морально-психологічний клімат в управлінні персоналом; запропонувати рекомендації щодо підвищення соціально-психологічих важелів управління персоналом.

Виклад основного матеріалу. Сьогодні всі розуміють, що для того, щоб розвиватись, одержувати прибуток і зберегти конкурентоспроможність організації, керівництво повинно оптимізувати віддачу від вкладень будь-яких ресурсів: матеріальних, фінансових і головне – людських. Коли організація дійсно турбується про людей, її загальна філософія, клімат і настрій обов'язково відбивається на результатах. Треба визначитися з уявленням щодо самого об'єкта управління, тобто, людей, які складають персонал організації. Персонал – це весь особовий склад організації, всі постійні та тимчасові працівники, представники кваліфікованої і некваліфікованої праці. У свою чергу, управління персоналом – це сукупність механізмів, принципів, форм і методів взаємодії при формуванні, розвитку та діяльності персоналу організації, що реалізується як ряд взаємопов'язаних напрямів та видів діяльності [1, с. 34].

Серед безлічі різноманітних проблем управління (економічних, технологічних, організаційних та ін.), що вивчаються різними науками, соціально-психологічні займають одне з центральних місць. Це пов'язано не тільки з тим, що управління, як специфічний вид діяльності, розгортається в соціальних системах, але і з тим, що здійснюється воно за допомогою впливу на людей, через людей. Будь-яке підприємство, воно, перш за все, колектив людей, соціальна організація. Більше того, саме ця організація є основою всіх інших процесів, а соціально-психологічні аспекти присутні на всіх стадіях виробничого процесу, впливають на всі його сторони. Розуміння місця і ролі соціально-психологічних факторів у виробничій діяльності та управлінні нею, знайшло відображення в теорії «людських відносин», однією з широко поширених в управлінській думці та практиці Заходу, особливо, в США в 30-50-х роках XX століття. Соціалістична, в тому числі, і радянська управлінська система, в силу тоталітарного характеру, не просто недооцінювала, а, взагалі, ігнорувала соціально-психологічну сторону управлінської діяльності, хоча і декларувала її наявність. Соціально-психологічні відносини своєрідно проявляються і діють на різних рівнях соціальної організації. Вони виникають і відіграють важливу роль на рівнях первинного (контактного) колективу, де має місце безпосередня взаємодія працівників, прямі міжособистісні контакти між ними. На рівні вторинних і, тим більше, великих колективів і соціальних груп, соціально-психологічні зв'язки та відносини проявляються у вигляді масовидності явищ: суспільного настрою, думки, свідомості і т.д.; і, будучи результатом перетину безлічі змінних, представляють особливу складність для управлінської діяльності [2, с. 16].

Серед методів управління персоналом величезну роль відіграють соціально-психологічні методи управління, які впливають, переважно, на свідомість працівників, на соціальні, етичні, релігійні та інші інтереси людей, а також моральне стимулювання трудової діяльності. До соціальних методів управління відносяться: методи управління соціально-масовими процесами; групами; груповими явищами; соціального регулювання; рольових змін; соціальної профілактики. До психологічних методів управління відносяться: методи професійного відбору; гуманізації праці; формування емоційно-естетичного фону діяльності колективу [3, с. 278]. На основі сутності соціально-психологічних методів управління персоналом, можемо сформувати соціально-психологічні аспекти управління персоналом (рис. 1).

Створення сприятливого соціально-психологічного клімату в колективі є одним з основних завдань менеджерів, оскільки його вирішення створює важливі передумови для ефективної праці. Про важливість сприятливого психологічного клімату можна судити, наприклад, за тією обставиною, що поганий настрій знижує ефективність роботи колективу, приблизно, в півтора рази [4, с. 97]. Оскільки обставини піддаються цілеспрямованому впливу, психологічний клімат можна, в деякій мірі, формувати і корегувати. Психологічний стан колективу характеризується ступенем задоволеності його учасників своїм положенням. На нього впливають характер і зміст роботи, відношення до нього людей, престижність, розміри винагороди, перспективи росту, наявність додаткових можливостей (вирішити якісь власні проблеми, побачити світ, познайомитися з цікавими або корисними людьми, прославитися), місце здійснення, психологічний клімат. Багато в чому психологічний стан колективу залежить і від уміння його членів свідомо жити за його законами, підкорятися встановленим вимогам і порядкам. Результатом згуртованості колективу є поліпшення індивіду-

Рис. 1. Соціально-психологічні аспекти управління персоналом

Джерело: сформовано автором

альної адаптації до навколишнього оточення й більш активне залучення людей до діяльності, відчуття ними особистої безпеки. До числа соціально-психологічних параметрів колективу, якими можна керувати, належать: згуртованість колективу; сумісність співробітників, які в нього входять; психологічний клімат; колективна думка і настрій; традиції колективу [5, с. 22].

Психологічний клімат – це та неофіційна атмосфера, яка складається в будь-якому колективі. При здоровому психологічному кліматі люди охоче спілкуються один з одним, схильні до взаєморозуміння. В таких умовах створюється доброзичлива емоційна обстановка, яка здатна ефективно вирішувати службові завдання [6, с. 190]. Моральний клімат визначається тим, які цінності в колективі є домінуючими: товариськість, принциповість, взаємодопомога, висока свідомість або, навпаки, користолюбство, заздрість та ін. Працездатний, згуртований колектив виникає не відразу – йому передує довгий процес його становлення і розвитку. Перша умова – ясні, зрозумілі цілі діяльності колективу, друга умова − наявність певних, навіть, дуже незначних досягнень в процесі сумісної діяльності. Для успіху офіційному колективу потрібен сильний керівник, а неофіційному – лідер, якому люди готові підкорятися [7, с. 143].

Щодо сучасних проблем практики управління персоналом, то можемо виділити наступні: відчувається брак професіоналів, а зайняті працівники не мають високого престижу і відповідного стимулювання праці; відсутня система розвитку персоналу підприємств; зруйновані колишні зв'язки між професійною освітою і професійною працею; ринок професій і ринок освітніх послуг практично не пов'язані; неефективне управління персоналом; підприємства продовжують жити одним днем; ринок освітніх послуг виявився практично незбалансованим з реальними потребами ринку кваліфікованої праці; якісний рівень працівників підприємств істотно поступається вимогам, які висуваються на міжнародному ринку праці; система управління персоналом на більшості підприємств не відповідає стратегії ринкових реформ; існуюча практика роботи в галузі управління персоналом не забезпечує якісного оновлення персоналу, фахівців і керівників; низька виконавська і трудова дисципліна персоналу; недостатня кваліфікація персоналу і окремих керівників; незадовільний морально-психологічний клімат; низький рівень мотивації працівників; недостатня ініціативність працівників при вирішенні виробничих проблем, конфронтація адміністрації і персоналу; стреси, тиск і невизначеність; відсутня на підприємствах система науково обгрунтованого вивчення здібностей і схильностей, професійного і посадового просування працівників і т.д. [8, с. 114].

Соціально-психологічний клімат – це складне явище, яке об'єднує у собі певну систему взаємовідносин між членами колективу, що під впливом індивідуальних психофізіологічних особливостей та внутрішньогрупових традицій і стандартів формують певну колективну свідомість та настрій, а також комплекс психологічних умов, сприяючих або перешкоджаючих продуктивній спільній діяльності і усесторонньому розвитку особи в групі для досягнення цілей окремого індивіда, колективу та підприємства в цілому [8, с. 115]. Враховуючи сказане вище, на рис. 2 наведемо класифікацію факторів, які впливають на стан соціально-психологічного клімату в колективі підприємства.

Наведена узагальнююча класифікація чинників має теоретичну та практичну значимість, яка пов'язана з можливістю вибору та використання адекватних методів та доцільних інструментів регулювання стану соціально-психологічного клімату в колективі підприємства за рахунок розуміння ступеня впливу та напряму дії. Успішне управління організацією та діяльністю її персоналу передбачає обізнаність не лише з діловим, а й позаділовим спілкуванням. Психологічний клімат в організації може підсилювати чи знижувати предметну діяльність людей так само, як і професійні завдання організації істотно впливають на психологічний клімат. Саме тому одним із чинників успішності діяльності групи (організації) є стан міжособистісних відносин, на одному полюсі якого є позитивний (сприятливий) психологічний клімат, на іншому – конфліктна ситуація, яка дезорієнтує групу, погіршує діяльність організації.

Керівникам ми рекомендуємо застосувати такі форми впливу на соціально-психологічний клімат у колективі:

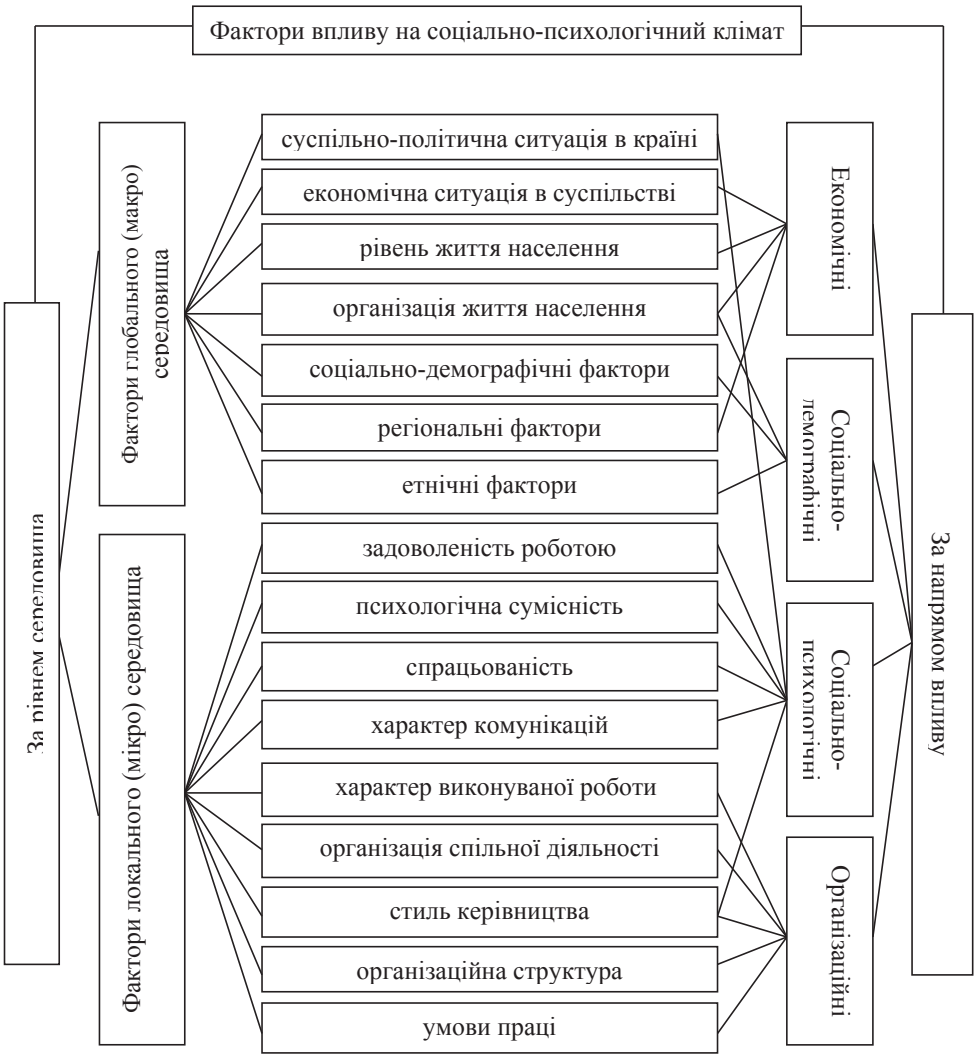

Рис 2. Фактори формування СПК у колективі [9, с. 232]

- групи соціально-психологічного тренінгу. У них застосовують велику кількість психологічних вправ, спрямованих на розвиток здатності усвідомлювати свої почуття і відчуття, свою підсвідомість, своє сприйняття світу і реакції інших людей, аналізувати і розуміти їх. Така психологічна підготовка вважається важливою для актуалізації свого потенціалу, поліпшення контактів у групі, а отже, і її соціально-психологічний клімат;

- обговорення. Є засобом прояснення відносин. Організовані різним чином вербальні контакти рекомендуються для вирішення організаційних проблем, зводяться до обговорення та обговоренням закінчуються будь-які спроби регуляції соціально-психологічного клімату будь-якої групи;

- збори-дискусії є основним засобом регуляції соціально-психологічного клімату на підприємстві, способом з'ясування думок працівників колективу з різних питань. Для їх організації існують певні правила. В якості організатора і регулятора часто виступає психолог як нейтральна особа. Для ефективності обговорень важлива демократична атмосфера, що панує в колективі, коли ніхто не боїться висловити свою думку;

- зміна обстановки в робочому приміщенні. Наприклад, один з такого роду методів – це розстановка столів в робочому приміщенні не впорядковано, а хаотично, відповідно за симпатіями чи за принципом загальної роботи;

- знаходити спільні інтереси, які б об'єднали персонал і на їх основі організовувати спільні справи: спільний відпочинок, походи, спортивні заходи: день здоров'я, турпоїздки, т.д.;

- формування традицій колективу;

- створювати атмосферу прагнення колективу до емоційного включенню в життя кожного співробітника;

- розвивати комунікативну культуру, навички спілкування та співробітництва;

- розвивати емпатійні здатності членів трудового колективу, вміння і потреба в пізнанні інших людей, толерантне до них ставлення.

При проведенні орієнтованої бесіди зазначається основне людське право індивіда бути самим собою. На конкретних прикладах показується, як придушення цього права призводить до стану дискомфорту. В список прав працівників ми включили такі, як: право висловлювати свої емоції, думки; проявляти певну поведінку і брати відповідальність за наслідки такого прояву; право бути останнім суддею своїм вчинкам; право на успіх; право бути вислуханим і прийнятим всерйоз; право

отримати те, за що сплачено; право мати права, тобто, право діяти впевнено; право відповідати відмовою на прохання, не рахуючи себе при цьому егоїстичним і не відчуваючи провини; право звертатися з будь-якими проханнями; право робити помилки і відповідати за них. Обговорення прав людини як особистості – важливий аспект у її впевненості. Він дозволяє виявити ірраціональні установки, що перешкоджають прояву впевненої поведінки у конкретних учасників тренінгу, і провести їх корекцію в процесі групового обговорення, не проводячи індивідуальну когнітивну терапію.

Висновки. Проблема формування сприятливого психологічного клімату в колективі має велике практичне значення. Клімат у колективі, відповідний моральним нормам суспільства, є одним з найважливіших факторів оптимізації виробничої діяльності кожного окремого працівника і будь-якого колективу. Психологічний клімат не виникає сам собою, він є не простим наслідком прийнятих до відома зусиль окремих керівників, а підсумком систематичної виховної роботи з членами колективу, здійснення планомірних заходів, спрямованих на організацію відносин між керівником і підлеглим, між окремими працівниками. Сприятливий морально-психологічний клімат є неодмінною умовою підвищення продуктивності праці, його ефективності та якості, прискорення науково-технологічного прогресу, позитивно діє на стан членів колективу. Формування та вдосконалення сприятливого морально-психологічного клімату в колективі – практичне завдання керівника будь-якого рангу.

Подальшого дослідження потребує визначення показників, які характеризують стан соціально-психологічного клімату в колективі під впливом визначених факторів.

1. *Москаленко В.О. Формування кадрового потенціалу на підприємствах харчової промисловості України: дис. канд. екон. наук: 08.00.04. Київ, 2009. 285 с.*
2. *Данилишин Б., Куценко В. Формування нової парадигми підготовки кадрів у контексті інтеграції України в світову економічну систему. Україна: аспекти праці. 2004. № 4. С. 14-18.*
3. *Закаблук Г.О., Семенов А.Г. Удосконалення кадрової політики на приватному підприємстві. Держава та регіони. Серія «Економіка та підприємництво». 2012. № 6. С. 276-281.*
4. *Закаблук Г.О. Соціально-економічні аспекти розвитку трудових ресурсів. Перший етап модернізації економіки України: досвід та проблеми: монографія / за заг. ред. В. І. Ляшенка. Запоріжжя, 2014. С. 91-100.*
5. *Ведерніков М. Д. Формування механізму регулювання оплати праці робітників у сучасних умовах господарювання: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук: 08.09.01. Донецьк, 2005. 39 с.*
6. *Комарова В. Основні принципи й методи ефективного управління персоналом. Ефективність державного управління : збірник наукових праць. 2010. Вип. 24. С. 188-195.*
7. *Коломієць В.М. Принципи визначення конкурентоспроможності персоналу підприємства. Економіка і держава. 2007. №12. 280 с.*
8. *Линенко А. В. Сутність й аналіз трудового потенціалу підприємства за показниками ефективності його використання. Держава та регіони. Серія «Економіка та підприємництво». 2008. №4. С. 111-116.*
9. *Романов А. Д. Дослідження факторів впливу на соціально-психологічну домінанту системи управління персоналом. Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка». 2015. Вип. 2. С. 229-233.*

E-mail: Dolga.galina1985@gmail.com

УДК 32.1:338.43

Ільїна М.В.
кандидат соціологічних наук,
старший науковий співробітник відділу проблем
економіки земельних і лісових ресурсів,
ДУ «Інститут економіки природокористування
та сталого розвитку НАН України»

Шпильова Ю.Б.
кандидат економічних наук,
старший науковий співробітник відділу проблем
економіки земельних і лісових ресурсів,
ДУ «Інститут економіки природокористування
та сталого розвитку НАН України»

РОЗВИТОК СІЛЬСЬКИХ ГРОМАД В УКРАЇНІ НА ОСНОВІ АКТИВ-ОРІЄНТОВАНОГО ПІДХОДУ

У статті визначено та обґрунтовано ключові поняття, що розкривають сутність використання актив-орієнтованого підходу до політики розвитку сільських територій: актив, пасив, капітал, ресурс. Територіальні активи (або активи території) визначено як сукупність економічних ресурсів (природних, трудових, фінансових, інтелектуальних, інформаційних) та можливостей їх використання в межах певної території. Ключовим для територіальних активів є їх здатність приносити дохід громаді, досягати визначеної мети та очікуваного ефекту. Розкрито концептуальні підходи до формування політики розвитку територіальної громади на основі актив-орієнтованого підходу. Визначено найбільш актуальні для розвитку громади активи, які нерозривно пов'язані між собою та за умов їх комплексного залучення здатні забезпечувати синергетичний ефект та описано різні аспекти участі членів громади у її розвитку в залежності від визначених підходів.

Ключові слова: *територіальна громада, актив, капітал, ресурс, актив-орієнтований підхід, децентралізація, сільський розвиток.*

РАЗВИТИЕ СЕЛЬСКИХ ОБЩИН В УКРАИНЕ НА ОСНОВЕ АКТИВ-ОРИЕНТИРОВАННОГО ПОДХОДА

Ильина М.В., Шпилевая Ю.Б.

В статье определены и обоснованы ключевые понятия, раскрывающие сущность использования актив-ориентированного подхода к политике развития сельских территорий: актив, пассив, капитал, ресурс. Территориальные активы (или активы территории) определены как совокупность экономических ресурсов (природных, трудовых, финансовых, интеллектуальных, информационных) и возможностей их использования в пределах определенной территории. Ключевым для территориальных активов является их способность приносить доход общине, достигать поставленной цели и ожидаемого эффекта. Раскрыты концептуальные подходы к формированию политики развития территориальной общины на основе актив-ориентированного подхода. Определены наиболее актуальные для развития общины активы, которые неразрывно связаны между собой и в условиях их комплексного привлечения способны обеспечивать синергетический эффект, а также описаны различные аспекты участия членов общины в ее развитии в зависимости от определенных подходов.

Ключевые слова: *территориальная община, актив, капитал, ресурс, актив-ориентированный подход, децентрализация, сельское развитие.*

DEVELOPMENT OF RURAL COMMUNITITES IN UKRAINE BASED ON ACTIVE-ORIENTED APPROACH

lina M., Shpyliova Y.

In the article key concepts discovering how to apply the assets-oriented approach to rural development policy are described and proved. The related terms like an asset, a liability, a capital, and a resource are represented. Territorial assets (also known as assets of a territory) are defined as a set of economic resources (natural, labor, financial, intellectual, informational) and opportunities for their use within a certain territory. Key point concerning territorial assets is their ability to generate revenue for a community, achieve some goals and get an expected result. Conceptual approaches to elaboration of the territorial communities' development policy based on the assets-oriented approach are discovered. Most important for the development of a community assets are identified, and proved that the assets are tightly linked with each other and are able to provide a synergistic effect if they are mutually integrated. Various aspects of participation of a community's members in its development are described grounding on the represented approaches.

Keywords: *territorial community, asset, capital, resource, assets-oriented approach, decentralization, rural development.*

Постановка проблеми. Історії розвитку спроможних територіальних громад в Україні демонструють, що орієнтація громадян на власні сили у поєднанні з ефективним управлінням, залученням природних, людських ресурсів та інвестиційною привабливістю є шляхом до соціального успіху та економічного добробуту. Аналізуючи методологічні підходи до розвитку сільських громад на основі актив-орієнтованого підходу, слід зауважити, що будь-яка, навіть найбідніша, найбільш віддалена та соціально неблагополучна громада наділена певним ресурсом. Це можуть бути земля, ліси та озера; підприємства, дороги, капітальні будівлі; освічена й мобільна молодь з активною громадянською позицією; культурно-історична (матеріальна і духовна) спадщина тощо. Наявність цих ресурсів не завжди означає процвітання громади. Відкритим питанням є можливість, спроможність та бажання громади залучати, використовувати, зберігати й відтворювати ці активи. Брак методологічних підходів до оцінки шляхів розвитку сільських громад на основі використання активів актуалізує завдання з їх розробки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Концептуальні основи розвитку сільських територій досліджують у своїх роботах відомі українських вчені, зокрема О.М. Бородіна, М.К. Орлатий, І.В. Прокопа, В.В. Юрчишина. Вагомий внесок у розробку теоретичних і практичних підходів до забезпечення сталого розвитку сільських територій здійснили фахівці ДУ «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку НАН України». Однак недостатньо опрацьованими залишаються теоретичне обґрунтування специфіки і механізмів поєднання структурних елементів сільських територій у цілісні просторові системи та методологічні підходи до оцінки напрямів розвитку територій в умовах децентралізації влади із залученням активів громад.

Мета статті. Метою статті є визначення та обґрунтування методологічного підходу до розвитку сільських територій на основі активів громад в умовах децентралізації влади в Україні.

Виклад основного матеріалу. Існує два базових підходи до розвитку територіальних громад, що можуть бути покладені в основу відповідної державної політики. Традиційний підхід полягає у плануванні розвитку громади на основі кола визначених питань, проблем і потреб (англ. – needs-based community development). Але зосередження уваги на проблемах призводить до концентрації зусиль лише на їх вирішенні – замість перспективного планування та стимулювання економічного зростання. Альтернативний підхід полягає в розвитку територіальної громади на основі належних їй активів (англ. – asset-based community development). Головна ідея полягає тут у переорієнтації уваги на сильні сторони громади з метою збільшення її потенціалу, пошуку, використання, відтворення та зміцнення її раніше не залучених активів (табл. 1).

Для більш ґрунтовного аналізу актив-орієнтованого підходу до політики розвитку сільських територій у цьому дослідженні далі викладено ключові поняття: активи, пасиви, капітал, ресурси, а також активи території.

У вітчизняних та зарубіжних теоріях фінансового менеджменту існують різноманітні підходи щодо визначення поняття «актив». Від початку активи (та пасиви) пов'язували з бухгалтерським обліком. Найчастіше під активами розуміють ресурси, контрольовані в результаті минулих подій, використання яких очікувано призведе до економічних вигод у майбутньому. На рівні підприємства активами є все, чим воно володіє (готівка, дебіторська заборгованість, обладнання, майно).

У цьому контексті існує три види активів:

- оборотні активи: готівка, кошти, запаси, які можуть бути досить швидко трансформованими в готівку (як правило, протягом року);
- основні засоби, що мають довгий термін служби та використовуються для виробництва товарів і послуг (будівлі, споруди, земля, обладнання);
- інші активи (у тому числі нематеріальні): патенти, торгові знаки, капіталовкладення в інші компанії, довготермінові цінні папери, ділова репутація тощо.

В бухгалтерському обліку важливими ознаками активу є можливість його достовірної оцінки та обґрунтованість очікувань щодо отримання в результаті його використання економічних вигод у майбутньому. Згідно з цим визначенням активи розглядаються не стільки як матеріальні цінності, скільки через їх вартісне вираження. Подібним чином активи визначають й інші автори [1, с. 179], а також зарубіжні вчені (Д. Шим, Д. Сігел, Д. Ван Хорн, Д. Вахович, Є. Брігхем) [2, с. 34; 3, с. 402; 4, с. 318]. На думку В. Савчук активи будь-якого господарюючого суб'єкта – це ресурси, які повинні принести йому вигоди в майбутньому, і при цьому належати йому (а не бути, наприклад, орендованими чи перебувати в стадії придбання) [5, с. 11]. Р. Брейлі та С. Майєрс виокремлюють поточні активи (які в найближчому майбутньому можна перетворити на гроші), короткострокові, оборотні, необоротні активи та ін. [6]. При цьому оборотні активи – це ті, в які здійснено інвестицію капіталу, а необоротні – які потребують таких інвестицій.

Всі ці визначення акцентують увагу на ролі активів у отриманні максимального прибутку. Натомість поза увагою залишаються такі важливі для класичної економічної

Таблиця 1. Концептуальні підходи до формування політики розвитку територіальної громади

Фокус	Проблем-орієнтований підхід	Актив-орієнтований підхід
Мета	вирішення проблеми	оптимальне використання максимальної кількості ресурсів
Орієнтація	на потреби громади	на сильні сторони та можливості громади
Ретроспективи і перспективи для політики майбутнього	врахування минулих та сучасних проблем	врахування минулого позитивного досвіду
Фінанси	витрати на ліквідацію проблем	перетворення у додатковий капітал
Рушійна сила змін	бар'єри	вміння, навики, ресурси
Соціальні зв'язки	слабкі	мають ключове значення
Цінності	відсутність проблем	постійний, поступальний, висхідний рух

Джерело: розроблено авторами

теорії поняття, як власність на засоби і предмети праці, походження активів, право управління ними тощо.

Р. Кіосакі пропонує досить просте розмежування активів та пасивів за напрямом грошового потоку: актив – це власність, яка приносить дохід, а пасив – що його віднімає. До активів автор відносить майно, здане в оренду, акції, депозити, роялті; до пасивів – орендоване майно та всі види кредитів і заборгованостей. Е. де Сото також пов'язує активи з капіталом, стверджуючи, що останній виникає завдяки його відображенню в записах про право власності, про заставу, в контрактах і інших документах, де фіксуються соціальні та економічні характеристики активу. Інформація щодо активів сама по собі надає руху ринковій економіці. Приватна власність на активи робить людей економічно більш відповідальними, а самі активи – ліквідними. По відношенню до активів приватна власність дозволяє прогнозувати майбутні економічні вигоди, накопичувати відповідну інформацію, бути відповідальними власниками, налагоджувати соціальні зв'язки, формалізувати угоди [7].

Таким чином, на основі проаналізованих джерел активи можна визначити як:

- ресурси, що в майбутньому можуть принести економічні або інші вигоди;
- потенціал території, який може бути використаний для отримання прибутку;
- можливості (інституційні, правові, соціальні, культурні), які можуть перетворитися на потенціал або ресурс.

Зміст і суть активу полягає в його здатності прямим або непрямим чином генерувати грошові потоки та приносити власнику дохід і прибуток в тій чи іншій формі. Для цього необхідне якомога повніше включення активу до господарського обороту, що вимагає точної, цілісної та актуальної оцінки активу і визначення характеру його взаємодії з іншими активами. Сутнісними характеристиками поняття «актив» є його певна спрямованість (яку визначає специфіка використання, основний залучений ресурс або фактор), можливість якісного та кількісного вимірювання, здатність генерувати додану вартість, а також певне інституційне забезпечення. Ключовою відмінністю між активом і капіталом є відношення між контролем та правом власності: у першому випадку більш важливою характеристикою є можливість суб'єкта здійснювати контроль, у другому – мати право власності.

Практично та з огляду на потребу фінансово-економічного вираження активів останні можна визначити як інституційно та економічно зумовлену можливість отримання прибутку, інших вигод від економічної діяльності, здійснюваної господарюючим суб'єктом (підприємством, громадою, неприбутковою організацією чи їх об'єднаннями) на певній території та згідно з вимогами чинного законодавства. Економічні умови використання активів – це наявність ресурсів, завдяки яким можна отримати економічні вигоди, джерела надходжень (поточні та потенційні); інституційні умови – це доступ до цих ресурсів та право їх використання.

З огляду на специфіку досліджуваних просторових економічних систем актив сільської території можна визначити як сукупність економічних ресурсів (природних, трудових, фінансових, інтелектуальних, інформаційних) та можливостей їх використання в межах певної території. Ключовим для територіальних активів є їх здатність приносити дохід громаді, досягати визначеної мети та очікуваного ефекту. Таким чином територіальні активи складають основу економічного потенціалу території (рис. 1).

Активи класифікують за складом, розміщенням та функціональною участю в економічній діяльності. Поділ активів на інфраструктурні, соціальні та природні можна доповнити поділом на людські, соціальні, екосистемні, ландшафтні та інші.

Для розвитку територіальних громад на основі використання активів використовують низку практичних під-

Рис. 1. Піраміда активів сільських територій за видами

Джерело: розроблено авторами

Таблиця 2. Альтернативні напрями участі членів громади у її розвитку

Підхід / Аспект	На основі потреб громади (проблемно-орієнтований)	Партисипаторний (співучасті громади)	Збалансований	Орієнтований на дотримання прав членів громади	На основі активів громади (актив-орієнтований)
Орієнтація на сили:	зовнішні		внутрішні / зовнішні		внутрішні
Оцінка:	потреб, проблем, недоліків	активів і сильних сторін	політики та практики дотримання прав людини		активів і сильних сторін
Характер зв'язку між інститутами та громадою:	спільнота як пасивний одержувач допомоги	спільнота як співрозробник програм допомоги		інституції спрямовують діяльність на посилення та захист прав членів громади	громадяни як співрозробники програм допомоги та співвиконавці
Ухвалення рішень:	зовнішніми експертами	на основі місцевого досвіду розробки програм та проектів	на основі місцевого досвіду та специфіки території	в першу чергу громадянами	громадянами, залежно від внутрішніх потреб території
Розбудова інфраструктури:	ззовні, професіоналами та зовнішніми інституціями	професіоналами та зовнішніми інституціями	як реакція на економічну кризу та зростання бідності	громадянами та інституціями	громадянами та їх асоціаціями
Формування соціального капіталу:	стратегія відсутня	на основі зв'язку між неурядовими організаціями і громадою		на основі зв'язку між інституціями та громадянами	на основі забезпечення різноманітних соціальних зв'язків

Джерело: розроблено авторами

ходів. Зокрема, методологія сталого розвитку громад на основі їх сильних і потенційних можливостей, розроблена Д. Макнайтом та Д. Кретцманом передбачає оцінку ресурсів громади, навичок та досвіду її членів, принципи і методи організації громади навколо актуальних для неї питань, планування заходів для їх розв'язання, реалізацію, моніторинг та оцінку [8, с. 14]. Перевагою запропонованого методу є його орієнтація на використання власних ресурсів громади та її членів, а також використання значної кількості інструментів для оцінки й мобілізації спільнот [9]. Останнє включає такі кроки: інвентаризацію наявних та прихованих ресурсів і потенціалу; систематизацію інформації про навики, вміння та досвід членів громади; оцінку їх підприємницького досвіду та хисту; аналіз напрямів використання визначених навиків на благо громади. Слід також підкреслити важливість оцінки місцевих знань, культури, ресурсів, навиків та актуальних процесів, що стосуються громади, для управління її розвитком. Узагальнено різні аспекти участі членів громади в її розвиткові залежно від визначених підходів відображено у таблиці 2.

Запропонований вище підхід, попри його актуальність та практичне значення, слід доповнити ґрунтовним аналізом ресурсної складової території та визначити можливості узгодження всієї сукупності активів – насамперед людських з ресурсними. Йдеться про те, що наявність різноманітних та значних за обсягом природних ресурсів на території громади саме по собі не є запорукою її добробуту, якщо там немає належного людського капіталу. Крім того, для подальшого розвитку громади вкрай актуальним є визначення перспективних напрямів використання активів з урахуванням прогнозів політичної, економічної, демографічної ситуації та ринкової кон'юнктури.

Відповідно, методичний підхід до розробки програми сталого розвитку територіальної громади на основі її активів включатиме наступні етапи:

- визначення природно-ресурсного забезпечення території: природних ресурсів, їх стану, режиму використання;
- аналіз інфраструктурного забезпечення території: будівлі, дороги тощо;
- формування переліку промислових підприємств, що функціонують на території громади;
- аналіз видів економічної діяльності, здійснюваної в межах території громади: основних, другорядних та допоміжних;
- формування переліку громадських організацій, професійних асоціацій, благодійних фондів, державних дорадчих служб, міжнародних організацій технічної допомоги та визначення напрямів співпраці громади з ними;
- інвентаризація та визначення індивідуальних навиків, вмінь, досвіду та зв'язків членів громади;
- опис історичної та культурної спадщини громади, визначення її потенціалу та належності до активів;
- розробка «карти активів», що включатиме їх перелік, розташування, обсяг та зв'язки з іншими активами;
- визначення сильних сторін громади (не активів чи ресурсів, а саме сильних сторін, що визначають можливості громади до розвитку);
- визначення пріоритетних напрямів розвитку громади з урахуванням наявних активів;
- формування програми розвитку територіальної громади.

Висновки. Таким чином, розвиток територіальної громади як процес складається з основних етапів, замкнених у цикл: розвитку капіталів з метою підвищення спроможності громади, організації, мобілізації її членів і визначення кола зацікавлених сторін, формування спільної стратегії, визначення активів та створення їх «карти», планування (розроблення плану розвитку громади), реалізації й оцінювання результатів програм, проектів, заходів. В умовах сільських територіальних утворень актив-орієнтований підхід набуває особливого значення з огляду на значні природні ресурси, якими володітимуть громади по завершенню реформи децентралізації влади, а також необхідність мобілізації сільського населення для підвищення ефективності місцевої економіки.

1. Поддєрьогін А.М. Фінансовий менеджмент: [підруч.]. К. : КНЕУ, 2006. 535 с.
2. Данилюк М.О. Фінансовий менеджмент : [навч. посіб.]. К. : Центр навчальної літератури, 2005. 204 с.
3. Дж. Ван Хорн. Основы финансового менеджмента. М. : Вильямс, 2008. 1232 с.
4. Бригхем Е.Ф. Финансовый менеджмент: в 2-х т. СПб : Экономическая школа, 2005. 530 с.
5. Савчук В.П. Управление финансами предприятия. М. : БИНОМ, Лаборатория знаний, 2003. 480 с.
6. Шелудько В.М. Фінансовий менеджмент: [навч. посіб.]. К. : Знання-Прес, 2002. 535 с.
7. Сото Е. Загадка капіталу. Чому капіталізм перемагає лише на Заході і ніде більше; [пер. з англ. Миколи Климчика]. Київ : Наш формат, 2017. 332 с.
8. Kretzmann J. Building Communities From the Inside Out: A Path Toward Finding and Mobilizing a Community's Assets / John Kretzmann, John McKnight. – 3rd ed. Chicago, IL : ACTA Publications, 1993. 376 p.
9. Mathie A. Asset-based and citizen-led development: Using a diffracted power lens to analyze the possibilities and challenges / Alison Mathie, Jenny Cameron, Katherine Gibson // Progress in Development Studies. 2017. No. 1. P. 54–66.

E-mail: Maria_ilina@bigmir.net
E-mail: Shpuleva_y@ukr.net

УДК 658.8-027.3

Ільченко Т.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри маркетингу,
Дніпровський державний аграрно-економічний університет

АКТУАЛЬНІ АСПЕКТИ РОЗРОБКИ ЕФЕКТИВНОЇ ПРОГРАМИ СТИМУЛЮВАННЯ ЗБУТУ ПРОМИСЛОВОЇ ПРОДУКЦІЇ

У статті розглянуто особливості та алгоритм розробки програми стимулювання збуту промислової продукції, висвітлено основні напрямки підвищення її ефективності. Розглянуто теоретичні аспекти системи стимулювання збуту промислової продукції та розробки її ефективної програми. Визначено, що основними завданнями ефективного стимулювання збуту є: забезпечення швидкого зростання обсягів збуту продукції підприємства; заохочення споживачів спробувати товар чи здійснити повторні закупки; заохочення системи посередницьких торговельних організацій та працівників власного збутового апарату інтенсифікувати зусилля з реалізації продукції підприємства. Запропоновано ряд етапів, які забезпечуватимуть підвищення ефективності програми стимулювання збуту промислової продукції та в цілому формуватимуть маркетингову політику підприємства та досліджені різні інструменти стимулювання просування продукції з урахуванням специфіки промислового ринку.

Ключові слова: *промислове підприємство, програма стимулювання збуту, засоби стимулювання збуту, реклама, план маркетингу.*

АКТУАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ РАЗРАБОТКИ ЭФФЕКТИВНОЙ ПРОГРАММЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ ПРОДАЖИ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПРОДУКЦИИ

Ильченко Т.В.

В статье рассмотрены особенности и алгоритм разработки программы стимулирования сбыта промышленной продукции, освещены основные направления повышения ее эффективности. Рассмотрены теоретические аспекты системы стимулирования сбыта промышленной продукции и разработки ее эффективной программы. Определено, что основными задачами эффективного стимулирования сбыта являются: обеспечение быстрого роста объемов сбыта продукции предприятия; стимулирование потребителей попробовать товар или осуществить повторне закупки; поощрение системы посреднических торговых организаций и работников своего сбытового апарата к интенсификации усилий по реализации продукции предприятия. Предложены ряд этапов, которые будут обеспечивать рост эффективности программы по стимулированию сбыта промышленной продукции и в целом будут формировать маркетинговую политику предприятия, а также исследованы разные инструменты продвижения продукции с учетом специфики промышленного рынка.

Ключевые слова: *промышленное предприятие, программа стимулирования сбыта, средства стимулирования сбыта, реклама, план маркетинга.*

ACTUAL ASPECTS OF AN EFFECTIVE PROGRAM DEVELOPMENT FOR INDUSTRIAL PRODUCTION IMPROVING

Ilchenko T.

The article deals with the features and algorithm of program for the sales stimulation of industrial products. The theoretical aspects of the sales stimulation system and its effective program development are considered. It is determined that the main tasks of effective sales promotion are: to ensure a rapid growth of sales volumes; to encourage consumers to try the product or make re-purchases; to encourage intermediary trade organizations and self - employees to intensify the goods destrubution. Some stages that will increase the efficiency of the sales stimulation program and form the marketing policy of the enterprise are proposed. The main directions of its increasing are highlighted. Different means of product promotion are investigated taking into account the specifics of the industrial market.

Keywords: *industrial enterprise, program of sales stimulation, means of sales stimulation, advertising, marketing plan.*

Постановка проблеми. В сучасних умовах ризику, невизначеності та динамічності бізнес-процесів вирішенню складних завдань гармонізації інтересів підприємства і суб'єктів зовнішнього середовища сприяє формування ефективної програми стимулювання збуту продукції промислових підприємств. Розробка такої програми робить цю проблему актуальною для вітчизняних підприємств і зумовлює необхідність наукового обґрунтування напрямів подальшого удосконалення управління збутовою діяльністю для забезпечення соціально відповідальної поведінки підприємства [1, с. 5-6].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та практичні точки зору щодо організації ефективної збутової діяльності підприємств розглядалися такими вітчизняними і зарубіжними ученими, як Р. Акофф, Л. Балабанова, В. Багієв, Й. Завадський, Т. Примак, З. Шершньова, Б. Берман, В. Пилипенко та ін. У роботах цих авторів аналізуються принципи, методи і способи реалізації економічних процесів, моделі поведінки промислових організацій.

Однак, незважаючи на значну кількість публікацій, потребують більш детального аналізу розробка програми стимулювання продажу промислової продукції та, відповідно, механізми вибору ефективних засобів стимулювання збуту та виокремлення їх специфічних рис.

Мета статті. Метою статті є визначення актуальних аспектів розробки ефективної програми стимулювання продажу продукції промислових підприємств та взаємозв'язків між різними інструментами просування продукції з урахуванням специфіки промислового ринку.

Виклад основного матеріалу. Сучасний динамічний розвиток економіки призводить до того, що підприємства вимушені постійно еволюціонувати, щоб не залишитися за бортом прогресу і бізнесу. Продукція або послуга, вироблена підприємствами, повинна бути продана: тобто, з урахуванням всіх переваг і побажань клієнтів, і з отриманням найбільшої вигоди. В цих умовах зростає роль маркетингової комунікаційної діяльності в процесі управління промисловими підприємствами, основним елементом якої є стимулювання збуту продукції.

Стимулювання збуту – це використання короткотермінових заходів, розрахованих на швидке реагування ринку у відповідь на пропонування підприємством своєї продукції. По суті, це пряме заохочення споживачів придбати продукти чи послуги підприємства, а сфери торгівлі – включити ці товари до свого асортименту для наступного їх продажу (нагадаємо, що реклама чи пропаганда лише популяризують їх або створюють відповідний імідж).

Основними завданнями стимулювання збуту є:

• забезпечення швидкого зростання обсягів збуту продукції підприємства;

• заохочення споживачів спробувати товар чи здійснити повторні закупки;

Рис. 1. Етапи розробки програми стимулювання збуту промислової продукції

• заохочення системи посередницьких торговельних організацій та працівників власного збутового апарату інтенсифікувати зусилля з реалізації продукції підприємства [2, с. 231-232].

Розробка програми стимулювання продажу на промисловому підприємстві включає дванадцять етапів. При цьому необхідно враховувати й корегувати зміст етапів відповідно до факторів зовнішнього та внутрішнього середовища, в якому функціонує організація. Алгоритм розробки етапів програми стимулювання продажу продукції наведено на рисунку 1.

Розглянемо більш детально кожен із етапів розробки програми стимулювання продажу продукції.

Перший етап – формулювання цілей стимулювання збуту - ґрунтується на загальних цілях маркетингу і конкретних цілях у сфері просування промислової продукції.

Визначають три типи цілей стимулювання збуту:

а) стратегічні:

- збільшити чисельність споживачів;
- домогтися того, щоб кожний споживач купував якнайбільше продукції;
- пожвавити інтерес споживачів до продукції;
- збільшити оборот до показників, намічених у плані маркетингу;
- виконати план продажу.

б) специфічні:

- прискорити продаж найвигіднішого товару;
- підвищити оборотність певного товару;
- позбутися зайвих запасів – затоварювання на складах промислового підприємства;
- домогтися регулярності збуту сезонного товару;
- протидіяти конкурентам;
- пожвавити продаж товару, збут якого переживає застій.

в) разові:

- скористатися окремою сприятливою можливістю, наприклад річниця підприємства (фірми), створення нового магазину;
- підтримати рекламну кампанію.

Стимулювання продажу промислової продукції має багатоцільову спрямованість. Вибір мети залежить від об'єкта майбутнього впливу, тобто цільової аудиторії.

Так, метою стимулювання стосовно покупців є пропозиція відчутної комерційної вигоди тим, хто здобуває товар на обумовлених умовах.

Мета стимулювання стосовно торговельних посередників – спонукання їх якомога енергійніше продавати, розширювати коло його покупців.

Метою стимулювання стосовно торговельного персоналу підприємства є досягнення високих показників збуту (табл. 1).

Завдання стимулювання випливають з поставлених цілей і встановлюються таким чином, щоб забезпечити їх досягнення. Основними завданнями стимулювання покупців можуть бути: формування контингенту постійних клієнтів, залучення нових покупців, заохочення покупок і т. п.

Серед завдань стимулювання торговельних посередників – заохочення включення в асортимент товарів визначених виробників, нових товарів; стимулювання торгівлі сезонними товарами протягом року; формування прихильності споживачів до торговельної марки, а також зацікавленості в розширенні торговельних точок для продажу нових товарів тощо.

Завданнями стимулювання торговельного персоналу можуть бути: забезпечення їхньої зацікавленості в просуванні товарів, підвищенні якості обслуговування, розширенні додаткових послуг і т. п.

Другий етап – визначення рівня інтенсивності стимулювання. Для результативності заходу необхідна наявність визначеного мінімуму стимулювання. Сильніший стимул забезпечить і більший обсяг продажів, навіть при темпі збуту, що постійно знижується.

Третій етап – розробка (формулювання) умов участі в програмі. Стимули можуть бути запропоновані або всім покупцям, або тільки певним особливим групам осіб. Кожному підприємству варто встановлювати конкретні умови, за яких покупці можуть брати участь у програмі стимулювання.

Четвертий етап – визначення тривалості стимулювання. Якщо тривалість заходу щодо стимулювання збуту занадто коротка, багато споживачів не зможуть скористатися запропонованими вигодами, оскільки саме в цей час у них, можливо, не буде потреби в повторних покупках. Якщо ж захід занадто розтягнутий у часі, у покупців інтерес до негайних дій може знизитися. Оптимальна тривалість заходу стимулювання – один раз на квартал протягом трьох тижнів.

П'ятий етап – вибір способу поширення відомостей про програму стимулювання. Фахівець з комунікацій повинен визначити, яким чином будуть поширюватися відомості про програму стимулювання, і викликати інтерес до неї.

Шостий етап – визначення термінів і відповідальних за проведення заходів щодо стимулювання збуту. Керуючим з товарних марок необхідно вибрати календарні терміни проведення заходів щодо стимулювання збуту [14].

Сьомий етап – розробка загального бюджету програми стимулювання. Кошторис на заходи щодо стимулювання збуту можна розробити двома способами: визначити конкретні засоби стимулювання, заходи щодо їх здійснення і розрахувати їхню вартість; розмір асигнувань визначити у вигляді відсотка від загального бюджету на просування.

Восьмий етап - вибір засобів стимулювання. Вибір засобів стимулювання залежить від цільової аудиторії.

Так, для покупців застосовують переважно наступні

Таблиця 1. Класифікація цілей стимулювання розподілу залежно від цільової аудиторії

Цільова аудиторія	Цілі
Споживач	- збільшити чисельність покупців; - збільшити чисельність товару, купленого одним покупцем
Продавець	- перетворити байдужого до товару продавця на високомотивованого ентузіаста
Торговий посередник	- додати товару певного іміджу з тим, щоб його легко можна було пізнати; - збільшити кількість товару, що надходить до торговельної мережі; - підвищити зацікавленість посередника в активному збуті товару тієї чи іншої марки

засоби: пробні зразки; купони; грошові компенсації; товар за пільговою ціною; премії; призи та ін.

Для оптового та роздрібного торгового персоналу представимо засоби стимулювання в таблиці 2.

Засоби стимулювання збуту повинні бути ретельно продуманими, бо при безперервному стимулюванні образ підприємства може постраждати (споживачі розглядатимуть знижки як сигнал погіршення якості продукції).

Для ділових партнерів і торговельних агентів засобами стимулювання збуту продукції є: комерційні виставки та з'їзди; комерційні конкурси; спеціальна реклама (табл. 3).

Дев'ятий етап – координація плану СТИЗ з іншими елементами просування. З метою координації методів стимулюючого впливу здійснюють такі заходи: у підприємстві вводять посаду віце-президента з маркетингової комунікативності, який буде нести повну відповідальність за інформацію для покупців про товари підприємства і систему стимулювання збуту; розробляють чіткі уявлення про роль і ступінь використання різних методів стимулювання; кошти, асигновані на стимулювання збуту, розподіляють між товарами, методами стимулювання, стадіями життєвого циклу товару, а результати контролю за їх використанням аналізують; у сучасних умовах реєструють результати використання різних методів стимулювання, уже випробуваних на інших.

Десятий етап – попереднє випробування програми стимулювання збуту. Необхідно попередньо переконатися, що всі засоби відповідають цілям, що величина стимулу оптимальна і що обраний спосіб представлення товару ефективний.

Одинадцятий етап – впровадження в життя програми стимулювання збуту і контроль за нею. План програми повинен складатися з двох частин:

а) підготовчий період – час, необхідний для підготовки програми до її початку, який охоплює: затвердження загального плану, дизайну упакування або призначених для розсилання рекламних матеріалів; підготовка реклами і засобів оформлення торговельних місць; повідомлення торговельного персоналу; відповідна робота з дистриб'юторами; підготовка товарів і послуг, що будуть пропонуватися у вигляді премій; розподіл товару між роздрібними продавцями;

б) період продажів – триває з моменту початку заходів і закінчується, коли приблизно 95 % товару розкуплено.

Дванадцятий етап – оцінка результатів програми стимулювання збуту. Підприємства можуть скористатися одним із трьох методів виміру ефективності стимулювання збуту:

- метод порівняння показників збуту – передбачає порівняння показників збуту, що надаються дослідницькими фірмами; маркетологи можуть проаналізувати типи людей, що скористалися стимулами, їхнє ставлення до товарної марки до і після проведення програми стимулювання;
- метод опитування споживачів;
- метод експериментів – встановлюється різна ціннісна значимість стимулу для різних груп, зміна тривалості його дії та ефективність засобу поширення інформації [3].

Результатом ефективної збутової діяльності є досягнення двох цілей:

- задоволення потреб клієнтів;
- отримання максимально можливого прибутку.

Саме заради цих цілей підприємець створює свій бізнес і розробляє маркетинг як рушійну силу такого бізнесу.

У сучасних умовах, коли відбувається перенасичення ринків продукцією, коли підприємства конкурують буквально за кожного споживача, можна запропонувати ряд етапів, які допомагають підвищити ефективність збутової діяльності підприємства, та в цілому формують маркетингову політику підприємства. Основними з них є:

1. Формування маркетингової стратегії підприємства.
2. Призначити відповідальних за виконання основних функцій системи маркетингу, наділити їх повноваженнями і ресурсами, визначити критерії оцінки ефективності їх роботи й відповідальність.

Таблиця 2. Основні засоби стимулювання сфери торгівлі (оптового та роздрібного торговельного персоналу)

Засоби	Опис
Знижки з ціни	Надання знижки з ціни з кожної партії товару, купленої у визначений період часу. Подібна пропозиція стимулює дилерів на здійснення закупівель значного обсягу або на придбання товару, який раніше вони зазвичай не купували. Дилери можуть використовувати знижку для досягнення безпосередньої вигоди, реклами або зниження ціни.
Компенсація	Відшкодування частини рекламних витрат роздрібного торговця. Відшкодування витрат торговців на організацію спеціальних експозицій.
Подарунок від підприємства	Пропозиція додаткових пільг торговцю, що купив визначену кількість або певну марку товару. Виробники можуть запропонувати заохочувальні премії або спеціальні сувеніри з логотипом підприємства - ручки, олівці, блокноти, попільниці.

Таблиця 3. Основні засоби стимулювання для ділових партнерів і торговельних агентів

Комерційні виставки та з'їзди	Промислові асоціації щорічно організовують комерційні виставки і з'їзди. На комерційних показах підприємства, що продають товари і надають послуги для окремих галузей промисловості, купують місця, відкривають кіоски і демонструють свої товари.
Комерційні конкурси	Комерційний конкурс - це конкурс, проведений для власного персоналу або для дилерів з метою заохотити їхні зусилля.
Спеціальна реклама	Спеціальна реклама складається з недорогих корисних предметів, на які нанесено назву, логотип підприємства, його адресу, а іноді - рекламне звернення. Продавці роздають ці речі клієнтам. Переважно це ручки, календарі, блокноти.

3. Опис продуктів або послуг (найменування, переваги, особливості).

4. Визначення цільової групи споживачів та його потенціалу.

5. Опис способів просування продукції цільовим групам споживачів, визначення найбільш ефективних з них.

6. Аналіз цінової політики.

7. Визначення точки беззбиткової компанії (мінімально допустимий рівень прибутку в загальному продажу) в грошовому виразі.

8. Розрахунок індивідуального плану продажів для кожного співробітника.

9. Аналіз продуктивності роботи відділу продажів.

10. Визначення кількості контактів і клієнтів, яких повинен забезпечити один співробітник відділу продажів.

11. Створення такої системи мотивації персоналу, яка орієнтуватиме співробітників служби маркетингу і збуту на досягнення результатів.

12. Розробка плану маркетингу: які продукти продавати і кому; цінова політика; система розподілу; методи просування продукції; як ви інформуватимете клієнтів про свої продукти або послуги [4, с. 353-354].

Процес підвищення попиту – це комплекс маркетингових заходів, спрямованих на збільшення обсягів продажу. Крім реклами, він містить такі складові:

- прогресивні методи продажу продукції;
- поліпшення дизайну продукції;
- зміну цінової політики і тактики поведінки виробника на ринку залежно від концепцій маркетингових стратегій, цільової орієнтації промислового підприємства, специфіки вироблюваної ним продукції, особливостей ринку.

Для цього підприємство розсилає поштою інформацію про зразки товару, пропонує сертифікати, що дають право на застережну знижку при купівлі його виробів, проводить упаковування за пільговими цінами і заліки за купівлю (знижку з ціни з кожної дискретної сукупності товару, яка закуплена за певний проміжок часу). Це стимулює дилерів на проведення закупівель у великих обсягах. Конкурси і лотереї спрямовані на те, щоб спонукати дилерів або власний персонал на активізування своїх зусиль із просування продукції підприємства протягом певного інтервалу часу [5, с. 49].

Висновки. Як показують результати дослідження, в сучасних умовах ризику, невизначеності та динамічності бізнес-процесів проблема стимулювання збуту продукції промислових підприємств є досить актуальною.

Так, стимулювання збуту промислової продукції – це спонукальні заходи з прискорення продажу товарів та пришвидшення реакції ринку на товар, що використовують підприємства з метою збільшення обсягів продажу. До них відносяться різні способи заохочення учасників збутових каналів в умовах зростання рівня конкуренції на ринку.

В статті детально висвітлено алгоритм розробки ефективної програми стимулювання продажу на промисловому підприємстві, який включає дванадцять етапів. При цьому необхідно враховувати й корегувати зміст етапів відповідно до факторів зовнішнього та внутрішнього середовища, в якому функціонує організація.

Також стимулювання продажу промислової продукції має багатоцільову спрямованість. Вибір мети залежить від об'єкта майбутнього впливу, тобто цільової аудиторії.

Запропоновано ряд етапів, які забезпечуватимуть підвищення ефективності програми стимулювання збуту промислової продукції та в цілому формуватимуть маркетингову політику підприємства.

Констатовано, що результатом ефективної збутової діяльності промислових підприємств є досягнення двох цілей:

- задоволення потреб клієнтів;
- отримання максимально можливого прибутку.

1. Гончаренко І.Г. Формування та розвиток системи збуту машинобудівних підприємств: автореф. дис. на здобуття наукового ступеня канд. ек. наук: 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами» (за видами економічної діяльності). Запоріжжя, 2008. 25 с.

2. Павленко А. Ф., Войчак А. В. Маркетинг: підручник / А.Ф. Павленко, А.В. Войчак. Київ: КНЕУ, 2003. 246 с.

3. Балабанова Л.В., Митрохіна Ю.П. Стратегічне маркетингове управління збутом підприємств: підручник [текст] / Л.В. Балабанова, Ю.П. Митрохіна. Донецьк: ДонДУЕТ, 2009. 245 с.

4. Бутенко Н.В. Маркетинг: підручник / Н.В. Бутенко. К.: Атіка, 2008. 354 с.

5. Федорович Р.В., Борисова Т.М., Бурліцька О.П., Краузе О.І., Оксентюк Б.А., Фалович В.А., Якимишин Л.Я., Міщук О.І.: навч. посібник для самопідготовки студентів до складання екзамену з фаху ступеня бакалавр галузі знань 0305 «Економіка і підприємництво» напряму підготовки 6.030507 «Маркетинг». Тернопіль: ТНТУ ім. І. Пулюя, 2016. 178 с.

E-mail: ilchetv26@gmail.com

УДК 630*79

Камратов С.В.
аспірант,
Університет «Україна»

СТРАТЕГІЯ ПІДПРИЄМСТВ ЛІСОВОЇ ГАЛУЗІ В СИСТЕМІ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ

У статі наведено особливості формування стратегій підприємств лісового господарства України. Доведено, що процеси стратегічного управління повинні бути пов'язані з необхідністю забезпечення збалансованості лісокористування на основі використання усіх функцій лісових ресурсів. Для збільшення ролі лісових ресурсів у національному багатстві слід перейти до лісокористування, яке одночасно забезпечувало б як високоприбуткове виробництво новостворених вартостей, так і відповідний поточній вартості ресурсу ступінь дохідності лісоресурсного капіталу шляхом ефективної їх капіталізації. Проаналізовано і сформовано систему управління процесами капіталізації лісового господарства та наведено основні режими лісокористування і відповідно стратегії підприємств лісової галузі.

Ключові слова: *стратегія, капітал, управління, лісові ресурси, стратегічне управління, лісове господарство, капіталізація.*

СТРАТЕГИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ЛЕСНОЙ ОТРАСЛИ В СИСТЕМЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ

Камратов С.В.

В статье приведены особенности формирования стратегий предприятий лесного хозяйства Украины. Доказано, что процессы стратегического управления должны быть связаны с необходимостью обеспечения сбалансированности лесопользования на основе использования всех функций лесных ресурсов. Для увеличения роли лесных ресурсов в национальном богатстве следует перейти к лесопользованию, которое одновременно обеспечивало бы, как высокоприбыльное производство вновь сформированных ценностей, так и соответствующей текущей стоимости ресурса степень доходности лесоресурсного капитала путем эффективной их капитализации. Проанализирована и сформирована система управления процессами капитализации лесного хозяйства и приведены основные режимы лесопользования и соответственно стратегии предприятий лесной отрасли.

Ключевые слова: *стратегия, капитал, управление, лесные ресурсы, стратегическое управление, лесное хозяйство, капитализация.*

STRATEGY OF FORESTRY ENTERPRISES IN THE SYSTEM OF STRATEGIC MANAGEMENT

Kamratov S.

The article presents the peculiarities of forming the strategies of forest enterprises in Ukraine. It is proved that the processes of strategic management should be related to the need to ensure a balanced forest use based on the use of all functions of forest resources. In order to increase the role of forest resources in national wealth, it is necessary to switch to forestry, which simultaneously would ensure both highly profitable production of newly created values and the corresponding current resource cost of the profitability of forest resources through effective capitalization. The system of management of processes of capitalization of forestry is analyzed and formed. The main modes of forest use and the strategy of forest enterprises are presented.

Keywords: *strategy, capital, management, strategic management, forest resources, forestry, capitalization.*

Постановка проблеми. Організаційно-економічні імперативи існуючої стратегії використання і відтворення лісових ресурсів – це наявний пріоритет економічного підходу до використання лісових ресурсів перед їх екологічною значимістю; територіально-просторове розміщення лісових насаджень не завжди є оптимальним і доцільним; спостерігається певне погіршення стану лісових ресурсів та зменшення продуктивності лісових насаджень. До причин, які зумовлюють такий стан лісокористування, слід віднести: невідповідність між існуючою практикою господарювання та правовими нормами, що регулюють використання лісових ресурсів й земельного фонду; суперечність між зовнішнім середовищем, в якому функціонують лісогосподарські підприємства, і державним регулюванням галуззю. Зазначені явища вказують на розбалансування механізмів управління лісовим господарством і необхідність нових підходів до розробки стратегій його розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методологічні та прикладні аспекти використання, охорони і відтворення лісових ресурсів досліджували О. Дребот, Н. Зіновчук, Я. Коваль, І. Лицур, Л. Мельник, Є. Мішенін, І. Синякевич, Ю. Туниця, О. Фурдичко, М. Шершун, І. Ярова та ін. Питання стратегічного управління розкрито у працях М. Альберта,

І. Ансоффа, В. Винокурова, Г. Минсберга, М. Мескона, Р. Фатхудинова та ін. Проблеми ж операційного управління знайшли відповідне відображення в сучасних вітчизняних наукових дослідженнях, зокрема, таких вчених як В. Василенко, О. Мозенкова, Т. Клебанової, О. Бондар, О. Копелюк, А. Штангрет та інших.

Однак дотепер не відбувся синтез концептуальних підходів, визначених на теоретичній платформі економіки лісокористування та теорії стратегічного управління, який би дозволив розробити виважений і науково обґрунтований механізм формування стратегії лісогосподарських підприємств в системі стратегічного управління ними.

Мета статті. Метою дослідження є поглиблення теоретичних засад та розробка практичних рекомендацій щодо формування стратегії підприємств лісового господарства в системі стратегічного управління ними.

Виклад основного матеріалу дослідження. Поняття стратегія займає центральне місце в теорії стратегічного управління. Обґрунтоване і запроваджене до використання поняття «стратегія» було ще за 500 років до нашої ери в праці китайського філософа Сун-Цу «Мистецтво війни» і, таким чином, на той час стосувалось виключно військового лексикону. Етимологічно слово «стратегія» походить з давньогрецької мови: stratos – армія, agos – я управляю. В його контексті стратегія являє собою «частину військового мистецтва, яка охоплює питання підготовки і проведення військових дій». Ю. Цезар та Б. Наполеон також застосовували поняття «стратегія» для окреслення процедури підготовки проведення успішних військових дій (операцій). Довший час це поняття стосувалось і визначало процес планування і запровадження в життя політики держави та військово-політичного союзу низки країн із використанням усіх доступних засобів.

Але з 30-х років XX сторіччя в США була запроваджена і розвинута концепція стратегії як мистецтва управління ресурсами, що започаткувало, відповідно, розробку конкретних принципів та підходів до формування стратегії, тобто науки про стратегію.

В економіці стратегію розглядають як певний комплекс довготермінових заходів щодо становлення, розвитку і оптимізації бізнесу. А наука планування розглядає стратегію як комплекс довгострокових цілей і основних завдань (заходів) щодо розподілу ресурсів для їх досягнення.

Отже, стратегія підприємницької організації стосується визначення, у формі певного типу плану, перспективних орієнтирів діяльності (напрямів бізнесу) та шляхів розвитку організації на основі оцінювання її потенційних можливостей і прогнозування змін зовнішнього середовища її існування [1, с. 18]. Саме в такому контексті стратегія спрямована на вирішення двох типів проблем:

- визначення перспективних орієнтирів діяльності та розвитку підприємства і відповідних їм (продуманих та цілеспрямованих) дій;
- адекватного реагування на події, що можуть відбутися (на обставини, що можуть скластися, та чинники, що можуть проявитися) в недетермінованому конкурентному зовнішньому оточенні підприємства у майбутньому.

Значення стратегії в пошуку механізмів стратегічного управління лісовим господарством полягає в тому, щоб, в першу чергу, допомогти зосередити увагу на визначених напрямах і можливостях діяльності галузі (підприємства), а, по-друге, проігнорувати всі інші можливості як несумісні (недоцільні) з обраною стратегією. Динамічний процес стратегічного планування має охоплювати всі управлінські функції щодо забезпечення достатньою мірою нововведень і змін на підприємствах. Відтак, стратегія – це системний підхід, який забезпечує такій комплексній системі як лісовий сектор збалансованість і загальний напрям розвитку.

Слід відзначити, що процеси стратегічного управління повинні бути пов'язані з необхідністю забезпечення збалансованості лісокористування на основі використання усіх функцій лісових ресурсів. Лише такий підхід, адаптований до ринкових умов господарювання, відповідатиме сучасним вимогам і сприятиме розвитку збалансованого лісокористування.

У зарубіжних країнах стратегічне планування лісокористування здійснюється у форматі національних та регіональних лісових програм, які, окрім важливої функції планування, виконують функцію узгодження інтересів зацікавлених сторін. Відтак, стратегічні цілі в лісовому секторі не формуються централізовано, а є результатом довготривалого компромісного процесу. Зокрема, в Німеччині та Австралії цей процес відбувається на загальнодержавному рівні та на рівні адміністративних утворень. На сьогодні інститут лісових програм також застосовується у таких країнах як Фінляндія, Іспанія, Бельгія, Литва, Португалія, Ірландія, Угорщина, Швейцарія, Данія, Чехія, Греція [2]. В нашій країні такого формату на разі не існує, хоча в контексті децентралізації влади можуть бути впроваджені окремі елементи узгодження інтересів всіх зацікавлених сторін.

Загальновідомо, що лісовий сектор економіки є одним з найважливіших ланок національного господарства України. В сучасних умовах загострення економічних кризових ситуацій лісова галузь схильна до негативних дій, які стримують ефективне використання природно-лісового потенціалу України, що, в свою чергу, посилюється низьким та незбалансованим попитом на основні види вітчизняної лісогосподарської продукції та низькими неконкурентними цінами, які нижче європейських на 30-40%.

Таким чином, організаційно-економічні імперативи існуючої стратегії використання і відтворення лісових ресурсів – це наявний пріоритет економічного підходу до використання лісових ресурсів перед їх екологічною значимістю; територіально-просторове розміщення лісових насаджень не завжди є оптимальним і доцільним; спостерігається певне погіршення стану лісових ресурсів та зменшення продуктивності лісових насаджень. Існуюча ж нормативно-законодавча база (невизначений правовий статус лісокористувачів, відсутність ефективного державного регулювання розвитку рекреаційно-оздоровчого та захисного лісокористування тощо) частково сприяють впровадженню екологічно збалансованого використання та розширеного відтворення лісових ресурсів.

У зв'язку з цим, необхідне суттєве вдосконалення управлінських механізмів лісокористування, у тому числі, із залученням інструментарію стратегічного управління процесами оновлення і підвищення конкурентоспроможності лісового сектора економіки України. Як основний інструментарій підвищення ефективності використання лісових ресурсів території і регіонів України, а також підвищення конкурентоспро-

можності підприємств лісової галузі економіки, слід розглядати максимальну їх капіталізацію.

Тому, важливим етапом наукових досліджень є формування системи управління процесами капіталізації лісового господарства, яка наведена в таблиці 1. Стратегічне управління розвитком лісового господарства (ЛГ) розглядається як параметрично задана цілеспрямована система, яка дозволяє виділити два типи управління – актуальне і потенційне та чотири етапи управління – актуалізації, визначення завдань, цілей та ідеалів управління.

Слід зазначити, що лісові ресурси в процесі виробництва використовуються, по-перше, впродовж тривалого часу в якості засобів праці. Ця властивість характерна для лісів при використанні їх насамперед у боротьбі з водною та вітровою ерозією ґрунту, а також в оздоровленні атмосфери, охороні водних ресурсів тощо. При цьому земля виступає як носій природних властивостей, які використовуються для вирощування лісових насаджень, місце проведення різних прийомів праці. По-друге, сировинні ресурси лісу в якості предметів праці використовуються протягом короткого терміну.

Потреби підвищення рівня капіталізації використання потенціалу лісового комплексу територій і регіонів України як основи підвищення економіко-екологічної і соціально-економічної ефективності обумовлюють необхідність формування і розвитку системи стратегічного управління підприємствами лісового господарства. Створення такої системи управління лісокористуванням дозволить ефективно здійснювати організаційно-технологічні заходи щодо подолання екодеструктивного стану лісових екосистем та зниження економіко-екологічних збитків від нераціонального лісокористування.

Методичні підходи до формування стратегії збалансованого лісокористування можуть варіюватися залежно від об'єкта стратегічного планування. Стратегія збалансованого лісокористування формується на рівні держави, регіону, підприємства. Державний і регіональний рівень стратегічного планування характеризується тим, що суб'єктом планування у цьому випадку є суспільство, яке делегує відповідні функції органам державної влади, у той час як на рівні підприємства, суб'єктом планування є його власник. Цілі стратегії збалансованого лісокористування на національному і регіональному рівні пов'язані із задоволенням суспільних потреб у лісових ресурсах без погіршення виконання лісом екосистемних функцій. Цілі стратегічного планування на рівні підприємства пов'язані із максимізацією прибутку як в довгостроковій, так і в короткостроковій перспективі.

Режим лісокористування в різних категоріях захисності лісів у залежності від виконуваних ними функцій доцільно розглядати комплексно. Слід зазначити, що при різних режимах господарювання і стратегії підприємств лісової галузі відповідно будуть відрізнятися.

Систему використання лісосировинних ресурсів, яка за рахунок проведення господарських заходів у лісах з дотриманням лісівничих вимог, забезпечує своєчасну вирубку запасів стиглої деревини, стабільний вихід сортиментної структури деревної продукції, тобто забезпечує принципи вікового вирівнювання насаджень і безперервності лісокористування, слід віднести до господарського режиму лісокористування.

Система використання деревних запасів, що не передбачає обов'язкового вирівнювання вікового розподілу насаджень і отримання стабільної сортиментної структури лісоматеріалів при проведенні рубок головного користування, характеризує промисловий режим користування. При режимі лісокористування, спрямованому на збереження і захист соціальних і захисних функцій лісу з детальною оцінкою санітарного стану деревостанів, формується система, яка характеризується як середовищезахисний режим лісокористування.

Суть стратегічного управління полягає в тому, що в лісовому господарстві, з одного боку, існує чітко організоване комплексне стратегічне планування, з іншого боку – структура управління побудована так, щоб забезпечити вироблення довгострокової стратегії для досягнення цілей лісової галузі в цілому й ство-

Таблиця 1. Система управління процесами капіталізації лісового господарства

Тип управління	Етап управління	Зміст	Цільові установки управління
Актуальне управління	Вирішення актуальних проблем	1. Моніторинг стану розвитку ЛГ	1. Вияв реального стану розвитку ЛГ і можливих загроз декапіталізації
		2. Класифікація і ранжування проблем	
		3. Визначення слабких і сильних сторін ЛГ	2. Розробка коротко- і середньострокових рекомендацій щодо підвищення капіталізації розитку ЛГ
		4. Вияв факторів декапіталізації і капіталізації ЛГ	
Потенційне управління	Формування системи	1. Детальний аналіз загальної системи організації і регулулювання	1. Вияв, конкретизація і оцінка декапіталізації факторів ЛГ
		2. Виявлення і градація «інтересів» (ресурсів розвитку) і «загроз» (антиресурсів) розвитку ЛГ	2. Підготовка заходів щодо попередження декапіталізуючих явищ і процесів
	Розробка цільової програми управління процесами декапіталізації в розвитку ЛГ	Формування програми антикризового управління ЛГ із пріоритетами заходів щодо попередження «загроз» (декапіталізації) і реалізації «інтересів» (капіталізації)	1. Програма антикризового управління ЛГ, що характеризується множинністю цілей
			2. Визначення термінів, джерел фінансування та умов ефективної реалізації Програми
	Формування програми антикризового управління як ідеалу	Методичне забезпечення програми заходів, що обумовлять реалізацію програми антикризового управління	Попередження процесів декапіталізації і посилення процесів капіталізації ЛГ

рення управлінських механізмів реалізації цієї стратегії через систему плану конкретного підприємства. Таким чином, наявний інструментарій стратегічного управління підприємствами лісової сфери може сформувати всі передумови для ведення ними ефективного лісокористування.

Ефективне лісокористування – система державних і ринкових інститутів, функціонування якої найоптимальнішим чином забезпечує раціональне використання лісових ресурсів, економічно ефективний розвиток лісового виробництва та задовольняє потреби населення в лісових продуктах і послугах.

У соціально-економічному плані ефективність лісокористування оцінюється за здатністю відповідних інститутів лісогосподарського комплексу впливати на довгострокове економічне зростання та стійке поліпшення добробуту людей.

Використання природних ресурсів на сучасному етапі суспільного розвитку набуло особливої гостроти в зв'язку з посиленим господарським навантаженням на навколишнє середовище. У вирішенні цієї проблеми належне місце відводиться лісовим ресурсам як найбільш потужним і стійким комплексам живої природи, які є головним стабілізуючим фактором біосфери, діючим засобом збереження і покращення стану інших природних ресурсів, найбільш сприятливими умовами для життя, здоров'я, роботи і відпочинку людей.

Стратегії збалансованого лісокористування на рівні суб'єкта господарювання певним чином відрізняються від стратегій, розроблених для загальнонаціонального рівня, зокрема розрізняють такі [3, с. 130]:

1. Стратегія створення виробничих потужностей з переробки деревини орієнтована на збільшення обсягу реалізації підприємства за рахунок збереження (і розширення) надходжень від експорту лісопродукції та збільшення обсягу реалізації на внутрішньому ринку. Ця стратегія передбачає оптимістичний погляд на подальший розвиток галузі та економіки держави загалом. Недоліком даної стратегії є те, що підприємство може опинитися у скрутному становищі у разі дій одного з негативних чинників зовнішнього середовища.

2. Стратегія, орієнтована на збільшення обсягу реалізації лісопродукції на внутрішньому ринку, передбачає активні дії підприємства щодо збільшення частки реалізації продукції. Досягти цього можливо шляхом кооперації з вітчизняними товаровиробниками, входження до складу лісового кластеру, співпраці з місцевим населенням та органами державної влади. Перевагою даної стратегії є те, що для її реалізації необхідні в основному організаційні зусилля підприємства і лише частково - фінансові. Головним ризиком такої стратегії може бути погіршення ситуації в економіці держави, що може спричинити значне погіршення економічного стану підприємства.

3. Стратегія, орієнтована на підвищення екологічної стійкості лісових насаджень, полягає в інвестуванні коштів у поліпшення породного і вікового складу насаджень та їх біологічної стійкості до несприятливих факторів довкілля. Основною перевагою наведеної стратегії є можливість отримання стабільного доходу у довгостроковій перспективі та можливість оперувати на ринку екосистемних послуг лісу у майбутньому (у випадку формування такого ринку).

4. Стратегія, орієнтована на підвищення ефективності лісогосподарського виробництва, полягає у збереженні сучасного рівня дохідності підприємства за рахунок максимально підвищення рівня ефективності його роботи. Стратегія полягає у скороченні зайвих витрат, впровадженні організаційних заходів підвищення ефективності виробництва. Дана стратегія відображає песимістичний погляд на розвиток економічної ситуації у державі загалом та у лісовому господарстві зокрема. Така стратегія дозволяє зберегти на підприємстві сформований рівень результатів (відносин, напрямів діяльності тощо) впродовж певного періоду часу та запровадити нові підходи до розвитку у разі появи на підприємстві нових можливостей та перспектив. Вона відноситься до класичної стратегії обмеженого зростання (стабілізації) – стратегічна альтернатива, що характеризується цілями, які визначені на рівні минулих досягнень, скоригованих з урахуванням інфляції.

Висновки. Таким чином, стратегію збалансованого лісокористування можна розглядати як загальний комплексний план щодо забезпечення реалізації місії та досягнення господарських цілей підприємств лісового господарства. На сьогоднішній день виокремлено чотири основних стратегії підприємств лісової галузі, які основані на принципах екологічно збалансованого використання і розширеного відтворення лісових ресурсів. В питанні стратегічного управління збалансованим лісокористуванням слід зосередити увагу на підвищенні рівня капіталізації використання потенціалу лісового комплексу територій і регіонів України як основи підвищення економіко-екологічної і соціально-економічної ефективності. Створення такої системи управління лісокористуванням дозволить ефективно здійснювати організаційно-технологічні заходи щодо подолання екодеструктивного стану лісових екосистем та зниження економіко-екологічних збитків від нераціонального лісокористування.

1. Трояновська О.Б. Конспект лекцій з курсу «Стратегія підприємства»: навчальне видання. Харків: Харківська академія міського господарства. 2012. 121 с.

2. Корчинська Л.Ф. Еколого-економічні проблеми лісокористування в Житомирській області. Вісник ЖНАЕУ. Науково-теоретичний збірник. 2012. № 2 (31), т. 2 (економічні науки). С. 425-432.

3. Корчинська Л.Ф. Цілі стратегії збалансованого лісокористування України. Вісник Сумського національного аграрного університету. Науковий журнал. 2016. № 8 (69). С. 128-132.

E-mail: Dubasr@ukr.net

УДК 316.344.272:331.44

Кірнос І.О.
доцент, кандидат наук із державного управління,
докторант,
Кременчуцький національний університет
імені Михайла Остроградського

ПЕНСІЙНИЙ ВІК: ГОТОВНІСТЬ ПЕРСОНАЛУ ДО ПРОДОВЖЕННЯ ПРАЦІ

Обгрунтувано вибір методу діагностики готовності персоналу працювати у пенсійному віці та з'ясування змісту методики, обгрунтовано вибір методу опитування та запропоновано аутентичну анкету щодо виявлення ставлення працівників 50+ до продовження праці у пенсійному віці. Анкета оцінює особисті та соціо-психологічні чинники впливу на пенсійні рішення та містить десять змістовних блоків: наміри щодо продовження роботи у разі досягнення пенсійного віку; характер роботи; стан здоров'я; фінансовий комфорт; втома та стрес; задоволеність роботою; конфлікт сім'ї та роботи; мотиви до праці; ставлення до пенсії; соціально-демографічна інформація. Запропонована анкета є універсальним діагностичним інструментом для підприємств будь-якої сфери. Її використання дозволяє виявити наміри персоналу щодо виходу на пенсію та з'ясувати мотиви до роботи у похилому віці. Результати анкетування дозволять підприємству розробити заходи щодо утримання персоналу, збереження та трансферту знань, оновлення кадрів та планування спадкоємності.

Ключові слова: *працівники похилого віку, пенсія, продовження роботи, пенсійні рішення, мотиви до праці.*

ПЕНСИОННЫЙ ВОЗРАСТ: ГОТОВНОСТЬ ПЕРСОНАЛА К ПРОДОЛЖЕНИЮ РАБОТЫ

Кирнос И.А.

Обосновано выбор метода диагностики готовности персонала к продолжению работы в пенсионном возрасте и пояснение содержания методики, обоснован выбор метода опроса и предложена аутентичная анкету по выявлению отношения работников 50+ к продолжению работы в пенсионном возрасте. Анкета оценивает личные и социо-психологические факторы влияния на пенсионные решения и содержит десять содержательных блоков: намерения относительно продолжения работы в случае достижения пенсионного возраста; характер работы; состояние здоровья; финансовый комфорт; усталость и стресс; удовлетворенность работой; конфликт семьи и работы; мотивы к труду; отношение к пенсии; социально-демографическая информация. Предложенная анкета является универсальным диагностическим инструментом для предприятий любой сферы. Ее использование позволяет выявить намерения персонала по выходу на пенсию и выяснить мотивы к труду в пожилом возрасте. Результаты анкетирования позволят предприятию разработать меры по удержанию персонала, сохранения и трансферта знаний, обновления кадров и планирования преемственности.

Ключевые слова: *сотрудники пожилого возраста, пенсия, продолжение работы, пенсионные решения, мотивы к труду.*

RETIRMENT AGE: WILLINGNESS OF THE EMPLOYEES TO CONTINUE WORKING

Kirnos I.

The purpose of the article is to justify the choice of diagnostic method for older workers' readiness to continue working at retirement age and to clarify the content of the methodology. The choice of the survey method is proved as the most relevant one. An authentic questionnaire is proposed to reveal the attitudes of employees 50+ to continue working at retirement age. The questionnaire assesses the personal and socio-psychological factors of retirement decisions. It consists from ten thematic blocks: intentions to continue working in retirement age; the nature of work; health status; financial comfort; fatigue and stress; job satisfaction; family conflict and work; motives for work; socio-demographic information. The proposed questionnaire is supposed to be a universal diagnostic tool for the enterprises of any industry type. Its use allows to identify the staff intentions of retirement and to find out the motives for work at older age. The results of the questionnaire will enable the company to elaborate the measures for older workers retention, knowledge transfer, succession planning and preparing younger employees for the vacancies due to mass retirement.

Keywords: *older workers, retirement, working longer, retirement decisions, motives to work.*

Постановка проблеми. Проблема продовження трудового шляху і відтермінування пенсії широко вивчається в розвинених країнах. Наміри і бажання працівників похилого віку (далі – ППВ) продовжувати роботу вивчають інститути й окремі авторські колективи. В Україні проблеми праці в похилому віці тільки починають привертати увагу дослідників, а запозичення зарубіжного досвіду вимагає його адаптації до національних умов. Стало бути, актуальним завданням є виявлення чинників, що впливають на рішення продовжувати роботу в пенсійному віці, в умовах українських реалій. Це дозволить підприємствам планувати кадрову політику, готуватися до заміщення вакантних позицій, що вивільняються під час масового виходу

працівників на пенсію, забезпечити передачу знань в організації та підготовку молодших працівників.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження впливу різних чинників на рішення продовжувати працю у пенсійному віці привертає все більше уваги серед науковців. Вплив умов роботи на планування післяпенсійної праці досліджував А. Ворман (A. Wöhrmann) [3]. Зв'язок між задоволеністю роботою та рішенням продовжувати працю вивчає К. Хенкенс (K. Henkens) [5]. Вплив психо-соціальних чинників на відтермінування пенсії аналізують С. Заппала (S. Zappala), С. Занібоні (S. Zaniboni). Зв'язок між ставленням до пенсії та рішенням продовжувати роботу досліджений у роботах Е. Девіс (E. Davies), М. Тейлор (M. Taylor). У вітчизняній науковій думці проблема підвищенння рівня економічної активності та продовження праці в пенсійному вивчається несистематично. В осяжному майбутньому комплексні дослідження цієї проблеми стануть розповсюдженим явищем. Але нагальним завданням сьогодення є дослідження впливу особистистих та психо-соціальних чинників на рішення персоналу продовжувати працю В пенсійному віці.

Мета статті – обгрунтування вибору та з'ясування змісту методу дослідження щодо виявлення намірів працівників похилого віку до продовження роботи в пенсійному віці.

Виклад основного матеріалу. Ступінь готовності до продовження роботи в пенсійному віці залежить від певних обставин, які у своїй сукупності становлять характеристику ставлення працівника до цієї проблеми. Оцінити готовність до продовження роботи методами спостереження, експерименту або контент-аналізу докуметів не представляється можливим. Думки, наміри й переконання мало піддаються науковому спостереженню, а необхідна інформація прихована в суб'єктивних станах людини, які можуть і не знайти вираження в його поведінці. Ефективною системою збору інформації про людей для виявлення їхніх думок, пояснення відносин і поведінки є опитування. Роль і значення методу опитування в дослідженні тим більше, чим слабкіша забезпеченість досліджуваної сфери статистичною та документальною інформацією.

Опитування думки асоціюється із соціологією, але традиції використання методу в інших суспільствознавчих дисциплінах складалися століттями. У статистичній традиції опитування з часів стародавніх цивілізацій пов'язані зі встановленням чисельності населення, здатного носити зброю і платити податки. У психології явища психіки вивчаються з допомогою спеціально розроблених анкет з кінця XIX – початку XX ст. [1, с. 14]. У XX ст. опитування стали проводитися для прогнозування результатів виборів у США, пізніше – для вивчення ставлення громадськості до тих чи інших дій уряду. У даний час індустрія опитувань є важливою складовою світової політики, економіки, журналістики, демографії, маркетингу, статистики. Влада використовує опитування для визначення настроїв суспільства для впливу на них.

Джерелом інтересу до опитування громадської думки є прагнення людей (насамперед груп і прошарків, які здійснюють керівництво суспільством) практично опанувати громадською думкою, навчитися правильно розуміти кожний конкретний її прояв і використовувати це розуміння в управлінні соціальним життям. Активне вивчення громадської думки являє собою частину й умови процесу розвитку і вдосконалення механізму влади й управління суспільством, процесу розвитку та вдосконалення всієї системи соціальних відносин у самих різних їхніх аспектах – стосунках між різними соціальними групами, між колективом, групою й окремою особистістю [2, с. 309-314].

У такий спосіб, опитування думки дозволяють виявляти дані, недоступні для спостереження й експерименту – думки, цінності, установки, бажання і прагнення людей. Знання думки респондентів дозволяє пояснити їхню поведінку і ставлення, прогнозувати реакції, впливати й керувати їхньою поведінкою.

Виявлення думки респондентів можливо декількома способами – з допомогою анкетування, інтерв'ю, телефонного опитування, організації фокус-груп. Серед перерахованих методів анкетування дозволяє більш строго фіксувати зміст висловлених думок,економить час, вимагає менших сил і коштів. Стало бути, анкетування є ефективним інструментом збору емпіричної інформації в дослідженні ступеня готовності персоналу продовжувати роботу в пенсійному віці.

Анкетування дозволяє перейти з рівня теоретичного аналізу чинників мотивації й готовності до праці в пенсійному віці до рівня його емпіричного опису, що дає можливість перевірки робочих гіпотез. Аналіз відповідей на запитання анкети дозволить підприємству виявити наміри персоналу, оцінити рівень задоволеності роботою та умовами праці,розробити програму заходів, спрямованих на покращення умов роботи та утримання ППВ на робочому місці.

Метою анкетування є виявлення вподобань щодо продовження праці або виходу на пенсію та визначення величини відсотка працівників, що бажають пізніше вийти на пенсію. Додатковою метою є виявлення зв'язків між бажанням продовжувати працю / вийти на пенсію та чинниками, що зумовлюють ці рішення.

Досягнення поставленої мети передбачає розв'язання наступних завдань:

1. Виявити наміри співробітників щодо роботи в пенсійному віці.

2. Визначити чинники, що зумовлюють бажання продовжувати роботу / вийти на пенсію в пенсійному віці:

3. Дослідити значення роботи для людей старшого віку й оцінити впливовість кожного з мотивів: соціального, фінансового, особистого й мотиву генеративності.

4. Порівняти наміри продовжувати роботу на пенсії серед жінок і чоловіків.

Об'єктами анкетування обрано працівників підприємства у віці 50 років і старше. Вибір респондентів зумовлений проблематикою дослідження. Форма опитування представляє собою індивідуальне анонімне анкетування шляхом роздавальної анкети, що складається з 35 питань, з яких 2 закритих питання, 28 питань зі шкалами відповідей і 5 питань, що є характеристиками соціально-демографічного профілю. Під час проектування анкети використано секційний підхід, у якому питання згруповано у окремі смислові блоки. Анкету слід розглядати як універсальний діагностичний інструмент вимірювання готовності до продовження роботи в пенсійному віці, застосовний на підприємствах будь-яких сфер діяльності та організаційно-правової форми.

Анкета складається з 10 смислових блоків, що дозволяють виявити спектр відносин до проблеми продовження роботи в пенсійному віці.

Блок 1. *Наміри щодо продовження роботи у разі досягнення пенсійного віку.* Наміри виходу на пенсію оцінює питання «Чи плануєте ви продовжувати роботу після досягнення пенсійного віку?» Респондентам запропоновано такі варіанти відповідей: «Планую продовжувати роботу так довго, як зможу» та «Не планую». Питання цього блоку є фільтрувальним, адже одразу дозволяє розділити персонал на дві групи – бажаючих працювати далі та потенційних пенсіонерів. Аналіз відповідей на питання інших смислових блоків робітників, що не планують працювати далі, дозволить підприємству виявити причини такого рішення та скорегувати кадрову політику, спрямовану на ППВ, що мають наміри подальшої праці. Даний параметр є залежною змінною.

Блок 2. *Характер роботи*. Характер роботи і фізичного навантаження оцінює в анкеті таке питання: «Моя робота пов'язана: а) з розумовою діяльністю, б) з фізичною працею». Включення даного питання до анкети зумовлено його впливом на рішення про вихід на пенсію. Масштабне дослідження ОЕСР, проведене у 20 країнах, виявило тенденцію більш раннього виходу на пенсію серед ППВ, чия робота пов'язана із фізичною працею . Даний висновок підтверджує емпіричне дослідження А. Вормана й колег, які виявили негативний зв'язок між фізичною працею й наміром продовжувати роботу [3, с. 225]. Поясненням цього зв'язку може служити вплив фізичної праці на здоров'я ППВ, адже фізичне навантаження найчастіше пов'язане зі скелетно-м'язовими порушеннями, які є причиною інвалідності та призводять до ризику розбіжностей вимог роботи і фізичних можливостей ППВ.

Блок 3. *Стан здоров'я.* Питання цього блоку дозволяють виявити суб'єктивну оцінку ППВ стану свого здоров'я щодо трудоспроможності. Блок представлений трьома запитаннями: «Моє здоров'я дозволяє працювати після досягнення пенсійного віку» та «Моє здоров'я вже зараз не дозволяє працювати на цій посаді та потребує зміни діяльності». Варіанти відповідей на ці запитання представляють собою твердження за 5-бальною шкалою Р. Лікерта (R. Likert) від «1 – повністю не згоден» до «5 – абсолютно згоден». Ця шкала дозволяє оцінити ступінь задоволеності здоров'ям та надати цьому параметру числового значення під час обробки відповідей.

Зауважимо, що стан здоров'я ППВ залежить не тільки від самих працівників, їхнього ставлення до здоров'я, звичок та способу життя. Стан здоров'я та трудоспроможності ППВ також залежить від якості та доступності медичного обслуговування в країні, наявності можливостей для реабілітації в разі хронічних хвороб та інвалідності. А це вже є сферою впливу держави, яка створює умови для підтримки здоров'я шляхом національних програм, створення мережі медичних, геріатричних, реабілітаційних та рекреаційних закладів. Підприємства, зі свого боку, здатні підтримувати працездатність працівників шляхом забезпечення належних умов праці, урахування вікових змін персоналу та фінансуваня корпоративних програм здоров'я та спорту. Стало бути, підтримка та збереження працездатності ППВ лежить у секторі перетину інтересів особистості, держави та бізнесу. Держава, що підвищує пенсійний вік та прагне підвищити рівень економічної активності ППВ на ринку праці, має здійснювати ці реформи паралельно із заходами збереження здоров'я та впливу на бізнес з метою заохочення підприємств до впровадження корпоративних програм здоров'я та збереження працездатності ППВ.

Третє питання блоку «Стан здоров'я» стосується ідентифікації ППВ зі своєю віковою групою. Респондентам пропонується обрати відповідь: «Я відчуваю себе на а) свій вік; б) молодше свого віку; в) старше свого віку». Включення цього питання зумовлено тим, що представники однієї вікової групи різняться між собою станом здоров'я та самопочуттям. Індивідуальні траєкторії старіння не є гомогенними для осіб 50+. До того ж, з віком розбіжності між представниками однієї вікової групи тільки посилюються. Календарний вік (за паспортом) не завжди збігається з віком психологічним функціональним (здатністю виконувати функції) та суб'єктивним (віком самопочуття та самоідентифікації). Але суспільство та суспільні інститути (школа, робота, пенсія) побудовані за принципом календарного віку, який не завжди є показником готовності та здатності виконувати/ кидати ті чи інші суспільні ролі. Отже, це питання дозволить оцінити, наскільки ППВ ідентифікують себе зі своєю віковою групою та опосредковано зі суспільними ролями, що приписують у суспільстві особам такого віку, а саме – виходом на пенсію.

Блок 4. *Фінансовий комфорт.* Питання цього блоку виявляють очікування персоналу щодо доходів на пенсії. Незадоволеність майбутнім доходом дозволяє прогнозувати бажання ППВ працювати на пенсії. Респондентам пропонуються два питання «Я задоволений тим доходом, який буде в мене в разі виходу на пенсію» та «Єдина причина, з якої я продовжую працювати – я не можу собі дозволити вийти на пенсію», які запозичені зі шкали «Стать, фінансове напруження і психологічний дискомфорт», розробленої В. Кейт [4, с. 134] та адаптовані до ситуації виходу на пенсію. Варіанти відповідей представляють собою твердження за 5-бальною шкалою Р. Лікерта від «1 – повністю не згоден» до «5 – абсолютно згоден».

Зауважимо, що пенсійний дохід залежить не тільки від працівника, який довгі роки працював, накопичував страховий стаж та сподівався отримати дохід для підтримки гідного рівня життя. Цей показник залежить також від фінансових можливостей країни, рівня її економічного розвитку, стану розвитку фінансового ринку. У західних країнах державна пенсія є одним із кількох джерел отримання доходу на пенсії. Громадяни мають можливість накопичувати кошти на рахунках недержавних пенсійних фондів, купують поліси накопичувального страхування, інвестують кошти у цінні папери. мають Корпоративні пенсійні фонди для працівників накопичують кошти із їхньої зарплати. Держава заохочує як бізнес, так і особистість до пенсійного накопичування шляхом податкових знижок на дохід, що спрямовується на пенсійні збереження. Ці обставини дозволяють громадянам відчувати фінансовий комфорт та бути впевненими та задоволеними щодо доходу на пенсії. В Україні ситуація дещо інша. Законодавство про накопичувальне страхування та недержавні пенсійні фонди прийнято, але умов для функціонування не створено. Нерозвиненість фінансового ринку та ринку цінних паперів, нестабільність та девальвація національної валюти унеможливлюють зберігання коштів протягом тривалого терміну без

ризику значного їхнього знецінення. Крім того, середній рівень оплати праці в країні не дозволяє заощаджувати кошти, більша частина яких витрачається на поточні потреби. Отже, дозволимо собі припустити, що більшість респондентів будуть незадоволеними своїм майбутнім доходом, що спонукатиме їх працювати на пенсії. Але це можливо за умови задовільного стану зоров'я, збереження якого також потребує коштів.

Блок 5. *Втома та стрес.* Питання цього блоку оцінюють рівень морально-психологічної та фізичної втоми, а також рівень стресу. Схильність до вигорання та хронічної втоми тестується в анкеті питанням «Загалом, я вже втомився працювати». Фізичну втому оцінює питання «У мене більше немає сил працювати. Оцінити стрес в анкеті дозволяє ствредження: «Моя робота пов'язана зі значним стресом». Відповіддю є твердження за 5-бальною шкалою Р. Лікерта від 1 – «абсолютно не згоден» до 5 – «цілком згодний». Більш високі значення шкали означають вищий рівень стресу на робочому місці.

Фізична втома від роботи є наслідком надмірного навантаження, понаднормової роботи, праці в нічні зміни та позмінної роботи, недостатнього відпочинку. Стрес негативно впливає на рішення продовжувати роботу в пенсійному віці. Ризик стресу виникає внаслідок надмірних вимог, низького рівня соціальної підтримки, неясності й конфлікту ролей, низьких можливостей розвитку, нестабільності роботи, а також присутності психологічного тиску на робочому місці. Стрес виникає на фізіологічному, психологічному або поведінковому рівні . Патологічними наслідками тривалого стресу є серцево-судинні захворювання, гіпертонія, ішемічна хвороба серця, стенокардія, атеросклероз, діабет, скелетно-м'язові захворювання та імунологічні проблеми. Психологічними наслідками стресу є вигоряння і хронічна морально-психологічна втома. Процес виходу на пенсію може початися задовго до досягнення пенсійного віку у вигляді ментального відсторонення й розумової втоми від роботи. Датське дослідження К. Хенкенс і колег виявило, що 8 % співробітників ментально відходять від роботи задовго до досягнення пенсійного віку, а психологічна відстороненість такого роду посилюється в міру наближення до пенсійного віку [5, с. 307]. Результатом вигорання є хронічна втома, зниження продуктивності, часта відсутність і наміри кинути роботу. У підсумку, зниження фізичного й розумового здоров'я співробітників призводить до погіршення роботи всієї організації.

Регулювання рівня втоми та стресу залежить як від працівника, так і від підприємства. Працівник має більше відпочивати, відмовитися від нічних змін або позмінної роботи. Але не завжди є така можливість. Доцільними заходами підтримання працездатності ППВ на підприємстві є свідоме усунення працівників 50+ від нічних змін та позмінної роботи, понаднормової праці, надання їм додаткового часу для відпочинку, запровадження стандартів менеджменту стресу. Держава може опосередковано впливати на рівень стресу та втоми працівників шляхом регулювання законодавста щодо умов праці у похилому віці. Запровадження гнучких графіків роботи, імплементація норм та стандартів праці з урахуванням вікових змін ППВ у законодавстві дозволить регулювати умови праці на державному рівні. У такий спосіб, питання втоми та стресу лежить на перетині інтересів особистості, держави та бізнесу.

Блок 6. *Задоволеність роботою.* Блок задоволеності роботою в анкеті представлений двома питаннями зі шкали, розробленої Т. Джаджем і колегами [6, с. 23]. Твердження «Я цілком задоволений своєю нинішньою роботою» і «Я вважаю свою роботу досить неприємною» оцінюються за п'ятибальною шкалою. Високі бали з першого питання дозволяють прогнозувати бажання продовжувати роботу серед ППВ за умови задовільного стану здоров'я. Позитивна відповідь на друге питання є сигналом для підприємства до зміни ситуації і вимагає додаткового вивчення. У разі виявлення високих показників невдоволення роботою необхідно провести додаткові дослідження для виявлення причин.

Задоволеність роботою представляє собою когнітивну й емоційну оцінку співробітниками досвіду їхньої роботи. Аналогічно впливу стресу, незадоволеність роботою сприяє більш раннього виходу на пенсію, що пояснюється теорією безперервності, яка стверджує, що в пізній стадії життя особистість приймає рішення, які допомагають зберігати позитивне самовідчуття й участь у цінних видах діяльності. ППВ із високим рівнем задоволеності роботою навряд чи мають намір вийти на пенсію, оскільки відчувають себе цінними на своїй роботі й отримують задоволення від робочих завдань. Навпаки, співробітники з низьким рівнем задоволеності роботою з більшою ймовірністю мають намір вийти на пенсію, оскільки вірять, що вихід на пенсію дозволить їм займатися тим, що вони цінують.

Емпіричне підтвердження позитивного впливу задоволеності роботою на бажання продовжувати працю серед ППВ підтверджують дослідження [7, с. 533]. Причинами незадоволеності роботою є понаднормові години роботи, високе навантаження, відсутність соціальної підтримки. Отже, знання рівня задоволеності роботою працівників є цінною інформацією для підприємства, адже дозволяє прогнозувати перспективи їхнього виходу на пенсію та служить сигналом для політики змін у разі віявлення факту незадоволеності працівників.

Блок 7. *Конфлікт сім'ї та роботи*. Цей блок представлений в анкеті одним питанням «Вимоги моєї роботи заважають сімейному та особистому життю». Відповідями є твердження за 5-бальною шкалою Р. Лікерта від 1 – «абсолютно не згоден» до 5 – «абсолютно згоден». Питання запозичено зі Шкали конфлікту сім'ї та роботи, розробленої Р.иНетемайером і колегами [8, с. 410].

Робота й сім'я є основними сферами дорослого життя. Розбіжність вимог роботи й сімейних зобов'язань призводить до конфлікту, результатом якого є незадоволеність роботою, вигоряння, звільнення. Відповідно до теорії ВОК (вибору, оптимізації та контролю), з віком цілі зсуваються з роботи в сторону особистих відносин. Опитування РПВ щодо намірів продовжувати роботу виявляють їхнє бажання мати більше вільного часу, присвячувати більше часу сімейним обов'язкам. Це збігається з висновками теорії соціоемоціональной вибірковості, згідно з якою з віком час сприймається як той, що скорочується, а люди більше фокусуються на емоційно значущих цілях і справах. У такий спосіб, ППВ починають більше уваги приділяти сімейним обов'язкам, спілкуванню з друзями, соціальним зв'язкам, що може служити причиною небажання продовжувати роботу, якщо забирає надто багато часу або сил. Отже, наявність конфлікту

особистого та робочого життя може стимулювати до ранішого виходу на пенсію, саме з цієї причини дане питання включене до анкети.

Виявлення високих показників із даного питання є підставою перегляду графіка роботи для співробітників у сторону їхньої більшої гнучкості. Додаткові вихідні, відпустка з догляду за родичами, стислий робочий тиждень, тимчасові контракти й неповна зайнятість, дистанційна робота, переведення на інші позиції можуть бути запропоновані співробітникам у якості альтернативи повної зайнятості і стандартним графіками роботи.

Блок 8. *Мотиви до праці.* Цей блок представлений 9 питаннями, які спрямовані на виявлення причин та мотивів особи працювати на пенсії. Питання запозичені зі шкали «Шкала значення роботи» (16 питань), розробленої М. Мор-Барак. На підставі теорії людських потреб К. Альдерфера й моделі стадій людського життя Е. Еріксона авторка виділила чотири мотиви для ППВ продовжувати роботу після досягнення пенсійного віку: фінансовий, соціальний, особистий і генеративності (можливості ділитися знаннями й досвідом із молодими поколіннями) [9, с. 327]. Обрані зі шкали питання для анкети представлено в табл. 1.

Відповідями на питання є ствердження за 5-бальною шкалою Р. Лікерта, де 1 – «абсолютно не згоден» до 5 – «абсолютно згоден».

Робота являє собою не тільки спосіб задоволення базових потреб. Це також основна життєва діяльність, що має соціальне і психологічне значення. Зайнятість має явні і приховані функції. До явних функцій роботи належить фінансова. Неявні ж функції носять психологічний характер. Так, робота представляє для працюючих 1) структуру часу, 2) соціальний контракт, 3) колективну мету, 4) діяльність, 5) ідентичність або статус. Виявлення мотивів до роботи серед ППВ дозволить організаціям, які мають наміри утримати їх на робочому місці, коригувати кадрову політику залежно від виявлених мотивів співробітників.

Блок 9. *Ставлення до пенсії.* Для оцінки сприйняття пенсії з позицій втрат та надбання, в анкеті застосовані питання зі «Шкали ставлення до пенсії», розробленої О. Ансон, А. Антоновскі та Ш.Сагі [10, с. 368-369]. Репондентам запропоновано оцінити три твердження, що характеризують пенсію як час втрат та два твердження щодо позитивних рис пенсії. Рівень згоди з твердженнями оцінюється за 5-бальною шкалою. Щоб оцінити думку ППВ щодо їхньої здатності адаптуватися до процесу переходу до пенсії, застосовано питання зі «Шкали очікуваного пристосування до пенсії», розробленої М. Тейлор та Л. Шор . Питання наведено у табл. 2.

Включення до анкети питань, що оцінюють ставлення до пенсії, пояснюється впливом цієї змінної на рішення щодо раннього або пізнього виходу на пенсію. Дослідження доводять, що позитивне ставлення до пенсії прогнозує раніший вихід співробітників на пенсію. Очікування від пенсії не є одномірним процесом. З одного боку, вихід на пенсію передбачає втрату ролей, джерел ідентичності й соціальних зв'язків, встановлених на роботі. З іншого боку, пенсія дає придбання у вигляді вільного часу, свободи від обов'язків роботи, часу для родини, хобі і друзів, послаблення стресу та тиску зобов'язань.

Відмінності в розумінні пенсії пояснює теорія ролей, згідно з якою особистість виконує багато ролей у житті, важливих для самоідентичності та самовизначення. Робочі ролі можуть бути надзвичайно важливим елементом самооцінки та самовизначення для окремих осіб, а вихід на пенсію може призвести до значного розриву особистої ідентичності та втрати ролі. Наслідками втрати ролі можуть стати труднощі в адаптації до нового етапу життя, зниження задоволеності життям, зростання рівня стресу, депресії та тривоги. Негативні наслідки втрати ролі найсильніші для людей, що цінять дохід від роботи, статус і повноцінне трудове життя, для яких робота грає центральну роль у їхньому житті. Дані наслідки важливі не для всіх. Особи, для яких робота не грає такої важливої ролі порівнюючи з іншими сферами, інакше сприймають

Таблиця 1. Питання блоку «Мотиви до праці»

Мотив	Питання
Соціальний контакт	Для мене робота означає повагу родичів і друзів
	Робота рятує мене від почуття самотності
Особистий	Работа для мене означає статус і престиж
	Робота приносить мені особисте задоволення
Фінансовий	Робота дає мені достатньо грошей для життя
	Робота є моїм основним джерелом доходу
Генеративність	Работа дає мені можливість ділитися навичками з молоддю
	Робота дає мені шанс навчати інших
	Робота дозволяє мені передавати знання наступному поколінню

Джерело: [18, с. 333]

Таблиця 2. Питання блоку «Ставлення до пенсії»

Аспект ставлення до пенсії	Питання
Пенсія як втрати	Пенсія – це сумно
	Пенсія означає, що ти старієш», Пенсія – це самотність
Надбання пенсії	Пенсія дає більше вільного часу
	Після довгих років праці людина заслуговує на декілька років відпочинку
Адаптація до пенсії	Я впевнений, що легко пристосуюсь до пенсії
	Я не знаю, що буду робити без роботи

пенсію. Отже,ППВ, які вважають пенсію позитивним досвідом, більше схильні припинити роботу після досягнення пенсійного віку і вийти на відпочинок. Оцінка психологічних чинників, що впливають на погляди співробітників на пенсію, може допомогти фахівцям з управління персоналом прогнозувати вихід на пенсію, а також виявити потенційних кандидатів на відстрочений вихід на пенсію або повернення до роботи.

Блок 10. *Соціально-демографічна інформація.* Питання цього блоку стосуються особистої інформації респондентів: віку, статі, сімейного стану, стажу роботи на підприємстві, посади. Знання віку респондентів дозволить виявити зв'язки між віком та намірами продовжувати працю, станом здоров'я, задоволенням роботою. Стать респондентів важлива у виявленні гендерних відмінностей між намірами продовжувати працю. Стаж роботи на підприємстві характеризує організаційний вік та дозволяє виявити зв'язок між намірами роботи в пенсійному віці та організаційним віком.

Висновки. Вищевикладене дозволяє дійти таких висновків. По-перше, анкетування є ефективним методом збору інформації, що дозволяє виявити думки, наміри та ставлення осіб до продовження роботи в пенсійному віці. Обрання методу зумовлено недостатньою ефективністю методів спостереження та експерименту у випадку виявлення суб'єктивних станів особистості. Знання думки респондентів дозволяє пояснити їхню поведінку і ставлення, прогнозувати реакції, впливати й керувати їхньою поведінкою.

По-друге, запропонована аутентична анкета є універсальним інструментом виявлення готовності персоналу працювати в пенсійному віці. Десять смислових блоків анкети дозволяють оцінити особисті та соціо-психолічні чинники, що впливають на пенсійні рішення: стан здоров'я, фінансові мотиви, характер роботи, рівень задоволеності роботою, втому та стрес, ставлення до пенсії.

По-третє, аналіз результатів анкетування дозволить підприємству виявити відсоток ППВ, що бажають продовжувати працю в пенсійному віці. Виявлення причин небажання ППВ працювати далі дозволить розробити програму адаптації до старіння персоналу, створити сприятливі умови для праці в похилому віці, скорегувати кадрову політику в напряму підготовки молодих кадрів для вакантних посад.

По-четверте, готовностість до праці та працездатність у похилому віці залежать не тільки від працівника, а й від підприємства та держави. Стан здоров'я та працездатності працівника є результатом способу життя особи, доступності й якості медичного обслуговування в країні. Втома та стрес прямо залежать від політики підприємства та опосередковано від дій держави щодо регулювання умов праці в похилому віці. У такий спосіб, збереження та підтримка працездатності в похилому віці є справою не тільки працівників, а й підприємств та держави, що потребує скоординованих дій усіх учасників суспільно-трудових відносин.

1. Маслова О. Исторический очерк становления метода опроса. Методы сбора информации в социологических исследованиях. Кн.1; [Ред. В. Андреенков, О. Маслова]. М.: Наука, 1990. С. 11-38.

2. Грушин Б. Мнения о мире и мир мнений. Проблемы методологии исследования. М.: Из- во полит. лит-ры, 1967. 400 с.

3. Wöhrmann A.Outcome expectations and work design characteristics in post-retirement work planning. Journal of Vocational Behavior. 2013. Vol. 83. P. 219-228.

4. Keith V. Gender, financial strain and psychological distress among older adults. Research on Aging. 1993. Vol. 15. No. 2. P. 123-147.

5. Henkens K. Burnout and older workers' intentions to retire. Int. Journal of Manpower. 2010. Vol. 31. No. 3. P. 306-321.

6. Judge T., Locke E., Durham C.et al. Dispositional Effects on Job and Life Satisfaction: The Role of Core Evaluations. Journal of Applied Psychology. 1998. Vol. 83. No. 1. P. 17-34.

7. Mein G., Martikainen P. , Stansfeld S. et al. Predictors of early retirement in British civil servants. Age and Ageing. 2000. Vol. 29. No. 6. P. 529-536.

8. Netemeyer R., Boles J., McMurrian R. Development and Validation of Work-Family Conflict and Family-Work Conflict Scales. Journal of Applied Psychology. 1996. Vol. 81. No. 4. P. 400-410.

9. Mor–Barak M. The meaning of work for older adults seeking employment: The generativity factor. Int. Journal of Aging and Human Development. 1995. Vol. 41. P. 325–344.

10. Anson O., Antonovsky A., Sagy S. Family, Gender, and Attitudes Toward Retirement. Sex Roles. 1989. Vol. 20. No. 7/8. P. 355-369.

E-mail: Innakirnos1976@gmail.com

УДК 657.6

Корінько М.Д.
доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри аудиту,
Національна академія статистики, обліку та аудиту

ПЕРВИННІ ДОКУМЕНТИ У ПІДТВЕРДЖЕННІ РЕАЛЬНОСТІ ЗДІЙСНЕННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Узагальнено результати дослідження змін у законодавчому та нормативному актах стосовно «первинних документів». Визначено вплив змін у визначенні «первинних документів» на підтвердження реальності здійснення підприємницької діяльності. Встановлено, що зміни у законодавчому та нормативному актах стосовно «первинних документів» знизили рівень їх доказовості для підтвердження фіксації та здійснення господарських операцій на законодавчому рівні. Для використання «первинних документів» в якості достатніх доказів, з метою підтвердження реальності підприємницької діяльності доцільним є розробка відповідних методик.

Ключові слова: *первинний документ, докази, господарська операція, бухгалтерський облік, підприємницька діяльність, суб'єкт господарювання.*

ПЕРВИЧНЫЕ ДОКУМЕНТЫ В ПОДТВЕРЖДЕНИИ РЕАЛЬНОСТИ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Коринько Н.Д.

Обобщены результаты исследования изменений в законодательном и нормативном актах по определению «первичного документа». Определено влияние изменений в определении «первичных документов» на подтверждение реальности осуществления предпринимательской деятельности. Установлено, что изменения в законодательных и нормативных актах по «первичным документам» снизили уровень их доказательности для подтверждения фиксации и осуществления хозяйственных операций на законодательном уровне. Для использования «первичных документов» в качестве достаточных доказательств, с целью подтверждения реальности предпринимательской деятельности целесообразным является разработка соответствующих методик.

Ключевые слова: *первичный документ, доказательства, хозяйственная операция, бухгалтерский учет, предпринимательская деятельность, субъект ведения хозяйства.*

PRIMARY DOCUMENTS ARE IN CONFIRMATION OF REALITY OF COURSE OF BUSINESS

Korinko M.

Results of the research of changes to legislative and statutory acts regarding «primary documents" are generalized. The influence of changes to the definition of «primary documents" on the confirmation of the reality of doing business is determined. It is established that changes to legislative and statutory acts regarding «primary documents" reduced the level of their evidence to confirm the fixation and implementation of business transactions at the legislative level. In order to use «primary documents" as sufficient evidence, for the purpose of confirming the reality of business activity, it is appropriate to develop corresponding methodologies.

Keywords: *primary document, evidence, business transaction, accounting, business activity, economic entity.*

Когда Вам покажется, что цель недостижима,
не изменяйте цель –
изменяйте свой план действий.
Конфуций (Kǒng Qiū)

Постановка проблеми. Здійснення підприємницької діяльності в Україні має свою специфіку у порівнянні з діяльністю суб'єктів господарювання в країнах Євросоюзу. Одним із чинників, які мають суттєвий вплив на процес господарської діяльності є часті зміни «правил гри», зокрема, податкового законодавства. Так, з дати прийняття Податкового кодексу України № 2755-VI від 02.12.2010 року станом на 27.02.2018 року 117-ю законами України вносилися зміни. Такий стан в частині змін законодавства, у багатьох випадках підприємницької діяльності, є наслідком досудового або судового розгляду в частині спорів платників податків за результатами перевірок органами Фіскальної служби України. Лише за 9 місяців 2017 року в окружних адміністративних судах перебувало на розгляді 118 369 справ, у апеляційних адміністративних судах 77 240 справ, а на розгляді у Вищому адміністративному суді України перебувало 54 988 справ. Зазначене свідчить про значну кількість адміністративних справ, що знаходяться на розгляді в адміністративних судах і обумовлює потребу підприємств у формуванні доказової бази щодо підтвердження реальності здійснених господарських операцій з метою забезпечення обґрунтованості їх відображення в бухгалтерському обліку та податковій звітності, а у подальшому могла бути використана у процесі досудового або судового розгляду справ.

Зміни, які внесено 05.10.2017 року Законом України № 2164-VIII «Про внесення змін до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні»

щодо удосконалення деяких положень», з урахуванням норм Закону України № 1724-VIII від 03.11.2016 року, певним чином змінили підходи до формування системи доказів, які підтверджують реальність здійснення підприємницької діяльності (господарських операцій та фактів господарського життя). Саме вплив зазначених змін є актуальним для дослідження з точки зору формування системи доказів на підтвердження реальності здійснення підприємницької діяльності, чим і обґрунтовано актуальність теми дослідження, яке висвітлено у даній статті.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед публікацій, які присвячено розгляду змін, внесених до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» 05.10.2017 року значна частина присвячена питанням змін: в організації бухгалтерського обліку, відповідальних осіб за ведення бухгалтерського обліку та подання фінансової звітності, зміни основних понять.

Зокрема, Олександр Єфімов висвітлив результати дослідження новацій в організації бухгалтерського обліку, зокрема, частково і в частині доказовості первинного документа [7].

Однак питання формування системи доказів з використанням документів бухгалтерського та податкового обліку, які підтверджують реальність здійснення підприємницької діяльності (господарських операцій та фактів господарського життя), роль у цій системі первинних документів зумовлює потребу подальших досліджень, як у методології формування доказовості документів бухгалтерського та податкового обліку, так і у практиці підприємницької діяльності суб'єктів господарювання.

Мета дослідження. Метою, висвітленого у даній статті, дослідження є узагальнення теоретичних підходів та практики формування доказової бази з використанням документів бухгалтерського та податкового обліку на підтвердження реальності здійснення підприємницької діяльності (господарських операцій) суб'єктами господарювання.

Виклад основного матеріалу. У процесі дослідження, з метою забезпечення розуміння сутності визначеної проблематики, здійснено дослідження, аналіз та узагальнення основних понять, які наведено у назві статті.

Стосовно поняття «система» для цілей даного дослідження доцільно виділити:

- «загальне визначення»: створене з окремих частин і елементів в єдину цілісність для забезпечення досягнення визначеної мети;
- «система інформаційного забезпечення»: певним чином сформована сукупність даних для зберігання, пошуку, обробки, передачі і видачі даних на запит користувачів інформації з використанням, технічних, програмних і мовних засобів.

До ознак «система», виходячи із потреби у вирішенні завдань для досягнення мети, можна віднести такі:

- єдність елементів, окремих частин;
- необмеженість у кількості елементів, окремих частин;
- наявність зв'язків між окремими частинами, елементами;
- чітка визначеність за структурою, послідовністю та ієрархічністю.

Поняття «докази» визначено нормою частини 1 статті 72 Кодексу адміністративного судочинства України у редакції від 07.01.2018 року, зокрема:

- *«Доказами в адміністративному судочинстві є будь-які дані, на підставі яких суд встановлює наявність або відсутність обставин (фактів), що обґрунтовують вимоги і заперечення учасників справи, та інші обставини, що мають значення для правильного вирішення справи…».*

Виходячи із вищенаведеного під «системою доказів, що підтверджують здійснення господарських операцій» доцільно розуміти як: «сукупність даних та інших обставин, що мають значення для прийняття обґрунтованого рішення, для їх надання користувачам.

Частиною другою статті 72 Кодексу адміністративного судочинства України у редакції від 07.01.2018 року законодавець чітко визначив три види засобів, за якими встановлюються зазначені дані, зокрема:

«1) письмовими, речовими і електронними доказами;
2) висновками експертів;
3) показаннями свідків…».

У процесі досудового та судового розгляду справ по спорах суб'єктів господарювання із органами Фіскальної служби України серед письмових доказів, які підтверджували здійснення господарських операцій особливе місце займали первинні документи бухгалтерського обліку, виходячи із визначення їх «поняття» у законодавчих та нормативних актах України, до моменту внесення змін до них. Результати співстав-

Таблиця 1. Результати співставлення значення терміну «первинний документ» за нормами Закону України від 16.07.1999 року № 996-XIV

№ за пор.	Пункт, стаття	У редакції до дати внесення змін	У редакції із змінами
1	2	3	4
1.	Стаття 1. Визначення термінів	первинний документ - документ, який містить відомості про господарську операцію та підтверджує її здійснення;	первинний документ - документ, який містить відомості про господарську операцію; (із змінами, внесеними згідно із Законом № 1724-VIII від 03.11.2016).
2.	Стаття 9. Первинні документи та регістри бухгалтерського обліку. (із змінами, внесеними згідно із Законом № 2164-VIII від 05.10.2017).	1.Підставою для бухгалтерського обліку господарських операцій є первинні документи, які фіксують факти здійснення господарських операцій. Первинні документи повинні бути складені під час здійснення господарської операції, а якщо це неможливо – безпосередньо після її закінчення. Для контролю та впорядкування оброблення даних на підставі первинних документів можуть складатися зведені облікові документи.	1. Підставою для бухгалтерського обліку господарських операцій є первинні документи. Для контролю та впорядкування оброблення даних на підставі первинних документів можуть складатися зведені облікові документи. (із змінами, внесеними згідно із Законом № 1724-VIII від 03.11.2016) [2].

Таблиця 2. Результати співставлення змісту «первинних документів» за приписами наказу Міністерства фінансів України від 24.05.1995р. № 88

№ за пор.	Пункт, стаття	У редакції до дати внесення змін	У редакції із змінами
1	2	3	4
1.	Абзац перший пункту 2.1. глави 2 «Первинні документи»	2.1. Первинні документи - це документи, створені у письмовій або електронній формі, що фіксують та підтверджують господарські операції, включаючи розпорядження та дозволи адміністрації (власника) на їх проведення.	2.1. Первинні документи - це документи, створені у письмовій або електронній формі, які містять відомості про господарські операції, включаючи розпорядження та дозволи адміністрації (власника) на їх проведення. (із змінами, внесеними згідно з Наказом Міністерства фінансів № 427 від 11.04.2017)
2.	Пункт 2.2. глави 2 «Первинні документи»	2.2. Первинні документи повинні бути складені під час здійснення господарської операції, а якщо це неможливо, безпосередньо після її закінчення. При реалізації товарів за готівку допускається складання первинного документа не рідше одного разу на день на підставі даних касових апаратів, чеків тощо. Для контролю та впорядкування оброблення даних на підставі первинних документів можуть складатися зведені облікові документи (далі первинні документи).	2.2. Підставою для бухгалтерського обліку господарських операцій є первинні документи. При реалізації товарів за готівку допускається складання первинного документа не рідше одного разу на день на підставі даних касових апаратів, чеків тощо. Для контролю та впорядкування обробки інформації на основі первинних документів можуть складатися зведені документи (далі первинні документи). (із змінами, внесеними згідно з Наказом Міністерства фінансів № 427 від 11.04.2017)

лення змісту «первинних документів» до та після внесення змін у Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 року № 996-XIV наведено у табл. № 1.

Отже, внесеними змінами до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» стосовно «первинних документів» виключено те, що вони:

- підтверджують здійснення господарських операцій та фіксують такі факти;
- повинні бути складені під час здійснення господарської операції, а якщо це неможливо – безпосередньо після її закінчення.

Результати співставлення змісту «первинних документів» у наказі Міністерства фінансів України від 24.05.1995р. № 88, зареєстровано в Міністерстві юстиції України 05.06.1995р. за № 168/704 «Про затвердження Положення про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку» до та після внесення змін, наведено у табл. № 2.

Отже, внесеними змінами до «Положення про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку», у частині «первинних документів», виключено те, що вони:

- фіксують та підтверджують здійснення господарських операцій;
- повинні бути складені під час здійснення господарської операції, а якщо це неможливо, безпосередньо після її закінчення.

Згідно з нормою статті 75 Кодексу адміністративного судочинства України у редакції від 07.01.2018 року *«…достовірними є докази на підставі яких можна встановити дійсні обставини справи…»*.

Виходячи із вищенаведених результатів дослідження змін у законодавчому та нормативному актах, якими регламентовано бухгалтерський облік, зокрема і в частині «первинних документів», встановлено, що в умовах сьогодення, вони не фіксують та не підтверджують здійснення господарських операцій. Саме тому віднесення «первинних документів» до доказів на підставі яких будуть встановлюватися реальність здійснення господарських операцій та дійсні обставини справи стає проблематичним. Зазначене посилюється змінами, за якими відсутня чітка регламентація в частині термінів складання первинних документів у порівнянні з нормою Закону та приписом нормативного акту, які були чинними до внесення змін: *«…під час здійснення… або безпосередньо після закінчення господарської операції»* [1].

Такий підхід, певним чином, буде створювати проблемні ситуації для аудиторів у процесі формування документів на підтвердження власної незалежної думки щодо реальності підприємницької діяльності (здійснених господарських операцій), а відповідно і підтвердження достовірності фінансової звітності суб'єкта господарювання.

На підставі вищенаведеного, є можливим висновок, щодо питань, які будуть зумовлювати потребу для вирішення у процесі досудового та судового розгляду адміністративних справ за результатами перевірок підприємницької діяльності суб'єктів господарювання з урахуванням зазначених змін, доцільно віднести і питання щодо визнання в якості достатніх доказів «первинних документів». Адже, за змістом норми частини другої статті 76 Кодексу адміністративного судочинства України у редакції від 07.01.2018 року *«Питання про достатність доказів для встановлення обставин, що мають значення для справи, суд вирішує відповідно до свого внутрішнього переконання»*.

Визначення методик та їх розробка щодо оцінки «первинних документів» для формування свого внутрішнього переконання суддів, в частині визнання їх *(«первинних документів»)* достатніми доказами, можуть бути напрямами подальших досліджень вчених, які здійснюють дослідження у галузі бухгалтерського обліку та юриспруденції.

Висновки. Зміни у законодавчому та нормативному актах стосовно «первинних документів» знизили рівень їх доказовості для використання суб'єктами господарювання у процесі досудового та судового розгляду стосовно підтвердження фіксації та здійснення господарських операцій на законодавчому рівні. Зазначеними змінами збільшено вплив суду в частині

суб'єктивності оцінок при визначенні доказовості «первинних документів». Використання у практичній діяльності узагальнених напрямів формування інформації в системі управління підприємницькою діяльністю надає можливість покращення інформаційного забезпечення для прийняття рішень у процесі досудового або судового розгляду справ, пов'язаних із необхідністю створення системи доказів, що підтверджують реальність здійснення підприємницької діяльності (господарських операцій) суб'єктами господарювання.

Вищенаведені результати дослідження є спробою акцентувати увагу фахівців на потребу вирішення практичних питань щодо створення системи доказів, що підтверджують реальність здійснення підприємницької діяльності (господарських операцій) суб'єктами господарювання. Саме тому подальші дослідження із зазначених напрямів є перспективними для їх розвитку в частині методологічного забезпечення і практичного вирішення.

1. Закон України №996-XIV від 16.07.1999р. «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», із змінами та доповненнями.

2. Закон України №1724-VIII від 03.11.2016р. «Про внесення змін до деяких законів України щодо усунення адміністративних бар'єрів для експорту послуг».

3. Закон України № 2164-VIII від 05.10.2017 року «Про внесення змін до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» щодо удосконалення деяких положень»

4. Кодекс адміністративного судочинства України від 06.07.2005р. № 2747-IV, із змінами та доповненнями.

5. Податковий кодекс України № 2755-VI від 02.12.2010 року.

6. Наказ Міністерства фінансів України від 24.05.1995р. № 88, зареєстровано в Міністерстві юстиції України 05.06.1995р. за № 168/704 «Про затвердження Положення про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку».

7. Єфімов О. Новації в організації обліку: недавні зміни в дії. Аудитор України. 2018. № 1-2 (266-267). С. 46-53.

УДК 338.242

Корчинська О.О.
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри
адміністративного та фінансового менеджменту,
Національний університет «Львівська політехніка»

БЕЗУМОВНИЙ БАЗОВИЙ ДОХІД ЯК ІНСТРУМЕНТ УПРАВЛІННЯ БІДНІСТЮ

У статті розглянуто теоретико-методологічні та практичні основи зародження та запровадження безумовного базового доходу, визначено основні ознаки, які характеризують цю дефініцію та наведено аргументи, які підтверджують позитивні наслідки від запровадження безумовного доходу. В процесі дослідження виокремлено потенційні негативні зміни в суспільно-економічному житті держави від використання цього інструменту. Стаття містить матеріали прикладного характеру, що підкреслює практичність та необхідність дослідження безумовного базового доходу. На основі опрацьованого матеріалу запропоновано розглядати безумовний базовий дохід як інструмент публічного управління у сфері соціального захисту населення.

Ключові слова: *безумовний базовий дохід, безробіття, технологічний прогрес, економічна криза, соціальний захист населення, державне управління.*

БЕЗУСЛОВНЫЙ БАЗОВЫЙ ДОХОД КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ БЕДНОСТЬЮ

Корчинска А.О.

В статье рассмотрены теоретико-методологические и практические основы зарождения и внедрение безусловного базового дохода, определены основные признаки, характеризующие эту дефиницию и приведены аргументы, подтверждающие положительные последствия от введения безусловного дохода. В процессе исследования выделены потенциальные негативные изменения в общественно-экономической жизни государства от использования этого инструмента. Статья содержит материалы прикладного характера, подчеркивает практичность и необходимость исследования безусловного базового дохода. На основе разработанного материала предложено рассматривать безусловный базовый доход как инструмент публичного управления в сфере социальной защиты населения.

Ключевые слова: *безусловный базовый доход, безработица, технологический прогресс, экономический кризис, социальная защита населения, государственное управление.*

UNCONDITIONAL BASIC INCOME AS A MANAGEMENT TOOL OF POVERTY

Korchynska O.

The article deals with theoretical-methodological and practical bases of origin and the introduction of unconditional basic income. The main features that characterize this definition are defined. Arguments that confirm the positive effects of introducing unconditional basic income are given. In the course of the study, the potential negative changes in the socio-economic life of the state from the use of this instrument are identified. The article contains materials of an applied nature, which emphasizes the practicality and necessity of studying unconditional basic income. Based on the elaborated material, it is proposed to consider unconditional basic income as an instrument of public administration in the field of social protection of the population.

Keywords: *unconditional basic income, unemployment, technological progress, economic crisis, social protection of the population, state administration.*

Постановка проблеми. В сучасних умовах господарювання, коли все більшу роль відіграють новітні технології, а процес виробництва автоматизований і зростає технологічне безробіття, уряди країн змушені думати, як допомогти своїм громадянам пристосуватися до таких реалій.

Відповідно до досліджень компанії McKinsey & Company, у найближчі двадцять років 45% існуючих зараз робочих місць будуть автоматизовані з використанням таких технологій, як машинне навчання, штучний інтелект, робототехніка і 3D-друк [1].

Запровадження безумовного базового доходу має різні підґрунтя у держав з різним рівнем розвитку, зокрема країни з низьким рівнем доходу мають на меті подолати постійно зростаючий рівень безробіття, вирішити соціальні проблеми (гарантування мінімального рівня доходу та життя). Країни, у яких рівень розвитку та доходу на душу населення високий, а мінімальні потреби людей задоволені повністю, запроваджуючи безумовний базовий дохід, стимулюють людей до саморозвитку, креативності та талантів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання, пов'язані із запровадженням та функціонуванням безумовного базового доходу, вийшли за рамки теоретичного та наукового дослідження, і є предметом обговорень та дискусій на різноманітних економічних та політичних зустрічах. Серед зарубіжних науковців, які досліджували сутність цього поняття та механізми його запровадження, варто відзначити Т. Пейна, А. Кондорсе, Ф. Хьормана, Дж. Стіглера, М. Фрідмена та ін.. Вітчизняна наукова плеяда представлена такими дослідниками як О.В. та Т.І. Длугопольські, С.Ю. та А.Б. Гончарови, О.М. Пищуліна тощо. Останнім часом ця тема дуже популярна серед політиків, економістів і соціологів різних країн, проте запитань залишається більше, ніж відповідей. Зокрема, незрозумілим та небезпечним є, з однієї сторони, можливість виплачувати такий дохід усім потребуючим громадянам, а з іншої сторони – немає жодної гарантії, що особи, отримавши таку компенсацію продовжать свою трудову діяльність.

Мета статті. Метою даної статті є дослідження теоретико-методологічних основ існування безумовного базового доходу та практичних аспектів його запровадження урядами держав задля управління безробіттям та рівнем бідності .

Виклад основного матеріалу. Директор Лондонської школи економічних і політичних досліджень Мінуш Шафік на Всесвітньому економічному форумі, який проходив в Давосі 23-26 січня 2018 р., наголосила на тому, що потрібно подумати про пенсії, про часткову зайнятість і пов'язану з нею дискримінацію, а також інвестувати більше в тренування кадрів для нових прибуткових галузей. Більшість країн цього не роблять зовсім [2].

Генеральний секретар International Trade Union Confederation Шеран Барроу в своїй доповіді на Форумі в Давосі зауважила, що в нових технологічних умовах потрібен новий соціальний контракт. Ефективним інструментом, на думку експертів, для вирішення цього питання є безумовний базовий дохід.

Концепція безумовного базового доходу досить проста: уряд платить людям за те, що вони нічого не роблять. Замість державних допомог люди можуть отримати дохід незалежно від своєї ситуації.

Безумовний дохід – це форма стимулювання економіки та соціальної допомоги громадянам, у межах якої кожен повнолітній громадянин щомісяця отримує фіксовану не оподатковану грошову суму, незалежно від стану його працевлаштування [3].

Безумовний базовий дохід (також гарантований мінімум, універсальний базовий дохід, безумовний особистий дохід) – форма соціального забезпечення, згідно з якою кожен громадянин повинен мати законом гарантований безумовний мінімум грошового забезпечення, який виплачується державою або органами місцевого самоврядування, на додаток до будь-якого доходу, отриманого де-інде [4].

Що ж являє собою безумовний базовий дохід? Хто, коли і чому згенерував таку дефініцію. Ідею безумовного основного доходу, як радикальної форми соціальних дивідендів сформулював Томас Пейн ще в 1795 році, про неї згадали в кінці XX століття, але по-справжньому популярною вона стала приблизно рік тому.

Ініціативу просування цієї економічної моделі в США очолює Сем Альтман. Цілком логічно, адже приблизно за такою ж моделлю працює його інкубатор стартапів Y Combinator. Підприємці отримують гроші без всяких зобов'язань в обмін на 7% акцій – вони можуть розвивати свій бізнес як їм зручно. Саме так з'явилися Airbnb, Reddit, Dropbox і багато інших компаній, які пройшли через Y Combinator. Загальна капіталізація компаній Y Combinator перевищує $ 65 млрд. [5].

Депутат Європарламенту Маді Дельво-Стер представила проект доповіді, в якому йдеться про необхідність «всерйоз задуматися» про запровадження концепції безумовного основного доходу. Розробник проекту також вказала на те, що потрібно створити систему звітності про вплив роботів на фінансові результати компаній, на основі якої в майбутньому можна буде прийняти рішення про зміну оподаткування та внесків на соціальне забезпечення громадян. Документ був

Рис. 1. Ознаки безумовного базового доходу

Джерело: узагальнено на основі [8]

попередньо схвалений і буде винесений на розгляд всіх членів Європарламенту.

Прикладом теоретичної та практичної значущості безумовного базового доходу є те, що Стенфордський університет запровадив вивчення його сутності в навчальну програму. З січня 2017 року в університеті розпочав роботу семінар з філософії безумовного основного доходу. У програму занять входить вивчення основних проблем цієї ідеї: від умов тестування концепції до проблем автоматизації та безробіття [1].

Вчені німецького центру Dalia Research опитали 10 000 європейців і з'ясували, як вони ставляться до безумовного основного доходу. Виявилося, що найбільше прихильників Безумовного базового доходу проживає в Іспанії, Італії, Німеччини та Польщі. Більшість європейців – 58% – так чи інакше знайомий з цією концепцією, але лише 23% з них повністю усвідомлює всі аспекти безумовного базового доходу.

За введення безумовного основного доходу проголосувало б 64%, тоді як 24% виступило би проти. 12% віддали би перевагу утриматися від голосування. Найбільшу підтримку концепції готові надати жителі Іспанії (71%), Італії (69%), Німеччини і Польщі (по 63%), Великобританії (62%) і Франції (58%) [6].

З 1 січня 2017 року Фінляндія стала першою країною в світі, яка на практиці впроваджує цю концепцію. Поки що у вигляді експерименту. Шляхом жеребкування серед усіх безробітних країни було обрано 2 000 чоло-

Рис. 2. Потенційні переваги та недоліки впровадження безумовного базового доходу

вік, які замість допомоги по безробіттю почали отримувати суму 560 євро щомісяця. Сума вибрана не випадково, це середній розмір допомоги по безробіттю після вирахування податків. Це скромна сума для країни, де середня зарплата перевищує 3 000 євро [1].

У 2018 році жителі каліфорнійського міста Стоктон почали отримувати по 500 доларів безумовного доходу на місяць.

З точки зору О.В. Длугопольського, класичними ознаками безумовного базового доходу є: універсальність; індивідуальність; безумовність; достатність [8, с. 33].

Певною мірою, безумовний базовий дохід можна назвати монетизацією пільг – замість різноманітних соціальних виплат і гарантій, ви отримуєте гроші [9].

Фактично безумовно базовий дохід є формою соціальної безпеки, завдяки якій усі громадяни чи резиденти країни регулярно отримують фіксовану суму грошей з публічних фондів на додаток до будь-якого іншого джерела доходу.

Впроваджуючи безумовний базовий дохід уряд держави планує отримати від цього певні вигоди: покращення соціально-економічного рівня життя населення, зниження рівня соціальної та політичної напруги тощо. Разом з тим, усі науковці та практики схиляються до думки, що безумовний базовий дохід може мати як позитивні, так і негативні результати (узагальнено на рис. 2).

Загалом, безумовний базовий дохід є перспективною формою публічного управління в сфері соціального захисту населення, але його запровадження потребує дотримання певних умов, зокрема: високий рівень свідомості та економічної освіченості населення, стабільна та ефективна податкова система.

Висновки. Отже, враховуючи усі «за» та «проти», можливо і справді урядам держав, варто звернути увагу на безумовний базовий дохід як напрям боротьби з безробіттям та бідністю. Підтвердженням цього є резолюція дослідника з університету Гельсінкі Йоганнеса Кананена: «Наразі існує понад сто механізмів соціального страхування, то чому б не замінити їх тільки одним, це було б бюрократично набагато простіше, і люди матимуть свободу вибору для себе, що їм робити в суспільстві» [7].

Як справедливо відзначає Д. Парді, «базовий дохід виступає лише новим ім'ям для достатньо старої ідеї» [10]. Запроваджуючи його необхідно враховувати реалії та вимоги сучасності, зокрема особливості розвитку економіки в умовах технологічного прогресу та глобалізації.

1. *Безумовний базовий дохід. URL: https://uteka.ua/ua/publication/Bezuslovnyj-bazovyj-doxod-Utopiya-ili-realnyj-sposob-borby-s-bednostyu*
2. *Безумовний базовий дохід ефективний, але не дешевий спосіб вирішення соціальних проблем – експерти. URL: https://dt.ua/ECONOMICS/bezumovniy-bazoviy-dohid-efektivniy-ale-ne-desheviy-sposib-virishennya-socialnih-problem-eksperti-266998_.html*
3. *What is the Basic Income Guarantee? – The U.S. Basic Income Guarantee Network. URL: http://www.usbig.net/whatisbig.php*
4. *Безумовний базовий дохід. URL: https://uk.wikipedia.org/wiki*
5. *A Silicon Valley entrepreneur says basic income would work even if 90% of people smoked weed instead of working. URL: http://www.businessinsider.com/sam-altman-praises-basic-income-on-freakonomics-podcast-2016-4*
6. *Безумовний базовий дохід ефективний, навіть якщо 90% людей стануть байдикувати. URL: http://prostomisto.com/protown/bezumovniy-bazoviy-dohid-efektivniy.html*
7. *Безумовний базовий дохід – утопія чи майбутнє? URL: http://ua.euronews.com/2017/02/21/universal-income-a-game-changer-or-futile*
8. *Длугопольський О.В. Концепція безумовного базового доходу як альтернатива Бісмарківській моделі держави добробуту: від теоретичних студій до експериментальних практик. Економіка: реалії часу. 2017. №2(30). С. 32-46.*
9. *Безумовний базовий дохід – економічне майбутнє Європи? URL: http://azov.press/ukr/bezumovniy-bazoviy-dohid-ekonomichne-maybutn-vropi*
10. *Purdy D. Social Power and the Labour Market: A Radical Approach to Labour Economics. London, 1988.*

E-mail: k-oleksandra@ukr.net

УДК 336.14

Малярчук А.К.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів, обліку та оподаткування,
Вінницький навчально-науковий інститут УДФСУ

Бойко О.О.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів, обліку та оподаткування,
Вінницький навчально-науковий інститут УДФСУ

АНАЛІЗ ФІНАНСОВОЇ СПРОМОЖНОСТІ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ УКРАЇНИ В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ

У статті розкривається роль місцевих бюджетів, основні тенденції та практика їх формування в умовах адміністративно-територіальної реформи та здійснено аналіз фінансової спроможності місцевих бюджетів України в умовах децентралізації. Проаналізувавши структуру та динаміку доходів місцевих бюджетів за 2014-2016 роки, ми побачили, що основну їх частину становлять трансферти, що уже є доказом залежності місцевих бюджетів від уряду. Податкові надходження є другими за часткою у загальній структурі, серед яких основним наповнюючим податком слугує податок на доходи фізичних осіб, а місцеві податки носили незначний характер до 2015 року, але після бюджетних реформ їх частка в загальній структурі надходжень місцевих бюджетів значно зросла. Встановлено, що з зарахуванням деяких видів податків до бюджетів місцевого рівня, муніципалітети досить вагомо збільшили свою дохідну базу та виявлено, що важливим кроком на шляху до реформації місцевих фінансів стало здійснення переходу від системи вирівнювання місцевих бюджетів «по видатках» до системи вирівнювання «по доходах».

Ключові слова: *місцеві бюджети, державний бюджет, органи місцевого самоврядування, адміністративно-територіальна реформа, децентралізація, податкові надходження.*

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ СОСТОЯТЕЛЬНОСТИ МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ УКРАИНЫ В УСЛОВИЯХ ДЕЦЕНТРАЛИЗАЦИИ

Малярчук А.К., Бойко Е.А.

В статье раскрывается роль местных бюджетов, основные тенденции и практика их формирования в условиях административно-территориальной реформы и проведено анализ финансовой состоятельности местных бюджетов Украины в условиях децентрализации. Проанализировав структуру и динамику доходов местных бюджетов за 2014-2016 годы, мы увидели, что основную их часть составляют трансферты, что является доказательством зависимости местных бюджетов от правительства. Налоговые поступления являются вторыми по доле в общей структуре, среди которых основным налогом служит налог на доходы физических лиц, а местные налоги носили незначительный характер до 2015 года, но после бюджетных реформ их доля в общей структуре поступлений местных бюджетов значительно возросла. Установлено, что с зачислением некоторых видов налогов в бюджеты местного уровня, муниципалитеты достаточно весомо увеличили свою доходную базу и выявлено, что важным шагом на пути к реформации местных финансов стало осуществление перехода от системы выравнивания местных бюджетов «по расходам» к системе выравнивания «по доходам».

Ключевые слова: *местные бюджеты, государственный бюджет, органы местного самоуправления, административно-территориальная реформа, децентрализация, налоговые поступления.*

ANALYSIS OF THE FINANCIAL STATE OF THE LOCAL BUDGETS OF UKRAINE IN THE CONDITIONS OF DECENTRALIZATION

Malyarchuk A., Boyko O.

The article reveals the role of local budgets, the main trends and the practice of their formation in the context of administrative and territorial reform. The analysis of financial solvency of local budgets of Ukraine in conditions of decentralization. Analyzing the structure and dynamics of local budget revenues for 2014-2016, we saw that the bulk of them are transfers, which is evidence of the dependence of local budgets on the government. Tax revenue is the second by the share in the overall structure, among which the main tax is the personal income tax. Local taxes were of minor nature until 2015, but after budgetary reforms, their share in the overall structure of local budget revenues has increased significantly. It is established that with the enrollment of some types of taxes in local budgets, the municipalities have significantly increased their revenue base. It was revealed that an important step towards the reform of local finances was the implementation of the transition from the system of equalization of local budgets "by expenditure" to the leveling system "by income".

Keywords: *local budgets, state budget, local self-government bodies, administrative-territorial reform, decentralization, tax receipts.*

Постановка проблеми. Для забезпечення фінансової незалежності регіонів в Україні відбувається реформа адміністративно-територіального устрою, яка була розпочата разом із реформою місцевого самоврядування. Втілення в життя системних змін почалося у 2014 році прийняттям Кабінетом Міністрів України Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади. Основне завдання реформи – створити умови для розвитку громад та наблизити послуги до людей шляхом формування заможних громад, передачі більшої частини повноважень на базовий рівень управління та чіткого розмежування функцій між рівнями управління, а також гарантувати належне ресурсне забезпечення місцевого самоврядування. Внаслідок проведення адміністративно-територіальної реформи був досягнутий певний прогрес у сфері забезпечення потреб місцевих бюджетів фінансовими ресурсами, але в багатьох адміністративно-територіальних одиницях вони все ще залишаються вкрай обмеженими. Тому питання оцінки фінансової спроможності місцевих бюджетів є досить актуальним, оскільки формування фінансово спроможних місцевих бюджетів є основою для подальшого стабільного розвиту українського суспільства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій Дане питання, а саме формування місцевих бюджетів та способи його вдосконалення, досліджувала велика кількість вчених. Так, дослідженням розвитку поняття місцевих фінансів займались Власюк Н.І., Кириленко О.П., Ходорович В.І, Мединська Т.В., Кравченко В.І., Мельник М.І. та інші., приділили увагу процесам формування коштів місцевих бюджетів та напрямкам їх використання Василик О.Д., Єфремова І.І., Луніна І.О. до вивчення проблеми розвитку системи місцевих фінансів зверталися Бодрова В.Г., Опарін В.М., Пасічник Ю.С., Петренко Ю.В. Питанням регулювання міжбюджетних відносин займалися Базилевич В., Карлін М., Булгакова С., Фещенко Л., Юрій С. та інші.

Важливою складовою становлення національної фінансової системи є зміцнення інституту місцевого самоврядування та його фінансової основи – місцевих бюджетів. Оскільки в доходах місцевих бюджетів відбуваються постійні зміни, то постає питання щодо збалансування їх структури, яке повинне вирішуватися на основі детального аналізу найновіших даних. Найбільш гострою нині є ситуація з рівнем достатності доходів місцевих бюджетів та їх високої залежності від міжбюджетних трансфертів, це породжує необхідність пошуку можливості збільшення доходів місцевих бюджетів за рахунок джерел, що посилюють фінансову незалежність органів місцевої влади.

Мета статті полягає в розкритті ролі місцевих бюджетів, здійснення аналізу практики їх формування в умовах адміністративно-територіальної реформи у розрізі кожної з груп доходів та дослідження впливу децентралізації на наповненість місцевих бюджетів в Україні.

Виклад основного матеріалу. На сучасному етапі розвитку питання децентралізації бюджетної системи України знаходиться на першому місці, оскільки у бюджетному процесі постійно виникають відносини між бюджетами різних рівнів і видів. Також важливим є те що фінансова децентралізація є однією з найважливіших умов незалежності та життєдіяльності органів місцевої влади, адже децентралізація процесів ухвалення рішень збільшує можливості участі місцевої влади у розвитку підконтрольної їй території; фіскальна децентралізація сприяє ефективному забезпеченню суспільними послугами шляхом ретельнішого узгодження видатків органів влади з місцевими потребами.

Проте наявна система місцевих бюджетів неспроможна забезпечити фінансову спроможність органів місцевого самоврядування, так як, існуючі місцеві податки і збори не можуть бути достатнім джерелом доходів місцевого бюджету через їхній незначний податковий потенціал та незацікавленість місцевих рад у їх запровадженні, адже їхня частка складає близько 3% доходів зведених місцевих бюджетів.

Відповідно до оцінок експертів існує ряд протиріч які зумовлені невідповідністю сучасних процесів соціально-економічного розвитку адміністративно-територіальної одиниці, що залишаються сучасними проблемами функціонування бюджетів (рис. 1).

Формуючи бюджетну систему, держава подбала, щоб кожна місцева рада мала свій бюджет, могла б розпоряджатися його коштами для повноцінного виконання своїх функцій. Принцип самостійності бюджетної системи гарантує закріплення за кожним місцевим бюджетом відповідних джерел доходів, правом органів місцевого самоврядування визначати напрями використання коштів, самостійно складати, розглядати, затверджувати, виконувати свої бюджети, самостійно складати і затверджувати звітність про виконання своїх бюджетів [4, с. 5].

На сьогоднішній день в Україні нараховується 11 761 місцевих бюджетів (без місцевих бюджетів АРК та м. Севастополь)

Серед усіх цих бюджетів понад 90% дотаційні, і лише 8% – це бюджети, донори в умовах чинної

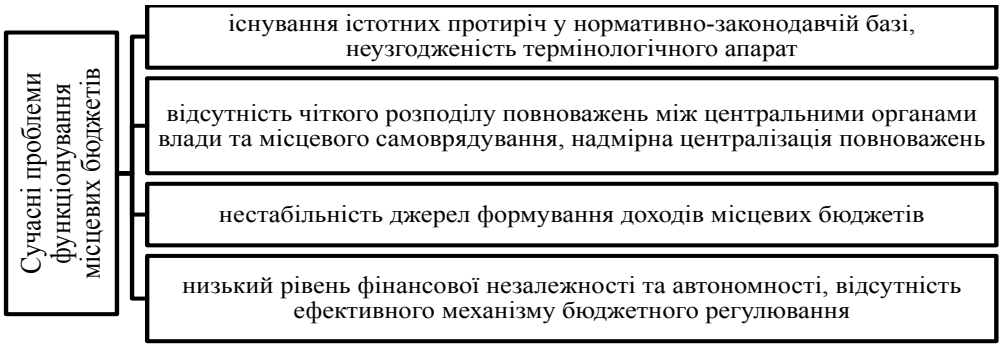

Рис. 1. Проблематика функціонування місцевих бюджетів

Таблиця 1. Склад доходів місцевих бюджетів України, млн. грн.

	2012	2013	2014	2015	2016
Податкові надходження	85852,03	91191,07	87333,67	98218,36	146902,24
Неподаткові надходження	12635,70	12127,84	12257,52	20129,37	21859,20
Доходи від операцій з капіталом	1754,32	1381,56	1127,69	1628,14	1402,48
Від урядів зарубіжних країн та міжнародних організацій	0,22	-	-	81,85	88,85
Цільові фонди	571,56	470,60	382,20	403,92	495,07
Міжбюджетні трансферти	124459,62	115848,32	130600,94	173979,99	195395,27
Доходи	225273,45	221019,40	231702,01	294441,64	366143,12

Таблиця 2. Аналіз складу доходів місцевих бюджетів України , млн. грн.

	Абсолютне відхилення				Відносне відхилення
	2016/2015	2015/2014	2014/2013	2013/2012	2016/2012
Податкові надходження	48683,88	10884,69	-3857,4	5339,04	71,11
Неподаткові надходження	1729,83	7871,85	129,68	-507,86	73,00
Доходи від операцій з капіталом	-225,66	500,45	-253,87	-372,76	-20,06
Від урядів зарубіжних країн та міжнародних організацій	7	81,85	-	-0,22	40286,36
Цільові фонди	91,15	21,72	-88,4	-100,96	-13,38
Міжбюджетні трансферти	21415,28	72878,91	14752,62	-8611,3	56,99
Доходи	71701,48 71701,48	62739,63	10682,61	-4254,05	62,53

системи бюджетного регулювання. Таке співвідношення має досить негативний характер, адже органи місцевого самоврядування не мають своєї незалежності і повинні виконувати завдання які їм «диктують зверху». Тому доцільним буде провести аналіз дієвості фінансової децентралізації шляхом порівняння показників виконання доходів місцевих бюджетів України у 2012-2016 рр. (табл. 1 та 2).

Гостро стоїть проблема достатнього фінансового забезпечення виконання делегованих повноважень, так як власна фінансова база місцевого самоврядування є вкрай низькою (рис. 2).

Як показують дані рис. 2 доходи місцевих бюджетів дорівнюють 55-65 % доходів отриманих державним бюджетом.

За досліджуваний період доходи отримані місцевими бюджетами зросли на 140,87 млрд. грн., проте це зростання відбулося переважно за рахунок отриманих трансфертів (рис. 3), які становлять 40-60 % отриманих фінансових ресурсів.

Так як фінансова спроможність місцевого самоврядування залежить від кількості наданих трансфертів, то доцільно буде розглянути і їх (табл. 3).

Відповідно до даних табл. 3. у 2013 р. в порівнянні з 2012 р. спостерігалося скорочення обсягу отриманих трансфертів у розмірі 23,36 млрд. грн., дане зменшення пов'язане із тим що не вистачало коштів для перерахування міжбюджетних трансфертів. Проте починаючи з 2013 р. їх обсяг зростає на 79,5 млрд. грн., як наслідок відбувається посилення фінансової залежності регіонів від перерозподілу фінансових ресурсів з державного бюджету. Також дане зростання суперечить вимогам Концепції реформування місцевих бюджетів, основним завдан-

Таблиця 3. Склад та структура міжбюджетних трансфертів, що були надані місцевим бюджетам України за 2012-2016 рр., млн. грн.

		Дотації	%	Субвенції	%	Міжбюджетні трансферти
2012		60626,28	48,71	63833,34	51,29	124459,62
2013		61220,37	52,85	54627,95	47,15	115848,32
2014		64434,38	49,34	66166,56	50,66	130600,94
2015		7276,88	4,18	166703,11	95,82	173979,99
2016		6836,58	3,50	188558,69	96,50	195395,27
Абсолютне відхилення	**2013/2012**	594,09		-9205,39		-8611,30
	2014/2013	3214,01		11538,61		14752,62
	2015/2014	-57157,50		100536,55		43379,05
	2016/2015	-440,30		21855,58		21415,28
Відносне відхилення	**2016/2012**	-88,72		195,39		56,99

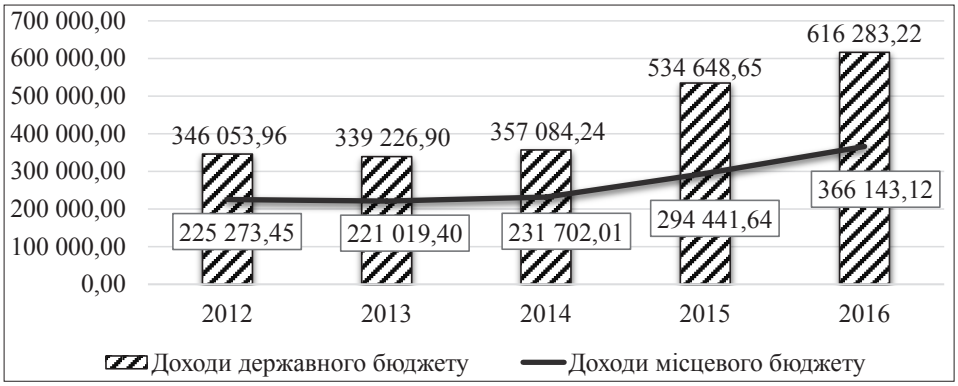

Рис. 2. Співвідношення доходів місцевого бюджету до доходів державного бюджету за 2012-2016 рр., млн. грн.

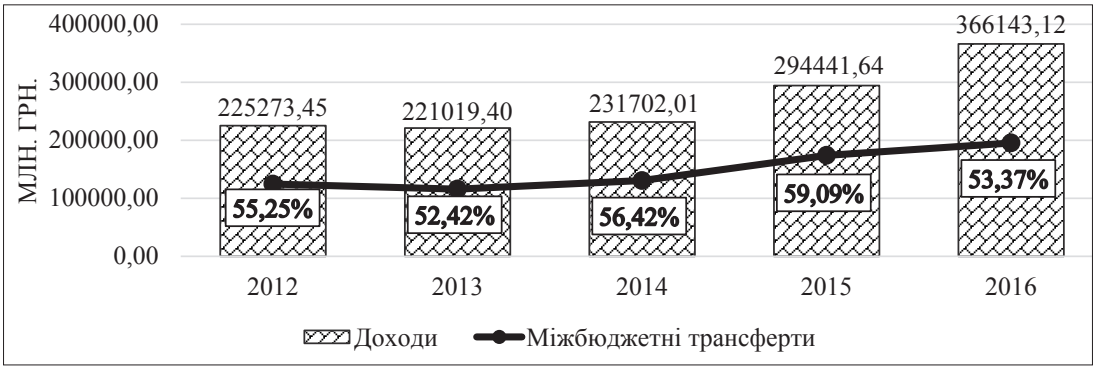

Рис. 3. Питома вага міжбюджетних трансфертів з державного бюджету у доходах місцевих бюджетів за 2012-2017 рр. у млн. грн.

ням якої є підвищення рівня самодостатності місцевих бюджетів.

Так відповідно до даних табл. .3 більша частка надходжень належить субвенціям (50-95%), так за досліджуваний період спостерігається переважно зростання даного показника, в 2016 р. у порівняні з 2013 р. він зріс на 133,9 млрд. грн. Тоді як сума дотації зростала лише протягом 2012-2014 рр. (відбулося збільшення на 3,8 млрд. грн.), а починаючи з 2014 р. і до 2016 р. відбулося скорочення на 57,5 млрд. грн.

Різні види трансфертів мають різне значення для розвитку та реалізації міжбюджетних відносин у країні. Так,з 2015 р. найбільша їх частка припадає саме на освітню, медичну субвенцію та субвенцію на надання пільг та житлових субсидій населенню на оплату електроенергії, природного газу, послуг тепло-, водопостачання і водовідведення, квартирної плати, вивезення побутового сміття та рідких нечистот. За рахунок проведення реформ в Україні відбувається і збільшення суми наданих субвенцій місцевим бюджетам.

Також великого значення має субвенція на виплату допомоги сім'ям з дітьми, малозабезпеченим сім'ям, інвалідам з дитинства, дітям-інвалідам та тимчасової державної допомоги дітям За досліджуваний період дана субвенція зросла на 13,8 млрд. грн. Цей показник є важливим, оскільки в економічному сенсі через систему соціального захисту відбувається вторинний перерозподіл доходів у суспільстві з метою максимально можливого забезпечення рівності всіх верств населення, підтримка вразливих прошарків населення, які тимчасово чи постійно потребують особливої уваги з боку суспільства. Тоді як серед дотацій найбільша сума надходжень спостерігалася від дотації вирівнювання до 2015 р., яка за даний період зросла на 8,8 млрд. грн., тоді як з 2015 р. кількість дотацій зменшили, а деякі відмінили, то провідну роль зайняла базова дотація, яка має тенденцію до скорочення

Основною проблемою міжбюджетних трансфертів є те, що місцеві бюджети є дуже залежними від державного бюджету. Збільшення доходів на місцевому рівні не мотивує їх до діяльності, а, навпаки, істотно знижує їхню самостійність та стабільність. Тому для зниження рівня фінансової залежності місцевих бюджетів потрібно забезпечити формування доходів місцевих бюджетів з урахуванням територіальної приналежності податків. У такому разі жителі кожного регіону будуть зацікавлені платити вищі податки з метою отримання якісніших послуг.

Тоді ж як основною статтею доходів місцевих бюджетів виступають податкові надходження, частка яких сягає 33-41%. Протягом досліджуваного періоду сума податкових надходжень мала переважно зростаючу тенденцію, так у 2013 р. в порівняні з 2012 р. вони зросли на 5,33 млрд. грн., у 2014 р. спостерігалося незначне скорочення на 3,85 млрд. грн. та починаючи з 2014 р. і до 2016 р. відбувалося поступове збільшення на суму 59,7 млрд. грн.

Це свідчить про те, що роль податкових платежів дуже велика, оскільки ефективність виконання органами місцевого самоврядування своїх функцій та забезпечення добробут суспільства в цілому залежить

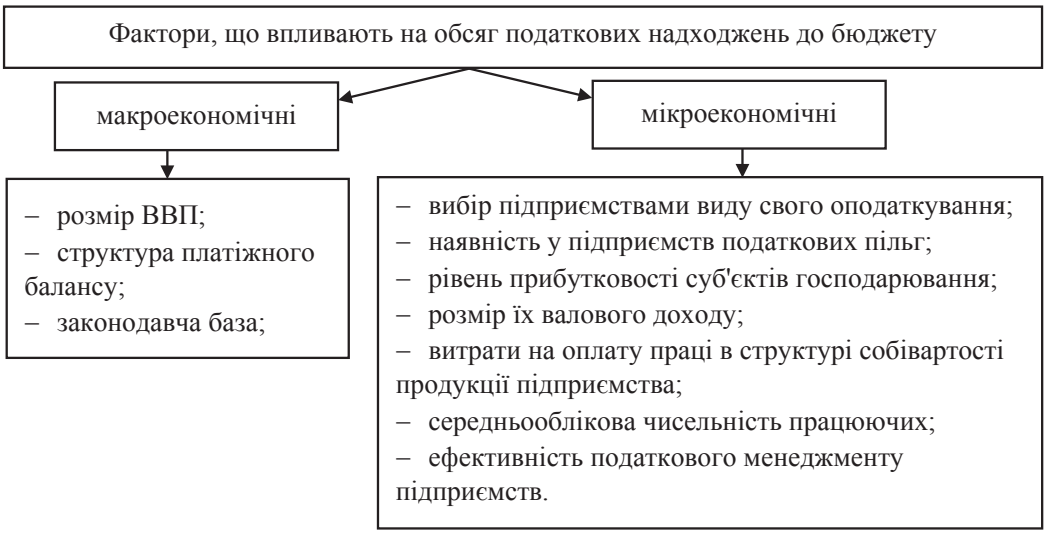

Рис. 4.Фактори впливу на обсяг податкових надходжень

від кількості сплачених податків. Тому можна виділити ряд факторів, які впливають на обсяг податкових надходжень та змінюються щороку (рис. 4).

У 2016 р. сума неподаткових надходжень становила 21,86 млрд. грн.(5,97%),так протягом досліджуваного періоду цей показник мав тенденцію до зростання і у період з 2013 р. до 2016 р. він зріс на 9,7 млрд.грн. і лише у2013 р. в порівняні з 2012 р. відбулося скорочення у сумі 0,51 млрд. грн. Основним джерелом податкових надходжень для наповнення місцевих бюджетів виступає ПДФО, частка якого становить 50-70% загальних власних надходжень. Як уже зазначалося податкові надходження мають неоднозначний характер, це підтверджується надходженнями ПДФО, яке у 2013 р. в порівняні з 2012 р. зросло на 3,5 млрд. грн., а в період 2013-2015 рр. мало спадну тенденцію у сумі на 9,66 млрд. грн., тоді як у 2016 р. в порівняні з 2015 р. знову відбулося зростання у сумі 24,05 млрд. грн.

Тобто збільшення обсягів надходжень від ПДФО позитивними тенденціями зростання доходів населення через підвищення мінімальних соціальних гарантій та зростанням заробітної плати загалом. Про те він не є об'єктивним і соціально справедливим. Незаможні верстви населення у структурі власних витрат сплачують чимало більший обсяг коштів, ніж заможні. Передусім це обумовлено тим, що для більшості громадян з невисокими статками єдиним джерелом доходу є їх зарплата.

Податок па прибуток підприємств (далі – ППП) є одним із чотирьох бюджетоутворюючих податків, що відіграють важливе регулююче значення в економічній системі країни. Так за досліджуваний період переважно зростав (з 0,5% до 4%), так у 2013 р. в порівняні з 2012 р. – на0,23 млрд. грн., з 2014 р. до 2016 р. – на 5,6 млрд. грн., тоді як у 2014 р. в порівняні з 2013 р. даний показник скоротився на 0,4 млрд. грн.

Рентна плата за спеціальне використання природних ресурсів в структурі податкових надходжень до 1 січня 2015 р. займала друге місце (15-17%). Так за період 2012-2015 рр. даний показник мав суттєве значення, хоч і зменшувався (скоротився на 0,68 млрд. грн.), тоді як із прийняттям змін до Податкового кодексу у 2015 р. даний показник становив 2,1 та 2,5 млрд. грн. у 2015 р. та 2016 р. відповідно. Так найбільша сума надходжень у складі даного показника спостерігалася від плати за землю, яка у 2013 р. в порівняні з 2012 р. зросла на 0,22 млрд. грн. та у 2014 р. в порівняні з 2013 р. скоротилася на 0,72 млрд. грн.

Збільшення надходжень від плати за землю відбулося за рахунок зменшення ставки земельного податку на окремі земельні ділянки, а також підвищення ставок орендної плати.

У 2015 р. плата за землю перейшла у склад місцевих податків та була перейменована на податок за майно, який за досліджуваний період теж приніс значний дохід місцевим органам у сумі 16,01 млрд. грн. та 24,98 млрд. грн. у 2015 р. та 2016 р. відповідно. Що призвело до збільшення частки місцевих податків на 18% у 2015 р. та на 19% у 2016 р. в порівняні з 2014 р.

Висновки. Аналізуючи доходи органів місцевого самоврядування, зазначимо, що левову частку у їх структурі займають офіційні трансферти, що викликане зміною згідно з Бюджетним кодексом України системи вирівнювання податкоспроможності територій. Аналіз доходів без урахування трансфертів показав, що у даній структурі формуючими є податки. Протягом 2014-2016 років доходи місцевих бюджетів зростали, так само, як і зростала поступово їх роль та місце в перерозподілі ВВП. Стрімке зростання податкових надходжень зумовлене перерозподілом податків, спричинене змінами в законодавстві, внаслідок чого багато деякі види податків було передано повністю місцевим бюджетам. Отже, вирішальна роль у забезпеченні виконання державної функції щодо регулювання економічних процесів належить податкам, які зараховуються до місцевих бюджетів і становлять 40% власних надходжень. Проте це не достатньо для забезпечення незалежності органів місцевого самоврядування. За досліджуваний період загальна сума податкових надходжень зросла вдвічі, але попри абсолютний приріст, їх частка у бюджеті є нестабільною. Це свідчить про те, що хоча й відбувається постійне вдосконалення оподаткування, фіскальний потенціал податків є невикористаним через податкові пільги, ухилення від сплати, недоліки в адмініструванні, податкову заборгованість.

1. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 р. №2456-VI. URL: http://www.zakon1.rada.gov.ua/lows/show/2456-17
2. Василенко Д.В. Бюджетна децентралізація як спосіб реалізації державної бюджетної політики. Науковий блог «Національний університет «Острозька академія». – 2016. URL: http://naub.oa.edu.ua/2015
3. Войтович Т.Б. Основні проблеми формування доходів місцевих бюджетів в Україні та шляхи їх подолання. Стратегічні орієнтири. 2012. URL: http://libfor.com
4. Дем'янишин В.Г., Малярчук А.К. Концептуальні засади місцевих бюджетів. Світ фінансів. 2006. № 1(6). С. 5–18.
5. Іванов С.Я. Податкові надходження місцевих бюджетів як основа фінансового забезпечення органів місцевого самоврядування. Інвестиції: практика та досвід. Київ. 2014. № 12.
6. Концепція реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні. Схвалено розпорядженням Кабінету Міністрів України від 01.04.2014 р. № 333. URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/333-2014-%D1%80
7. Про місцеве самоврядування в Україні: Закон України від 02.08.2017 р. № 2119-19 зі змінами і доповненнями. URL: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/280/97-вр
8. Про добровільне об'єднання територіальних громад: Закон України від 14.03.2017 р. № 1923-VIII. URL: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/157-19
9. Офіційний сайт Децентралізація влади. URL: http://www. http://decentralization.gov.ua
10. Офіційний сайт Департаменту фінансів Вінницької обласної державної адміністрації. URL: http://vingfu.gov.ua/

E-mail: Elllennn@ukr.net

УДК 336.143:336.743

Мирончук В.М.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування,
Вінницький навчально-науковий інститут економіки
Тернопільського національного економічного університету

ПРОБЛЕМИ УЗГОДЖЕНОСТІ МЕХАНІЗМІВ БЮДЖЕТНОЇ І МОНЕТАРНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ

У запропонованій статті систематизовано взаємозв'язки, які відображають залежність між елементами грошово-кредитної і бюджетної політики. Виявлено та відображено характер зв'язків між відповідними структурними елементами бюджетної політики (доходи, витрати та борг) та грошово-кредитної політики (грошова маса, процентна ставка, валютний курс). Крім проблем забезпеченості економіки країни грошовою масою, при розгляді питань узгодженості механізму бюджетної і монетарної політики, виділено проблему взаємозв'язку валютно - курсової та бюджетної політики. Виявлено, що на сьогоднішній день однією з проблем регулювання бюджетного і монетарного механізмів є узгодження дій уряду і Національного банку України й уникнення заміщення монетарних інструментів фіскальними, що негативно впливає на розвиток економіки.

Ключові слова: *бюджетна політика, монетарна політика, інструменти монетарної політики, інфляція, валютно-курсова політика, монетизація економіки.*

ПРОБЛЕМЫ СОГЛАСОВАННОСТИ МЕХАНИЗМОВ БЮДЖЕТНОЙ И МОНЕТАРНОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА

Мирончук В.М.

В предлагаемой статье систематизированы взаимосвязи, отражающие зависимость между элементами денежно-кредитной и бюджетной политики. Обнаружено и отражено характер связей между соответствующими структурными элементами бюджетной политики (доходы, расходы и долг) и денежно-кредитной политики (денежная масса, процентная ставка, валютный курс). Кроме проблем обеспеченности экономики страны денежной массой, при рассмотрении вопросов согласованности механизма бюджетной и монетарной политики, выделено проблему взаимосвязи валютно - курсовой и бюджетной политики. Выявлено, что на сегод-

няшний день одной из проблем регулирования бюджетного и монетарного механизмов является согласование действий правительства и Национального банка Украины и избежания замещения монетарных инструментов фискальными, что негативно влияет на развитие экономики.

Ключевые слова: *бюджетная политика, монетарная политика, инструменты монетарной политики, инфляция, валютно-курсовая политика, монетизация экономики.*

PROBLEMS OF AGREEMENT BETWEEN MECHANISMS OF THE BUDGET AND MONETARY POLICY OF THE STATE

Myronchuk V.

In the proposed article, relations between the elements of monetary and fiscal policy are systematized. The nature of the links between the corresponding structural elements of the budget policy (income, expenses and debt) and monetary policy (money supply, interest rate, exchange rate) are revealed and reflected. In addition to the problems of securing the country's economy by money supply, when considering the issues of coherence of the mechanism of fiscal and monetary policy, the issue of the interrelations between the monetary and fiscal policy is highlighted. It is revealed that today one of the problems of regulation of budgetary and monetary mechanisms is the coordination of the actions of the Government and the National Bank of Ukraine and the avoidance of substitution of monetary instruments by fiscal, which negatively affects the development of the economy.

Keywords: *fiscal policy, monetary policy, monetary policy instruments, inflation, currency exchange rate policy, monetization of the economy.*

Постановка проблеми. Ефективність державного регулювання фінансового сектору економіки країни залежить від багатьох факторів, серед яких основне місце посідає узгодженість механізмів бюджетної і грошово-кредитної політики держави та, відповідно, її інструментарію. При цьому визначення пріоритетності застосування зазначених механізмів є досить спірним, що зумовлено тісним зв'язком обох з обігом грошей та інших матеріальних цінностей.

Неузгодженість грошово-кредитної та бюджетної політики породжує нестабільність як фінансової системи в цілому так і державних фінансів й банківської системи зокрема. Прикладом такого явища може бути висока дохідність ОВДП, що одночасно як стимулює збільшення вартості ресурсів на грошовому ринку, так і нівелює зусилля центрального банку по зниженню відсоткових ставок.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам узгодженості проведення бюджетної і монетарної політики присвячено праці відомих вітчизняних і зарубіжних науковців, а саме: А. Вагнера, В.М. Гейця, А.А. Гриценко, А.І. Даниленко, Дж.М. Кейнса, В.В. Козюка, В.Д. Лагутіна, М.І. Савлука, Е. Хансена та ін.

Мета статті. Метою даної статті є визначення взаємозв'язків між елементами монетарної та бюджетної політики, ефективне функціонування яких забезпечує стабільне економічного зростання.

Виклад основного матеріалу. Монетарна і бюджетна політика тісно пов'язані між собою, тому ефективність їхньої реалізації залежить від умілого поєднання їх методів і інструментів, визначення відповідальності та результативності кожної з політик за досягнення спільних цілей щодо розвитку фінансової системи держави.

При узгодженні бюджетного та грошово-кредитного механізмів велике значення має правильне використання інструментарію. Так надмірне збільшення розміру емісії грошей з врахуванням фактору часу та податкового навантаження призводить до порушення балансу попиту і пропозиції. Адже високі податки руйнують процес виробництва, а емісія, яка перевищує потреби обігу і виробництва, породжує інфляційні процеси. У свою чергу одним із наслідків необґрунтованого стиснення грошової маси є нестійкий стан фінансової системи, оскільки ажіотажний попит на гроші охоплює більшість суб'єктів ринку, набуваючи глобального характеру і дезорганізує все грошово-товарне господарство. При цьому держава втрачає значну частину емісійного доходу, адже її отримують емітенти грошових сурогатів або іноземної валюти, якщо її обіг є допустимим на території країни.

Зазначені умови перетворюють показник інфляції на базовий елемент монетарної і бюджетної політики, що замикає на собі основні ланки здійснюваної фінансово - економічної діяльності. Адже саме рівень інфляції є основою визначення необхідного обсягу грошової маси.

На сьогоднішній день можна спостерігати певну неузгодженість дій між урядом і Національним банком України у сфері регулювання інфляційних процесів, що пов'язано з природою їх виникнення. Одночасне використання урядом та НБУ взаємовиключних інструментів управління інфляцією призводить до заміщення монетарних інструментів фіскальними, що заважає адекватному регулюванню економіки з боку Національного банку. Отже, однією з найважливіших проблем, що постає перед владою, є проблема вибору оптимальної стратегії взаємодії уряду і Національного банку для збереження стійких темпів економічного зростання та досягнення цільових показників розвитку національної економіки.

В табл. 1 систематизовані взаємозв'язки, які відображають залежність між елементами грошово-кредитної і бюджетної політики. В кожній клітинці відображений характер зв'язків між відповідними структурними елементами. На основі інтенсивності зворотних зв'язків зроблено висновок, які елементи залежать один від одного найсильніше.

Перерахуємо основні висновки, які зроблені виходячи з виявлених взаємозв'язків:

1) Державний борг тісно пов'язаний з процентною ставкою. Держава є важливим учасником кредитного ринку і, отже, впливає на попит грошових ресурсів. Крім того, прибутковість національних облігацій детермінує рівень безризикової ставки. Отже, дії уряду у разі збільшення запозичень здатні привести до підви-

Таблиця 1. Прямі і зворотні зв'язки грошово-кредитної і бюджетної політики

		Грошово-кредитна політика		
		Грошова маса	Процентна ставка	Валютний курс
Бюджетна політика	Доходи	#	#	+
	Витрати	+	#	#
	Борг	#	+	+

Примітка: + – інтенсивність зв'язків істотна і постійна; # – інтенсивність зв'язку обумовлена специфікою конкретних ситуацій.

Джерело: складено автором самостійно

Таблиця 2. Динаміка показників бюджетної політики України у 2012-2016 рр., млрд грн

Показники	Роки				
	2012	2013	2014	2015	2016
Доходи	346,1	339,2	357,1	534,7	616,3
Видатки	396,8	403,5	430,2	576,9	684,9
Дефіцит	53,4	64,7	78,1	45,2	70,1
Державний внутрішній борг	190,5	257,0	461,0	508,0	670,6
Державний зовнішній борг	208,9	223,3	486,0	825,9	980,2

Джерело: складено автором на підставі [1; 2]

щення процентних ставок, в той час як низький попит на кредитні ресурси означає високу боргову стійкість держави і зниження рівня процентних ставок.

2) Зовнішній державний борг прямо пов'язаний з валютним курсом, який також схильний до дії припливу і відпливу капіталу у вигляді відповідних запозичень. Їхнє збільшення здатне викликати зростання курсу національної валюти за умови конвертації боргу з іноземної валюти у місцеву. У свою чергу, необхідність погашення зовнішньої заборгованості є чинником, який сприяє зниженню курсу валюти. Причому, чим вище обсяги заборгованості, що погашають, тим сильніше знизиться курс національної валюти. У той же час надання позик іншим державам формує протилежний процес.

3) Зв'язок державного боргу з грошовою масою неоднозначний і здатний проявлятися лише у разі серйозних збоїв у грошовому обігу і недостатній ліквідності в економіці.

4) Валютний курс може впливати на обсяг сплачених податків, особливо в експортно орієнтованій економіці. Обсяг експорту при девальвації національної валюти зростає, а при ревальвації - знижується. При імпорті спостерігається зворотна ситуація: девальвація викликає подорожчання і, відповідно зниження обсягів імпорту, а ревальвація - зростання за рахунок здешевлення.

5) Між доходами і грошовою масою може спостерігатися взаємозв'язок обсягу стягнутих податків з грошовою масою. Якщо у структурі формування валового випуску істотну роль відіграють сезонні фактори, які зумовлять відповідні коливання грошової маси і податкових надходжень в різні періоди календарного року.

6) Зв'язок обсягу податкових надходжень до бюджету з процентною ставкою полягає в тому, що зростання ставки стримує ділову активність економічних агентів і, отже, в майбутньому періоді не відбудеться збільшення обсягу податкових надходжень.

7) Державні витрати є одним із параметрів, що враховуються центральним банком в рамках політики грошової пропозиції. Це пов'язано з тим, що органи державного управління пред'являють значний попит на грошову ліквідність при формуванні та виконанні бюджетів усіх рівнів. У свою чергу, зростання державних витрат, особливо соціального характеру, формує додаткову грошову пропозицію, яка зумовлює збільшення платоспроможного попиту в економіці.

8) Витрати у вигляді державних інвестицій можуть фінансуватися за рахунок запозичень і, отже, вплинути на рівень процентної ставки. Але задля забезпечення боргової стійкості держави центральний банк може вжити заходи щодо зменшення процентної ставки, таким чином знижуючи вартість позикових ресурсів і спрощуючи рефінансування боргу.

9) Динаміка валютного курсу здатна вплинути на величину бюджетних витрат. Зростання курсу національної валюти призводить до скорочення валютних надходжень експортерів при конвертації, а отже, доходів одержуваних державою від оподаткування. Навпаки, низький курс національної валюти дозволяє уряду отримати додаткові доходи від оподаткування експортних надходжень, за рахунок яких буде збільшено видатки.

Отже, існування прямих і зворотних зв'язків і їх інтенсивність передбачає тісний взаємозв'язок між монетарною і бюджетною політикою.

Зміни у параметрах реалізації бюджетної і монетарної політки, впливають на реальний сектор економіки. Обсяг державного боргу, є основним чинником, який впливає на заходи монетарної політики і визначає спрямованість використання її інструментів. Також суттєво впливають доходи і видатки Державного бюджету на грошову масу в країні (табл. 2).

Як свідчать дані табл. 2, невід'ємним атрибутом проведення бюджетної політики країни у 2012-2016 рр є існування дефіциту Державного бюджету. Як відомо, бюджетний дефіцит призводить до збільшення внутрішніх запозичень, що, у свою чергу, є причиною зростання відсоткових ставок на ринку державного боргу. Найбільше значення бюджетного дефіциту спостерігалося у 2014 році і становило 78,1 млрд грн, найменше значення у 2015 році – 45,2 млрд грн. Таке істотне зниження дефіциту бюджету пов'язане зі зростанням показника доходів державного бюджету у відповідні роки на 50,07% та державного внутрішнього та зовнішнього боргу, які у 2015 році зросли у

1,79 та 2,17 рази проти аналогічних показників 2014 року. Слід відмітити, що показник державного зовнішнього боргу переважає над внутрішнім, що потенційно збільшує негативні наслідки девальвації національної валюти і посилює залежність державних фінансів від попиту і пропозиції на світових фінансових ринках.

На тлі коливання показників бюджетної політики, що відображені у таблиці 2, відбулися істотні зміни у динаміці показника інфляції.

Оцінювання інфляційних процесів передбачає використання ряду індикаторів, що відображають розміри грошової маси у країні. Враховуючи тісний взаємозв'язок зазначених показників розглянемо зміни, що відбулися у розмірі грошової маси в Україні за 2012-2016 роки (рис. 1). Наголосимо, що особливу увагу потрібно приділити співвідношенню готівкової і безготівкової частини грошової маси. Адже, чим нижча частина готівки, яка знаходиться поза банками у загальній грошовій масі, тим ефективніша і розвиненіша грошова система держави. У країнах з розвиненою економікою у структурі грошової маси частка готівки не перевищує 5-7%. В Україні ж через зниження довіри населення до банківської сфери, внаслідок фінансової кризи, інфляційних очікувань, низьких доходів населення та інших факторів, майже четверта частина грошової маси обертається поза банками і не контролюється банківською системою.

Дані рис. 1 свідчать про високу динаміку зростання показника грошової маси в Україні за період 2012-2016 років. У 2012-2013 роках динаміка пропози-ції готівки відповідала макроекономічній ситуації та була достатньою для обслуговування економічних проце-сів. Обсяг готівки поза банками у 2013 році становив 203,25 млрд грн і збільшився у 2012 році на 10,6 млрд грн, а у 2014 році – на 34,5 млрд грн і склав 237,78 млрд грн. Починаючи з 2014 року у країні склалася складна мак-роекономічна та соціально-політична ситуація, яка поз-начилася на стані грошового і готівкового обігу.

Основною складовою зростання грошової маси у 2015 році були готівкові кошти поза депозитними корпораціями переважно через відплив коштів з депозитних рахунків та їхню трансформацію у готівку. Так готівкові кошти в обігу поза банками збільшились у 2015 році на 45,2 млрд грн і становили – 282, 95 млрд грн [3].

У 2016 році порівняно з 2012 роком значення усіх грошових агрегатів збільшились в середньому в 1,6 разів. Зокрема, агрегат М0 зріс на 38,72%, М1 – на 41,30%, М2 – на 38,15%, а М3 – відповідно на 37,83%.

Як видно із наведених даних за аналізований період частка готівки постійно зменшується, що пов'язано як із збільшенням грошової маси, так із поверненням депозитів населення до банківської системи. Агрегат М1 є достатньо інформативним він характеризує частину грошової маси, яка не використовується для розвитку економіки. Цей агрегат містить гроші поза банками й вкладення економічних суб'єктів в національній валюті, які можуть бути використані негайно.

Науковці давно встановили, що між широкими агрегатами, тобто М2 чи М3, існує тісний зв'язок з інфляцією, але цей зв'язок є нестабільним. Загалом на рівень інфляції здійснює вплив не тільки кількість грошей в обігу, але і багато інших факторів. Якщо розглянути скільки часу проходить між тим як в обігу збільшилась кількість готівки та інфляцією, то зробимо висновок, що зміни відбуваються не моментально. Доведено, що ефект від влиття готівки в обіг почне діяти на інфляцію тільки через рік або два роки.

При вивченні механізму грошово-кредитного регулювання інфляції важливим показником є рівень монетизації. Адже монетизація економіки характеризує ступінь забезпеченості економіки грошовими коштами, необхідними для здійснення розрахунків і платежів й відображає забезпеченість процесів споживання та виробництва відповідною грошовою масою.

Завдяки рівню монетизації оцінюються можливості економічного зростання держави. Так достатній його рівень є важливою передумовою для економічного розвитку. Адже за умови коли грошові канали будуть наповнені потрібними коштами можливе стабільне функціонування виробничо-господарського сектору, розвиток фінансової і банківської сфери, нагромадження заощаджень населення.

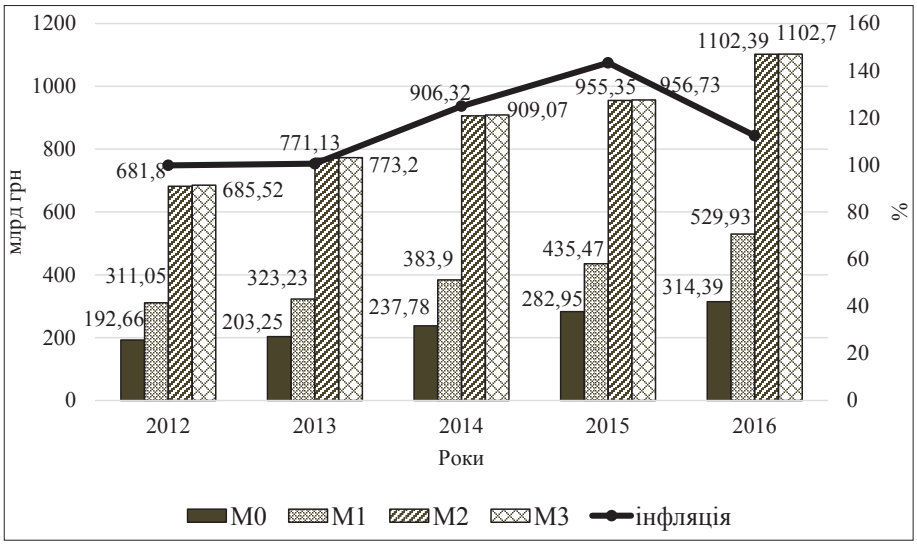

Рис. 1. Динаміка грошових агрегатів України за 2012-2016 роки

Джерело: складено автором на підставі [3]

На рівень монетизації впливають різні чинники. Так, зниження рівня монетизації економіки може статися через згортання грошових відносин внаслідок зростання доларизації та бартеру при розрахунках. Також на рівень монетизації впливають інфляційні процеси та коливання попиту на грошові кошти.

На рис. 2 наочно відображено рівень монетизації економіки України протягом 2012 - 2016 років.

Як свідчать дані рис. 2, рівень монетизації в Україні у 2012-2014 рр. мав тенденцію до зростання. З 2014 по 2016 рр ситуація кардинально змінилась. Так найвище значення рівня монетизації було

зафіксоване у 2014 році і становило 57,8%, найнижче – у 2016 р (46,3%). Зменшення показника на 11,5п.п. дозволило стверджувати те, що рівень монетизації економіки в Україні є значно нижчим за нормативний рівень (70-80%), це, у свою чергу, свідчить про недостатній рівень забезпеченості економіки грошовою масою.

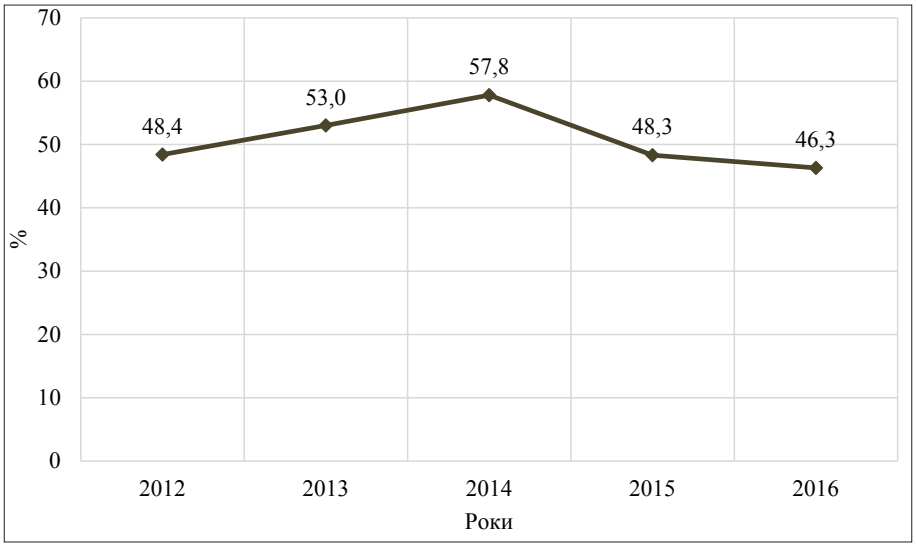

Рис. 2. Динаміка рівня монетизації в Україні впродовж 2012-2016 років

Джерело: складено автором на підставі [4]

Крім проблем забезпеченості економіки країни грошовою масою при розгляді питань узгодженості механізму бюджетної і монетарної політики слід виділити проблему взаємозв'язку валютно-курсової та бюджетної політики. Адже за допомогою валютно-курсової політики здійснюється вплив на стан платіжного балансу, темпи інфляції тощо.

На сьогодні в Україні Національний банк при реалізації валютно-курсової політики застосовує режим регульованого плаваючого валютного курсу. У табл. 3, наведено дані щодо зміни курсу національної грошової одиниці стосовно іноземних валют.

Таблиця 3. Зміна курсу гривні стосовно іноземних валют у 2012-2016 років

Валюта	Роки				
	2012	2013	2014	2015	2016
Долар США	7,99	7,99	15,76	24,00	27,19
Євро	10,53	11,04	19,23	26,22	28,42

Джерело: складено автором на підставі [5]

Як свідчать дані табл. 3, зміна курсу гривні відносно іноземних валют мала тенденцію до зростання. Так у 2012 році Національний банк встановлював офіційний курс гривні до долара США на рівні середньозваженого курсу продавців і покупців, що склався на валютному ринку з можливим відхиленням ±2%. Офіційний курс гривні протягом 2012 року майже не змінився, знизившись відносно долара США на 0,04%. За підсумками 2012 року відбулось послаблення долара США відносно євро, внаслідок цього гривня за офіційним курсом знизилась відносно євро на 2,3% [6].

Обмінний курс гривні до долара США у 2013 році залишився незмінним, а курс євро збільшився. У цілому за 2013 рік гривня за середньозваженим курсом знецінилась відносно долара США: 1) за операціями з безготівковими доларами США на 1,2%; 2) за операціями з продажу банками готівкових доларів США на 2,4% [7].

У 2014 році через складну політичну ситуацію в країні і розгортання військових дій на сході, на внутрішньому ринку підвищився попит на іноземну валюту та спостерігалась надмірна курсова мінливість гривні. За 2014 рік гривня знецінилась відносно курсу долара США на 97,3%, а до євро на 74,2% [8].

Валютний ринок у 2015 році також характеризувався волатильністю гривні. Курс гривні відносно долара США девальвував на 45,6%. Основними чинниками зростання волатильності національного валютного ринку було сезонне збільшення попиту на валюту у зв'язку із розрахунками за імпортовані енергоносії, зростання невизначеності через затримку бюджетного процесу, та надходжень офіційного фінансування [9].

У 2016 році продовжилось зростання курсу гривні відносно іноземних валют. У 2016 році курс долара США відносно гривні у середньому становив – 27,19 грн, а євро – 28,42 грн.

Відзначимо, що на валютно-курсову політику впливає рівень дефіциту бюджету та рівень зовнішнього боргу.

За період 2012 - 2016 років міжнародні резерви Національного банку України різко зменшилися і становили: 2012 рік – 24546, 19 млн дол. США; 2013 рік – 20415, 71 млн дол. США; 2014 рік – 7533,33 млн дол. США; 2015 рік – 13299,99 млн дол. США; 2016 рік – 15539,33 млн дол. США. Вважається, що міжнародні резерви можуть використовуватись для фінансування дефіциту балансу поточних операцій, на обслуговування зовнішнього боргу, проведення курсової політики, яка стосується валютних інтервенцій та інші.

Отже, на сьогоднішній день однією з проблем регулювання бюджетного і монетарного механізмів є узгодження дій уряду і Національного банку України й уникнення заміщення монетарних інструментів фіскальними, що негативно впливає на розвиток економіки.

Висновки. Дослідження механізму грошово-кредитного регулювання показало існування проблем щодо узгодження механізмів монетарної та бюджетної політики, адже їх ефективна реалізація залежить як від умілого поєднання відповідних методів та інструментів, так і від визначення відповідальності та результативності кожної з політик при досягненні спільних цілей.

1. Виконання державного бюджету [Електронний ресурс] / Міністерство фінансів України. URL: https://index.minfin.com.ua/budget/
2. Статистика зовнішнього боргу [Електронний ресурс] / Національний банк України. URL: bank.gov.ua/control/uk/publish/article?showHidden = 18art_id = 656138cat_id = 44446#4
3. Грошово – кредитна статистика та фінансова статистика за 2012-2016 рр. [Електронний ресурс] / Національний банк України. URL: bank.gov.ua/ control/uk/publish/category?cat_id=84961
4. Статистичний бюлетень Національного банку України [Електронний ресурс] / Національний банк України. URL: bank.gov.ua/ control/uk/publish/category?cat_id=57897 / 2012- 2016 рр.
5. Офіційний курс гривні щодо іноземних валют [Електронний ресурс] / Національний банк України. URL: bank.gov.ua/ control/uk/curmetal/detail/currency?period= daily / 2012 – 2016 рр.
6. Річний звіт НБУ 2012 рік [Електронний ресурс] / Національний банк України. URL: bank.gov.ua/doccatalog/document?id = 2150782
7. Річний звіт НБУ 2013 рік [Електронний ресурс] / Національний банк України. URL: bank.gov.ua/doccatalog/document?id = 8253030
8. Річний звіт НБУ 2014 рік [Електронний ресурс] / Національний банк України. URL: bank.gov.ua/doccatalog/document?id = 17568764
9. Річний звіт НБУ 2015 рік [Електронний ресурс] / Національний банк України. URL: bank.gov.ua/doccatalog/document?id = 31669311

E-mail: viktoriia.myronchuk@gmail.com

УДК 658:656.2(477)

Островерх Г.Є.
аспірант кафедри економіки та управління виробничим і комерційним бізнесом,
Український державний університет залізничного транспорту

ЗАСТОСУВАННЯ УПРАВЛІНСЬКОГО ПІДХОДУ ДЛЯ ЕФЕКТИВНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ УКРАЇНИ

В статті розглядається управлінський підхід до збалансованого розвитку підприємств залізничного транспорту України, який передбачає застосування управлінських інноваційних рішень. «Управлінський підхід» можна розуміти нову систему організації і управління, або нову управлінську технологію для забезпечення організаційно-методичного розвитку, а у багатьох випадках нововведення в управлінні створюється завдяки реформуванню існуючих систем, технологій, процесів (перепроектування, реінжиніринг). Наведено приклади застосування управлінських рішень на підприємства залізничного транспорту та розкрито властивості управлінських рішень та представлено порівняльну характеристику виявлення наведених властивостей за типами інновацій. Процес такого роду перетворення передбачає розв'язання комплексу стандартних аналітичних завдань за певними аспектами економічної діяльності: характер використання виробничих ресурсів, собівартість товарної продукції, фінансовий стан підприємств залізничного транспорту України.

Ключові слова: *система управління, управлінська інновація, управлінський підхід, адаптивна гнучкість, промислові підприємства залізничного транспорту.*

ПРИМЕНЕНИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ ПОДХОДОВ ДЛЯ ЭФФЕКТИВНОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА УКРАИНЫ

Островерх А.Е.

В статье рассматривается управленческий подход к устойчивому развитию предприятий железнодорожного транспорта Украины, который предусматривает применение управленческих инновационных решений. «Управленческий подход» можно понимать новую систему организации и управления, или новую управленческую технологию для обеспечения организационно-методического развития, а во многих случаях нововведения в управлении создается благодаря реформированию существующих систем, технологий, процессов (перепроектирование, реинжиниринг). Приведены примеры применения управленческих решений на предприятия железнодорожного транспорта и раскрыто свойства управленческих решений и представлена сравнительная характеристика выявления указанных свойств по типам инноваций. Процесс такого рода преобразования пред-

усматривает решение комплекса стандартных аналитических задач по определенным аспектам экономической деятельности: характер использования производственных ресурсов, себестоимость товарной продукции, финансовое состояние предприятий железнодорожного транспорта Украины.

Ключевые слова: *система управления, управленческая инновация, управленческий подход, адаптивная гибкость, промышленные предприятия железнодорожного транспорта.*

APPLICATION OF THE MANAGEMENT APPROACH TO EFFICIENT DEVELOPMENT OF UKRAINE RAILWAY TRANSPORT ENTERPRISES

Ostroverkh H.

he article considers the managerial approach to the balanced development of enterprises of railway transport of Ukraine, which involves the application of managerial innovative solutions. «Management approach» can be understood as a new system of organization and management, or new management technology to ensure organizational and methodological development. In many cases, innovation in management is created through the reformation of existing systems, technologies, processes (re-design, reengineering). A classification of innovative management solutions has been developed, in which variants, non-variables, known and original ones are highlighted. Management innovations can be divided into forced and proactive. The first category of innovations can be called normative, as enterprises must implement them in accordance with the rules of law. The second category of innovations should be identified as innovative. Examples of application of managerial decisions on railway transport enterprises are given. The properties of managerial decisions are revealed and the comparative characteristic of detection of these properties by types of innovations is presented. The process of this kind of transformation involves solving a set of standard analytical tasks in certain aspects of economic activity: the nature of the use of productive resources, the cost of commodity products, the financial state of enterprises of the railway transport of Ukraine.

Keywords: *management system, managerial innovation, managerial approach, adaptive flexibility, industrial enterprises of railway transport.*

Постановка проблеми. Залізнична галузь в останні роки на тлі реформаційних змін втратила конкурентні позиції на транспортному ринку. Нестача фінансових ресурсів для забезпечення інноваційно-технологічного розвитку, низька інвестиційна привабливість, висока ступінь зносу основних фондів, низький рівень транспортно-логістичного обслуговування та підвищення тарифів на залізничні перевезення зумовили значне незадоволення споживачів послуг залізничного транспорту, і, відповідно, зниження попиту на користування ними. Саме тому, актуальним завданням є забезпечення управління економічним розвитком підприємств залізничного транспорту на основі використання інноваційних підходів до управління.

Враховуючи, що керівництво підприємств залізничного транспорту потребують формування методичного базису для прийняття управлінських рішень, насамперед, у виборі стратегічних напрямків розвитку залізничної галузі, постає питання необхідності розробки теоретико-методологічних засад до управління сталим розвитком підприємств залізничного транспорту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Огляду наукових підходів щодо теоретичних основ формування управлінських підходів та інновацій у сфері управління присвячено багато наукових праць закордонних та вітчизняних авторів, таких як: Дикань В.Л. [1], Компанієць В.В. [2], Токмакова І.В. [3], Зубенко В.О [3], Хаммер М. [4], Попов В.М. [5], Прохорова В.В. [6] та ін.

У розглянутих наукових роботах надано обґрунтовану оцінку доцільності та необхідності впровадження управлінських інновацій на підприємствах, але на сьогодні недостатньо досліджено теоретико-методологічні основи визначення рівня адаптованості та сприйняття підприємствами управлінської системи.

Мета статті. Мета статті – розглянути управлінський підхід до збалансованого розвитку підприємств залізничного транспорту України. Запропоновано сценарії розвитку системи управління підприємств залізничного транспорту з використанням видів управлінських інноваційних рішень із урахуванням рівня їх сприйняття та адаптивною на підприємстві.

Виклад основного матеріалу дослідження. Важливу роль у досягненні сталого розвитку сучасного підприємства відіграє інтенсивне і збалансоване використання його потенціалу як основи, на якій будуються і реалізуються його зовнішні і внутрішні відтворювальні процеси. У зв'язку з цим актуалізується необхідність формування багаторівневої системи управління. Це вплине на швидке прийняття ефективних рішень, через вибір відповідних критеріїв, методів, технологій, моделей, механізмів реагування та взаємодії елементів.

У складних ринкових умовах функціонування підприємств ефективність управління залежить від комплексного врахування низки факторів внутрішнього та зовнішнього впливу на діяльність підприємств, і важливого значення при цьому набуває визначення процедури прийнятих управлінських рішень та їх практичного втілення в життя. Для того, щоб управлінське рішення було дієвим і ефективним, потрібно дотриматися певних методичних основ.

Управлінський підхід до збалансованого розвитку повинен включати в себе загальні управлінські аспекти та механізми, які містять принципи, методи, функції управління і організаційні структури, управлінські рішення, а також технології процесів управління, наукову організацію праці та інші сполучні елементи управління розвитком підприємств залізничного транспорту.

Формування механізмів і визначення цілей управління розвитком залізничного транспорту повинно відповідати цінностям, цілям та пріоритетам розвитку суспільства сьогодні і в перспективі.

Прийняття рішень притаманне будь-якому виду діяльності, і від нього може залежати результативність роботи однієї людини, групи людей, підприємства в цілому. З економічної й управлінської точок зору прийняття управлінського рішення при формуванні системи

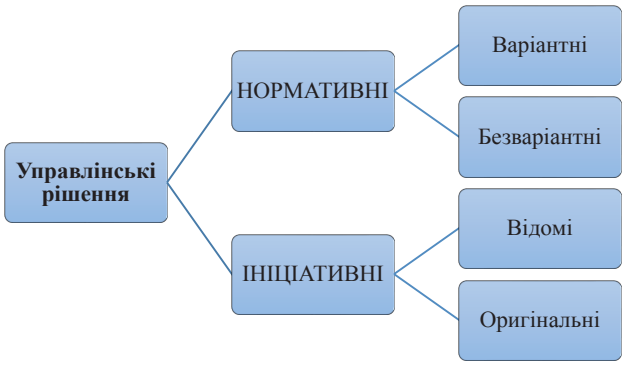

Рис. 1. Управлінські рішення

Джерело: авторська розробка

управлінських рішень варто розглядати як фактор адаптивної гнучкості підприємства. Всі прийняті рішення по формуванню системи управління можна умовно розділити на рішення стратегічного та тактичного характеру. Прийняття ефективного управлінського рішення, не тільки вибору напрямку дії, але й спеціального розглядання альтернатив управлінського рішення.

Під терміном «управлінський підхід» можна розуміти нову систему організації і управління, або нову управлінську технологію для забезпечення організаційно-методичного розвитку. У багатьох випадках нововведення в управлінні створюється завдяки реформуванню існуючих систем, технологій, процесів (перепроектування, реінжиніринг).

Управлінські нововведення можна розділити на вимушені та ініціативні. Першу категорію нововведень можна назвати нормативними, оскільки підприємства мають їх здійснювати відповідно до норм законодавства. Другу категорію нововведень доцільно визначити інноваційними. Якщо продовжити деталізацію названих категорій, та систематизувати існуючи типи нововведень, можна сформувати наступну класифікацію управлінських рішень (рис. 1).

Врахування можливих управлінських нововведень за всіма класифікаційними групами є не доцільним. Оскільки завдання полягає в тому, щоб показати різноманітність типів управлінських рішень, які впливають на характер виконання підприємствами залізничного транспорту своєї інноваційної функції.

Отже, охарактеризуємо кожен тип нововведень і наведемо відповідні приклади. Для виконання цього завдання доцільним буде сформулювати характерні властивості управлінських рішень (табл. 1).

Не всі управлінські нововведення володіють повним набором властивостей наведених у табл. 1. Приймаючи до уваги розглянуті властивості управлінських рішень доцільно розділити нормативні управлінські нововведення на дві групи: безваріантні та варіантні.

До першої групи можна віднести управлінські рішень, що використовуються в бухгалтерському та податковому облік, статистичній звітність, кадровому забезпеченні і т. п. Правила виконання управлінських операцій у рамках названих підсистем часто змінюються.

Скажімо, підприємства залізничного транспорту зобов'язали внести зміни у порядок і алгоритм ведення податкового та бухгалтерського обліку. Це типова управлінська інновація, нав'язана підприємству фіскальними органами. Така інновація впроваджується примусовим способом.

Персонал відповідних підрозділів підприємств залізничного транспорту після вивчення офіційних інструкцій (можливо, після проходження навчання) починає виконувати певний набір облікових операцій. Ось і виходить, що підприємство змушене (не з власної волі) освоювати безваріантні управлінські нововведення.

Зрозуміло, що безваріантні управлінські інновації не носять творчого характеру, їх трудомісткість відносно невелика, а організаційні бар'єри не мають великого значення. Роботи з впровадження таких інновацій мало чим відрізняються від інших поточних управлінських робіт. Наприклад, оформлення права власності на нерухомість або землю, одержання ліцензії на якийсь вид діяльності виконуються за вище розглянутим алгоритмом. В інших випадках вимушені управлінські рішення носять варіантний характер.

Навіть така масштабна інновація, як створення акціонерного товариства з обмеженими можливостями ПАТ «Українська залізниця», припускала різні варіанти здійснення. Особи, що проводили приватизацію, мали вибір, хоча акт приватизації для багатьох підприємств був вимушеною подією.

Варіантні нормативні управлінські рішення вимагають деякої творчості, кмітливості, винахідливості. Разом з тим у ході реалізації можна скористатися гото-

Таблиця 1. Властивості управлінських рішень

Властивість	Коментар
1.Непередбачуваність наслідків. Великі ризики невдач	Управлінське рішення характеризується значною невизначеністю результатів. Багато інвестиційних рішень не піддаються попередній перевірці. Помилки виявляються після їх реалізації. За даними М. Хаммера, до 70 % спроб реінжинірингу закінчуються невдачею [4]
2. Творчий характер інноваційних рішень	Розробка нововведень потребує значних інтелектуальних зусиль, висуває високі вимоги до менеджерів. Розробники інновацій повинні мати креативні здібності і навики творчої роботи
3. Конфлікт між поточними та інноваційними завданнями	Керівникам служб та депо приходиться одночасно виконувати оперативну (рутинну) і стратегічну (реформування) роботу. Оскільки систему управління в принципі неможливо «зупинити на час капітального ремонту», поточна управлінська діяльність в умовах реформування виконується гірше. Дана властивість нововведень ставить високі вимоги до організаційної діяльності на підприємствах залізничного транспорту
4. Значна трудомісткість і вартість інноваційних проектів при віддаленому ефекті	В інноваційній діяльності витрати і результати розведені у часі. Розробка інноваційних проектів може зайняти значну кількість часу без суттєвої віддачі. Це як інвестиції, тобто відволікання часу і коштів від поточної діяльності підприємства [7]
5. Наявність бар'єрів на шляху організаційних змін	Інертність організаційної системи. Наявність опору змінам в колективі підприємства. Порушення балансу інтересів

вими прикладами, аналогами, методиками. Такі інновації не є радикальними, не вимагають масштабних витрат або великих організаційних змін [8]. Ініціативні управлінські рішення можна розподілити на дві групи: відомі та оригінальні.

До другої групи входять інструменти управління, стосовно яких відомо, що вони застосовувалися на практиці різних підприємств. Деякі з цих інструментів можна віднести до типових. Такі інструменти широко використовуються, а багато з них стали класикою управління. Більш того, іноді існують приклади опис цієї технології разом з відповідним програмним забезпеченням передається майбутньому користувачеві єдиним пакетом.

Типових інструментів дуже багато. Оскільки вони часто спеціалізовані за функціями підприємства або функціями управління. Скажімо, є багато методів і технологій виконання маркетингових робіт, методів стратегічного менеджменту, схем стимулювання персоналу, технологій планування виробничо-фінансової діяльності підприємства, методів управління витратами, запасами тощо. Узагальнюючи досвід різних дослідників, можна виділити основні блоків, які обов'язково підлягають реформуванню на підприємствах залізничного транспорту (табл. 2).

Різні блоки реформування підприємства характеризуються різною складністю.

Скажімо, блок **«Структура»** передбачає виконання робіт з аналізу відомих типів організаційних структури (лінійно-функціональна, дивізіональна, матрична) з подальшим вибором найбільш відповідного типу структури для даного підприємства. Інновацію «структурні перетворення» можна здійснювати з використанням досвіду інших підприємств. Тому така інновація належить до групи «відомі» і «типові».

Блок **«Стратегія»** також передбачає виконання робіт з аналізу і використання відомого досвіду стратегічного управління. Є багато поширених методів стратегічного управління, до яких можна віднести:

- сценарний підхід ;
- програмно-цільовий підхід (цільові програми);
- проектний метод (організаційний проект);
- прогнозування (статистичне, експертне, інше);
- бізнес-планування;
- метод від досягнутого;
- метод контрольних цифр;
- розробка концепції стратегічного розвитку підприємства;
- моделювання (математичне, імітаційне, ігрове, евристичне та ін.);
- управління за зразками (бенчмаркінг);
- інші методи (SWOT-аналіз, PEST-аналіз і т. п.).

Блок **«Фінанси»** також можна реалізувати з використанням відомих методик практичного досвіду інших країн. Центральне місце в даному блоці посідає метод бюджетного управління фінансово-господарською діяльністю підприємства, включаючи технологію управлінського обліку. Цей метод детально описаний в літературі. На ринку консультаційних послуг пропонується кілька пакетів комп'ютерних програм, впровадження яких дозволяє радикально реконструювати функцію фінансового управління на підприємстві, що дозволяє говорити про те, що нововведення даного блоку є «відомими» і «типовими».

Розвиток функції **«Маркетингу»** – порівняно новий для підприємств залізничного транспорту України напрям робіт. Проте з цього блоку реформування накопичено великий досвід. Навчальні заклади підготували велику кількість відповідних фахівців. З цієї теми видається багато підручників, матеріали з практичної допомоги, аналітичної літератури. Сказане дозволяє охарактеризувати даний тип нововведень як «відомі» і «типові».

Аналогічні міркування справедливі для блоків «Персонал» (майже на всіх підприємствах створена служба управління персоналом, яка вирішує питання не тільки найму, а й мотивації і розвитку працівників) [9].

«Інвестиції» включає в себе систему моніторингу, оцінки і контроль інвестиційних проектів з метою виробітки управлінських рішень.

«Інформаційні системи» являють собою систему компонентів апаратного, технічного та інтелектуального забезпечення, які інтегровані між собою та взаємодіють з метою ефективної автоматизації контролінгової діяльності.

Таблиця 2. Блоки програми реформування підприємств залізничного транспорту

Блок	Коментарі
1. Структура	Сутність структурних перетворень – зміна складу виконуваних підприємством функцій, з відповідним перегрупуванням наявних на підприємстві ресурсів (матеріальних, людських, фінансових) і формування такої сукупності підрозділів, служб і органів управління, яка б забезпечила ефективну реалізацію підприємством своїх функцій
2. Стратегія	Прогнозування перспектив розвитку підприємств залізничного транспорту у змінному зовнішньому середовищі і регулювання на цієї основі поточною діяльністю таким чином, щоб на тривалому відрізки часу компанія розвивалася б динамічно, ефективно і сталого розвитку
3. Фінанси	Оптимізація фінансових потоків компанії, підвищення ефективності управління фінансово-господарською діяльністю підприємства на основі бюджетів
4. Маркетинг	Регулярне дослідження ринків збуту, формування на цій основі: 1) асортиментних планів виробництва і надання послуг; 2) гнучкої системи ціноутворення; 3) ефективної товарозбутової мережі; 4) створення бренду, проведення рекламних кампаній
5. Персонал	Побудова такої системи управління робітниками, за якої людина стала б головним фактором ефективності діяльності компанії
6. Інвестиції	Формування на підприємстві системи народження, обґрунтування і просування в практику господарювання бізнес-ідей, які дають прибуток і забезпечують режим динамічного розвитку фірми
7. Інформаційна система	Підвищення продуктивності праці управлінських робітників за рахунок прискорення процесів прийняття рішень і підвищення обґрунтованості таких рішень

Таблиця 3. Властивості управлінських інноваційних рішень різного типу

Властивості управлінських нововведень	Рівень виявлення властивостей за типами інновацій			
	Нормативні інновації		Ініціативні інновації	
	безваріантні	варіантні	відомі	оригінальні
1.Непередбачуваність наслідків. Великі ризики невдач	Низькі ризики	Низькі ризики	Високі ризики	Дуже високі ризики
2. Творчий характер інноваційних рішень	Творчості немає	Елементи творчості	Середній рівень творчості	Високий рівень творчості
3. Конфлікт між поточними та інноваційними завданнями	Конфлікт відсутній	Конфлікт відсутній	Сильний конфлікт	Дуже сильний конфлікт
4. Значна трудомісткість і вартість інноваційних проектів при віддаленому ефекті	Низька трудомісткість	Середня трудомісткість	Висока трудомісткість	Висока трудомісткість
5. Наявність бар'єрів на шляху організаційних змін	Бар'єри відсутні	Бар'єри відсутні	Високі бар'єри	Дуже високі бар'єри

Різні типи управлінських інноваційних рішень мають такі властивості (табл. 3).

Дані табл. 3 дозволяють зробити висновки стосовно того, що різні типи управлінських рішень вимагають різних методів їх розробки і впровадження. Найбільший інтерес становлять такі методичні підходи до розробки і впровадження управлінських нововведень [10]:

а) організаційне проектування;

б) бенчмаркінг;

в) реінжиніринг бізнес-процесів;

г) реструктуризація.

Процес такого роду перетворення передбачає розв'язання комплексу стандартних аналітичних завдань за певними аспектами економічної діяльності: характер використання виробничих ресурсів, собівартість товарної продукції, фінансовий стан підприємства.

Висновки. Для прийняття рішення щодо формування системи управлінських інновацій, необхідно приймати до уваги не тільки особливості організаційної структури підприємства та ієрархічної підпорядкованості персоналу, але й спроможності підприємств застосовувати на практиці управлінські інноваційні рішення з метою адаптації до складних ринкових умов функціонування.

Якість управлінського впливу на систему пов'язана з умінням визначити дієвий підхід до вирішення поточних та стратегічних завдань, який дозволить отримати максимальний ефект та поставлених досягнутих управлінських цілей.

Координуючи, інтегруючи і спрямовуючи діяльність усієї системи управління підприємством залізничного транспорту на досягнення поставлених цілей, управлінський підхід є своєрідним механізмом саморегулювання на підприємстві, який забезпечує ефективний зворотній зв'язок у контурах управління. Очевидно, що важливими результатами застосовування на практиці управлінських рішень на підприємстві є скорочення часу реакції економічного механізму на зміни зовнішнього та внутрішнього середовища, а також зменшення управлінського ризику.

1 Дикань В.Л., Боровик Ю.Т., Полякова О.М., Уткіна Ю.М. Забезпечення конкурентоспроможності підприємств: Підручник. Харків: УкрДАЗТ. 2012. 415 с.

2 Компанієць В.В. Система якості управління (менеджменту) на залізничному транспорті: концептуальні підходи та методика оцінки «людської складової». Залізничний транспорт України. 2009. №3. С. 42-47.

3 Дикань В.Л., Зубенко В.О., Маковоз О.В., Токмакова І.В., Шраменко О.В. Стратегічне управління: навч. посіб. К.: Центр учбової літератури, 2013. 272 с.

4 Майкл Хаммер. Реинжиниринг корпорации: Манифест революции в бизнесе / Майкл Хаммер, Джеймс Чампи. пер. с англ. Ю.Е. Корнилович. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2006. 287 с.

5 Попов В.М., Маршавин Р.А., Ляпунов С.И. Глобальный бизнес и информационные технологии. Современная практика и рекомендации. М.: Финансы и статистика, 2001. 272 с.

6 Прохорова В. В. Теоретико-методологические основы инновационного развития и общие предпосылки управленческих инноваций в современной экономике. Сучасні проблеми соціально-економічного розвитку регіонів: моногр. Дніпропетровськ : ІМА-прес. 2010. С. 222-231.

7 Дикань В.Л., Зубенко В.О. Забезпечення ефективності інноваційної діяльності підприємств залізничного транспорту: монографія. Х.: УкрДАЗТ. 2008. 194 с.

8 Уткіна Ю. М. Теоретичні основи впровадження ефективної системи менеджменту якості на підприємствах. Вісник економіки транспорту і промисловості. 2011. №. 34. С. 329-332.

9 Дикань В.Л., Соломніков І.В. Інжиніринго-маркетинговий центр інноваційних технологій як основа активізації інноваційно-інвестиційного потенціалу підприємств залізничного транспорту. Вісник економіки транспорту і промисловості. 2017. № 57. С. 9-20.

10 Бутинець Т. А. Внутрішній контроль виробничої діяльності підприємства: управлінський підхід. Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. 2008. №. 1 (43). С. 28-32.

E-mail: annakharkiv8@gmail.com

УДК 336.71

Островська Н.С.
кандидат економічних наук, доцент,
докторант кафедри корпоративних фінансів і контролінгу,
Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана

ЕКОНОМІЧНА СУТЬ БАНКІВСЬКИХ РИЗИКІВ

Автором наведено приклади формування ризик-менеджменту банківських ризиків і їх потребу в українських комерційних банках, які на сучасному етапі розвитку потребують значних інновацій як у сфері управління, так і у сфері розробки окремих банківських продуктів. Впровадження контролінгу набуває особливої актуальності, оскільки останній являє собою не просто управлінську систему, яка увібрала в себе функції обліку, планування, маркетингу і бюджетного контролю, а якісно новий зразок мислення менеджера, спрямований у майбутнє. Контролінг в банку являє собою функціональну систему планування, контролю і аналізу відхилень, координації, внутрішнього консалтингу та загального інформаційного забезпечення керівництва банку. На сучасному етапі ринок надання контролінгових послуг в Україні не розвинений, тому доцільним, є створення контролінгових компаній, або розширення асортименту послуг аудиторських компаній.

Ключові слова: *контролінг ризиків, банківська сфера, банківський менеджмент, управління ризиками, ризик-менеджмент, комерційні банки, мінімізація ризику.*

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ БАНКОВСКИХ РИСКОВ

Островская Н.С.

Автором приведены примеры формирования риск-менеджмента банковских рисков и их потребность в украинских коммерческих банках, которые на современном этапе развития требуют значительных инноваций как в сфере управления, так и в сфере разработки отдельных банковских продуктов. Внедрение контроллинга приобретает особую актуальность, поскольку последний представляет собой не просто управленческую систему, которая вобрала в себя функции учета, планирования, маркетинга и бюджетного контроля, а качественно новый образец мышления менеджера, направленный в будущее. Контроллинг в банке представляет собой функциональную систему планирования, контроля и анализа отклонений, координации, внутреннего консалтинга и общего информационного обеспечения руководства банка.. На современном этапе рынок предоставления контроллинговую услуг в Украине не развит, поэтому целесообразным является создание контроллинговую компаний, или расширения ассортимента услуг аудиторских компаний.

Ключевые слова: *контроллинг рисков, банковская сфера, банковский менеджмент, управление рисками, риск-менеджмент, коммерческие банки, минимизация риска.*

ECONOMIC CASE OF BANK RISKS

Ostrovskaya N.

The author gave us some examples of formation of banking risks risk management and their need in Ukrainian commercial banks which, at the present stage of development, are in dare need of innovations both in sphere of management and in sphere of separate products development. The realization of controlling acquires special relevance, whereas the last is not just a management system which has absorbed the functions of accounting, planning, marketing and budget control but also high-quality new sample of manager thinking addressed in future. Bank controlling is a functional system of planning, controlling and analyzing rejections, coordination, internal consulting and general information management of the bank. The main aim of controlling is orientation of management process for achievement of the goals of the bank. Nowadays, the market of providing controlling services in Ukraine is undeveloped, so that, it is expedient, creating of controlling companies or expansion of assortment of services of audit companies.

Keywords: *risks controlling, banking, bank management, investment polic, risk management. commercial banks, financial risk.*

Постановка проблеми. Діяльність комерційних банків за своєю природою пов'язана з ризиками, які змінюються в залежності від економічного та політичного стану в державі в цілому та економіки зокрема.

Сьогодні банківська система переживає не кращі часи і вимагає від менеджерів миттєвого реагування на зміни. Ці зміни спостерігаються та відображаються, в першу чергу, на фінансовому ринку, а далі і на політичному, соціальному та свідомості громадян України в цілому. Різкі коливання на фондовому, валютному ринках, зміни в законодавчих актах, вимоги регулятора, нестабільна фіскальна політика, вимагають не тільки злагодженої роботи банківської сфери та економіки в цілому, але й новітніх підходів до роботи як окремого банку, так і банківської системи в цілому. Раціональне використання матеріальних і трудових

ресурсів передбачає досягнення цілей при мінімумі затрат і максимумі ефективності, яке здійснюється у процесі управління. Вимоги щодо організації роботи, диктують не керівники банку, а час, який вимагає від банківського менеджменту реальних результатів роботи банку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Над цією проблемою постійно працюють українські та зарубіжні вчені. Але ситуація, яка склалась в українській банківській системі, потребує постійного вдосконалення. Мінімізація ризиків, прийняття управлінських рішень, мають відповідати вимогам сьогодення та бути виваженими.

Концепції, які сьогодні розробляються О. Барановським, А. Гальчинським, В. Міщенком, Л. Примосткою, О. Терещенком, слугують прийняттю нових законів, положень, постанов. Але економічні процеси потребують постійного дослідження, оскільки вплив регульованих та не регульованих подій, як у світовій економіці так і в українській, досить непередбачений. Перелік ризиків, які визначає регулятор, потрібно розширювати, відповідно до ситуації.

Мета статті. Метою статті є розвиток існуючих теоретичних і науково-методичних засад формування банківських ризиків. Актуальними також є питання управління та мінімізації ризиків, що пов'язане з посиленням конкуренції на ринку, та вимогами міжнародних фінансових організацій.

Виклад основного матеріалу. Оскільки ринкові умови і структури банків є різними, не існує єдиної системи управління ризиками (ризик-менеджменту), прийнятної для всіх банків. Кожна установа має розробити свою власну програму та системи управління ризиками, відповідно до своїх потреб і обставин [3]. Ризик-менеджмент банку обов'язково пов'язаний з рівнем його розвитку і по мірі еволюції банку від фінансового інституту початку 1990-х років до високотехнологічної, конкурентоздатної кредитної установи проходить всі етапи розвитку від «паперового ризик-менеджменту» до інтегрованого у процесну модель банку бізнес-процесу.

Ризик-менеджмент банку можна визначити як один із основних напрямів сучасного банківського менеджменту, що вивчає проблеми управління установою банку загалом, або окремими її підрозділами з урахуванням ризик-факторів, в коло яких входить створення ефективної системи управління ризиками, елементи якої взаємодіють за затвердженими правилами і в узгодженій послідовності (схемі), опираючись на певні концепції, закони, принципи і методи [2, с. 13].

Останні тенденції розвитку банківської системи України та низький рівень організації системи ризик-менеджменту показали, що в сучасних умовах необхідно застосовувати нові, адаптовані моделі управління банківськими ризиками, які мають стати підвалинами надійності банку. Банківський ризик-менеджмент покликаний створювати умови для успішного функціонування банку, виходячи з того, що прибуток – це не причина існування банку, а результат його діяльності, який у підсумку визначає ринок послуг. Прибуток створює гарантії для подальшого функціонування банку, оскільки лише прибуток і його накопичення у вигляді різноманітних фондів дає змогу обмежувати і переборювати ризики, пов'язані з функціонуванням банку. Методи та моделі управління системою банківських ризиків можуть бути створені як одна із засад для введення Базель III, та нових підходів щодо забезпечення банківської довіри, надійності та мінімізації банківських ризиків оскільки банківська система України має не тільки ризики визначені Національним банком, а і ризики, які виникають в період економічної та політичної кризи.

Раціональна, а головне ефективна організація управління ризиками є першочерговим завданням для будь-якого керівника банку, бо це необхідно для створення нормальних умов його діяльності та стійкості у разі форс-мажорних обставин. Тому дана тема є досить актуальною для розгляду.

Ризик – це насамперед можливий розкид результатів, можливе їх коливання навколо очікуваного результату. Ризик присутній практично в будь-якій діяльності комерційного банку і його мінімізація має важливе значення для роботи банку і банківської системи в цілому. Якщо є ризик, то не можна точно передбачити результати, а це зумовлює ситуацію невпевненості стосовно того, які саме результати будуть отримані.

Величина ризику – один із головних визначальних факторів при прийнятті рішення, і вона може здійснювати вирішальний вплив на вибір альтернативи. Міра ризику – це ступінь невизначеності фінансових результатів, ступінь вірогідності втрат. Присвоєння вірогідностей, тобто оцінка величини банківського ризику, здійснюється на основі опрацювання статистичної інформації (об'єктивна вірогідність) або експертним шляхом (суб'єктивна вірогідність). В банківництві при ухваленні рішень намагаються використовувати об'єктивну оцінку вірогідності настання очікуваного результату. При цьому застосовують математичний інструментарій теорії ймовірності – стандартне відхилення, дисперсія, математичне очікування, коефіцієнт імовірності. Чим менше значення стандартного відхилення від коефіцієнта варіації за основними параметрами діяльності, тим менше ризик.

Але використання статистичних даних для оцінки вірогідності реалізації альтернатив не завжди можливе, тому що в більшості випадків отримати їх або неможливо, або вони недоступні. Робота із статистичними даними передбачає професійну підготовку і може виконуватися достатньо вузьким колом спеціалістів. Крім того, немає абсолютно надійних методик обчислення ризиків, що не дозволяє достовірно прогнозувати майбутні події. До того ж досить часто виникають ситуації, коли не вистачає часу на те, щоб математично оцінити вірогідність розвитку подій в тому чи іншому сценарії. Тому в більшості випадків визначається суб'єктивна вірогідність, хоча об'єктивна і суб'єктивна вірогідність – явища абсолютно відмінні. З одного боку, необхідно враховувати ірраціональність людської природи, з іншої – неможливість суб'єкта оцінити всі фактори, які можуть вплинути на результат дій. В результаті суб'єктивна вірогідність, яка є результатом переважно якісної оцінки ситуації, майже завжди відрізняється від об'єктивної.

Ризик як розподіл вірогідностей несприятливих ситуацій – це відокремлена множина відхилень, яка не може бути однозначно визначена через її залежність від оцінки очікуваних значень. Зазвичай ці очікувані значення і фактичні відхилення від нього оцінюються в економічних показниках, які характеризують збиток

для банку. Тому, у вузькому розумінні, ризик ототожнюють з вірогідністю розподілу збитків банку.

На практиці найбільша увага приділяється не тільки вірогідності настання події, а вартісній оцінці нараження на ризик, яка виражається в грошовому вимірі: середня величина збитків з даного виду операцій за обраний період, стандартне відхилення прибутків / збитків, максимальний розмір втрат за певний період часу із заданою вірогідністю і т.п. Як бачимо, на відміну від невизначеності, ризику можна надати грошовий вираз. Це дозволяє виділити іще одну ознаку ризику – масштабність можливого результату (прибутку/збитку), тобто чутливість банку, окремих його портфелів до наслідків цих подій.

Можливість наразитися на ризик виникає тоді, коли дії банку зумовлюють появу доходів чи збитків, які неможливо точно передбачити. Невипадково банки іноді називають найбільш ризикованими об'єктами господарювання, тому що існує певний взаємний зв'язок між прийнятим на себе ризиком і передбачуваною прибутковістю діяльності банку: більш високому ризику властива більш висока прибутковість. Цікаво відзначити ще одну загальну закономірність: чим вищий прибуток, тим менша вірогідність його одержати, на відміну від практично без ризикового одержання якогось мінімально гарантованого прибутку. Знаходження оптимального поєднання прибутку і ризику – складна задача, при рішенні якої необхідно враховувати дію множини кількісних і якісних факторів. Оптимальною комбінацією прибутковості і ризику є та, у якій досягається мінімум для співвідношення ризик – прибутковість або, що еквівалентно, максимум для співвідношення прибутковість – ризик.

Збиток – погіршення або втрата властивостей об'єкта. В банківській практиці збиток виражається у вигляді втрати або зниженні прибутку. Збиток може бути виражений в натуральному або у вартісному вираженні. Згідно з Методичними рекомендаціями НБУ, збитки можуть бути очікуваними і неочікуваними. Очікувані збитки – це збитки, про які керівництво знає або повинно знати з достатньою впевненістю, що вони можуть мати місце. Звичайно, такі збитки в тій чи іншій формі передбачають створення резервів. Неочікувані збитки – це збитки, пов'язані з непередбачуваними подіями. Гарантом для поглинання неочікуваних збитків виступає капітал банку.

Проблемам визначення сутності банківського ризику присвячено багато наукових праць і досліджень, в яких наведено різноманітні підходи до класифікації ризиків. Під класифікацією розуміють розподіл ризиків на відповідні групи за певними ознаками.

Класифікація ризиків є досить складним завданням у зв'язку з особливостями:

1) наявність великої кількості ризиків, з якими банк постійно стикається;

2) неможливість проведення чіткої межі між ризиками, оскільки вони тісно пов'язані між собою;

3) відмінність у динамічності та інтенсивності дії ризиків [3, с. 16].

На даний момент в більшості наукових видань, присвячених питанням дослідження ризику, наводиться один з варіантів класифікації ризиків. Однак в економічній теорії ще не розроблено загальноприйнятої та одночасно вичерпної класифікації ризиків.

Не зважаючи на існування великої кількості різноманітних варіантів класифікації ризиків, спостерігається відсутність універсальної та загальноприйнятої класифікації.

Огляд вітчизняної економічної літератури свідчить про застосування різних підходів до їх класифікації, а найпоширенішим є поділ ризиків на зовнішні та внутрішні (залежно від сфер виникнення та можливостей управління).

До зовнішніх належать ризики, пов'язані із змінами щодо банку середовищі і безпосередньо незалежні від його діяльності (політичні, правові, соціальні та загальноекономічні тощо).

До внутрішніх належать ризики, що виникають безпосередньо у зв'язку з діяльністю конкретного банку. Чим ширше коло клієнтів, партнерів, зв'язків банку, банківських операцій, послуг, тим більше внутрішніх ризиків супроводжує його роботу.

Деякі вчені класифікують ризики за наслідками настання несприятливої події. Дана класифікація виглядає наступним чином:

1) припустимий ризик (загроза втрати прибутку, збитки не перевищують розмір очікуваного прибутку);

2) критичний ризик (загроза втрати доходу, збитки перевищують очікуваний прибуток);

3) катастрофічний ризик (виникає неплатоспроможність , збитки можуть дорівнювати активам).

У даній концепції визначено наступну базову класифікацію фінансових ризиків, якої дотримуються більшість західних авторів:

1) ринковий ризик (market risk);

2) кредитний ризик, чи ризик контрагента (credit risk or counterparty risk);

3) операційний ризик (operational risk);

4) ризик ліквідності (liquidity risk);

5) ризик події, або бізнес-ризик (event or business risk).

Вищезазначеного підходу до класифікації ризиків також дотримуються менеджери провідних західних компаній та банків, спеціалісти Базельського комітету з Банківського Нагляду (Basle Committee on Banking Supervision), за винятком бізнес-ризику розробки систем аналізу, оцінки та управління ризиками [3, с. 40] Базельський комітет з банківського нагляду визначає кредитний ризик як «ймовірність невиконання позичальником або контрагентом своїх зобов'язань відповідно до обумовлених умов». Тобто, позичальник може не виконати своїх зобов'язань, тому що він не може, або не хоче цього робити. Здатність виконувати зобов'язання тісно пов'язана з фінансовим станом (кредитоспроможністю) позичальника, а готовність виконувати зобов'язання менш відчутно і пов'язана з особливостями конкретного клієнта.

Для оцінки кредитоспроможності клієнта банк повинен володіти інструментами отримання інформації, достатньої для аналізу щомісячного потоку грошових коштів, що приходять через потенційного позичальника (доходів і витрат), для того, щоб оцінити здатність потенційного позичальника здійснювати платежі по кредиту в майбутньому. Проте навіть якщо даний аналіз покаже позитивний результат, позичальник може виразити небажання виконувати узгоджені з банком договірні зобов'язання і використовувати грошові кошти в інших цілях. Основним у банківській діяльності є контролінг кредитних ризиків.

Під контролінгом кредитного ризику розуміється система інструментів досягнення кінцевої цілі банку щодо управління даним ризиком (його мінімізація), яка базується на прийнятті ефективних управлінських рішень на основі наявного інформаційного забезпечення, планів, аналізі та контролі за виконанням планів; надання обґрунтованих та доречних рекомендацій керівництву та кредитним підрозділам банку щодо заходів для підтримки величини прийнятого кредитного ризику на запланованому рівні, а також при необхідності зміни його величини.

Попередньою умовою створення сильного банку є створення ефективного процесу контролінгу кредитного ризику. Існують такі ключові завдання контролінгу кредитного ризику:

- розробка принципів, стратегії кредитування, кредитної політики, методик та процедур щодо відстеження кредитного ризику;
- оцінка ефективності кредитної політики та її коректування;
- аналіз та контроль за прийнятим кредитним підрозділом кредитним ризиком;
- дослідження зовнішніх умов та пошук можливого зменшення їх негативного впливу на рівень кредитного ризику;
- планування заходів щодо страхування кредитних ризиків;
- контроль за виконанням кредитним підрозділом поставлених перед ним завдань щодо мінімізації кредитного ризику.

Для контролю роботи банків використовують банківський нагляд. На практиці в банківській діяльності є два різні види нагляду, а саме розумний банківський контролінг ризиків продиктований розсудливістю нагляду і ведення банківського нагляду в залежності від стану економіки в цілому. Розумний банківський контролінг має на меті убезпечити платоспроможність, безпеку і стійкість фінансових установ, тоді як ведення банківського нагляду зосереджується на взаємодії фінансових установ з їх клієнтами, оскільки це – головна проблема в міжнародному банкінгу [5, с. 8]. Регулювання та нагляд банківської діяльності є центральним наріжним каменем суверенітету країни, щоб управляти і захищати її загальну економіку.

Головним викликом стало те, що законна організація банківських груп стала все менше відображати їхню оперативну організацію і процедури управління ризиками. Єврокомісія дублювала функції міжнародних наглядових органів, в яких централізація поверхових ділових функцій призводила до розвитку банківських установ, де допоміжні і стратегічні ухвалення рішень переносилися з місцевого управління і організовувалися на європейському рівні. Це нововведення включає централізоване управління ліквідністю, європейське управління активами, зобов'язаннями і консолідоване управління ризиками [7, с. 15].

Централізація управління ризиками означає, що фінансові установи все більше і більше вимірюють показники ризику в регіональному або навіть глобальному масштабі. Об'єднуючи всі показники від різних країн, індивідуальні дочірні підприємства або філії, можливо, залишаються предметом істотних ризиків, навіть якщо загальний ризик групи оцінений як адекватний.

Скорочення філіальної мережі та асортименту послуг відповідно відбивається на ризиковості банківської діяльності. Активне скорочення банківського бізнесу поряд із традиційними ризиками, притаманними банку як посереднику на фінансовому ринку, призводить до виходу на перший план таких ризиків, як операційний та стратегічний. Крім того, стабільний розвиток може підтримуватися лише, якщо разом з удосконаленням операцій відбуваються якісні зміни корпоративної культури та організаційної структури банку. Потрібно враховувати і те, що в майбутньому українські комерційні банки вийдуть на європейський рівень обслуговування клієнтів і заявлять про себе на європейському просторі як рівноправні фінансові посередники.

Висновки. Отже, в результаті проведеного дослідження виявлено ряд проблем, які перш за все зацікавлені вирішити власники та керівники банків. Ефективне управління дозволить підвищити прибутковість банку та його інвестиційну привабливість, що досить актуально останнім часом – у період інтенсифікації розміщення коштів іноземними інвесторами в банках України. Крім того, Національний банк України проявляє зацікавленість до побудови ефективних систем ризик-менеджменту в банках, що дасть можливість підвищити надійність, стабільність банківської системи та зменшити вразливість її від зовнішніх факторів. Спільними зусиллями виявлені проблеми – дефіцит кваліфікованих кадрів, низька корпоративна культура, і слабкі методики оцінки ризиків – будуть вирішені в найближчій перспективі, про що свідчить позитивна тенденція усвідомлення керівниками та власниками банків цих проблем і пошуку шляхів їх вирішення [8, с. 6].

Зрозуміло, що великий банк з діяльністю на різних національних ринках може бути задоволений диверсифікацією ризиків, в той час як регіональна діяльність обмежується його ринком та збільшує концентрацію ризику, таким чином, стаючи більш уразливою до потрясінь, характерних для даної країни.

Для передбачення та мінімізації ризиків важливим фактором є інноваційні методи управління. Інноваційні технології в наш час відіграють дуже важливу роль не тільки в економіці, а й в банківські сфері зокрема. Тому, нове бачення розвитку сфери банківських послуг повинно ґрунтуватися на нових концепціях «банків майбутнього». При створенні банку майбутнього інноваційні технології в сфері банківських послуг – це такі технології, яким притаманний «стратегічний ефект» убезпечення від ризиків, приросту клієнтської бази, зацікавлення інвесторів, зменшення витрат на здійснення банківських операцій при оптимальному рівні операційного ризику і операційних затрат. В даному аспекті також до основних особливостей інноваційної діяльності у банківській сфері можна віднести й контролінг ризиків.

Перш за все, треба відмітити, що у силу специфіки своєї діяльності банки не настільки чутливі до системи державного регулювання інноваційної діяльності та створення ефективних механізмів її фінансування, як виробничі структури, але вони чутливі до роботи регулятора, а його вплив не завжди є традиційним [9, с. 46]. На сьогоднішній день відсутня єдина методологічна база інтегрованої системи управління ризиками. Все більше банки звертаються до іноземних методологій

мінімізації банківських ризиків, а саме використання інструментарію банківського контролінгу ризиків. Завданням якого є не лише звіт про фактично здійснені витрати або отримані прибутки, а забезпечення топменеджменту компанії повною і якісною інформацією для прийняття рішень щодо планування майбутніх доходів і витрат. Основною та найскладнішою проблемою контролінгу банківських ризиків, які супроводжують здійснення банківської діяльності, є оцінка ймовірності виникнення даних ризиків, вимірювання обсягу можливих втрат, а також визначення оптимальних шляхів мінімізації.

1. Про банки і банківську діяльність: Закон України від 7 грудня 2000 року № 2121 – III / Сайт правової системи Нормативні Акти України. URL: http://www.nau.kiev.ua

2. Методичні вказівки з інспектування банків «Система оцінки ризиків» від 15.03.2004 № 104 / Національний банк України, Постанова Сайт правової системи Нормативні Акти України. URL: http://www.nau.kiev.ua

3. Лаута Ю.С. Герасимов Б.І. Створення системи контролінгу на промисловому підприємстві. Тамбов: Видавництво «Тамбо», 2005. 96 с.

4. Пісчасов Ф. Інструментарій контролінгу підприємства. URL: http://www.cfin.ru/management/ controlling

5. Стефанюк І.Б. Поняття, сутність і причини виникнення контролінгу. Фінанси України. 2005. № 2. С. 146-154.

6. Терещенко О.О. «Контролінг» та «управлінський облік» у теорії і практиці. Фінанси України. 2006. № 8. С. 137-146.

7. Новітній словник іншомовних слів і виразів. Мн.; Харвест: ТОВ «Видавництво АСТ», 2001. 976 с.

8. Журнал «Фінансовий Директор». URL: http://www. gaap.ru.

9. Інтернет-портал для управлінців. URL: http://www.management.com.ua

10. Електронна онлайн бібліотека. URL: http://www. books.br.com.ua

E-mail: overnajt@ukr. net

УДК 330.113.6:631.1

Сухоставець А.І.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки,
Сумський національний аграрний університет

ВИКОРИСТАННЯ МАТЕМАТИЧНИХ МЕТОДІВ І МОДЕЛЕЙ В ДОСЛІДЖЕННЯХ СОЦІАЛЬНОГО КАПІТАЛУ

Наведено необхідність застосування математичних методів в дослідженні соціального капіталу, досліджено можливості і переваги економіко-математичних методів і моделей у вирішенні практичних проблем. Доведено, що широке використання математичних методів є важливим напрямком удосконалення аналізу різних сфер національної економіки, який підвищує ефективність діяльності процесів в суспільстві. Основними причинами швидкого поширення методів економіко-математичного моделювання є постійне ускладнення сучасної економічної практики. Вдосконалено визначення понять модель, моделювання; наведено переваги та недоліки різних методів математичного моделювання і основні напрямки використання економіко-математичних моделей в дослідженнях соціального капіталу аграрної сфери.

Ключові слова: *моделі, методи, економіко-математичні методи, моделювання, соціальний капітал, розвиток, аграрна сфера.*

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МАТЕМАТИЧЕСКИХ МЕТОДОВ И МОДЕЛЕЙ В ИССЛЕДОВАНИИ СОЦИАЛЬНОГО КАПИТАЛА АГРАРНОЙ СФЕРЫ

Сухоставец А.И.

Доведена необходимость применения математических методов в исследовании социального капитала, исследованы возможности и преимущества экономико-математических методов и моделей в решении практических проблем. Доказано, что широкое использование математических методов является важным направлением совершенствования анализа различных сфер национальной экономики, который повышает эффективность деятельности процессов в обществе. Основными причинами быстрого распространения методов экономико-математического моделирования является постоянное развитие современной экономической практики. Усовершенствовано определение понятий модель, моделирование; приведены

преимущества и недостатки различных методов математического моделирования и основные направления использования экономико-математического моделирования при исследовании социального капитала аграрной сферы.

Ключевые слова: *модели, методы, экономико-математические методы, модели, социальный капитал, развитие, агарная сфера.*

THE USE OF MATHEMATICAL METHODS AND MODELS IN SOCIAL CAPITAL RESEARCH

Sukhostavets A.

The necessity of applying mathematical methods in the study of social capital is presented; the possibilities and advantages of economic-mathematical methods and models in solving practical problems are explored. The widespread use of mathematical methods is an important direction for improving the analysis of various spheres of the national economy, which increases the efficiency of the processes in society. The main reasons for the rapid spread of methods of economic and mathematical modeling is an increasing complexity of modern economic practices. The definition of the concepts of model, modeling is improved; the advantages and disadvantages of various methods of mathematical modeling are presented. The main directions of the use of economic and mathematical modeling in the study of the social capital of the agrarian sphere are suggested.

Keywords: *models, methods, economic-mathematical methods, model, social capital, development, agrarian sphere.*

Постановка проблеми. На сучасному етапі ринкова економіка створює сприятливі умови для розвитку, створення, функціонування різних форм підприємницької діяльності, осередків громадянського суспільства, громадських організацій, підприємств різних галузей економіки в аграрному секторі. Новостворені об'єднані територіальні громади на селі виконують функції культурно-господарської діяльності (прибирання території, проведення дозвілля, святкування дат), але мало уваги приділяють таким питанням як захист інтересів громадян, організація питань життєдіяльності, організації громадян для вирішення питань, які впливають на соціальний капітал агарної сфери. У цій науковій праці ми вважаємо, що соціальний капітал це здатність суспільства до самоорганізаційної діяльності, синергетичного підходу, міжособистісних зв'язків. Соціальний капітал суспільства об'єднує його членів та створює умови для досягнення ними спільних цілей. Він є фактором конкурентоспроможності і це значить, що на конкурентоспроможність аграрної сфери можна впливати шляхом управління його соціальним капіталом. Формування обґрунтованих рішень з управління соціальним капіталом складний процес, який найбільш успішно можна реалізувати з застосуванням економіко-математичних методів і моделей та методів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями використання економіко-математичних моделей для відображення економічних процесів займалися такі науковці як Адаменко О., Благун Л., Долішній М., Забродський В., Іващук О., Корецька І. [1], Трегубчук Л., Шелобаєва С. [2] та інші. В працях вищеназваних вчених відображені питання загального застосування моделей в економічних дослідженнях, питання застосування моделей на рівні підприємства, на рівні моделювання соціально-економічного розвитку регіону.

Використання економіко-математичних моделей завжди було в пріоритетах та викликало інтерес науковців-економістів. Але в процесі подальшого поглиблення досліджень в теорії та практиці виникло питання якими саме методами та моделями для визначення рівня соціального капіталу агарної сфери доцільно користуватися та які з них найбільш точно можуть розрахувати прогнозні значення. Саме цьому присвячено наше дослідження.

Мета статті. Метою дослідження є визначення прийнятних для використання в дослідженнях соціального капіталу економіко-математичних моделей та методів, класифікація економіко-математичних моделей, відповідно до особливостей їх використання на макро- та мезорівні.

Виклад основного матеріалу. При проведенні досліджень формування та розвитку соціального капіталу аграрної сфери можуть застосовуватися різноманітні методи дослідження, а саме монографічний метод, системного, ситуаційного й експертного аналізу, абстрактно-логічний метод, метод аналізу і синтезу, економіко-статистичний метод, метод конструктивного підходу, метод анкетування, математичного моделювання, експертної оцінки, рейтинговий, витратний та результатні методи.

Широке використання математичних методів є важливим напрямком удосконалення аналізу різних сфер національної економіки, який підвищує ефективність діяльності процесів в суспільстві. На початку нашого дослідження визначимо що таке модель та моделювання. Модель - це такий матеріально або розумово зображуваний об'єкт, який у процесі дослідження замінює об'єкт-оригінал таким чином, що його безпосереднє вивчення дає нові знання про цей об'єкт. Іншими словами, модель - умовне зображення об'єкта, що певною мірою адекватно описує його функціональні характеристики, які істотно важливі для поставленої мети дослідження. Разом із тим, можна сказати, що модель – це інструмент кількісного аналізу певних явищ, крім того, вони розвивають інтелект і дають багато корисного для прийняття рішень [3].

Моделювання – це наукова теорія побудови і реалізації моделей, за допомогою яких досліджуються явища, процеси в природі і суспільному житті [4]. Побудова економіко-математичних моделей – складний процес, який вимагає глибоких знань з економічної теорії, предмета дослідження і математичного інструментарію [5].

Соціальний капітал на нашу думку можна порівняти зі складною системою, під якою розуміється сукупність елементів, які розглядається в процесі динаміки свого розвитку з урахуванням основної мети [6], тому він може бути описаний у вигляді моделі.

Для дослідження соціального капіталу як системи можна використати методи математичної статистики. В цьому випадку проводиться дослідження аналізованих показників які представляють випадковий процес. Статистичні методи є основним засобом вивчення масових, повторюваних явищ та відіграють важливу роль у прогнозуванні поведінки економічних показників розвитку соціального капіталу аграрної сфери.

В економіці математичні моделі можуть використовуватися згідно з особливостями об'єкта, що підлягає моделюванню та згідно з цільовим спрямуванням (теоретичні, прикладні, рівноважні, оптимізаційні, статистичні, динамічні, детерміновані та стохастичні моделі).

Для дослідження соціального капіталу можна також використовувати методи математичного програмування призначені для оптимізації мезопроцесів які проходять в суспільстві.

Математичне моделювання процесів формування та динаміки змін соціального капіталу аграрних підприємств можна подати у вигляді комплексу задач, розв'язання яких можна здійснити в декілька етапів.

На першому етапі визначають призначення і специфіку моделей, формують математичний апарат та його інформаційне забезпечення, основні напрямки і тенденції у розробленні й використанні моделей, напрямки та методи проведення дослідження.

Другий етап передбачає дослідження моделей, виявлення та оцінку можливостей економіко-математичного інструментарію аналізу формування соціального капіталу аграрної сфери.

На третьому етапі досліджується можливість і необхідність створення системи моделей, забезпечується узгодженість їх функціонування, розробляється проект моделі системи, яка вивчається [7].

Економіко-математичні моделі не створюють нових і не змінюють існуючих принципів та методологічних основ економічної теорії, вони змінюють способи їх використання для всебічного кількісного та якісного аналізу закономірностей і взаємозв'язків економічних процесів. Отже, процес моделювання тісно пов'язаний із множиною процедур, а саме: вибором цільової функції, змінних, параметрів, форм зв'язку та іншими. Тому при побудові економіко-математичної моделі слід вміло володіти такими поняттями як: критерій оптимальності, цільовою функцією, системою обмежень, рівняннями зв'язку, розв'язком моделі [3].

Найпростішими моделями економічних процесів є моделі лінійного програмування. Структурні складові економічної системи мають мету (ціль) свого розвитку та функціонування, це може бути збільшення рівня соціального капіталу агарної сфери. Ступінь досягнення мети, в більшості випадків, має кількісну характеристику, тобто її можна описати математично. Загальну лінійну математичну модель формалізації економічних процесів і явищ, так звану загальну задачу лінійного програмування, можна подати у вигляді: знайти максимум (мінімум) функції за певних обмежень:

$$Z = c0 + c1\ x1 + c2\ x2 + ...+ cn\ xn \qquad (1)$$

Основне завдання яке вирішується в цьому випадку - знайти такі значення керованих змінних x_j, щоб цільова функція при цих значеннях набувала екстремального (мінімального чи максимального) значення за виконання певної множини умов.

Перспективним вбачається використання методів нелінійного програмування стосовно визначення оптимального плану розвитку соціального капіталу аграрної сфери при обмежених ресурсах:

Головною метою розвитку соціального капіталу є отримання найбільшого показнику розвитку, тому цільовою функцією Z задачі є рівень показника $X=(x_1, x_2,...x_n)$ одиниць. Зауважимо, що функція $f(x_1, x_2,...x_n)$ – нелінійна. Функцію Лагранжа можна трактувати як загальне зростання показника $f(x)$ та підвищення показника рівня довіри

$$\sum_{i=1}^{m} \lambda i\ di\ (x) \qquad (2)$$

Розв'язування задач оцінки та розвитку соціального капіталу агарної сфери мають в собі внутрішні конфлікти які виникають при оцінці різних параметрів впливу, що породжуються суперечливими інтересами зацікавлених сторін. Математичним апаратом розв'язку такого типу задач є теорія ігор, яка представляє собою теорію побудови математичних моделей прийняття оптимальних рішень в умовах конфлікту.

Ситуація називається конфліктною, якщо в ній беруть участь сторони, інтереси котрих повністю чи частково протилежні, наприклад влада та територіальна громада, при цьому кожен із них прагне досягти власної мети.

Залежно від кількості гравців існують ігри: одного гравця, двох гравців, k гравців. Якщо в грі кожен із гравців має скінчене число стратегій, то вона називається скінченню. Якщо ж хоч би один із гравців має нескінченну кількість можливих стратегій, то така гра буде називатися нескінченною. Цей метод може використовуватися при побудові стратегій розвитку соціального капіталу аграрної сфери.

Широкий простір для використання досліджень в економіці дають економетричні методи дослідження, які дають можливість провести кількісні розрахунки та побудувати прогнозні сценарії розвитку.

Аналітичне вираження статистичних закономірностей визначається методами математичної статистики. Часто в економіці доводиться мати справу з багатьма явищами, які мають імовірнісний характер та при стохастичній залежності для заданих значень незалежної змінної X можна вказати ряд значень залежної змінної Y, які випадково розсіяні в певному сегменті. Найбільш відомими методами побудови стохастичних моделей є кореляційний та регресійний аналіз. У прикладних економічних дослідженнях вони виступають саме тим інструментом, який може виявити та оцінити складну множину взаємозв'язків і наслідків. Цей метод може бути використаний в дослідженнях з метою визначення які саме фактори впливають на соціальний капітал аграрної сфери а які не мають впливу та існують опосередковано від процесів розвитку та не є факторами «мають значення – не мають впливу».

Більшість економічних показників в тому числі соціальний капітал аграрної сфери формується під впливом багатьох різноманітних факторів. Їх виявлення та оцінювання ступеня цього впливу складає основу множинного регресійного аналізу.

Якщо припустити, що деяка змінна (y) залежить від множини незалежних змінних $(n\ x_1\ ,\ x_1\ ,..., x_n)$. Тоді у випадку лінійної форми взаємозв'язку економетрична модель матиме вид:

$$y= b0 + b1\ x1+ bm\ xm +u \quad (3)$$

де y – залежна змінна; x_1 ,…, x_m – незалежні змінні; b_0 ,b_1,…,b_m – параметри моделі, для яких потрібно буде знайти оцінки; u – збурення або залишок.

Відповідно оціночне рівняння для окресленої моделі буде:

$$y= a0 + a1\ x1+ am\ xm +u \quad (4)$$

де $\{a_j, j=0; m\}$ – оцінки невідомих параметрів $\{b_j, j=0; m\}$.

На відміну від простої моделі регресії алгоритм визначення параметрів багатофакторної моделі є більш складним та трудомістким і містить у собі ряд послідовних етапів:

1. Постановка задачі та апріорне дослідження економічної проблеми.
2. Формування множини факторів і їх логічний аналіз.
3. Формування інформаційної бази даних.
4. Специфікація функції регресії.
5. Оцінювання параметрів регресійної моделі.
6. Вибір головних факторів.
7. Перевірка адекватності моделі.
8. Економіко-математичний аналіз отриманих результатів та їх економічна інтерпретація.
9. Побудова прогнозних сценаріїв.

Використання цього методу при дослідженні соціального капіталу аграрної сфери дозволить на основі доступних даних побудувати сценарії його розвитку.

Важливим в дослідженнях соціального капіталу агарної сфери може бути імітаційне моделювання та використання такого методу як метод Монте-Карло. Статистичне випробування за цим методом є імітаційним моделюванням за повної відсутності будь-яких правил поведінки що може бути характерним для соціального капіталу. Відповідно до методу Монте-Карло аналітик може моделювати та досліджувати функціонування великого числа складних систем або поведінку системи відносно часового горизонту на віддалену перспективу. Цей метод ґрунтується на статистичних випробуваннях і за своєю природою є екстремальним і може використовуватися для розв'язання повністю детермінованих задач, таких як обернення матриць, розв'язок диференціальних рівнянь у частинних похідних, знаходження екстремумів і числове інтегрування. При обчисленнях методом Монте-Карло статистичні результати отримують завдяки повторним випробуванням. Імовірність того, що ці результати відрізняються від дійсних не більше, ніж на вказану величину, є функцією кількості випробувань. Вибір даних для даного методу може бути прийнятним для досліджень соціального капіталу агарної сфери в зв'язку з тим, що дані які є наявними відносять до статистичних а спостереження деяких даних є неможливе, а інші математичні методи не можуть бути використані до цих процесів через велику кількість припущень, які здатні привести до серйозних похибок або неправильних висновків.

Для вивчення проблем соціального капіталу аграрної сфери можна використовувати ті ж методологічні підходи що й для аналізу соціальних мереж в зв'язку з тим, що вони мають спільні риси та підходи до створення. Існують чотири основні методологічні підходи:

Перший – це структурний що акцентує увагу на геометричній формі та інтенсивності взаємодій (вазі ребер). Усі актори розглядаються як вершини графу, які впливають на конфігурацію ребер та інших акторів мережі [8].

Другий – це динамічний де увага акцентована на змінах мережевої структури з часом. При використанні цього методу вивчаються причини зникнення і появи ребер мережі; зміни структури мережі у разі зовнішніх дій; стаціонарні конфігурації соціальної мережі.

Третій – це нормативний, який вивчає рівень довіри між акторами (що в повній мірі відповідає соціальному капіталу), а також норми, правила та санкції, які впливають на поведінку акторів у соціальній мережі та процеси їх взаємодій. Комбінація індивідуальних і мережевих ресурсів актора з нормами і правилами, що діють у цій соціальній мережі, утворює його «соціальний капітал». При використання цього методу також аналізуються соціальні ролі, які пов'язані з певним ребром мережі, наприклад, відносини керівництва територіальної громади та жителів сільської території, дружні або родинні зв'язки.

Четвертий – це ресурсний – розглядає можливості акторів щодо залучення індивідуальних і мережевих ресурсів для досягнення певної мети і диференціює акторів, які перебувають в ідентичних структурних позиціях соціальної мережі, за їх ресурсами. Мережеві ресурси дуже важливі при дослідженні соціального капіталу в зв'язку з тим, що в сільській місцевості зв'язки між окремими акторами дуже тісні.

Використання в дослідженнях мережевої теорії дозволяє визначити типи зв'язків між окремими акторами їх інтенсивність та визначити такі показники як ступінь довіри, відповідність нормам, правилам та ін. Та ж думка висловлюється в працях Федонюка А.А. Він пише, що мережева теорія аналізує економічну стратегію домогосподарства крізь призму раціональної поведінки та визначальним фактором економічної поведінки домогосподарства, на думку автора, вважається система взаємозв'язків цього домогосподарства з іншими соціальними акторами та наголос робиться власне на структурних обмеженнях [9].

У мережевому підході на думку Демківа О.Б. соціальна поведінка окремого індивіда вважається результатом його залучення у структуровані соціальні відносини (суспільство). Тут усі особисті характеристики соціальних акторів актуалізуються у процесі їхньої щоденної взаємодії у межах певних соціальних мереж [10]. При цьому виникає так звана депривація (англ. deprivation) – це психічний стан, коли суб'єкт не має змоги задовольняти деякі свої основні (життєві) психічні потреби достатньою мірою впродовж тривалого часу. Тобто йдеться про втрату чогось такого, що необхідно індивіду для задоволення певних важливих потреб. Це призводить до відхилення від реальних соціальних норм у суспільстві та в різних соціальних спільнотах, які відображають певний ступінь ізоляції індивіда від соціального кола та соціального середовища, що негативно впливає на соціальний капітал. Це відхилення можна виявити та проаналізувати при дослідженні соціального капіталу за допомогою мережевого підходу.

Висновки. Спираючись на результати проведених досліджень, можемо сказати що існує достатня кількість методів та моделей, які можна застосовувати в економічних дослідженнях на макро- та мезорівні. Формуючи перелік можливих до використання

моделей для дослідження соціального капіталу аграрної сфери справедливо було б зазначити, що на нашу думку та думку більшості фахівців, необхідно схилятися до застосування потужного математичного апарату. Він може бути адаптований з фізичних чи матеріальних моделей. Це пов'язано з тим, що соціальний капітал можна представити як якості матеріально-фізичної моделі, яка буде передавати процеси що відбуваються всередині та зможе бути розрахована та оцінена, що дозволить побудувати прогнозні значення, що є перспективним в дослідженнях соціального капіталу аграрної сфери.

1. Корецкая И.М. Экономико-математические модели: тексты лекций. Оренбург, 2009. 94 с.

2. Чорна О.Є., Шипіцина Г.А. Використання економіко-математичних моделей у процесі управління капіталом підприємства. Бізнесінформ. № 4. 2012. С. 46-49.

3. Економіко-математичне моделювання: Навчальний посібник / За ред. О.Т. Іващука. Тернопіль. ТНЕУ, 2008. 704 с.

4. Макаренко Т.І. Моделювання та прогнозування у маркетингу: навч. посібник. Київ, 2005. 160 с.

5. Грабовецький Б.Є. Економічне прогнозування і планування: навч. посібник. Київ, 2003. 188 с.

6. Кузьмин А.М. Метод «Модель Кано». Сайт Центра Креативных Технологий. URL: http://www.inventech.ru/pub/methods/metod-0022/

7. Шелобаев С.И. Математические методы и модели в экономике, финансах, бизнесе: учеб. пособие для вузов. Москва, 2001. 367 с.

8. Hanneman, Robert A., Mark Riddle. Introduction to social network methods. Riverside, CA: University of California, Riverside, 2005. 322 p.

9. Федонюк А.А. Деякі аспекти моделювання соціальних мереж. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Інформаційні системи та мережі. 2014. № 783. С. 487-496. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VNULPICM_2014_783_56

10. Демків О.Б. Розвиток та основні напрямки мережевого аналізу. Методологія, теорія та практика соціологічного аналізу сучасного суспільства: зб. наук. праць. Харків. 2003. С. 161-166.

E-mail: 9264374@gmail.com

УДК 338.24

Хитрова О.А.
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри менеджменту і туризму,
Чернівецький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету

ОСОБЛИВОСТІ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИМИ СИСТЕМАМИ НА НАЦІОНАЛЬНОМУ ТА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНЯХ

У статті розглянуто теоретичні аспекти антикризового управління соціально-економічними системами в контексті національного та регіонального рівня. Наведено підходи до його змісту та запропоновано алгоритм управління змінами в соціально-економічних системах. Опрацьовано «метод динамічного нормативу». Введено набір з п'яти показників для оцінки траєкторії розвитку національної та регіональної економіки з позиції дотримання стратегії антикризового управління за умов впливу глобалізаційних та інтеграційних процесів.

Ключові слова: *криза, ранжування, антикризове управління, стратегія, ранг, соціально-економічні системи.*

ОСОБЕННОСТИ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ НА НАЦИОНАЛЬНОМ И РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЯХ

Хитрова О.А.

В статье рассмотрены теоретические аспекты антикризисного управления социально-экономическими системами в контексте национального и регионального уровня. Приведены подходы к его содержанию и предложен алгоритм управления изменениями в социально-экономических системах. Исследовано «метод динамического норматива». Введено набор из пяти показателей для оценки траектории развития национальной и региональной экономики с позиции соблюдения стратегии антикризисного управления в условиях воздействия глобализационых и интеграционных процессов.

Ключевые слова: *кризис, ранжирование, антикризисное управление, стратегия, ранг, социально-экономические системы.*

PECULIARITIES OF ANTI-CRISIS MANAGEMENT BY SOCIAL-ECONOMIC SYSTEMS AT NATIONAL AND REGIONAL LEVELS

Khytrova O.

This article reveals the theoretical aspects of crisis management of socio-economic systems in the context of national and regional levels. Also, there are some approaches to its content and the change management algorithm in socio-economic system which is based on monitoring the disposition of socio-economic system. If the rank of a system descends, opportunities of resource receipts to the system and opportunities of its counteraction will be limited. In this case, there is a necessity in substantiation and implementation of changes in the system for correction its rank position. Also, in this article is studied the «dynamic method norm» and took in a set of five indicators for determination the trajectory of development of the national and regional economics, , taking into consideration that it's necessary to observe the strategy of crisis management in the conditions of globalization and integration processes.

Keywords: *crisis, ranking, crisis management, strategy, rank, socio-economic systems.*

Постановка проблеми. В умовах плинного ринкового середовища значна увага приділяється впровадженню антикризового управління соціально-економічними системами на національному та регіональному рівні, як необхідної умови забезпечення фінансової стабільності та конкурентоспроможності. Зовнішні та внутрішні фактори мають постійний вплив, в тому числі негативний, на функціонування соціально-економічних систем, а своєчасне застосування антикризових заходів, дозволить знизити ризик-менеджменту, діагностика кризових явищ нівелює негативні наслідки виникнення фінансової кризи та дозволяє державі та регіону розвиватися або виживати у швидкозмінному середовищі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В цілому, у зарубіжних і вітчизняних наукових працях А. Богданова, Д. Белла, А. Гальчинського, В. Новицького, М. Пірена Г.Спенсера, Ф. Уебстера А. Філіпенка, С. Ханта, А. Чернявського значна увага приділена розгляду антикризового управління та тенденцій розвитку соціально-економічних систем в умовах глобалізації. Однак, попри значний інтерес науковців розгляд даної проблеми у розрізі активізації та використанням механізму антикризового управління соціально-економічними системами на державному та регіональному рівні залишається недостатньо дослідженим.

Мета статті. Метою статті є обґрунтування теоретичних основ антикризового управління та розробка рекомендації щодо мінімізації кризових ситуаціях в соціально-економічних системах на національному та регіональному рівні в умовах глобалізації та інтеграції.

Виклад основного матеріалу. Тривалий час в економічній науці були поширені погляди щодо концепції саморегульованості національної економіки, вважалося, що національна економічна система не потребує постійного й систематичного управління спрямованого на упередження розвитку кризових явищ і подолання наслідків тих негативних явищ або процесів, які вже відбулися. Проте вже починаючи з другої половини XX ст. термін «антикризове управління» починає частіше вживатися для позначення особливого виду управлінської діяльності.

Однак дотепер концепцію «антикризового управління» не можна вважати сформованою. Дискусійним насамперед залишається змістове наповнення цієї категорії. Якщо проаналізувати погляди окремих учених на сутність антикризового управління, то можна виокремити три різні підходи. Перший підхід базується на необхідності в будь-якому управлінні враховувати ненульову ймовірність розвитку кризових явищ і ситуацій [1, с. 28; 2, с. 20]. Його прихильники, здебільшого учені з розвинених країн, вважають, що будь-яке управління соціально-економічною системою повинно бути певною мірою антикризовим у сенсі готовності до упередження негативних процесів і тенденцій, спроможних спричинити кризові ситуації. Однак не враховують того що в умовах інтеграційних та глобалізаційних процесів потрібна не готовність до протидії негативним тенденціям, а постійна робота, спрямована на недопущення їх розвитку.

Другий підхід передбачає епізодичність (тимчасовість) антикризового управління, його застосування лише у разі виникнення в керованій соціально-економічній системі, здебільшого системі мікрорівня, кризових явищ [3, с. 233-234]. У сучасному динамічному світі, зі складною архітектурою зв'язків, впливів, взаємодій на різних рівнях існування такого управління, яке б повністю виключало розвиток кризових явищ, видається малоймовірним. Отже, зміст антикризового управління полягає не тільки в тому, щоб упередити розвиток кризових явищ, а й подолати їх наслідки, якщо вони вже настали, а також вивести систему з кризового стану, якщо вона до нього потрапила. Обмеженість подолання наслідків кризи, безперечно, є недоліком цього підходу, однак його можна використовувати як доповню вальний до першого.

Третій підхід до змісту антикризового управління умовно можна назвати «комбінованим», оскільки він тією чи іншою мірою поєднує два описані підходи. Фахівці які його представляють, лише дещо розширюють часові межі його дії, розділяючи антикризове управління на попереджувальне (превентивне, проактивне) і кризове (стабілізаційне, реактивне). Перше ефективне тоді, коли негативні тенденції лише зароджуються (у літературі така ситуація називається «поява слабких сигналів кризи») [4, с. 25-33]. Однак – за умов глобалізації та високої динамічності взаємодії між соціально-економічними системами антикризовий тиск зумовлює «слабкі» або «надслабкі» сигнали кризи постійними, а тому попереджувальна складова має діяти постійно.

Внаслідок зростання інтенсивності обміну всередині соціально-економічних систем, а також обміну між ними та зовнішнім середовищем кризові явища часто накладаються одне на одне, а тому в сукупності діють безперервно. Це зумовлює зміну характеру управління соціально-економічними системами. За сучасних умов «звичайний режим» функціонування соціально-економічної системи будь-якого рівня передбачає існування потенційних загроз на різних часових горизонтах і зародження різноманітних процесів і явищ, які можуть з часом перерости у кризові.

За умов інтеграції та глобалізації швидкість змін і появи загроз зросла настільки, що суб'єкти управління не встигатимуть долати їх наслідки, якщо не будуватимуть управлінський процес так, щоб передбачити можливості виникнення негативних явищ у майбутньому і нейтралізовувати або мінімізовувати їх ще на етапі зародження. В ідеалі управлінський процес має бути побудований так, щоб постійно упереджувати й унеможливлювати зародження негативних для розвитку об'єкта управління явищ і процесів, але якщо кризові явища все ж настають, – максимально швидко позбутися їх наслідків. Отже, комбінований підхід до антикризового управління є найбільш ефективним. У цьому разі мова йдеться про формування нової управлінської парадигми інтегральної протидії кризовим явищам і нейтралізації передумов їх виникнення.

Передумови для створення нової концепції антикризового управління сформувалися в межах теорії конкуренції на основі переваг ресурсів, засновником якої вважають С. Ханта [5, с. 255-256] (R-A теорія, resource-advantage theory). С. Хант вважав, що високих фінансових результатів не можна досягти без переваг у перерозподілі ресурсів, які отримує компанія, функціонуючи на ринку. Цей підхід можна застосовувати для обґрунтування необхідності антикризового управління як постійної та інтегральної протидії кризовим явищам і чинникам, що їх породжують.

Використовуючи R-A теорію, будь-яку ринкову систему можна представити як множину ранжованих позицій α, β, $\gamma \ldots \omega$, кожна з яких характеризується своїм набором доступу до ресурсів, споживачів, посередників, фінансових, інформаційних та інших інститутів. У сукупності такий набір доступів і визначає частку загального обсягу ресурсів (у тому числі фінансових доходів), яку може отримати той чи інший суб'єкт економічних відносин, діючи на певному ринку. Введення ранжованих позицій як дискретного набору є певним спрощенням, що дає змогу визначати конкурентні позиції методом порівняння з іншими конкурентами чи еталоном.

Оскільки в умовах інтеграції та глобалізації соціально-економічні системи постійно зазнають кризового тиску для забезпечення протидії необхідна певна модель їх розвитку яка має бути гнучкою, враховувати зміни в глобальній диспозиції країн світу щодо перерозподілу сировинних, товарних, фінансових (особливо інвестиційних), трудових та інших ресурсів. В цьому контексті предмета дослідження важливою для антикризового управління ознакою суб'єктів конкурентних відносин є масштаби соціально-економічних систем, які конкурують.

Найпоширенішим за критерієм масштабу є їх поділ на мікрорівень (рівень підприємств і прирівняних до них суб'єктів господарювання) і макрорівень (рівень соціально-економічних систем національного рівня) [6, с. 25-26]. Дещо менш поширеним є виокремлення мезорівня конкуренції, на якому конкуренти соціально-економічними системами є регіони [7, с. 77-78]. Своєю чергою, регіони конкуренти можуть належати до однієї або до різних національних соціально-економічних систем: у першому випадку йдеться про внутрішньодержавну міжрегіональну, у другому – про міжнародну міжрегіональну конкуренцію.

Отже, виходячи з вище проаналізованих концепцій слід зазначити, що антикризове управління соціально-економічними системами, зокрема національного та регіонального рівнів в умовах глобального середовища, повинно бути спрямоване на виконання таких завдань: забезпечення такої гнучкості самої системи, яка дасть змогу здобувати високі позиції в системі перерозподілу доходів глобального ринку, що постійно змінюється; проведення популяризації національних (регіональних) інститутів, що у свою чергу забезпечить їх високу привабливість у порівнянні з іншими соціально-економічними системами інших країн та регіонів.

Ці завдання антикризового управління регіонального та національного рівнів взаємопов'язані. Якщо соціально-економічна система посідає високі позиції в системі перерозподілу доходів глобального ринку, то її інститути є ефективними, а отже, привабливими порівняно з іншими країнами. Це забезпечує збільшення мобільних факторів виробництва за рахунок припливу з інших країн (насамперед, інвестицій і знань). Зростання концентрації мобільних факторів виробництва в разі їх ефективного поєднання надає можливість країні зміцнити позиції в системі перерозподілу доходів глобального ринку шляхом збільшення частки продукції, що реалізується на глобальному ринку. Завдяки цьому система забезпечується ресурсами необхідними для подолання наслідків кризових явищ і на певний час передумови їх виникнення нівелюються.

У майбутньому зі зміною системи перерозподілу глобального ринку, щоб забезпечити високу рангову позицію, знову необхідними стають зміни у самій системі, якщо тенденція змін негативна, тоді необхідно дослідити чинники, які негативно впливають на розвиток системи і зміни в ній, або ж на її взаємодію з іншими системами, а також доцільно ввести алгоритм управління змінами в соціально-економічній системі, який передбачає два критерії, за якими визначається така необхідність: зниження рангової позиції системи в системі перерозподілу ресурсів і погіршення соціально-економічної динаміки (рис. 1).

Описаний алгоритм базується на моніторингу диспозиції соціально-економічної системи. Якщо ранг системи знижується, це означає, що можливості надходження ресурсів до системи, а, отже, і можливості її протидії негативним явищам, обмежуються. У такому разі постає необхідність обґрунтування та здійснення змін у системі з тим, щоб поліпшити її рангову позицію. Навіть якщо рангова позиція не погіршилася, треба досліджувати динаміку самої системи в порівнянні з минулими періодами.

Усе це зумовлює важливість питання оцінювання ефективності антикризових дій держави. Спроби оцінити ефективність антикризових заходів робили як міжнародні організації [8], так і окремі дослідні установи [9]. Однак показники, які вони для цього використовували, зокрема: індекс економічного стресу (Economic Stress Index – ESI); індекс фінансового стресу (Financial Stress Index – FSI); спред LIBOR-OIS; динаміка ВВП, рівень безробіття та ін., не відображають повною мірою відповідність розвитку керованої системи – у цьому разі національної економіки – антикризовій траєкторії, яка передбачає успішну протидію кризовому тиску в поточному періоді й у майбутньому. Для оцінки такої відповідності найбільш придатним є методичний підхід, який дістав назву «метод дина-

Рис. 1. Послідовність управління змінами в соціально-економічних системах

Джерело: розроблено автором

мічного нормативу» (розроблений І. Сироєжиним) [10, с. 177-178].

Суть цього методу полягає в тому, що будь-яка соціально-економічна система має траєкторію розвитку, найбільш бажану (ідеальну або нормативну) з позиції суб'єкта управління. Реальна траєкторія еволюції системи може бути більш-менш подібною до ідеальної. Відповідно, ефективність управління обраних стратегій розвитку оцінюється за ступенем подібності: що ближче розвиток системи до ідеальної траєкторії, то вища ефективність реалізованої стратегії антикризового управління, і навпаки.

Щоб оцінити траєкторію розвитку національної та регіональної економіки з позиції дотримання стратегії антикризового управління за умов глобалізації, доцільно застосувати набір з п'яти показників, а саме:

- експорт продукції (індикатор конкурентної позиції країни та регіону на глобальному ринку), дол. США;
- ВВП (індикатор загальної продуктивності соціально-економічної системи), млн дол. США;
- капітальні інвестиції (індикатор матеріально-ресурсної виробничої бази, млн грн.);
- обсяг ПІІ (індикатор розширення фінансової бази виробництва), млн. дол. США;
- частка зайнятих у економіці (від кількості населення віком понад 15 років) (індикатор людського капіталу соціально-виробничої системи), %.

Ієрархічно впорядкована динаміка зазначених показників наведена в табл. 1.

Таблиця 1. Ієрархічно впорядкована динаміка показників оцінки траєкторії розвитку країни та регіону з позиції відповідності антикризовій стратегії управління в умовах глобалізації*

№ рівня ієрархії показника	Показник	Співвідношення	Інтерпретація співвідношень динаміки показників
1	Експорт продукції X_1	$D(X_1) > D(X_2)$	Зростає частка країни в перерозподілі ресурсів глобального ринку
2	ВВП X_2	$D(X_2) > D(X_3)$	Підвищується продуктивність використання виробничих потужностей, людського капіталу та залучених ресурсів
3	Капітальні інвестиції X_3	$D(X_3) > D(X_4)$	Більшає фондоозброєність праці, залучені фінансові ресурси спрямовуються на розширення матеріально-виробничої бази країни
4	Обсяг ПІІ X_4	$D(X_4) > 1$	Країна залучає з глобального ринку більшу кількість фінансових ресурсів
5	Частка зайнятих у економіці (від кількості населення віком понад 15 років) X_5	$D(X_5) > 1$	Зростання зайнятості, збільшення людського капіталу

* $D(X_i)$ – темпи зростання показників X_i, % до минулого періоду

Джерело: розроблено автором

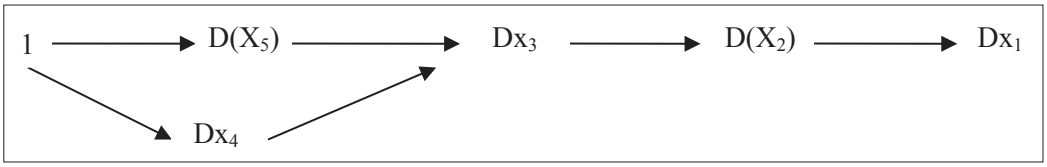

Рис. 2. Граф для оцінки відповідності розвитку соціально-економічної системи національного рівня антикризовій стратегії в умовах глобалізації*:

$D(X_i) \leftarrow D(X_k)$ *позначено нерівність* $D(X_i) > D(X_k)$

Джерело: розроблено автором

Кількісне значення відповідності розвитку соціально-економічної системи антикризовій стратегії управління розраховується як нормований ступінь подібності між матрицями S [130, с. 23]:

$$S = \left(1 - \frac{\sum_{i=1}^{m}\sum_{i=1}^{m}\left|F_{ij} - N_{ij}\right|}{2 \cdot R}\right) \cdot 100\% \qquad (1.1)$$

де F_{ij}, N_{ij} – елементи відповідно фактичної та еталонної матриць;

m – загальна кількість показників, обраних для оцінки;

R – кількість елементів еталонної матриці, значення яких відмінне від нуля.

На рис. 2 подано граф, який відповідає ієрархії показників табл. 1.

Якщо S =100 %, то розвиток соціально-економічної системи (національної економіки або системи іншого рангу) відповідає антикризовій стратегії управління. У протилежному випадку (S =0 %) динаміка системи повністю не відповідає антикризовій стратегії.

Висновки. Таким чином, в умовах змінного глобалізаційного середовища протидія кризовим явищам має бути спрямована на уникнення та подолання негативних явищ або криз. Виникнення негативних тенденцій чи явищ є об'єктивним наслідком конкуренції, а тому цілком уникнути їх неможливо. Натомість суб'єкти керування соціально-економічними системами мають усвідомити, що для підтримки функціонування та забезпечення розвитку об'єктів управління потрібне конструктивне антикризове управління, яке включатиме в себе розробку алгоритму який дозолить коригувати зміни в соціально-економічних системах, а також забезпечити оптимальну траєкторію їх розвитку як на державному так і на регіональному рівні.

1. *Cameron R. Economic History, Pure and Applied. Jornal of Economic History. 1976. Vol. 36, № 1. P. 32.*
2. *D'Aveni R. A. Hypercompetition: Managing the Dynamics of Strategic Maneuvering. N.Y. : The Free Press, 1994. 294 p.*
3. *Жаворонков В.О., Жаворонкова Г.В., Жмуденко В.О. Стратегічне управління регіоном: економічна безпека, планування та розвиток: монографія. Умань : Сочінський, 2010. 271 с.*
4. *Куценко В.І., Гаращук О.В. Соціалізація економіки – шлях до сталого розвитку та високої якості життя. Економіка і управління. 2011. № 2. С. 25–33.*
5. *Hunt S.D. A General Theory of Competition : Resources, Competences, Productivity, Economic Growth. Thousand Oaks; London; New Delhi : Sage Publications, 2000. 303 p.*
6. *Романенко В. Конкурентоспроможність національної економіки: системний підхід. Вісник КНТЕУ. 2012. № 2. С. 21-28.*
7. *Фролова Е.Д. Конкурентоспособность региона в глобальной экономике: геоэкономический поход. Современная конкуренция. 2009. № 4. С. 75-84.*
8. *Global Financial Stability Report. 2015. URL: https://www.imf.org/external/pubs/ft/gfsr/2015/02/*
9. *Антикризова політика в світі та Україні: порівняльна оцінка заходів та економічних ефектів : аналітична доповідь [Електронний ресурс] // Інститут економічних досліджень та політичних консультацій. 2009. URL: http://www.ier.com.ua/files/Projects/Projects_2009.pdf*
10. *Сыроежин И.М. Совершенствование системы показателей эффективности и качества. М. : Экономика, 1980. 190 с.*

E-mail: olga_hitrova@ukr.net

ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ

УДК 338.22

Дем'яненко Т.І.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та організації
діяльності суб'єктів господарювання,
Українська інженерно-педагогічна академія

ФУНКЦІЇ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті розглянуті функції інноваційно-інвестиційного розвитку промисловості, які можуть стати реальною основою відтворювального процесу усіх рівнів управління, починаючи з окремого підприємства і завершуючи народним господарством в цілому. Проте, необхідно відмітити, що особливу актуальність набуває проблема формування ефективної системи управління інноваційно-інвестиційним розвитком промислових підприємств. Функція забезпечення в результаті системно орієнтованого на екологічні імперативи інноваційно-інвестиційного розвитку кардинального перетворення усієї системи громадського відтворення відповідно до об'єктивних вимог законів екології людини, природи, суспільства. Суспільство і держава в міру усвідомлення екологічних основ глобальної трансформації визначають цілі і завдання зі здійснення в стратегічній перспективі кардинального перетворення усієї системи громадського відтворення відповідно до законів екології людини, природи, суспільства.

Ключові слова: *функції, інновації, інвестиції, розвиток, промислові підприємства.*

ФУНКЦИИ ИННОВАЦИОНО-ИНВЕСТИЦИОНОГО РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯЙ

Демьяненко Т.И.

В статье рассмотрены функции инновационно-инвестиционного развития промышленности, которые могут стать реальной основой воспроизводственного процесса всех уровней управления, начиная с отдельного предприятия и кончая народным хозяйством в целом. Однако, необходимо отметить, что особую актуальность приобретает проблема формирования эффективной системы управления инновационно-инвестиционным развитием промышленных предприятий. Функция обеспечения в результате системно ориентированного на экологические императивы инновационно-инвестиционного развития кардинального преобразования всей системы общественного воспроизводства в соответствии с объективными требованиями законов экологии человека, природы, общества. Общество и государство по мере осознания экологических основ глобальной трансформации определяют цели и задачи по осуществлению в стратегической перспективе кардинального преобразования всей системы общественного воспроизводства в соответствии с законами экологии человека, природы, общества.

Ключевые слова: *функции, инновации, инвестиции, развитие, промышленные предприятия.*

FUNCTIONS OF INNOVATION AND INVESTMENT DEVELOPMENT OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

Demyanenko T.

The article describes the features of innovation and investment direction of industrial development, which may be the real basis of the reproductive process at all levels of management, from individual enterprises to the national economy as a whole. However, it should be noted that of particular relevance is the problem of formation of effective management system of innovative-investment development of the industrial enterprises. The function of sustainability the result of a systematic oriented environmental imperatives of innovation and investment development to radically transform the entire system of social reproduction in accordance with objective laws, human ecology, nature and society. The state and society as I become aware of the environmental pillar of the global transformation define goals and objectives for implementation in the long term the fundamental transformation of the entire system of social reproduction in accordance with the laws of human ecology, nature and society.

Keywords: *function, innovation, investment, development, industrial enterprise.*

Постановка проблеми. В основу вирішення цієї проблеми має бути покладений перехід на наукомісткі виробництва через механізм мотивації розвитку науково-технічного прогресу, який нині, як правило, закінчується заміною застарілого устаткування новим. Стан вітчизняної економіки вимагає не тільки оновлення, а структурних змін усієї системи господарського пристрою, і, передусім, створення умов для розвитку про-

мислового виробництва на інноваційній основі, що особливо важливо в умовах жорсткої конкурентної боротьби за технологічні переваги економіки в майбутньому. Реалізація цього напряму, безумовно пов'язана із залученням інвестиційних ресурсів, і, безумовно, визначається мірою використання інноваційних прорівних технологій в управлінні промисловим потенціалом, що і обумовлює актуальність теми.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам функцій та здійсненням інвестиційно-інноваційної розвитку присвячені наукові праці таких вітчизняних вчених: Е. Уткін, С. Шевченко, Н. Альтер, Д. Арчибуджі, Д. Артур, С. Бейкер, Р. Бургелман, Т. Бернс, Р. Дафт, Ф. Даманкур, П. Дракер, Б. Лундвалл, С. Маєрс, А. Над, Р. Нельсон, Е. Робертс, Д. Тіс, М. Тушман, Б. Твісс, С. Уінтер, С. Харрисон та ін.

Постановка завдання. Метою дослідження є прогнозування рівня інноваційно-інвестиційного розвитку промислових підприємств та запропоновано концептуальну схему управління ризиками на промислових підприємствах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Нині проблемам управління в інноваційно-інвестиційній сфері приділяється пильна увага, проте, як показують дослідження багатьох авторів, ефективність отриманих результатів поки що залишається низькою, оскільки в основному усі дослідження зачіпають планово-ринковий тип структурної модернізації промислового сектора економіки і інтенсифікації інноваційно-інвестиційного шляху розвитку.

Узагальнюючи дослідження, представлені дозволило автору сформулювати наступне визначення сутності поняття «інноваційно-інвестиційний розвиток підприємств», під яким, на відміну від існуючих, автор розуміє процес отримання технічного, соціально-економічного, організаційного та правового ефекту в усіх сферах діяльності підприємства з урахуванням можливості ризику при реалізації результатів наукової праці, що дозволило обґрунтувати доцільність формування адаптивного управління інноваційно-інвестиційним розвитком, визначити основні його закономірності, тенденції та складові у контексті забезпечення ефективного розвитку підприємства.

У руслі такого підходу до стратегічного управління було складено схему взаємодії внутрішніх і зовнішніх факторів інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств, яка представлена на рис. 1 [4].

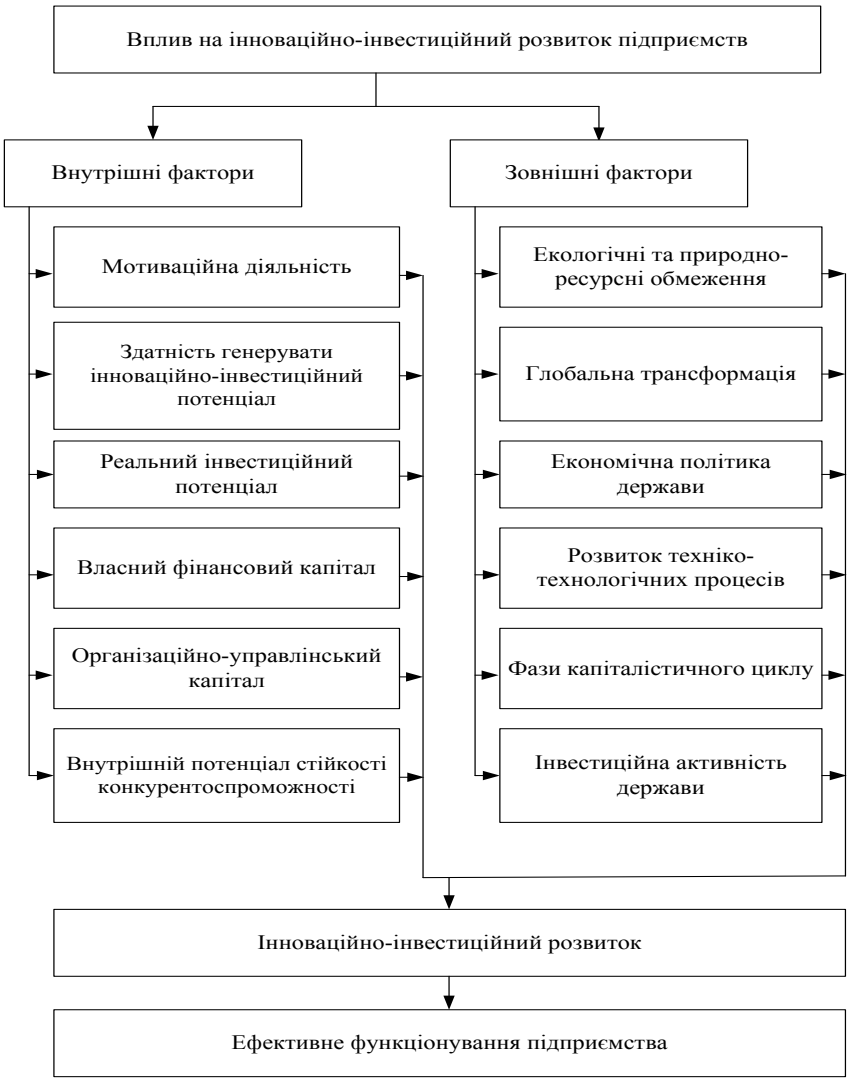

Рис. 1. Схема взаємодії внутрішніх і зовнішніх факторів інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств

Оскільки ефект розподілу прибутку визначається через мотиваційний механізм оплати праці, то виробничо-господарська діяльність з цієї точки зору повинна будуватися за категоріями оплати і рівнях управління фондом споживаних грошових ресурсів працівниками промислового підприємства.

Стійкий і ефективний розвиток підприємства припускає виконання базових умов функціональності виходячи з того, що власник, керівник і робітник бачать свою головну мету відносно підприємства як його ефективного стійкого розвитку на базі науково-технічного прогресу. Якщо сформульовані вище вимоги не виконуються, то стратегічне управління інноваційно-інвестиційним процесом ніяк не може бути забезпечено на належному рівні. Отже, управління інноваційно-інвестиційним розвитком підприємства є проведення політики в кредитово-інвестиційній сфері з урахуванням інноваційного характеру розвитку глобальних економічних процесів і структурних змін.

Динамічне ринкове середовище чинить багатосторонню дію на необхідність пошуку можливостей створення і підтримки конкурентних переваг вітчизняних підприємств. Реалізація цих можливостей сприяє успішному протистоянню їх в конкурентній боротьбі, що постійно посилюється. Світова практика показує, що переможцем в цій боротьбі опиняється те підприємство, яке орієнтує свою діяльність на інноваційний розвиток і головною метою стратегічного плану ставить випуск нової або модернізованої продукції, що має попит, а також методи її виготовлення [3].

Інноваційний розвиток підприємства закладається на стадії науково-технічної підготовки виробництва. Це робить науково-технічну підготовку виробництва визначальною стадією при формуванні конкурентних переваг підприємств. Саме на цій стадії закладаються найважливіші показники конкурентоспроможності: якість, ціна та терміни введення нової продукції на ринок. Головним завданням науково-технічної підготовки виробництва є прискорення процесів створення і впровадження у виробництво нової техніки, підвищення ефективності підготовки виробництва і освоєння нових видів продукції. Проте, усе це можливо тільки за рахунок управління підприємством. Тільки на основі управління можливо забезпечити облік вимог ринку, дій конкурентів та постачальників. Економічна стійкість і конкурентоспроможність є стратегічною метою управління підприємством.

Еволюція підприємств пов'язана із змінами зовнішнього середовища, вона не є привнесеною до економіки ззовні. Самі зміни зовнішнього середовища ініціюються внутрішніми причинами динаміки економіки. Це означає, що економіка як система містить внутрішнє джерело розвитку. Зовнішнє середовище підприємств багато в чому являється внутрішньої складової економіки. Спрямованість і інтенсивність зміни елементів, що не входять в економічну сферу є функцією запитів практичної господарської дійсності. Зміни відбуваються, коли з'являються необхідні економічні умови для їх застосування. Тому адаптація підприємств є закономірним процесом еволюції економіки.

Автором було детально розглянуто функції інноваційно-інвестиційного розвитку підприємства, які наведено на рис. 2 [1].

Функція інноваційності – генерування, впровадження і поширення суспільно-корисних інновацій в системі громадського відтворення, в його сферах, сегментах, галузях і на усіх рівнях, з відсіюванням даремних і шкідливих для суспільства інновацій, у тому числі що імітують прогресивний розвиток.

Потрібно відмітити, що і на попередніх етапах людської історії прогресивна новизна вносилася в систему громадського відтворення на усіх його рівнях в результаті інновацій і інвестицій.

Функція розвитку – забезпечення розвитку системи громадського відтворення в цілому і в розрізі складових частин шляхом здійснення інновацій і інвестицій як єдиного інтегрованого процесу в сфери матеріального і інтелектуального виробництва, а також в людський капітал.

Розвиток громадського відтворення в цілому і в складових частинах на усіх рівнях і в попередні стадії розвитку людства відбувалося в результаті інновацій і інвестицій. При цьому в загальній масі останніх тільки їх явно менша частина реалізовувала інновації, а пригнічуюча частина інвестицій базувалася на техніці і технологіях, що не оновлювалися протягом тривалого часу [5].

В епоху глобальної трансформації саме інтегрований в єдине ціле інноваційно-інвестиційний розвиток, що став перманентно-інтенсивним і що набув нині широкого поширення в усіх галузях економіки, об'єктивно виступає визначальною силою розвитку.

Функція оновлення – забезпечення шляхом інвестицій, що базуються на прогресивних інноваціях з оновлення морально і фізично зношених основних

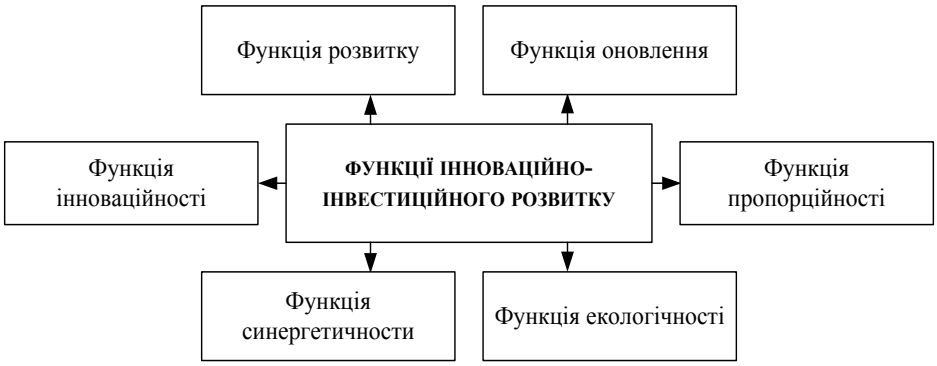

Рис. 2. Функції інноваційно-інвестиційного розвитку

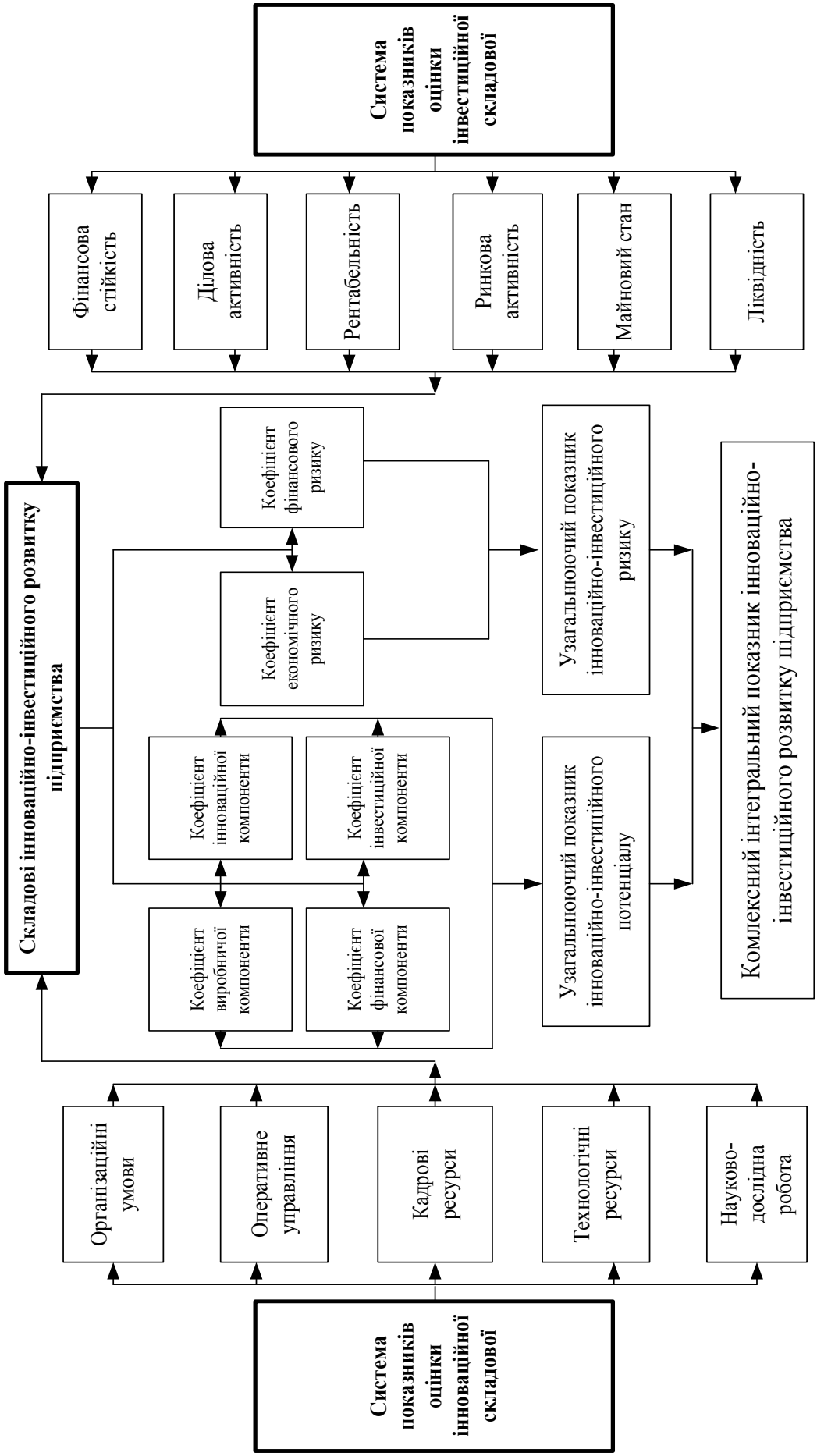

Рис. 3. Система оцінки інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств

виробничих фондів, а також в перепідготовку і підвищення кваліфікації кадрів.

Функцію оновлення не слід ототожнювати з функцією інноваційності. Відмінність цих функцій виражається в тому, що функція інноваційності пов'язана з розвитком системи громадського відтворення на основі створення виробничих потужностей і підготовки кваліфікованих кадрів кожен раз знову, а функція оновлення здійснюється через інноваційне оновлення вже створених раніше, але зношених фізично і морально виробничих потужностей, а також оновлення кваліфікації кадрів, що раніше вже здобули загальну і професійну освіту.

Функція пропорційності - забезпечення в ході безперервного інноваційно-інвестиційного розвитку підтримки динамічної пропорційності громадського відтворювального процесу в розрізі його сфер, галузей, регіонів, вироблюваної продукції і інтегрованого економічного потенціалу.

За роки радикальних ринкових реформ інтегрована пропорційність народного господарства країни була деформована кардинальним чином. Адже замість пріоритету науки, освіти, галузей, що генерують науково-технічний прогрес, на перший план висунулися паливно-енергетичні і сировинні галузі. Інноваційно-інвестиційний розвиток є рушійною силою, що здійснює динамічну зміну загальних, приватних і одиничних пропорціях системи громадського відтворення на усіх його рівнях. Найбільш сприятливі умови для формування таких систем за критеріями оптимальності і ефективності створює інтегрована соціально-економічна система суспільства.

Функція синергетичності – забезпечення в результаті ефективного протікання інноваційно-інвестиційного розвитку створення матеріально-технічної і організаційно-управлінської основи для максимізації синергетичного ефекту в системі громадського відтворювального процесу на його рівнях.

Інноваційно-інвестиційний розвиток повинен прагнути до досягнення в процесі свого здійснення можливо більшого синергетичного ефекту. Проте це не функція, а істотна значуща властивість. Функція інноваційно-інвестиційного розвитку полягає в створенні матеріально-технічних і організаційно-управлінських умов, необхідних для можливо більшої максимізації синергетичного ефекту, коли саме їх створення є безпосереднім результатом відповідних інновацій, що матеріалізуються за допомогою інвестицій [2].

Визначено, що перелічені функції представляють теоретичний аспект у вигляді єдиного взаємозв'язаного комплексу при моделюванні ролі інноваційно-інвестиційного розвитку відтворення в умовах глобальної трансформації (рис. 3).

Для забезпечення ефективності інноваційно-інвестиційної діяльності підприємства необхідно, перш за все, створити узгоджену на всіх рівнях і тимчасових етапах методику формування інноваційно-інвестиційних пріоритетів підприємства, що являє собою конкретні правила прийняття рішень, що конструктивно реалізовуються на основі певної аналітичної і початкової інформації. Для того, щоб бути конкурентоздатним підприємством на ринку, необхідно впроваджувати систему інноваційно-інвестиційних заходів та проводити оцінку їх ефективності.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, основною метою функції інвестиційних ресурсів підприємства є задоволення потреб у придбанні необхідних інвестиційних активів та оптимізація їх структури з позицій забезпечення ефективних результатів інвестиційної діяльності. Проблема формування джерел інвестиційної діяльності в Україні посилюється дефіцитом інвестиційних ресурсів для структурної перебудови економіки, що пояснюється високим рівнем інвестиційних ризиків та нестабільністю економічної ситуації в країні.

Для забезпечення ефективності інноваційно-інвестиційної діяльності підприємства необхідно, перш за все, створити узгоджену на всіх рівнях і тимчасових етапах методику формування інноваційно-інвестиційних пріоритетів підприємства, що являє собою конкретні правила прийняття рішень, що конструктивно реалізовуються на основі певної аналітичної і початкової інформації. Для того, щоб бути конкурентоздатним підприємством на ринку, необхідно впроваджувати систему інноваційно-інвестиційних заходів та проводити оцінку їх ефективності.

Ефективний інноваційний розвиток підприємства можливий тільки на основі управління. У статті уточнена роль і місце науково-технічної підготовки виробництва, як найважливішої складової в забезпеченні конкурентоспроможності промислового підприємства. Встановлено, що основою функцією управління інноваційним розвитком підприємства є планомірне виявлення і використання внутрішніх резервів науково-технічної підготовки виробництва.

1. Ареф'єва О.В., Зарубаний С.В. Особливості інноваційної діяльності у сфері послуг. Актуальні проблеми економіки. 2008. №6 (84). С. 121-127.

2. Геєць В. Інновативо-інноваційний шлях розвитку – модернізаційний проект розвитку української економіки і суспільства початку XXI століття. Банківська справа, 2003. № 4. С. 3-32.

3. Ковалев В. В. Методы оценки инвестиционных проектов. М.: Финансы и статистика, 1998. 144 с.

4. Мних О.Б., Сапотніцька Н.М., Гречин Б.Д. Необхідність впровадження інноваційних рішень в системі міжнародного маркетингу і менеджменту. Матеріали VIII Всеукраїнської науково-практичної конференції «Міжнародне науково-технічне співробітництво:принципи, механізми, ефективність». Київ. НТУУ «КПІ», 2012. С. 34-35.

5. Хрущ Н. А. Стратегії компанії: механізм формування й адаптації в сучасному інвестиційному середовищі. Фінанси України. 2008. №8. С. 45-48.

E-mail: tud85@ukr.net

УДК 658.18:637.5

Драган О.І.
доктор економічних наук,
професор кафедри управління персоналом та економіки праці,
Національний університет харчових технологій

ЗАПРОВАДЖЕННЯ ТЕХНОЛОГІЇ АУТСОРСИНГУ ДЛЯ УДОСКОНАЛЕННЯ БІЗНЕС ПРОЦЕСІВ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглянуто специфічні особливості функціонування підприємств м'ясопереробної галузі. Досліджуються проблеми забезпечення комплексного перероблення сировини, коли у сучасних умовах більшість підприємств м'ясопереробної галузі не переробляють вторинну сировину, не займаються збиранням ендокрино-ферментної сировини, харчової крові для виробництва лікувальних препаратів. Пропонується запровадження на м'ясокомбінатах технології аутсорсингу для удосконалення бізнес процесів – виробництва продукції з вторинної сировини (технічна продукція), і медичної продукції тваринницького походження, що надасть можливість для оновлення і подальшого розвитку цих виробництв. Співпраця м'ясокомбінатів і фірм аутсорсерів зможе надати потенційні переваги, що стануть довгостроковими та дозволять отримати економічні вигоди усім зацікавленим сторонам.

Ключові слова: *аутсорсинг, бізнес процес, виробництво, продукція, підприємство, м'ясопереробна галузь.*

ВВЕДЕНИЕ ТЕХНОЛОГИИ АУТСОРСИНГА ДЛЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ БИЗНЕС ПРОЦЕССОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Драган Е.И.

В статье рассмотрены специфические особенности функционирования предприятий мясоперерабатывающей отрасли. Исследуются проблемы обеспечения комплексной переработки сырья, когда в современных условиях большинство предприятий мясоперерабатывающей отрасли не перерабатывают вторичное сырье, не занимаются сбором эндокринно-ферментного сырья, пищевой крови для производства лекарственных препаратов. Предлагается введение на мясокомбинатах технологии аутсорсинга для усовершенствования бизнес процессов производства продукции из вторичного сырья (техническая продукция) и медицинской продукции животноводческого происхождения, что даст возможность для обновления и дальнейшего развития этих производств. Сотрудничество мясокомбинатов и фирм аутсорсеров сможет предоставить потенциальные преимущества, которые станут долгосрочными и позволят получить экономические выгоды всем заинтересованным сторонам.

Ключевые слова: *аутсорсинг, бизнес процесс, производство, продукция, предприятие, мясоперерабатывающая отрасль.*

INTRODUCTION OF OUTSOURCING TECHNOLOGY FOR IMPROVEMENT OF BUSINESS PROCESSES OF THE ENTERPRISE

Dragan O.

The specific features of functioning of meat processing industry enterprises are considered in the article: complication of production pattern structure that is characterized heterogeneity of the technological and technical providing; independence in the workshops and interdependence of the results of workshop's performances; seasonality of productions that is the result of unbalanced supplying of raw materials; requirement in providing of complex processing of raw material in one complete cycle, such concomitant products as: blood, endocrine and enzyme raw material, bile, bones, horns, hoofs, wool, other wastes. The feature of the production of meat processing industry enterprises is that business processes is realized on every structural subdivision that produces different finished commodity (meat, can food, sausage products, precooked foods, ready-to-cook foods, medical products, technical products and others). In modern terms most enterprises of meat processing industry do not recycle, does not engage in gathering of endocrine and enzyme raw material, food blood for production of medical preparations. Recyclable materials are utilized. Therefore, it is suggested to introduce the technologies of outsourcing for improvement business processes - production of goods from recyclable materials (technical products), and medical products of animal origin that will give an opportunity for updating and further development of these productions on meatpacking plants. Meatpacking plant passes business processes that are not the basic type of its activity, but it needs special knowledge, technologies, investments, innovations and others. In order to be competitive, large companies must concentrate strategic efforts on the basic types of their activity – on the basic business processes. The collaboration of meatpacking plants and outsourcers firms will be able to render potential advantages that will become long-term and will allow eliciting some economic values to all concerned parties.

Keywords: *outsourcing, business process, production, production, enterprise, meat processing industry.*

Постановка проблеми. Підприємства м'ясопереробної галузі функціонують в умовах висококонкурентної економіки. В економічній конкуренції виграють ті підприємства, які забезпечують сприятливі умови для формування конкурентних переваг. Тому для забезпечення конкурентоспроможності підприємства потрібно розробляти і впроваджувати конкретні організаційні, економічні та техніко-технологічні заходи, що формують конкурентні переваги. Це, насамперед, упровадження науково-технічних розробок, освоєння більш продуктивних досягнень техніки і технології, розширення й оновлення номенклатури виробництва, залучення в обіг нових ресурсів, поліпшення умов життєдіяльності та якості життя працівників тощо. Одним із напрямків отримання конкурентних переваг стає впровадження технологій аутсорсингу з метою покращення бізнес процесів на підприємствах м'ясопереробної галузі. Завдяки технологіям аутсорсингу підприємство удосконалює бізнес процеси, покращує якість продукції, впроваджує міжнародні стандарти, знижує витрати на виробництво і реалізацію продукції, перекладає проблемні питання на «чужі» плечі тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання розроблення і застосування технологій аусторсингу на підприємствах досліджувалися у роботах таких вчених, як Б.О. Анікін [1], Ж.-Л. Бравар і Р. Морган [2], С.О. Календжян [3], Дж. Б. Хейвуд [4], Томас Н. Дунінг, Рік Л. Клік [5], Дж. К. Халвей, Барбара М. Мелбі [6] та ін. Не дивлячись на те, що у сучасній науковій літературі значна увага приділяється поняттю «аутсорсинг», його класифікації, сферам застосування для удосконалення та ефективності бізнес процесів, залишається недостатньо визначеним питання використання технологій аутсорсингу на вітчизняних підприємствах з урахуванням галузевих особливостей.

Мета статті. Метою статті э висвітлення сутності аутсорсингу і з'ясування підходів до удосконалення бізнес процесів при його впровадженні на підприємствах м'ясопереробної галузі.

Виклад основного матеріалу. Аналіз стану та проблем забезпечення конкурентоспроможності підприємств м'ясопереробної галузі свідчить про те, що недооцінювання впровадження сучасних технологій у бізнес процеси загрожує швидкою втратою позицій на регіональному ринку, спадом виробництва, збитковістю, а також можливістю банкрутства. Водночас, конкурентоспроможні підприємства-лідери регіонального ринку постійно приділяють увагу технологіям аутсорсингу для підтримання позитивного іміджу: аутсорсинг послуг з обслуговування комп'ютерного обладнання та інформаційних систем у різних сферах маркетингу, логістики, аудиту, кадрів, юридичних послуг тощо.

Підприємства м'ясопереробної галузі за внутрішньогалузевою класифікацією діляться на наступні типи: універсальні, що переробляють усі види сировини (м'ясокомбінати, птахокомбінати); спеціалізовані з переробки м'яса (м'ясопереробні підприємства, консервні заводи та ковбасні фабрики). Більшість підприємств м'ясопереробної галузі − комбіновані підприємства, що зумовлено специфічними властивостями сировини та дозволяє, при повному її комплексному використанні, виробляти різноманітні харчові, технічні продукти, а також ферментні та лікувальні препарати. Специфічні особливості підприємств м'ясопереробної галузі:

- складна структура виробництва, яка характеризується неоднорідністю технологічного й технічного забезпечення;
- певна автономність у роботі основних цехів і заводів та взаємозалежність результатів роботи дільниць цеху;
- певна сезонність виробництва, яка є результатом нерівномірності постачання сировини;
- при зменшенні обсягів виробництва, не відпрацьована система рівномірного завантаження сировиною м'ясожирового виробництва;
- у ковбасному та консервному виробництві широкий і нестійкий асортимент продукції, який залежить від існуючого попиту на готову продукцію, від структури наявної сировини та необхідності раціонального її використання. Застосовуючи різні технологічні операції при переробці тієї ж самої сировини, можна виробляти продукцію різну за якістю та ефективністю. Вибір асортименту продукції повинен задовольняти потреби споживача і бути вигідним для підприємства;
- широкий асортимент продукції на підприємствах м'ясопереробної галузі ускладнює встановлення науково обґрунтованих норм і фактичного обліку витрат матеріальних, сировинних та енергетичних ресурсів на одиницю виду продукції;
- застосування понад 100 норм і нормативів на виробництво продукції та нормування праці, що дає можливість ними маніпулювати;
- м'ясна сировина і м'ясні продукти мають обмежений термін реалізації. У зв'язку з цим раціональне використання сировини, своєчасна її переробка, зменшення втрат сировини і готової продукції у процесі виробництва, зберігання і доставки споживачу є основним фактором зниження собівартості продукції і підвищення ефективності виробництва;
- висока матеріаломісткість продукції: витрати на сировину і матеріали складають понад 80% собівартості продукції;
- у м'ясожировому виробництві сировину використовують до 50–60 %, решта – відходи та супутні продукти, тому велике значення має комплексне використання сировини, що є важливим резервом підвищення ефективності виробництва;
- в основному виробництві широке застосування поточних та конвеєрних ліній, апаратурних процесів, транспортних та вантажних робіт, що обумовлює використання колективних (бригадних) форм організації виробництва та оплати праці;
- структура основних виробничих засобів м'ясопереробної галузі свідчить, що понад 50% засобів складає пасивна частина, менше 40% − активна частина, у тому числі 20% припадає на машини та обладнання;
- забезпечення основного виробництва вимагає потужної інфраструктури: холодильників, складів, експедицій, а також цехів, допоміжного виробництва (котельні, компресорної, очисних споруд тощо);
- низький рівень механізації та автоматизації основного виробництва, висока частка робітників, зайнятих ручною працею (майже 60% від всієї чисельності робітників);

• велика фізична зношеність та моральне старіння основних засобів (до 70–80%).

Дані специфічні особливості функціонування м'ясопереробної галузі мають бути враховані при запровадженні технологій аутсорсингу на м'ясокомбінатах з повним циклом перероблення сировини.

Велике значення у забезпеченні комплексного перероблення сировини має, насамперед, повне використання усіх продуктів від забою худоби і перероблення м'яса. Зростає роль безвідходного перероблення сировини, таких супутніх продуктів як: кров, ендокринно-ферментна сировина, жовч, кістки, роги, копита, шерсть, інші відходи. Основним цехом, який переробляв відходи, був цех технічних фабрикатів, що виробляв білкові корми і технічний жир. На більшості м'ясокомбінатів цех технічних фабрикатів не працює із-за економічної недоцільності витрат ресурсів при використанні виробничої потужності на рівні 10-15%.

Недостатньо використовують підприємства м'ясопереробної галузі кров на харчові цілі (25,5 % всього збору) [7, с. 47]. Разом з тим, кров забійних тварин є одним із значних сировинних ресурсів для збільшення виробництва харчових, кормових, лікувальних, технічних продуктів. Харчову кров використовують на виробництво харчового альбуміну, гематогену, ковбасних виробів, кровозамінників. Ціна за 1 т харчової крові − 12000 грн. Кров, що переробляється на технічні цілі, використовується для виробництва кров'яного борошна або технічного альбуміну. Ціна за 1 т технічної крові − 3000 грн. Збільшення збору харчової крові забезпечує не тільки зниження витрат на виробництво продукції, оскільки різниця в цінах на харчову і технічну кров становить 9000 грн. за 1 т, а й дає змогу отримати додаткові харчові ресурси.

В Україні виробляється понад 50 ферментних препаратів, представлених на 60−64% препаратами тваринного походження [7, с. 56]. Тому велике значення має перероблення ендокринно-ферментної сировини, підшлункової та ниркової залоз. Вироблені лікувальні препарати з ендокринно-ферментної сировини мають найрізноманітніше застосування − це кровозамінники, препарати, які підвищують вміст гемоглобіну, а також препарати, які застосовують у мікробіологічній галузі. Сьогодні ж, практично, збирають окремі види ендокринно-ферментної сировини: підшлункову залозу, слизову оболонку, жовч. На малих підприємствах ендокринно-ферментна сировина потрапляє у технічні відходи.

Медична продукція та лікувальні препарати тваринницького походження, вироблені з продуктів від забою худоби й перероблення м'яса, мають високий попит у споживачів. В Україні є заводи з виготовлення медичної продукції, що входять до складу великих м'ясокомбінатів. На цих підприємствах працювали висококваліфіковані фахівці. М'ясокомбінати забезпечували ці заводи енергетичними ресурсами. Для створення нових лікувальних препаратів є матеріальні, трудові та енергетичні ресурси, потрібні тільки передові технології та обладнання.

Вагоме значення для збільшення кількості харчової продукції та її здешевлення має використання субпродуктів II категорії для виробництва ліверних, кров'яних ковбас, сальтисонів, паштетів тощо. Від загальних ресурсів субпродуктів II категорії на харчові цілі у 2016 році використано не більше 20%. М'ясокомбінати недостатньо виробляють харчових продуктів, які поліпшили б комплексне перероблення сировини, наприклад, використання кісток на харчові цілі, виготовлення кісткового напівфабрикату, супового набору, рагу та інших продуктів. Проблема раціонального використання вторинної сировини у м'ясопереробній галузі потребує здійснення технічних, економічних, а також організаційно-господарських заходів. Особливо потребує удосконалення система ціноутворення на вторинну сировину й на виготовлену з неї продукцію. Порівняння показників споживчих властивостей субпродуктів і м'яса з цінами на них свідчить про їх невідповідність та завищення. Удосконалення системи ціноутворення та облік витрат на виробництво продукції із вторинних ресурсів є актуальними в умовах фінансової кризи. Поліпшення якості потребує додаткових матеріальних і трудових витрат. Це означає, що ціна на вторинні ресурси має не тільки компенсувати ці витрати, а й заохочувати підприємства до підвищення їхньої якості. Тому застосування виробничого аутсорсингу на підприємствах м'ясопереробної галузі може стати новим інструментом забезпечення повного циклу комплексного перероблення сировини, знімаючи проблемні моменти з м'ясокомбінатів.

В умовах економічної нестабільності потрібно шукати шляхи для перегляду та зміни існуючих бізнес-процесів, а також суттєвих скорочень витрат у всіх сферах діяльності підприємства. Це зумовлює інтерес вітчизняних науковців з проблеми забезпечення ефективного менеджменту до методів та підходів управління, які розглядають процеси виробництва продукції у нерозривному зв'язку і націленості на кінцевий результат, що сприяє мінімізації витрат на управління виробництвом та скороченню термінів виконання робіт за рахунок технології аутсорсингу.

Під аутсорсингом (від англ. outsourcing – використання зовнішніх джерел) розуміють часткову або повну передачу робіт із забезпечення бізнес-процесів стороннім організаціям для концентрації власних зусиль на основній діяльності компанії, що виконується власним персоналом з використанням власних ресурсів [1, с. 13].

Компанія передає бізнес процеси, які не є основним видом її діяльності, але потребують спеціальних знань, технологій, інвестицій, інновацій тощо.

Для того, щоб бути конкурентоспроможними великі компанії повинні сконцентрувати стратегічні зусилля на основних видах діяльності – основних бізнес процесах. Особливістю виробництва підприємств м'ясопереробної галузі є те, що бізнес-процеси здійснюються на рівні кожного структурного підрозділу, який випускає різну готову продукцію (м'ясо, консерви, ковбасні вироби, кулінарні вироби, напівфабрикати, медичну продукцію, технічну продукцію тощо).

Для вирішення проблем виробництва продукції із вторинної сировини потрібні інвестиційні програми для новітніх технологій, особливо для перероблення ендокринної сировини на медичні цілі для виробництва лікувальних препаратів тощо. Більшість підприємств м'ясопереробної галузі не переробляє відходи, і в кращому випадку, передає їх на утилізацію, щоб не мати зайвих економічних витрат.

Особливістю запровадження аутсорсингу в Україні є кризові умови функціонування підприємств, коли потрібно «вижити». Саме тому, передача на аутсорсинг виробництва технічної продукції, виробництва медичної продукції при переробці тваринницької сировини є актуальною та економічно вигідною.

Водночас для застосування аутсорсингу на підприємствах потрібно проводити серйозну аналітично-організаційну роботу:

1) враховувати фактори зовнішнього середовища – попит на медичні та ферментні препарати;

2) проаналізувати ціни на аналогічну імпортну медичну продукцію;

3) заключити контракти на постачання сировини, основних і допоміжних матеріалів, тари, пакування тощо;

4) залучення інвестицій для розширення виробництва препаратів з ендокринно-ферментної сировини, отриманої від перероблення великої рогатої худоби і свиней;

5) укладання договорів на постачання препаратів з мережами аптек, медичними закладами, торговельними організаціями;

6) розроблення і впровадження заходів для здешевлення медичних та лікувальних препаратів, якщо ціни на них вищі, ніж ціни на аналогічну імпортну продукцію або конкурентів;

7) постійний моніторинг ринку, цін на медичні препарати.

Також технології аутсорсингу можуть стати поштовхом для створення нових малих підприємств з різних напрямків: виробництво кормів для тварин, виробництво желатину тощо.

М'ясокомбінати також отримають певні переваги від застосування аутсорсингу:

1) виробництво технічної продукції є трудомістким, а також шкідливим за умовами праці;

2) як правило, цех технічних фабрикатів, був розрахований на проектну потужність у співвідношенні до потужності з виробництва м'яса, у сучасних умовах не працює із-за відсутності великої кількості сировини. Тому виробничі приміщення цеху можна використовувати за іншими цілями;

3) можуть мати економічну вигоду від реалізації відходів як сировини, продажу (або оренди) частини обладнання, надання приміщень в оренду тощо;

4) працевлаштування працівників, які спеціалізуються на технології виробництва технічної, медичної продукції.

Висновки. Комплексне й раціональне використання сировини − основний фактор зниження витрат на виробництво та реалізацію продукції, а це значить − здобуття конкурентної переваги над виробниками-конкурентами і забезпечення конкурентоспроможності підприємства. Тому пропонується застосувати технологію аутсорсингу для виробництва медичної продукції тваринницького походження, технічної продукції при переробці відходів і вторинної сировини. Використання технологій аутсорсингу на підприємствах м'ясопереробної галузі досить новий напрямок і знаходиться на початковому етапі, але може сприяти створенню нових малих підприємств. Водночас потенційні переваги, які отримують м'ясокомбінати і фірми аутсорсери є довгостроковими та можуть принести економічну вигоду усім зацікавленим сторонам.

1. Аникин Б.А., Рудая И.Л. Аутсорсинг и аутстаффинг: высокие технологии менеджмента: [учеб. пособие]. 2-е изд., перераб. и доп. М. : ИнФра-М, 2009. 320 с.

2. Бравар Ж.-Л., Морган Р. Эффективный аутсорсинг: понимание, планирование и использование успешных аутсорсинговых отношений. Днепропетровск: Баланс Бизнес Букс, 2007. 288 с.

3. Календжян С.О. Аутсорсинг и делегирование полномочий в деятельности компаний. М. : Дело, 2009. 212 с.

4. Хейвуд Дж. Б. Аутсорсинг: в поисках конкурентных преимуществ [пер. с англ.]. М. : Вильямс, 2004. 176 с.

5. Thomas N. Duening Essetals of business process outsourcing / Thomas N. Duening, Rick L. Click. – New Jersey: John Wiley & Sons, 2005. 230 p.

6. John K. Halvey Information Technology Outsourcing Transactions: Process, Strategies, and Contracts. – 2nd ed. / John K. Halvey , Barbara M. Melby. – New Jersey: John Wiley & Sons, 2005. 625 p.

7. Гончаров Г.І. Технологія первинної переробки худоби і продуктів забою : навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.]. К.: НУХТ, 2003. 160 с.

8. Бергер А. Д. Сучасні тенденції розвитку м'ясопереробної галузі України. Інтелект XXI. 2017. №1. С. 41-51.

E-mail: eidragan@ukr.net

УДК 330.3:331.101.262

Коломієць В.М.
кандидат економічних наук, доцент, докторант,
Дніпропетровський національний університет
залізничного транспорту імені академіка В. Лазаряна

ОСВІТА ЯК ФОРМА ІНВЕСТИЦІЙ В ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Метою статті є обґрунтування економічних функцій освітніх інвестицій у відтворення і накопичення людського капіталу національної економіки. Результати інвестицій в освіту є непередбаченими і тому підлягають перегляду основних підходів, плануванню. Витрати на освітні інвестиції в людський капітал покладаються безпосередньо на носіїв капіталу, а також на все суспільство через систему фінансування освіти. Повернення інвестицій має полягати у майбутній більш високих продуктивності праці, доходах громадян, а, отже, податках, що зумовлює економічний ефект від зроблених вкладень. Ефективність розвитку національної економіки залежить від кількості інвестованих в освіту коштів.

Ключові слова: *людський капітал, освіта, інвестиції, експорт освітніх послуг, економічне зростання, національна економіка.*

ОБРАЗОВАНИЕ КАК ФОРМА ИНВЕСТИЦИЙ В ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Коломиец В.Н.

Целью статьи стало обоснование экономических функций образовательных инвестиций в воспроизводство и накопление человеческого капитала национальной экономики. Результаты инвестиций в образование непредсказуемы и потому подлежат пересмотру основных подходов, планированию. Расходы на образовательные инвестиции в человеческий капитал возлагаются непосредственно на носителей капитала, а также на все общество через систему финансирования образования. Возврат инвестиций должен заключаться в будущих более высоких производительности труда, доходов граждан, а, следовательно, налогов, что обуславлиает экономический эффект от сделанных вложений. Эффективность развития национальной экономики зависит от количества инвестированных в образование средств.

Ключевые слова: *человеческий капитал, образование, инвестиции, экспорт образовательных услуг, экономический рост, национальная экономика.*

EDUCATION AS A FORM OF INVESTMENTS IN THE HUMAN CAPITAL OF NATIONAL ECONOMY

Kolomiiets V.

Human capital is an indispensable determinant of economic growth. The purpose of the article was to substantiate the economic functions of educational investment in the reproduction and accumulation of the human capital of the national economy. Among the main forms of investment in human capital are education, training and retraining, raising the level of knowledge. The results of investment in education are unpredictable and therefore subject to review of the main approaches, planning. Expenditures on educational investment in human capital are assigned directly to the holders of capital, as well as to the whole society through the system of financing of education. Return of investment should consist in future higher productivity of labor, incomes of citizens, and, consequently, taxes, which determines the economic effect of the investments made. The effectiveness of the development of the national economy depends on the number of funds invested in education.

Keywords: *human capital, education, investment, export of educational services, economic growth, national economy.*

Постановка проблеми. Розвиток національної економіки у сучасному розумінні більше не може розглядатися тільки як зростання обсягу матеріальних благ і послуг. Тільки економічні показники не можуть служити універсальними критеріями при розподілі суспільних ресурсів або при ранжуванні країн за рівнем розвитку. Останніми десятиліттями все більше уваги приділяється виміру економічного розвитку через людський капітал. Цей факт відображений у багатьох програмних і аналітичних документах міжнародних організацій, ООН, Світового Банку та інших, починаючи з 1990 року. Тому у сучасних економічних, управлінських теоріях з посеред матеріальних, фінансових та інформаційних ресурсів, саме людський капітал розглядається як найважливіший фактор, завдяки якому національна економіка може добитися успіху. Було визнано, що будь який розвиток держави неможливий без участі людського потенціалу. Інноваційна економіка так само розвивається на засадах людського капіталу. Її особливість полягає у тому, що в процесі її провадження мають приймати участь велика кількість високоосвічених людей, які займаються творчим процесом на сучасному унікальному інноваційно-технологічному ринку праці. Тому

так гостро стоїть проблема підготовки висококваліфікованих, здатних до продуктивної праці, до самостійного набування знань фахівців.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Концепція використання ресурсів, втілених у людей, на відміну від ресурсів робочої сили, з'явилася вже в початковий період розвитку економічної думки з часів В. Петті на початку XVII століття. Походить вона від виявлення впливу, який на багатство нації має рівень освіти і вмінь її громадян. Такі набуті навички і знання було визнано формою постійного капіталу, оскільки явище подібно до того, коли капітал вимагає інвестицій і приносе певну ренту в майбутньому без здійснення торгівлі ним.

Наприкінці XIX – початку XX століть були закладені базові засади майбутньої теорії людського капіталу у дослідженнях У. Беджхота, Дж. М-Кларка, Ф. Ліста, Дж. Мак-Кулоха, Г. Маклеода, А. Маршалла, Дж. Мілля, Г. Сіджуіка, А. Сміта, Т. Уітштейна, Дж. Уолша, У. Фарра, І Фішера.

А. Сміт стверджував, що освіта і навчання мають бути визнані як інвестиції у співробітників [1]. Він також зауважив, що продуктивність праці робітників, які мають певні навички, більш висока, ніж у працівників без таких навичок.

Подальші концепції людського капіталу, як основного фактора виробництва, проблеми інвестицій в людський капітал формувалися в працях таких класиків політичної економіки як Т. Шульц, Г. Беккер, Х. Боуен, А. Делі, М. Амстронг, Л. Туроу та інші.

Значний внесок у дослідження концепції людського капіталу, зміст яких полягає у зростаючій ролі людини, внесли українські вчені В. Антонюк, С. Бандур, І. Бондар, П. Борщевський, М. Долішній, С. Дорогунцов, Т. Заяць, М. Карлін, Є. Качан, В. Козак, А. Колот, Ю. Краснов, Л. Кривенко, В. Лагутін, Е. Лібанова, Н. Лук'янченко, В. Мандибура, В. Новіков, О. Новікова, В. Онікієнко, І. Петрова, С. Пирожков, В. Савченко, М. Семикіна, А. Чухно та інші.

Уявлення про те, що виробництво все більшої кількості товарів і послуг є найкращим шляхом підвищення життєвого рівня і вирішення інших загальнонаціональних завдань, є певною мірою застарілим та однобічним. Такий підхід призводить до недооцінки багатьох неекономічних параметрів розвитку національної економіки. Рівень життя людей може бути відносно низьким при формально високих показниках економічного росту. Можлива і протилежна ситуація – відносно високий рівень життя при помірних показниках економічного росту.

Останніми десятиріччями в мікроекономічних та макроекономічних дослідженнях визнається, що людина разом зі своїм інтелектуальним потенціалом і здібностями, являє собою стратегічний ресурс (його можна формувати, розвивати), який є потенційно новим джерелом конкурентоспроможності як особистості, так і підприємств, національної економіки, світового господарства. Сучасні як вітчизняні, так і зарубіжні вчені, метою своїх досліджень ставлять вивчення життєдіяльності людини як носія суб'єктивованих знань і вмінь, що складають засади людського капіталу.

Г. Беккер, лауреат Нобелівської премії 1992 року, проаналізував вплив різних чинників на рівень індивідуальних інвестиції в людський капітал [2], а також оцінив прогнозовані з них доходи. Людський капітал – це наявний у кожного запас знань, навичок, мотивацій. Інвестиції в нього можуть здійснюватися за такими напрями, як освіта, накопичення виробничого досвіду, охорона здоров'я, географічна мобільність, вміння пошуку інформації. Відправним пунктом для Г. Беккера слугувало уявлення, що при вкладанні своїх коштів в підготовку і освіту, учні та їх батьки поводяться раціонально, зважуючи відповідні вигоди і витрати. Окрім того, інвестування в людський капітал не обмежене тільки освітою, хоча і вважається за основне джерело даного виду капіталу. Важливими джерелами є також знання, що здобуті від батьків, досвід і вміння, отримані як на робочому місці, так і взагалі від певної діяльності [2].

Мета статті. Тому метою статті є обґрунтування економічних функцій освітніх інвестицій у відтворення і накопичення людського капіталу національної економіки.

Виклад основного матеріалу. Теоретичні дослідження доводять, що людський капітал через свій вплив на поступ технічного прогресу є невід'ємною детермінантою економічного зростання в довгостроковій перспективі. Численні емпіричні дослідження стосуються позитивного впливу кваліфікації і вмінь, а отже освіти та навчання працівників на темпи зростання. Про це свідчать визначення основних детермінантів у процесі формування концепцій людського капіталу (табл. 1).

Таблиця 1. Ключові детермінанти формування концепцій людського капіталу

Автори	Основні детермінанти
А. Сміт [1]	Освіта і навчання мають бути визнані як інвестиції у співробітників. Продуктивність праці робітників, які мають певні навички, більш висока, ніж у працівників без таких навичок
Д. Минсер [3]	Розробив емпіричні основи теорії людського капіталу. Визначив співвідношення розподілу доходів в Америці з різною якістю освіти і навчання за місцем роботи серед робітників, підрахувавши, що в 1950-х і 1960-х річний дохід виростав на 5-10 % за кожен рік додаткового навчання
Г. Беккер [2]	Людський капітал – це наявний у кожного запас знань, навичок, мотивацій. Інвестиціями в нього можуть бути освіта, накопичення виробничого досвіду, охорона здоров'я, географічна мобільність, пошук інформації. Відправним пунктом служило уявлення, що при вкладанні своїх коштів в підготовку і освіту учні та їх батьки поводяться раціонально, зважуючи відповідні вигоди і витрати
Т. Шульц [4]	Людський капітал – це всі людські здібності – як вроджені, так і набуті. Властивості, які є цінними і можуть бути розвиненими за допомогою відповідних вкладень, визнаються людським капіталом
Е. Долан, Д. Ліндсей [5]	Людський капітал розуміється у вигляді розумових здібностей, отриманих через формальне навчання чи освіту, або як практичний досвід

Унікальність людського капіталу, порівняно з іншими ресурсами підприємства, розглядається як

такий ресурс, що може підсилювати своє значення, в той час як інші ресурси залежно від термінів їх використання знецінюються. Тому стратегічне управління людським капіталом вважається в даний час найважливішим фактором, що дозволяє національній економіці впроваджувати динамічні зміни економічних умов, а співробітникам адаптуватися до змін поглядів і очікувань відносно професійної діяльності.

Різноманітні підходи до визначення людського капіталу розглядають працівників як активи, які формуються, підтримуються і які потребують інвестування. Інвестиції в людський капітал мають складний характер, а на цей час не існує поки що жодних загальноприйнятих методик його вимірювання.

Безумовно, однією з форм інвестиції є освіта, однак, інші форми важко однозначно визначити і змоделювати. У 1964 році Г. Беккер розвинув ідею людського капіталу до рівня концепції, відповідно до якої отримання освіти і придбання додаткових навичок розглядаються як своєрідний інвестиційний проект [2]. Серед основних форм вкладення в людський капітал економістами виділяються освіта, підготовка та перепідготовка на підприємстві, підвищення рівня знань, що спричиняє збільшення обсягу людського капіталу.

Накопичення людського капіталу відбувається під час різних видів соціальних взаємодій, зокрема, через активну участь в організаціях неурядових та місцевих подій. Можливо вирахувати безпосередні витрати на ці форми діяльності та важко визначити, якою мірою вони є витратами на внутрішнє споживання. Крім того, важко відрізнити потоки цього капіталу від його стану. Певним здається тільки те, що величезний вплив на зростання людського капіталу має освіта, тобто, де-факто освітня політика держави [6].

В сучасному суспільстві відповідальність, економічні витрати і ризики інвестицій в людський капітал перекладаються на саму людину. І, навіть, коли людина отримала середню, професійну чи вищу освіту, це не надає надійної гарантії для досягнення бажаного соціального статусу [6, с. 6]. За влучним висловом У. Бека, система освіти у сучасному суспільстві (в суспільстві ризиків) нагадує «примарний вокзал». Поїзди вже не ходять за розписом або йдуть в іншому напрямі, вагони переповнені, але білети все рівно треба брати [7].

Освіта, звичайно, не втрачає свого значення, але її результати є непередбаченими і тому підлягають перегляду основних підходів, плануванню. В наш час прискорених глобалізаційних процесів гостро повстало питання освітнього експорту як нової форми економічних відносин. Основною мотивацією експорту освітніх послуг є отримання значних коштів і розвиток економіки.

Міжнародний ринок вищої освіти становить близько 100 млрд. доларів. За даними ЮНЕСКО, на світовому ринку освітніх послуг присутні вищі навчальні заклади понад 140 країн. За статистикою іноземний студент витрачає приблизно п'яту частину власних витрат в країні перебування на навчання, і чотири п'ятих – на проживання, харчування, розваги тощо. У США вища освіта – п'ята у грошовому обчисленні стаття експорту американської економіки, яка інколи перевищує обсяг надходжень від експорту зброї. В Австралії освітня галузь є третім найбільшим джерелом бюджетних надходжень в економіку країни. У 2014 р. канадський уряд визнав міжнародну освіту ключовим фактором у створенні нових робочих місць та покращенні добробуту і планує до 2022 р. вдвічі збільшити кількість іноземних студентів – до 450 тис. осіб. Це призведе до зростання витрат іноземних студентів у країні до 16,1 млрд. доларів і дозволить створити в Канаді щонайменше 86,5 тис. нових робочих місць [8].

Протягом кількох років аналітичний центр CEDOS збирає та аналізує дані про кількість українських громадян, які навчаються у закордонних університетах [9]. Виходячи з теоретичної моделі інвестицій в людський капітал (міграція як частковий випадок, оскільки збільшує продуктивність людини) та на основі огляду літератури, аналітичний центр CEDOS доповнив існуючу базу даних змінними, які можуть визначати фактори, що впливають на рішення студентів мігрувати. Згідно моделі інвестицій в людський капітал під час прийняття рішення щодо еміграції особа порівнює вигоди від міграції з витратами пов'язаними з переїздом. Однак у випадку міграції студентів ця модель ускладнюється тим, що освіта також виступає інвестицією в людський капітал, оскільки зазвичай збільшує майбутній дохід. З огляду на дану залежність, студенти можуть їхати навчатись за кордон у двох випадках. По-перше, можливості для навчання вдома обмежені, але віддача від освіти вдома висока, тому вони здобувають бажану освіту й повертаються додому. По-друге, можливості для навчання вдома є, але віддача від освіти нижча, ніж в обраній країні, тому вони їдуть здобувати освіту за кордон з намірами там залишитись на постійне проживання.

Оцінка якості вищої освіти студентами була здійснена за ініціативи Фонду «Демократичної ініціативи», що відображено на рис. 1.

Аналітичний центр CEDOS припустив, що більшість українських студентів, що навчаються за кордоном, мігрували саме з другої причини [9]. Їх припущення базуються на тому, що в Україні доступ до вищої освіти практично необмежений через суттєве державне замовлення і порівняно низьку вартість навчання на контрактній формі, а віддача від вищої освіти порівняно низька. Згідно з дослідженнями, кожен рік вищої освіти в середньому збільшував місячну заробітну плату на 5,6%. Водночас віддача від освіти у Європейській Спілці була суттєво вища. У 2005 році у 28 країнах Європейської Спілки збільшення заробітної плати після здобуття вищої освіти в середньому складало 43% (наприклад в Польщі – 45%, Німеччині – 32%, Чехії – 44%) [9].

Результатом розвитку експорту освітніх послуг є все більш активне включення освітніх закладів в конкурентну боротьбу за залучення іноземних студентів. Так, наприклад, в Польщі останніми роками спостерігається безпрецедентне зростання кількості іноземних студентів. У 2016/17 навчальному році в країні навчалося 65 793 іноземних студентів з 166 країн, що більш ніж на 8,5 тисяч більше, ніж роком раніше (зростання більш ніж на 15%) [9] (див. рис. 2).

Таке зростання кількості іноземних студентів спостерігається протягом періоду з 2005 року. В даний час іноземні студенти складають 4,88% від загальної кількості студентів у Польщі (вісім років тому їх було всього 0,61%, у 2015/2016 навчальному році – 4,07%). Треба відзначити, що така тенденція зумовлена,

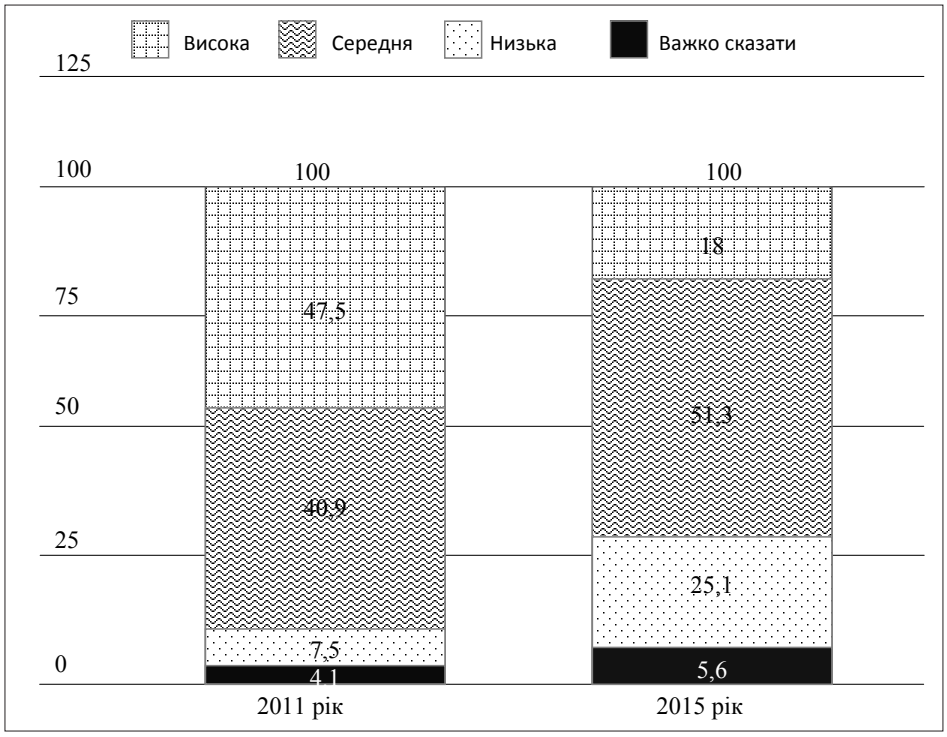

Рис. 1. Оцінка якості вищої освіти студентами [9]

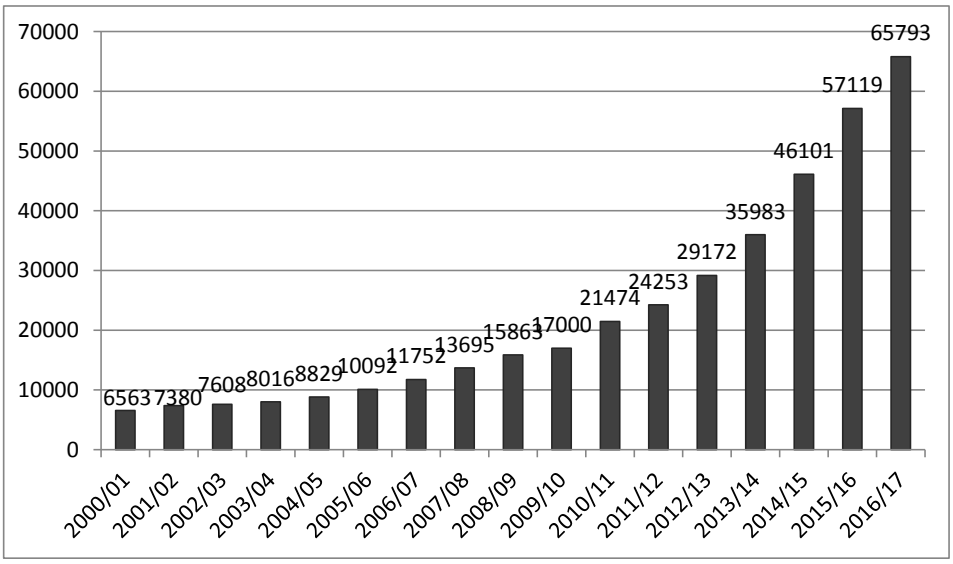

Рис. 2. Ріст кількості іноземних студентів по рокам у Польщі, осіб

головним чином, небувалим напливом студентів з України. За останніми даними GUS (Головне статистичне управління Польщі) в 2016–2017 навчальному році їх навчається 35 584 осіб – тобто на 8,5 тисяч більше, ніж рік тому [9]. Вони становлять понад 54% від загальної чисельності іноземних студентів в Польщі (див. рис. 3).

Цікаво зазначити, що на другому місці в даному рейтингу займають студенти з Білорусії, яких налічується 5119 осіб. Вони становлять 7,78% від загальної кількості, що в 7 разів менше, ніж студентів з України. Стрибок зростання числа студентів з України зумовлений як послідовним, десятирічним стратегічним розвитком маркетингових і рекламних компаній польських вузів на цьому ринку (зокрема, в рамках програми «Study in Poland»), так і нинішньою складною політичною та економічною ситуацією в Україні, близькістю культур та мови.

Українські вищі навчальні заклади теж мають достатній потенціал для боротьби за частку міжнародного ринку освітніх послуг. За даними МОН України у 187 вищих навчальних закладах України здобувають освіту 65 тис. студентів зі 146 країн світу. Частка України на міжнародному ринку освіти за чисельністю іноземних студентів

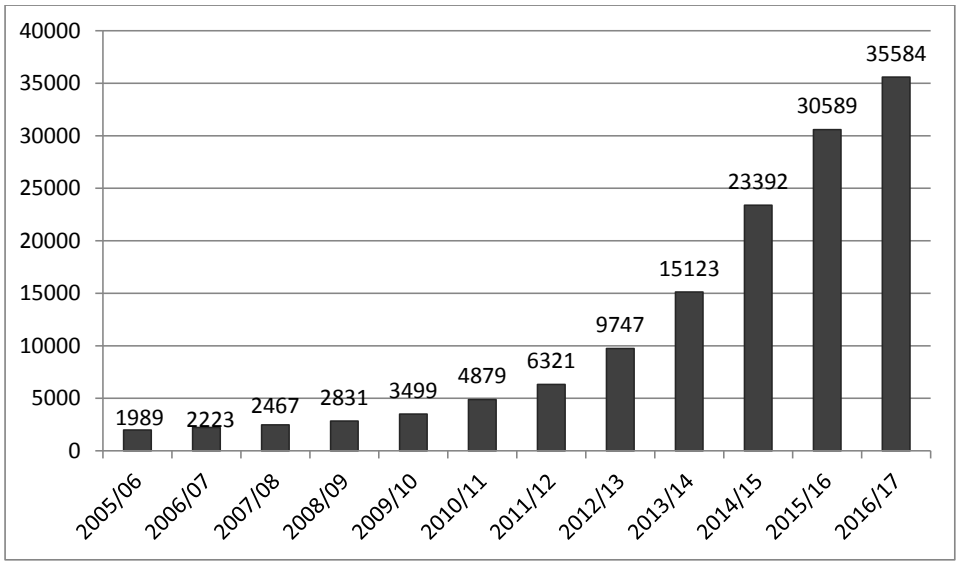

Рис. 3. Ріст кількості студентів з України в 2005-2017 роках

становить всього 1,5 %. За останні роки кількість іноземних студентів значно збільшилась. Щорічні фінансові надходження від них складають 4,3 млрд. грн. Вагомі надходження коштів мають вищі навчальні заклади, в яких навчається значна частка іноземних студентів. Надання освітніх послуг іноземним громадянам дозволяє забезпечити роботою 5 тис. викладачів.

Якщо взяти до уваги географію іноземних вступників, то в Україні найбільше (50 %) навчається студентів з Азії: Туркменістану, Азербайджану, Китаю, Російської федерації, Індії, Іраку, Ірану тощо. З африканського континенту чимало студентів приїздить з Нігерії. Понад 4 тис. іноземних студентів представляють європейські країни. Причиною того, що на навчання до України приїжджає мало іноземців з розвинутих країн, є недостатньо високі котирування вітчизняних вищих навчальних закладів у міжнародних рейтингах, за якими визначається рівень якості освіти. У 2014 р. через події в Україні кількість студентів-іноземців зменшилася.

Моніторинг студентських уподобань свідчить, що вище всього на міжнародному ринку цінується бізнес-освіта. Майже 20 % студентів вивчають технічні та інженерні науки, найпопулярніші з них – інформаційні технології. Приблизно стільки ж студентів обирають природничі науки. Замикає список медицина – 4-5 %. Натомість в Україні 25 % (понад 16 тис.) іноземних студентів опановує медичний фах. А 20 % (понад 13 тис.) вивчають технічні науки. Гуманітарні та економічні факультети українських університетів користуються меншою популярністю серед іноземців.

Для української вищої освіти розширення експорту освітніх послуг вигідне, по-перше, з економічної точки зору: підготовка фахівців для зарубіжних країн стає однією з найбільш вигідних статей доходу, особливо в умовах слабкого фінансування сфери освіти. По-друге, з точки зору підвищення якості освіти: прагнення залучити іноземних студентів спонукає українські заклади до формування системи підготовки фахівців з урахуванням вимог світового ринку праці до якості освіти та напрямів підготовки фахівців [10].

Інвестиції в людський капітал не обмежуються тільки освітою, хоча вважають її за основне джерело поповнення цього капіталу. Крім того, на якість людського капіталу в економіці впливають також інвестиції в поліпшення здоров'я, а також і в подовження життя. Особливо актуальні останній вид інвестицій в країнах третього світу, де голод, злидні і коротка тривалість життя населення різко обмежує можливості для розвитку.

Останніми роками в Україні все більше витрати на інвестиції в людський капітал покладаються безпосередньо на людей, носіїв цього капіталу, їх батьків, що утримують молодих людей, вкладаються у витрати на освіту в державних навчальних закладах, а також на все суспільство через систему фінансування освіти. Ці інвестиції передбачають віддачу у вигляді майбутніх доходів, які перевищують вкладені кошти.

З точки зору суспільства, повернення має полягати у майбутній більш високій продуктивності праці, більш високих доходах громадян, а, отже, і більш високих податках, що зумовлює економічний ефект від зроблених вкладень. Таким чином, ефективність розвитку національної економіки сучасної держави у величезній мірі залежить від того, скільки коштів вона інвестувала в освіту громадян. Без цього неможливо забезпечити її поступовий економічний і соціальний розвиток.

Висновки. Інноваційна економіка розвивається на зусиллях людського капіталу. Людський капітал стає невід'ємною детермінантою економічного зростання. Тому так важливо обґрунтування економічних функцій освітніх інвестицій у відтворення і накопичення людського капіталу національної економіки. Серед основних форм інвестування в людський капітал виділяються освіта, підготовка та перепідготовка, підвищення рівня знань. Результати інвестицій в освіту є непередбаченими і тому підлягають перегляду основних підходів.

Витрати на освітні інвестиції в людський капітал покладаються безпосередньо на носіїв капіталу, а також на все суспільство через систему фінансування

освіти. Повернення інвестицій має полягати у майбутній більш високих продуктивності праці, доходах громадян, а, отже, податках, що зумовлює економічний ефект від зроблених вкладень. Таким чином, ефективність розвитку національної економіки залежить від кількості інвестованих в освіту коштів. Перспективним напрямом інвестицій в людський капітал виявився міжнародний експорт освітніх послуг.

1. *Smit A. An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations. URL: http://www2.hn.psu.edu/faculty/jmanis/ adam-smith/wealth-nations.pdf (дата звернення: 30.01.2018).*
2. *Becker G. S. Human Capital. N. Y.: Columbia University Press, 1964. 380 p.*
3. *Mincer J. Progress in Human Capital Analysis of the Distribution of Earnings. Stanford: Junipero Serra Blvd, 1974. 67 p.*
4. *Schutz T. W. Capital Formation by Education. Journal of Political Economy. 1960. Vol. 68. December. P. 62–77.*
5. *Долан Э. Дж., Линдсей Д. Е. Рынок: микроэкономическая модель. Спб.: Автокомп. 1992 г. 496 с.*
6. *Glaeser E. W. The Formation of Social Capital. OECD Conference Papers. Chicago-L, 1993. URL: www.oecd.org Reference to Education (дата звернення: 31.01.2018).*
7. *Бек У. Общество риска: на пути к другому модерну / Пер. с нем. В. Седельника, Н. Федоровой. М.: Прогресс-Традиция, 2000. 383 с.*
8. *У Канаді планують збільшити вдвічі кількість іноземних студентів. URL: http://zik.ua/ua/news/2014/01/16/u_kanadi_planuyut_zbilshyty_vdvichi_ kilkist_inozemnyh_studentiv_453165 (дата звернення: 31.01.2018).*
9. *Стадний Є. Українські студенти за кордоном: факти та стереотипи. 19 грудня 2017. URL: https://cedos.org.ua/uk/osvita/ukrainski-studenty-za-kordonom-fakty-ta-stereotypy (дата звернення: 30.01.2018).*
10. *Україна на міжнародному ринку освітніх послуг вищої освіти. URL: http://www.euroosvita.net/index.php/?category=1&id=3758 (дата звернення: 30.01.2018).*

E-mail: vik2005vik@meta.ua

УДК 336.5

Кукош М.С.
провідний інженер,
Інститут проблем ринку і економіко-екологічних досліджень
Національної Академії наук України

ОЦІНКА ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНУ З ПОЗИЦІЇ РАЙОНІВ З ВИКОРИСТАННЯМ МЕТОДУ БАГАТОМІРНОГО ШКАЛУВАННЯ

У статті запропоновано методичний підхід до оцінки інвестиційного потенціалу регіону з позиції районів. Запропонований підхід включає три етапи розрахунково-аналітичних операцій з використанням обґрунтованого набору показників. Дана кількісна і якісна оцінка потенціалу районів методом багатомірного шкалування; коригування ранжирування районів матричним методом на основі ключових критеріальних показників, що характеризують найважливіші елементи інвестиційного потенціалу; звід даних на карту інвестиційної привабливості (потенціалу) районів області з визначенням найбільш конкурентних видів діяльності. Даний підхід має сприяти розв'язанню наступних регіональних завдань: підвищенню ефективності використання інвестиційних ресурсів; формуванню оптимальних територіальних направлень інвестиційних потоків; створенню сприятливішої інвестиційної привабливості; удосконаленню механізмів обґрунтування і залучення інвестицій; зниженню ступеня ризиків для інвесторів і кредиторів

Ключові слова: *методика, оцінка, інвестиції, потенціал, привабливість, регіон, метод багатомірного шкалування.*

ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА С ПОЗИЦИИ РАЙОНОВ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ МЕТОДА МНОГОМЕРНОГО ШКАЛИРОВАНИЯ

Кукош М.С.

В статье предложен методический подход к оценке инвестиционного потенциала региона с позиции районов. Предложенный подход включает три этапа расчетно-аналитических операций с использованием обоснованного набора показателей. Дана количественная и качественная оценка потенциала районов методом многомерного шкалирования; корректировки ранжирования районов матричным методом на основе ключевых

критериальных показателей, характеризующих важнейшие элементы инвестиционного потенциала; свод данных на карту инвестиционной привлекательности (потенциала) районов области с определением наиболее конкурентных видов деятельности. Данный подход должен способствовать решению следующих региональных задач: повышению эффективности использования инвестиционных ресурсов; формированию оптимальных территориальных направлений инвестиционных потоков; созданию благоприятной инвестиционной привлекательности; совершенствованию механизмов обоснования и привлечения инвестиций; снижению степени рисков для инвесторов и кредиторов

Ключевые слова: *методика, оценка, инвестиции, потенциал, привлекательность, регион, метод многомерного шкалирования.*

EVALUATION OF THE REGION'S INVESTMENT POTENTIAL FROM THE POSITION OF DISTRICTS WITH THE USE OF THE METHOD OF MULTIDIMENSIONAL SCALING

Kukosh M.

The article suggests a methodical approach to assessing the region's investment potential from the district's perspective. The proposed approach includes three stages of computational and analytical operations using a valid set of indicators: the region's potential quantitative and qualitative assessment by multidimensional scaling; adjusting the ranking of districts by the matrix method on the basis of key criteria indicators characterizing the most important elements of investment potential; a summary of data on the map of investment attractiveness (potential) of the districts of the region with the definition of the most competitive activities. This approach should contribute to solving the following regional problems: increasing the efficiency of use of investment resources; formation of optimal territorial directions of investment flows; favorable investment attractiveness creation; mechanisms improvement for justifying and attracting investments; risk reduction for investors and creditors.

Keywords: *methodology, estimation, investment, potential, attractiveness, region, multidimensional scaling method.*

Постановка проблеми. Важливе завдання розвитку України – створення сприятливих умов для пожвавлення економічного зростання і підвищення рівня життя населення. Необхідною умовою у забезпеченні реалізації даного завдання є підвищення і реалізація інвестиційного потенціалу регіонів. Залучення інвестицій в регіони України пов'язане насамперед з інвестиційною привабливістю об'єкту інвестування. Оцінювання інвестиційного потенціалу об'єкту інвестування – це перший крок при прийнятті інвестиційного рішення. Тому, в умовах децентралізації управління у регіонів з'явилася необхідність і можливість самостійно визначати стан свого інвестиційного потенціалу та інвестиційної привабливості задля подальшого її підвищення та залучення максимально можливого обсягу інвестицій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанню визначення інвестиційного потенціалу та інвестиційної привабливості окремих територій та об'єктів присвячено багато праць вітчизняних та зарубіжних науковців, зокрема: І. Андела, А. Асаула, Н. Ветрової та Г. Штофера, С. Герасименко та Л. Свистун-Золотаренко, В. Гомольської, К. Гурової, Г. Доленко, С. Іванова, Г. Купалової та Н. Коренєвої, О. Носової, О. Оніщенка, Л. Петкової, Д. Стеченка, Г. Харламової, І. Хмарської та ін. Розробленням методик оцінки інвестиційної привабливості регіонів країни займалися І. Бланк [1], С. Іщук та Т. Кулініч [2], П. Матвієнко [3], Т. Уманець [4], В. Ходаков [5], Інститут Реформ, агенство «Есперт» та ін. Серед зарубіжних методик можна виділити індекс BERI, оцінки світових економічних журналів («The Economist», «Euromoney» [6]) та експертних агенцій («Moody's» [7], «Standart & Poor's»). Порівняльний аналіз існуючих науково-методичних підходів зроблений у роботі [8]. Не зменшуючи ролі проведених раніше досліджень, необхідно відмітити невирішені проблеми в даному напрямку: до цього часу не існує єдиної думки щодо набору показників інвестиційної привабливості регіону та не розроблена загальновизнана методика такої оцінки. Існуючі методики в основному ґрунтуються на використанні методів експертних оцінок, яким притаманний суб'єктивізм. Тому існує потреба в удосконаленні методичних підходів до оцінки інвестиційного потенціалу регіону та його інформаційного забезпечення.

Мета статті. Метою статті є удосконалення методики оцінки інвестиційного потенціалу регіону з позиції районів з використанням методу багатомірного шкалування.

Виклад основного матеріалу. Інвестиційні рішення належать до числа найбільш складних за процедурою вибору. Вони базуються на багатоваріантній, багатокритеріальній оцінці цілої низки факторів та тенденцій. Від її достовірності залежать наслідки як для інвестора, так і для регіону [3]. Чим складнішою є ситуація, тим більшою мірою поведінка інвестора має спиратись на результати об'єктивного моніторингу інвестиційної привабливості.

Інвестиційний потенціал регіону як сукупна можливість формувати внутрішні та залучати зовнішні інвестиційні ресурси з урахуванням природних, економічних і соціальних умов певного регіону розглядається в наукових працях С.В. Іванова [9], К.П. Покатаєвої [10], З.В. Герасимчук [11]. На наш погляд, саме цей науковий підхід найбільш повно відображає сутність категорії «інвестиційний потенціал регіону». Згідно з ним під інвестиційним потенціалом регіону розуміють здатність економічної системи регіону забезпечити формування внутрішніх і залучення зовнішніх інвестиційних ресурсів та умов їх ефективного використання при дотриманні вимог сталого розвитку.

Таким чином, найбільш важливою категорією, пов'язаною з інвестиційним потенціалом, є інвестиційна привабливість території. Визначення інвестиційного потенціалу необхідне для прийняття рішення щодо подальшого стратегічного розвитку регіону, фор-

мування його інвестиційної політики. Інвестиційна привабливість оцінюється, переважно, зовнішніми стосовно системи суб'єктами, які ухвалюватимуть рішення щодо інвестування.

Отже, інвестиційна привабливість залежить від інвестиційного потенціалу та інвестиційного ризику і є показником ефективності інвестиційної діяльності в регіоні.

Оцінювання інвестиційної привабливості регіону здійснюється у сфері взаємних інтересів як самого регіону, так і його потенційних інвесторів. Можливість залучення інвестицій залежить від розуміння та врахування інтересів партнерів, від можливості бачити об'єкт інвестування з позиції інвестора та оцінити його інвестиційну привабливість. У цьому є зацікавленість і самого регіону, який прагне підвищити рівень своєї інвестиційної привабливості.

В рамках нашого дослідження найважливішою складовою розвитку регіональної економіки є розташування і локалізація діяльності економічних систем у відповідності зі сформованою тенденцією. Важливо, щоб на рівні держави зміщення регіональних пропорцій інвестиційного потенціалу регіонів було реалізовано по заданому напрямку. Необхідно, щоб нові полюси зростання економічних суб'єктів не замикалися в межах невеликих регіонів з великими агломераціями, а дозволили використовувати весь потенціал територій.

В сучасній методології системного аналізу все більшої популярності набувають системи індикаторів, побудовані та проранжовані за принципом мінімуму та стислості замість систем з широким набором показників. Для осіб, які приймають рішення і потребують лише найбільш пріоритетної інформації щодо розвитку регіону, рекомендується скорочений список так званих ключових (або базових) індикаторів ефективного соціально-економічного розвитку регіону.

Вибір системи індикаторів для проведення моніторингу соціально-економічного розвитку регіону повинен, на думку автора, здійснюватися, по-перше, з урахуванням особливостей населення регіону як об'єкта статистичного спостереження; по-друге, виходячи із завдань, які ставить практика управління регіоном. Другий підхід передбачає оцінювання стійкості соціально-економічного розвитку регіону за допомогою розрахунку певного індексу – інтегрального індикатора. Індекси відносяться до найважливіших узагальнюючих показників, що визначають реальні параметри розвитку регіону. В індексі різні індикатори комбінуються в єдиний числовий показник, що використовується для порівняння явищ незалежно від часу і місця їх знаходження.

На даний момент найбільш простим і об'єктивним представляється підхід, заснований на економетричній оцінці статистичних даних із застосуванням елементів методу реалізації інвестиційної привабливості з подальшим коректуванням результатів на основі експертних оцінок. Також для більшої об'єктивності, достовірності та адекватності отриманих результатів, на наш погляд, крім «моментальних» розрахунків за минулий рік доцільно проводити розрахунок в динаміці, як мінімум, за п'ятирічний період. Це дозволить визначити і тренд активності районів, за яким можна судити про реалізацію ними своєї «минулої» привабливості і виявити проблемні райони для подальшого SWOT-аналізу.

Так як всі методики припускають отримання на виході деякого інтегрального показника, який і характеризує (ранжирує) регіон в підсумковому рейтингу, то досить гарною альтернативою застосуванню бальних методів є методи багатомірного шкалування.

Багатомірне шкалування відноситься до області, званої аналізом даних, і призначено для обробки емпіричної інформації про складні об'єкти або системи. Ця інформація може носити об'єктивний характер, але може бути також отримана шляхом опиту експертів [12]. Методи багатомірного шкалування отримали свій розвиток в останні три десятиліття, що пов'язане з інтенсивним вдосконаленням в цей період обчислювальної техніки.

Методи багатомірного шкалування можуть використовувати різні типи даних: дані про переваги суб'єкта на безлічі параметрів, дані про домінування, про близькість між параметрами, дані про профілі і тому подібне. Як правило, з кожним типом даних прийнято співвідносити певну групу методів їх обробки. Проте, таке співвідношення не має бути дуже жорстким, оскільки часто не представляє особливих труднощів перейти від одного типа даних до іншого. Так, наприклад, дані про профілі можна легко перетворити в дані про близькість, для цього необхідно лише скористатися відповідною метрикою. Дані про переваги містять в собі інформацію про домінування. З іншого боку, підрахувавши кореляції між стовпцями матриці переваг, отримаємо матрицю близькостей між параметрами, а кореляції між рядками тієї ж матриці дадуть нам матрицю близькостей між суб'єктами.

У роботі [12] показано, що призначення методу багатомірного шкалування як основного інструменту поєднання одиничних показників у групові та комплексного показника дозволяє: суттєво знизити роль суб'єктивного чинника; використовувати науково обґрунтовані формальні методи; отримати оцінки, які мають більш глибинний економічний зміст, які використовуються механізмами метода багатомірного шкалування шляхом зіставлення об'єктів оцінки; розробляти вертикально-ієрархічну систему внутрішньо узгоджених оцінок, які характеризують з різним ступенем деталізації всі основні аспекти досліджуваного параметра.

Цей підхід повністю укладається в загальноприйняту схему зіставлень, яка заснована на аналізі більшої сукупності різнорідних чинників та індикаторів інвестиційної привабливості, послідовним узагальненням вихідних параметрів об'єктів оцінки у групові та інтегральний на основі відповідної класифікації цих чинників та індикаторів, пропонує принципово новий, ефективний, науково обґрунтований методичний інструментарій агрегування даних.

Авторська методика, що приводиться нижче, передбачає вибір найкращого варіанта з альтернативних, характеризується досить великим рівнем обґрунтованості розрахунків (у порівнянні з бальними методами), оскільки в кожному з них передбачена відповідна процедура нормалізації (тобто приведення вихідних даних до безрозмірних величин) – в нашому випадку, стандартизація варіаційним розмахом. Отримувані

стандартизовані вихідні дані дозволяють проводити над ними будь-які арифметичні операції з необхідною достовірністю.

В цілому методика оцінки інвестиційного потенціалу районів області складається з трьох етапів розрахунково-аналітичних операцій.

Етап 1. Кількісна оцінка інвестиційного потенціалу районів, що передбачає:

1. Вибір і зведення в таблицю вихідних показників для розрахунку інтегрального рівня інвестиційної привабливості регіонів:

1.1) розрахунок окремих показників, які є похідними від статистичних даних:

– економічна віддача району / виду економічної діяльності:

$$EB_{pij} = \frac{П_{орг.pij}}{I_{ij}} \quad (1)$$

де EB_{pij} – показник економічної віддачі i-го виду діяльності j-го району;

$П_{орг.pij}$ – фінансовий результат діяльності організацій району, отриманий в аналізованому періоді по i-му виду діяльності j-го району;

I_{ij} – обсяг інвестицій в основний капітал по i-му виду діяльності, вкладених в j-й район в попередньому періоді.

– рівень інвестиційної привабливості виду економічної діяльності;

$$У_{инij} = \frac{TP_{ipj}}{TP_{iuj}} \quad (2)$$

де $У_{инij}$ – рівень інвестиційної привабливості по i-му виду економічної діяльності;

TP_{ipj} – темп зростання рентабельності реалізованої продукції по i-му виду економічної діяльності в j-м районі;

TP_{iuj} – темп зростання обсягу інвестицій в основний капітал по i-му виду економічної діяльності в j-м районі.

– внутрішні інвестиційні ресурси організацій району на душу населення:

$$K_{iдj} = \frac{\sum A_j K_j}{T_j} \quad (3)$$

де $K_{iдj}$ – коефіцієнт внутрішніх інвестиційних ресурсів організацій j-го району на душу населення;

A_j – амортизаційні відрахування всіх організацій j-го району;

K_j – чистий прибуток всіх організацій j-го району;

T_j – чисельність населення в j-м районі;

– обсяг внутрішніх інвестиційних ресурсів організацій району (див. чисельник формули 3);

– ***коефіцієнт територіальної концентрації інвестицій***

$$K_{mij=} \frac{(I_J / I)}{T_J / T} \quad (4)$$

де K_{mij} – коефіцієнт територіальної концентрації інвестицій;

I_j – інвестиції на території j-го района;

I – інвестиції в регіоні в цілому;

T_j – площа території j-го района;

T – загальна площа регіону.

1.2) розрахунок інших показників на основі статистичних даних (табл. 1).

Таблиця 1. Класифікаційна характеристика одиничних і узагальнюючих показників для розрахунку інтегрального показника інвестиційної привабливості району

Узагальнюючі показники	Одиничні показники оцінювання інвестиційної привабливості району
1. Блок індикаторів економічного та інвестиційного потенціалу	капітальні інвестиції, млн. грн.
	капітальні інвестиції на одну особу, тис. грн.
	темп зростання (зменшення) обсягів капітальних інвестицій, %
	зовнішньоторговельний оборот, тис. дол.
	прямі іноземні інвестиції в економіку регіону, тис. дол.
	темп зростання (зменшення) обсягів прямих іноземних інвестицій, %
2. Блок індикаторів інноваційного потенціалу	обсяг інноваційних товарів, млн. грн.
	кількість інноваційно-активних підприємств у промисловості, од.
	кількість промислових підприємств, що реалізували інноваційну продукцію, од.
3. Блок індикаторів фінансового потенціалу	фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування, млн. грн.
	питома вага прибуткових підприємств (з урахуванням банків), %
	рівень рентабельності операційної діяльності, %
	доходи місцевого бюджету, млн. грн.
4. Блок індикаторів виробничого потенціалу	обсяг реалізованої промислової продукції, млн. грн.
	обсяг реалізованої промислової продукції на одну особу, тис. грн.
	частка малих підприємств, %
	роздрібний товарооборот підприємств на одну особу, грн.
	обсяг реалізованих послуг, млн. грн.
	обсяги виконаних будівельних робіт, млн. грн.
	обсяг виробництва продукції сільського господарства, млн. грн.
	виробництво валової продукції сільського господарства на душу населення, тис. грн.
5. Блок індикаторів соціального потенціалу	щільність автомобільних доріг, км на 1000 кв. км території
	міграційний приріст, скорочення населення, осіб
	введення в дію житлових будинків, кв. метрів загальної площі
	чисельність економічно активного населення, тис. осіб
	середньодушові грошові доходи населення, грн.
6. Блок індикаторів соціально-економічної і екологічної безпеки	кількість зареєстрованих безробітних, тис. осіб
	питома вага збиткових організацій, %
	викиди забруднюючих речовин в атмосферне повітря, тис. тонн
	кількість виявлених злочинів, випадків
	чисельність населення з грошовими доходами нижче за прожитковий мінімум, %

2. Розрахунок інтегрального показника по кожному району за кожен рік аналізованого періоду (для визначення динаміки).

На цьому етапі дослідження інвестиційного потенціалу району передбачається процедура стандартизації. У самому загальному вигляді стандартизація полягає у порівнянні емпіричних значень показника з певним базовим показником, питання вибору якого, до речі, є досить проблематичним. Статистичною практикою вироблено багато варіантів процедури стандартизації, зокрема класичний спосіб відношень, стандартизація варіаційним розмахом, вибір яких залежить від мети дослідження, статистичної природи первинних показників та їх соціально-економічного змісту [4].

Дані зводяться в проміжну таблицю.

3. Розрахунок інтегрального показника за основними видами діяльності всередині кожного району і вибір трьох видів економічної діяльності з максимальним значенням (з метою визначення основних «точок зростання» в економіці району).

4. Просте ранжування районів (методом багатомірного шкалування) – розподіл від 1-го до n-го місця за кількістю районів області та зведення даних в таблицю.

Етап 2. Якісна оцінка інвестиційного потенціалу районів, що складається з:

1. Проведення коригування ранжирування районів з урахуванням «експертних ваг» ключових показників:

1.1) згідно з опитуванням експертів (наприклад, інвесторів, представників бізнесу, адміністрації регіону, політичних діячів), з отриманих на етапі 1 (п.п. 1.1–1.2) показників визначаються ключові, які ранжуються за ступенем їх значимості для критеріальної характеристики інвестиційної привабливості району та, таким чином, визначаються їх «ваги» (табл. 2).

1.2) дані показники, в т.ч. використані для кількісної оцінки потенціалу на етапі 1, коригуються множенням на їх «експертну вагу»;

1.3) всі показники, з урахуванням зазначених коригувань по «експертній вазі», зводяться в проміжну таблицю;

1.4) заново, на основі проміжної таблиці, розраховується інтегральний показник по кожному району;

1.5) райони знову ранжуються за підсумком коригування ключових показників (новому значенню інтегрального показника).

2. Проведення коригування ранжирування районів матричним методом (з використанням термінології «матриці БКГ») на основі ключових критеріальних показників, що характеризують найважливіші елементи інвестиційного потенціалу:

2.1) за відповідними показниками (етап 2, п. 1.1) на єдиній базі (темп росту капітальних інвестицій) проводиться розподіл районів за квадрантам матриці (приклад – на рис. 1):

– по вертикалі відкладається єдина база для всіх показників –темп зростання інвестицій в основний капітал по кожному району (%);

– по горизонталі –значення показників по кожному району;

– кожен в результаті поміщається в один з утворених квадрантів матриці. По вертикалі і горизонталі лінія розділу квадрантів визначається середньою арифметичної всіх значень відповідного показника;

– квадрантам матриці присвоюється ранг від 1 до 4 (від «аутсайдерів» до «сталих лідерів»).

Оскільки інвестиційна привабливість (потенціал) визначається динамізмом розвитку її чинників, що характеризує прискорений розвиток територій, то

Темп росту інвестицій%	високий	« Зростаючі лідери» (ранг -3)		«Потребують уваги» (ранг -2)
	низький	«Сталі лідери » (ранг -4)		«Аутсайдери» (ранг -1)
		високий	Економічна віддача, п.п. (результатівність)	Низький

Рис. 1. Приклад оцінки інвестиційної привабливості районів на основі матричного методу (варіант розподілу районів за критерієм «результативність»)

Таблиця 2. Приклад експертного вибору ключових показників відповідно критеріям факторів інвестиційної привабливості району

Показники	«Експертна вага»	Критеріальна характеристика інвестиційної привабливості району
1. Економічна віддача, п.п.	0,225	Результативність
2.Темп зростання (зменшення) обсягів прямих іноземних інвестицій, %	0,1	Зовнішній інвестиційний потенціал
3. Обсяг інноваційних товарів, млн. грн.	0,1	Інноваційний потенціал
4.Рівень рентабельності операційної діяльності, %	0,15	Фінансовий потенціал
5.Обсяг реалізованої промислової продукції, млн. грн.	0,15	Виробничий потенціал
6.Чисельність економічно активного населення, тис. осіб	0,125	Соціальний потенціал
7.Викиди забруднюючих речовин в атмосферне повітря, тис. тонн	0,05	Екологічна безпека
8.Внутрішні інвестиційні ресурси району на одну особу (темп росту, %)	0,1	Внутрішній інвестиційний потенціал

Таблиця 3. Алгоритм розрахунку інтегральних показників по районам при їх матричному розподілі (якісної оцінки інвестиційного потенціалу)

Дія	Розташування	Розрахунок
Визначається місце району за варіантом розподілу № 1 згідно критерію «інвестиції-результативність» (показник економічної віддачі)	Квадрант з рангом 4 («Сталі лідери»)	Ранг району / квадранта (4) множиться на експертну вагу варіанта розподілу (0,225), відповідний певному показнику (економічної віддачі)
Визначається місце району за варіантом розподілу № ...	Квадрант…	Ранг району / квадранта (...) множимо на експертну вагу варіанта ... (1, ...)
Визначається середнє арифметичне значення по району на основі даних графи 3 цієї таблиці	$\frac{\sum N_{ib} * Э_{ib}}{B}$	де Nib - ранг району / квадранта Еів - «експертна вага» варіанту розподілу (показника) В - кількість варіантів розподілу

використовуються темпові значення показників (крім чисельності);

2.2) ранжування районів згідно їх матричному розподілу з урахуванням розрахованого інтегрального показника (табл. 3):

– в будь-якому вигляді матриці (розподілу) присвоюється ранг району, відповідний рангу займаного квадранта;

– ранг району множиться на «експертну вагу» показника, відповідного варіанту матриці;

– визначається інтегральний показник по кожному району шляхом розрахунку середнього арифметичного значення з усіх «рангово-вагових» величин по всіх варіантах матриць, в квадранти яких «розподілився» район;

– ранжуються райони по отриманим інтегральним показникам, і коригується проміжна таблиця з п. 1.3, етап 2.

Етап 3. Підсумкове коригування показників та ранжування районів області на основі кількісної та якісної оцінок їх інвестиційного потенціалу.

На підставі отриманих значень в останньому підпункті п. 2.2 етапу 2 визначаються арифметичні середні, якими коригується кількісний аналіз. Потім знову проводиться просте ранжування за зменшенням і результат зводиться в підсумковий рейтинг (п. 4, етап 1). Далі – звід даних на карту інвестиційної привабливості (потенціалу) районів області з визначенням найбільш конкурентних видів діяльності (відповідно до п. 3 етапу 1).

Одночасно зазначимо, що на даний момент зазначена методика не враховує ряд факторів, які залишилися за рамками нашого дослідження, наприклад: обсяг природних запасів мінерально-сировинних ресурсів (ці фактори відносяться до показників природно-географічного потенціалу регіону, розраховуються на одиницю площі району і на душу його населення); політичну складову потенціалу, на яку схильні звертати увагу іноземні інвестори.

На даний момент вищенаведена методика має істотні переваги:

- розгляд інвестиційної привабливості та інвестиційної активності, що обумовлюють інвестиційний потенціал регіонів, у взаємозв'язку між собою;
- розгляд інвестиційної привабливості/активності (потенціалу) в динаміці;
- гнучкість методики по цілям – є можливість її адаптації під різні цілі (як потенційного інвестора, так і органів держуправління);
- гнучкість методики за даними – відсутня жорстка прихильність до певних показників (склад інвестиційно значущих показників для визначення інтегральної (комплексної) інвестиційної привабливості регіонів не може залишатися незмінним і повинен частково змінюватися в залежності від особливостей кожного етапу розвитку економіки держави).

Висновки. З огляду на проведені розрахунки та дослідження можна зробити висновок, що використовувати для оцінювання інвестиційного потенціалу регіону з позиції районів доцільно використовувати модель, що включає два підходи: кількісна оцінка відповідних показників районів, що доповнена якісною оцінкою потенціалу районів, на основі матричного методу і використання SWOT-аналізу для визначення загальних проблем і можливостей для районів і області в цілому. Також фактором, який свідчить об актуальності розробки нових підходів до вимірювання узагальнених ознак економічних об'єктів, є не відтворюваність результатів вимірювання, яка зумовлена високою роллю суб'єктивного фактора в багатьох методиках. Тому ми пропонуємо поєднання кількісної та якісної оцінки інвестиційного потенціалу методом багатомірного шкалування для комплексного підходу щодо оцінювання інвестиційного потенціалу регіону з позиції районів.

1. Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент : [учебный курс]. К.: Эльга-Н, Ника-Центр, 2001. 448 с.

2. Іщук С.О., Кулініч Т.В. Оцінювання інвестиційної привабливості регіону: методичний аспект. Регіональна економіка. 2010. №3. С. 71–78.

3. Матвієнко, П.В. Оцінка інвестиційної привабливості регіонів. Економіка та держава. 2006. № 12. С. 66–71.

4. Уманець Т.В. Оцінка інвестиційної привабливості регіону за допомогою інтегральних індексів. Економіка та прогнозування. 2006. № 4. С. 133–145.

5. Ходаков В.Е. Система оценки инвестиционной привлекательности региона с учѐтом природно-климатических факторов [Електронний ресурс] Проблемы информационных технологий. 2010. № 2. URL: http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/Pit/2010_2/01_012.htm

6. Euromoney's Country Risk Rankings. URL: http://www.euromoney.com

7. Moody's Investor Service. URL: http://www.moodys.com

8. Петровська С.А. Оцінка інвестиційної привабливості регіону: методичний аспект. Механізм регулювання економіки. 2013. № 2. С. 113–126.

9. Іванов С.В. Інвестиційна привабливість регіонів та видів економічної діяльності регіональної економіки: автореф. дис.… канд. екон. наук. Сімферополь, 2005. 21 с.

10.Покатаєва К. П. Теоретичні аспекти визначення категорії «інвестиційний потенціал» та «інвестиційна привабливість» [Електронний ресурс] Комунальне господарство міст. 2007. Вип. 75. С. 262-268. URL: http://www.eprints.ksame.kharkov.ua

11. Герасимчук З.В., Ткачук В.Р. Інвестиційний потенціал регіону: методика оцінки, механізми нарощування: монографія. Луцьк: Надстир'я, 2009. 232 с.

12. Дискіна А.А. Комплексний підхід до оцінки інвестиційної привабливості промислових підприємств. Праці Одеського політехнічного університету. Випуск 2 (36). 2011. С. 320-324.

E-mail: k.maks.s@rambler.ru

УДК 330.322.011

Соколюк С.Ю.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності,
Уманський національний університет садівництва

СПОСОБИ ТА ПРИНЦИПИ ОРГАНІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

У статті розглянуто основні нормативні і законодавчі акти, які стосуються інноваційної сфери. Інновації розглядаються як новостворені, або вдосконалені конкурентоспроможні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного чи іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва або соціальної сфери. В свою чергу інноваційна діяльність розглядається як діяльність, що спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок, що зумовлює випуск на ринок нових конкурентоспроможних товарів і послуг. Виділено три способи організації інноваційної діяльності: інноваційна діяльність на основі внутрішньої організації; інноваційна діяльність на основі зовнішньої організації при допомозі контрактів; інноваційна діяльність на основі зовнішньої організації за допомогою венчурів.

Ключові слова: *інновації, інноваційна діяльність, підприємство, розвиток, конкурентоспроможність, ресурси, економічне зростання.*

СПОСОБЫ И ПРИНЦИПЫ ОРГАНИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Соколюк С.Ю.

В статье рассмотрены основные нормативные и законодательные акты, касающиеся инновационной сферы. Инновации рассматриваются как вновь, или усовершенствованные конкурентоспособные технологии, продукция или услуги, а также организационно-технические решения производственного, административного, коммерческого или иного характера, существенно улучшают структуру и качество производства или социальной сферы. В свою очередь инновационная деятельность рассматривается как деятельность, направленная на использование и коммерциализацию результатов научных исследований и разработок, что приводит выпуск на рынок новых конкурентоспособных товаров и услуг. Выделены три способа организации инновационной деятельности: инновационная деятельность на основе внутренней организации; инновационная деятельность на основе внешней организации при помощи контрактов; инновационная деятельность на основе внешней организации с помощью венчуров.

Ключевые слова: *инновации, инновационная деятельность, предприятие, развитие, конкурентоспособность, ресурсы, экономический рост.*

METHODS AND PRINCIPLES OF ORGANIZATION OF INNOVATIVE ACTIVITIES OF ENTERPRISES

Sokolyuk S.

The article deals with the main regilatory and legislative acts concerning the innovation sphere, which consist of three levels: legislative; subordinate local ones. The concept of innovation and innovation activity have been investigated. Innovations are seen as newly created, or improved competitive technologies, products or services, as well as organizational, technical, industrial, commercial, or other ones, substantially improving the structure and quality of production or social sphere. Therefore, innovation activity is seen as an activity aimed at use and commercialization of the research and development results, which determines the launch of new competitive goods and services on the market. Three ways of innovation activity organization have been distinguished, such as: innovation activity based on the internal organization; innovative activity based on the external organization with the help of contracts; innovative activity based on the external organization with the help of ventures.

Keywords: *innovation, innovative activities, company, development, competitiveness, resources, economic growth.*

Постановка проблеми. Сучасний розвиток світової економіки ґрунтується на принципі домінування інноваційної моделі, що викликає особливий інтерес до економіки інновацій. Інноваційна модель розвитку заснована на наукових знаннях, інноваціях, які виступають ключовим фактором конкурентоспроможності, на сприйнятті нових систем і технологій, на спроможності їх практичної реалізації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В науковій економічній літературі представлено низку підходів щодо тлумачення поняття «інноваційна діяльність», що обумовлено багатоаспектністю цього економічного терміну, його складністю та різноманітністю сфер застосування. Питання становлення та розвитку інноваційної діяльності підприємств досліджено в працях таких зарубіжних та вітчизняних науковців, як: Алимов А.Н., Давиденко Н.М., Данько М., Другов О.О., Зінько Н.Я., Ілляшенко С.М., Квасницька Р.С., Коваленко О.В., Коюда В.О., Кузнєцова А.Я., Мартюшева Л.С., Нагірна П., К. Найт Друкер, Попова О.В., О.О. Поліщук, О.В. Тичинський, Тарасова О.В., Фатхутдінов Р.А., Шейко І.А., Шпикуляк О.Г. та ін.

Мета статті. Метою статті є вивчення основ організації інноваційної діяльності, як пріоритетної цілі підприємства.

Виклад основного матеріалу. Нині розвиток національної економіки обумовлює безперервний пошук нових технологічних ідей, прискорення науково-технічного прогресу та впровадження нової або вдосконаленої техніки. Однією з пріоритетних цілей більшості країн світу є забезпечення довготривалого економічного зростання. Економічне зростання є результатом успішної діяльності підприємств усіх галузей національної економіки і залежить, значною мірою, від інноваційної діяльності підприємств, яка тісно пов'язана з функціонуванням економіки держави і тому повинна враховувати відповідні законодавчі та інші нормативно-правові акти.

Основними нормативними і законодавчими актами, які регулюють і стосуються інноваційної сфери господарювання, є Закони України «Про інноваційну діяльність» [1], «Про інвестиційну діяльність» [2], «Про наукову і науково-технічну діяльність» [3], «Про наукову і науково-технічну експертизу» [4], «Про спеціальний режим інвестиційної та інноваційної діяльності технологічних парків» [5], Господарський кодекс України [6], а також «Стратегія інноваційного розвитку України на 2010-2020 роки в умовах глобалізаційних викликів». Загалом, нормативно-правова база, яка регулює інноваційну діяльність в Україні, містить нормативні акти, що формують три рівні [7]:

– законодавчі (акти вищої сили: конституційні закони, укази Президента);

– підзаконні (урядові постанови, що включають і відомчі акти);

– локальні (акти індивідуального характеру, різноманітні цивільно-правові договори та адміністративні акти учасників інноваційної діяльності).

Згідно з Законом України «Про інноваційну діяльність» «інновації – це новостворені (застосовані) і (або) вдосконалені конкурентоспроможні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного чи іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери», а «інноваційна діяльність – це діяльність, яка спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоспроможних товарів і послуг», [2].

Як зазначає О.В. Фурсіна, чинна українська законодавча база обмежує трактування інноваційної діяльності тільки випуском на ринок нових конкурентоспроможних товарів і послуг, у той час як у світовій практиці господарювання воно є ширшим, оскільки до неї також зараховують «покращання якості продукції (товарів, послуг), що випускається, удосконалення технології їх виробництва з подальшим запровадженням та ефективною реалізацією на внутрішньому чи зовнішньому ринках». Також автор наголошує, що доцільно погодитися з таким визначенням інноваційної діяльності, «як діяльність, що пов'язана із трансформацією результатів наукових досліджень та конструкторських розробок у новий продукт, удосконалений технологічний процес чи новий підхід до соціальних послуг, і спрямована на використання і комерціалізацію цих результатів, випуск на ринок нових конкурентоспроможних товарів та послуг, і є невід'ємною складовою виробничо-господарської діяльності підприємства, зорієнтованої на оновлення і вдосконалення його виробничих сил та організаційно-економічних відносин», [8].

У Законі України «Про інвестиційну діяльність» інноваційна діяльність розглядається як одна із форм інвестиційної діяльності, основним завданням якої є використання здобутків науково-технічного прогресу для виробництва і соціальної сфери, що містить такі складові:

1. Випуск і розповсюдження принципово нових видів техніки і технології; прогресивні міжгалузеві структурні зрушення.

2. Реалізація довгострокових науково-технічних програм з великими термінами окупності витрат.

3. Фінансування фундаментальних досліджень для здійснення якісних змін у стані продуктивних сил.

4. Розроблення і впровадження нової, ресурсоощадної технології, призначеної для поліпшення соціального й екологічного становища.

Відсутність єдності і взаємозв'язку у визначенні основних категорій інноваційної діяльності гальмують її розвиток та не сприяють розширенню меж застосування. Як наслідок, Україна на шляху інноваційного розвитку змушена постійно наздоганяти країни-лідери за умови наявності необхідних ресурсів.

Більшість наукових підходів та визначень інноваційної діяльності в загальному вигляді розглядають її як вид діяльності, спрямованої на одержання інновацій. Тобто науковий, винахідницький та інші види сфер, без яких неможлива поява інновацій, не відносять до інноваційної діяльності.

Здійснивши понятійно-термінологічний аналіз даного поняття, стверджуємо, що під інноваційною діяльністю слід також розуміти і ті види діяльності, які зумовлюють і передують появі інновацій, хоча і не націлені на їх отримання.

Виділяємо три способи організації інноваційної діяльності:

1. Інноваційна діяльність на основі внутрішньої організації, коли інновація створюється або освоюється всередині фірми її спеціалізованими підрозділами на базі планування і моніторингу їх взаємодії по інноваційному проекту.

2. Інноваційна діяльність на основі зовнішньої організації при допомозі контрактів, коли замовлення на створення або освоєння інновації розміщується між сторонніми організаціями.

3. Інноваційна діяльність на основі зовнішньої організації за допомогою венчурів, коли фірма для реалізації інноваційного проекту засновує дочірні венчурні фірми, які залучають додаткові кошти.

В основі всіх видів інноваційної діяльності лежить створення і освоєння нових видів продукції (послуг), виготовлення, створення цінностей, благ та інших товарів.

Обґрунтувати необхідність активізації інноваційної діяльності підприємств можна такими чинниками:

– підприємства характеризуються повільним розвитком ефективних форм інноваційної діяльності, що зумовлено економічною нестабільністю та чіткістю законодавства;

– значна кількість підприємств не спроможна впроваджувати інновації власним коштом, а економічний клімат не сприяє залученню зовнішнього капіталу чи запозиченню коштів;

– держава потребує структурних перетворень в економіці;

– для більшості підприємств властиве значне зношення основних засобів;

– гостро відчувається необхідність збереження і розвитку науково-технічного потенціалу та інноваційного підприємництва;

– нагальною є проблема створення нових робочих місць.

На думку С. Ілляшенко, інноваційна діяльність підприємства повинна здійснюватися за такими принципами [9]:

1) адаптивності – прагнення до підтримання певного балансу зовнішніх і внутрішніх можливостей розвитку (внутрішніх спонукальних мотивів діяльності суб'єкта господарювання і зовнішніх, що генеруються ринковим середовищем);

2) динамічності – динамічне приведення у відповідність цілей і спонукальних мотивів (стимулів) діяльності підприємства (зокрема його власників, менеджерів, фахівців, працівників);

3) самоорганізації – самостійне забезпечення умов функціонування, тобто самопідтримка обміну ресурсами (інформаційними, матеріальними, фінансовими) між елементами виробничо- збутової системи підприємства, а також між підприємством і зовнішнім середовищем;

4) саморегуляції – коригування системи управління виробничо-збутовою діяльністю підприємства відповідно до змін умов функціонування;

5) саморозвитку – самостійне забезпечення умов тривалого виживання і розвитку підприємства (відповідно до його місії й ухваленої мотивації діяльності).

Р. Квасницька та Н. Ардашкіна важають, що ключовими принципами інноваційної діяльності є пріоритет інновацій над традиційним виробництвом, економічність інноваційного виробництва, гнучкість та комплексність [10].

Різні вчені по-різному оцінюють принципи, на яких базується інноваційна діяльність, залежно від бачення проблеми та напряму досліджень. На нашу думку, перелік принципів, на яких повинна ґрунтуватись інноваційна діяльність підприємства, має містити:

– принцип економії, що полягає у впровадженні тих інноваційних програм, які в підсумку дозволять підприємству мінімізувати витрати (часу, коштів, праці тощо);

– принцип ритмічності, що полягає у постійному здійсненні інноваційної діяльності підприємством, що не лише забезпечить постійний темп оновлення, але й дозволить оптимально розподіляти та використовувати фінансові ресурси;

– принцип адаптації, що дозволить підприємству швидко реагувати на зміни у середовищі та оперативно реагувати на них з максимальною віддачею;

– принцип взаємоузгодженості, що полягає у відсутності суперечностей між цілями підприємства, його стратегією, маркетинговою орієнтацією та інноваційною діяльністю;

– техніко-економічний принцип, що покликаний об'єктивно оцінити власні можливості підприємства з фінансування та реалізації інноваційних програм;

– принцип ризику, який передбачає і враховує ризики інноваційної діяльності та можливі шляхи їх уникнення;

– принцип масштабності, що полягає у можливості залучення не лише внутрішніх ресурсів підприємства (кадрів, фінансів, ідей), а й зовнішніх (консультантів, кредитів, венчурного капіталу тощо);

– принцип поверненості та прибутковості, що передбачає окупність та прибутковість вкладених в інновації коштів, адже інновації є, по суті, ризиковими інвестиціями.

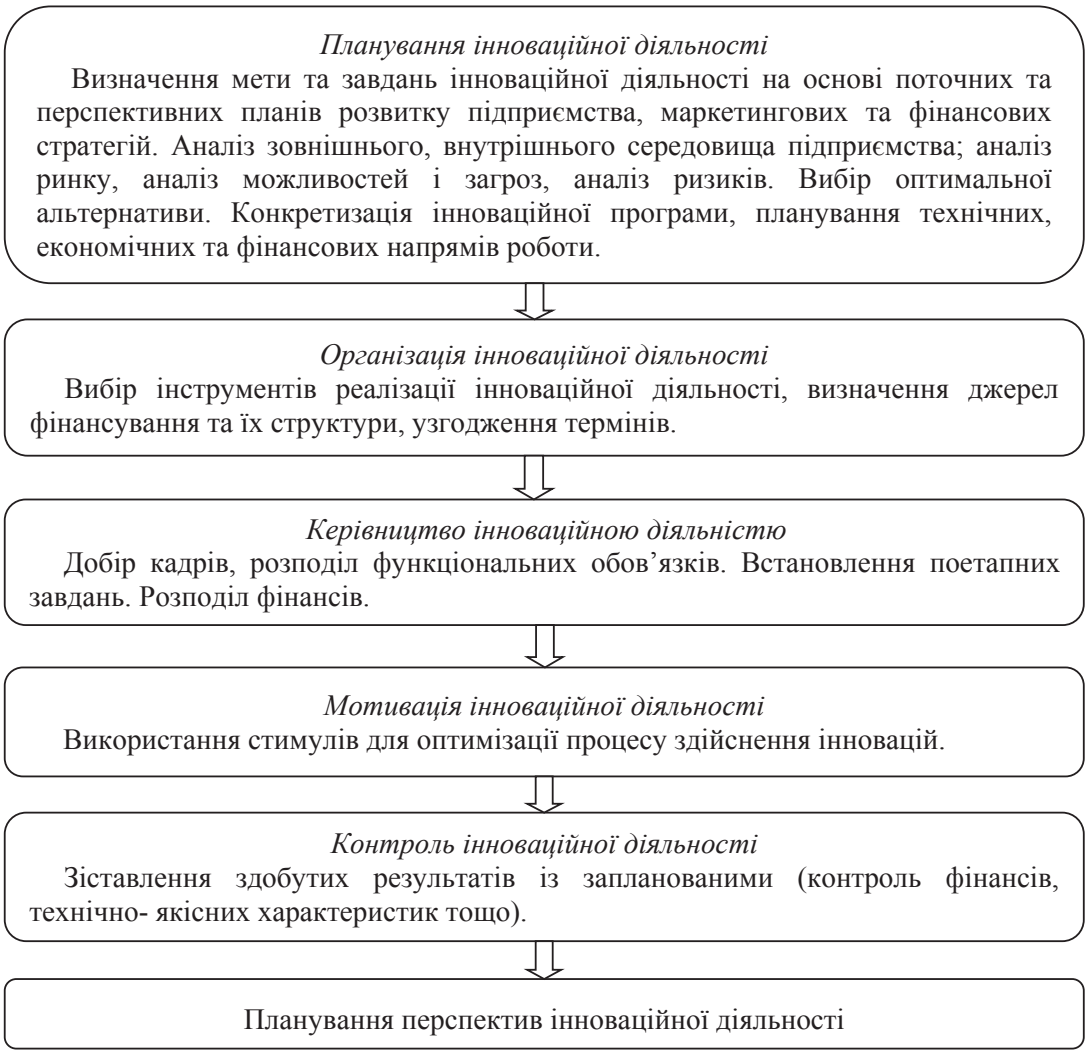

Рис. 1. Алгоритм здійснення інноваційної діяльності підприємства

Такий перелік принципів є об'єктивним та оптимальним, він збігається із загальнодержавними принципами та не суперечить ринковим умовам господарювання.

Здійснення інноваційної діяльності повинно відбуватись у кілька етапів, які дозволять підприємству досягнути бажаного результату з мінімальними витратами та втратами (рис. 1).

Етапи, які проходитиме підприємство від початку до завершення інноваційного проекту, мають бути логічно пов'язаними та утворювати комплексну систему зв'язків.

Висновки. Інноваційна діяльність є найважливішим засобом забезпечення економічного зростання, конкурентоспроможності та фінансової стабільності будь-якого підприємства. Високих результатів підприємство зможе досягти лише за систематичного аналізу змін ринкового середовища та цілеспрямованого здійснення інноваційної діяльності, з метою реалізації нових можливостей.

Крім того, сучасні умови економічного розвитку вимагають від підприємств не тільки активізації інноваційної діяльності, але й удосконалення методів її організації, правильного вибору стратегії й пріоритетів розвитку інноваційної сфери, зокрема, за рахунок виявлення та використання ресурсів, спрямованих на підвищення ефективності її проведення. Це можна зробити за допомогою економічного аналізу інноваційної діяльності, що дасть можливість керівникам підприємств виявити як сильні, так і слабкі сторони цієї діяльності, дозволить приймати раціональні управлінські рішення та ефективно керувати не тільки інноваційною діяльність, але й підприємством в цілому.

1. Закон України «Про інноваційну діяльність» від 04.07.2002 р. № 40-IV (з чинними змінами та доповненнями) URL: http://zakon.rada.gov.ua.

2. Закон України «Про інвестиційну діяльність» від 18.09.1991 р. № 1561-12 (з чинними змінами та доповненнями) URL: http://zakon.rada.gov.ua.

3. Закон України «Про наукову і науково-технічну діяльність» (Відомості Верховної Ради (ВВР), 1992, № 12, ст. 165).

4. Закон України «Про наукову і науково-технічну експертизу» (Відомості Верховної Ради (ВВР), 1995, № 9, ст. 56).

5. Закон України «Про спеціальний режим інвестиційної та інноваційної діяльності технологічних парків» (Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1999, № 40, ст. 363.

6. Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. №436- IV (з чинними змінами та доповненнями) URL: http://zakon.rada.gov.ua.

7. Постанова ВРУ «Про Рекомендації парламентських слухань на тему: «Стратегія інноваційного розвитку України на 2010-2020 роки в умовах глобалізаційних викликів» URL: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2632-17

8. Фурсіна О.В. Класифікація інновацій та зміст інноваційної діяльності. Науковий вісник НЛТУ України. 2010. Вип. 20.11. С. 249-253.

9. Ілляшенко С.М. Управління інноваційним розвитком : навч. посіб. 2-ге вид., перероб. і доп. Суми: ВТД «Університетська книга»; К. : Видавничий дім «Княгиня Ольга», 2005. 324 с.

10. Квасницька Р.С., Ардашкіна Н.С. Особливості інноваційної діяльності підприємств у сучасних умовах. Вісник Хмельницьк. нац. ун-ту. 2009. № 6. С. 249.

E-mail: sergey.unys@gmail.com

УДК 339

Шевченко Ю.А.
аспірантка кафедри міжнародних фінансів,
Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана

ІМПЛЕМЕНТАЦІЯ КОНЦЕПЦІЇ СТАЛОГО РОЗВИТКУ У ІНВЕСТИЦІЙНІЙ ПОВЕДІНЦІ ТНК

Статтю присвячено проблемам імплементації концепції сталого розвитку в межах міжнародного інвестування ТНК, які змінюють інвестиційні напрямки діяльності компаній. Досліджені сучасні випадки запровадження елементів сталого розвитку світовими ТНК у власну управлінську систему на різних рівнях в умовах нестабільності та турбулентності, яка постійно трансформується за рахунок різних факторів глобального середовища. Визначено основні умови інвестиційного середовища України, які впливають на прийняття оптимального інвестиційного рішення ТНК, а також передумови для результативності діяльності ТНК, що створюють сильну інвестиційну стратегію цілої корпорації. Проаналізовано зміни інвестиційної поведінки ТНК у глобальному турбулентному середовищі.

Ключові слова: *інвестиційна поведінка, глобальне середовище, інвестиції, сталий розвиток, ТНК, турбулентність.*

ИМПЛЕМЕНТАЦИЯ КОНЦЕПЦИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ В ИНВЕСТИЦИОННОМ ПОВЕДЕНИИ ТНК

Шевченко Ю.А.

Статья посвящена проблемам имплементации концепции устойчивого развития в рамках международного инвестирования ТНК, которые изменяют инвестиционные направления деятельности компаний. Исследованы современные случаи введения элементов устойчивого развития мировыми ТНК в собственную управленческую систему на разных уровнях в условиях нестабильности и турбулентности, которая постоянно трансформируется за счет различных факторов глобальной среды. Определены основные условия инвестиционной среды Украины, влияющие на принятие оптимального инвестиционного решения ТНК, а также предпосылки для результативности деятельности ТНК, создающих сильную инвестиционную стратегию целой компании. Проанализированы изменения инвестиционного поведения ТНК в глобальной турбулентной среде.

Ключевые слова: *инвестиционное поведение, глобальная среда, инвестиции, ТНК, турбулентность, устойчивое развитие.*

IMPLEMENTATION OF THE SUSTAINABLE DEVELOPMENT CONCEPT IN INVESTMENT BEHAVIOUR OF TNC

Shevchenko Yu.

The article is devoted to the problems of implementing the concept of sustainable development within the framework of international investment by TNCs, which change the investment directions of companies' activities. The article is investigated the modern cases of introducing elements of sustainable development by the world's multinationals into their own management system at different levels in the conditions of instability and turbulence that is constantly transformed at the expense of various factors of the global environment. It is determined the main conditions of the investment environment of Ukraine, influencing the adoption of the optimal investment decision of TNCs, as well as the prerequisites for the performance of TNCs, creating a strong investment strategy for the whole company. It is analyzed changes in the investment behaviour of TNCs in a global turbulent environment.

Keywords: *investment behaviour, global environment, investments, TNCs, turbulence, sustainable development.*

Постановка проблеми. Інвестиції є необхідним джерелом економічного розвитку приймаючих країн, особливо, що стосується найбідніших країн та країн, що розвиваються. В умовах поширення телекомунікацій та нових технологій виникла потреба дотримання сталого розвитку. І роль інвестиційного розвитку ТНК полягає у виникненні соціального, екологічного та економічного ефектів.

При залученні інвестицій найбільше чекають позитивних наслідків громадяни приймаючої країни. Основною метою в інвестування іноземного бізнесу вони вбачають у створенні робочих місць, підвищення заробітної плати, створення комфортних та зручних інфраструктурних зрушень у своїй країні, місті.

Залучення інвестицій до України є вирішальним у створенні ефективної інфраструктури, розвитку економіки за рахунок іноземного капіталу, який має на меті розширення за межі материнської компанії або юридичної адреси підприємства. Тому звідси випливає актуальність даного дослідження та необхідність у ретельному та глибокому вивченні цього питання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням імплементації концепції сталого розвитку у інвестиційну поведінку ТНК займалися багато зарубіжних та вітчизняних вчених таких як: Р. Палан [6], Р. Тамамес [8], С. Хілделанг [5], Д. Лук'яненко [1], О. Мозговий [3], Л.В. Руденко-Сударєва [3] та інші.

Дослідження вчених є ґрунтовними в межах вивчення управлінських рішень щодо побудови інвестиційної поведінки ТНК та міжнародного інвестування загалом. В даних працях відображаються сучасні методи і медотики вивчення міжнародного інвестування ТНК, тенденції інвестиційної діяльності корпорацій та інших суб'єктів міжнародних економічних відносин, а також чинники глобального середовища, які впливають на інвестиційне рішення ТНК.

Але інвестиційна поведінка існує не ізольовано, а в межах постійних змін та турбулентності на світовому фінансовому ринку, що змушують ТНК відповідати новим викликам глобальної спільноти,особливо дотримання концепції сталого розвитку. Внаслідок цього і виникає необхідність у більш детальному та глибокому вивченні питання щодо імплементації концепції сталого розвитку у діяльність ТНК в розрізі інвестиційної поведінки.

Мета статті. Метою статті виступає дослідження випадків запровадження концепції сталого розвитку в управлінську систему ТНК та її впливу на інвестиційну поведінку ТНК, сучасних умов функціонування ТНК.

Виклад основного матеріалу. На сьогодні, ефективність ТНК оцінюється за рахунок сталого розвитку. В свою чергу в 2017 році, було визначено найбільші 20 ТНК, які є лідерами у сфері запровадження та виконання концепції сталого розвитку. Ними стали, як видно з таблиці 1: Siemens UK, CISCO, PHILIPS, Jonhson & Jonhson, DSM, Dassault Systemes, Derwent London, MC Cormick, Henkel, BMW Group, Nokia, Natura Cosmeticos, HOLMEN, Syngenta AG, Schneider Electric, Mark&Spencer, Novozymes, POSCO, L'oréal [8; 9].

Кожна з цих компаній прийняла концепцію сталого розвитку за мету своєї діяльності і намагається інвестувати достатньо величезні фінансові ресурси у розвиток сільського господарства, як наприклад DSM, Natura Cosmeticos, MC Cormick, Syngenta AG або в металургійній галузі, як от Schneider Electric, POSCO.

Роль інвестицій для приймаючих країн є невід'ємною частиною їх розвитку. Потребу сильно відчувають країни Латинської Америки, Азії, але дані країни намагаються виправити ситуацію, що склалася. Наприклад, Ямайка з населенням у 2,7 мільйона жителів надає широкі можливості для інвесторів. Ямайка має багато фахівців, які знають англійську мову, що є позитивним для іноземних компаній. Також вона виступає осередком, де наявна розгалужена інфраструктура, яка залучила інвестиції від таких ТНК як: Heineken, Texaco, Fujitsu, Glaxo Smith Kline and Bank of Nova Scotia. Ямайка пропонує широкий ряд інвестиційних проектів в таких секторах як: інформаційні та телекомунікаційні технології, туризм, виробництво та надання логістичних послуг. Для ТНК дана країна зручна в транспортному відношенні так як через Панамський канал з Сінгапуром, Дубаї та Роттердамом [5].

Для України інвестиції від приватного сектору зможуть надати робочі місця, відбудеться перейняття досвіду в управлінні українськими підприємствами від іноземних. Так відповідно до досліджень Мінекономрозвитку, станом на 2017 рік частка промисловості у валовій доданій вартості скоротилася з 25,6% у 2011 році до 23,3% у 2015 році. Як відомо, процес розвитку розумної та цифрової економіки триває і вимагає збільшення реалізованих інноваційних продуктів в ВВП країни, але в Україні вона складає лише 2% [2].

За допомогою збільшення залучених інвестицій ТНК до України можливо було б вирішити такі ключові проблеми як: застарілі технології та бізнес-моделі, високий ступінь зношеності основних засобів, надвисокі ресурсозатратність та енергоємність виробництва, нерозвинута промислова інфраструктура [3].

Таблиця 1. ТНК-лідери у запровадженні концепції сталого розвитку

Назва компанії	Технології, які були запроваджені
Siemens UK	Компанія Siemens UK вирішила стати стабільною компанією в 2012 році. Були обран три ключові сфери: навколишнє середовище, освіта, соціальний розвиток. У сфері навколишнього середовища - поліпшити кліматичні умови, підвищити ефективність ресурсів та захистити природу. В освіті підтримати наукові та медичні ініціативи, математику, науку, техніку та технології, передавати стабільні знання молодим людям. В соціальній сфері - брати участь у ліквідації наслідків стихійних лих, поліпшенні умов життя, допомога в боротьбі з неграмотністю та сприяння розмаїттю та соціальній інтеграції.
CISCO	З 2012 року компанія Cisco працювала над покращенням енергоефективності шляхом впровадження циркулюючих економічних методів перетворення відходів в ресурси. Нещодавно компанія оголосила про нову мету - уникнути викидів парникових газів від операцій з постачання до мільйона тонн до 2020 року. Компанія фінансує спільні та мережеві технології для зменшення їхнього впливу на навколишнє середовище своїх партнерів у суспільстві. Cisco знаходить нові рішення щодо стабільності у світовій економіці, які допомагають підвищити ефективність енергії, води, відходів тощо.
PHILIPS	Компанія створила стійку програму в 2016 році з метою її реалізації до 2020 року. Ця програма охоплює два основні напрямки: соціальний, екологічний. Соціальний аспект має на меті підтримувати здоров'я людей шляхом збільшення соціальних виплат та переміщення людей до найбільш придатних місць. Екологічний вимір спрямований на зменшення впливу на навколишнє середовище та збереження ресурсів планети. Компанія планує переробити 90% виробничих відходів і бути нейтральним у своїй діяльності, використовуючи 100% відновлювальну електроенергію. Philips прагне до найменшої кількості травм та безробіття.
Jonhson & Jonhson	Компанія встановлює цілі навколишнього середовища протягом майже 30 років і прагне до постійного підвищення енергоефективності та екологічних показників продуктів і процесів. Співпрацює з провідними організаціями з інноваційних підході у розрізі зменшенні їх впливу на клімат та водні ресурси. Компанія націлена на збільшення переробки її упаковки споживчих товарів шляхом розробки рециркуляції та стабільного партнерства.

Джерело: складено на основі джерел [9]

Інвестиційна діяльність в сфері інфраструктури робить ефективним бізнес та надає якісні умови життю населення. Але, на жаль, відповідно до Індексу глобальної конкурентоспроможності 2016-2017 років, за якістю інфраструктури Україна зайняла 75-е місце серед 138 країн світу, а за якістю автомобільних доріг посіла одне з останніх місць -134-те [10]. В даному разі основними факторами, що вплинули на стан інфраструктури є недостатній досвід впровадження державно-приватного партнерства, низькі темпи залучення інвестицій, технічних інновацій та технологічної модернізації галузі. В свою чергу, інформаційно-комунікаційна інфраструктура України є досить в непоганому стані і постійно приваблює іноземних інвесторів, особливо такі компанії як Google та Microsoft. Перевагою також є наявність висококваліфікованих IT-спеціалістів та можливість освоєння підприємствами цифрових бізнес-моделей та платформ взаємодії з клієнтами [1].

В Україні існує потужний науковий та технічний потенціал, який можливо розвивати за допомогою інвестицій ТНК, які спеціалізуються на IT-технологіях, видавничій справі, підтримкою навчальних програм та програм стажування. Для залучення іноземних інвестицій необхідно розробити комплексну стратегію відновлення економіки України на основі різноманітних програм, наприклад, «Розумні спеціалізації», «Європейська кластерна програма», «Горизонт 2020», «Європейська програма підтримки малого та середнього бізнесу» (COSME), з урахуванням концепції сталого розвитку та створенням нової сталої промисловості, напрямів її диверсифікації, децентралізації та кластеризації [6; 7].

Так відповідно до Державної служби статистики, акціонерний капітал до України надходить з багатьох країн світу, таких як: Кіпр, Нідерланди, РФ, Сполучене Королівство, Німеччина, Віргінські острови, Швейцарія, Франція, Австрія, Люксембург, Польща, Угорщина, Беліз, США, Швеція, Італія, Туреччина та інші країни, як видно з таблиці 2 [2].

Так найбільшими країнами-інвесторами, чий капітал походить від приватного сектору є Кіпр у розмірі 9925,4 млн. дол. США, Нідерланди – 6326,1 млн. дол. США, РФ – 4436,7 млн. дол. США, Велика Британія – 2155,8 млн. дол. США. Тоді як від Іспанії надійшло

Таблиця 2. ПІІ приватного сектору в економіку України в 2017 році

№ п/п	Назва країни	ПІІ, млн. дол. США
1	Кіпр	9925,4
2	Нідерланди	6326,1
3	Російська Федерація	4436,7
4	Велика Британія	2155,8
5	Німеччина	1741
6	Віргінські Острови (Брит.)	1684,2
7	Швейцарія	1505,5
8	Франція	1334,1
9	Австрія	1307,3
10	Люксембурґ	988,2
11	Польща	800,4
12	Угорщина	791,6
13	Беліз	619,6
14	США	537,1
15	Швеція	341,3
16	Італія	333,7
17	Туреччина	307,8
18	Панама	296,7
19	Сінґапур	274,7
20	Естонія	226,7
21	Азербайджан	225,2
22	Корея, Республіка	198,7
35	Усього	38982

Джерело: складено автором на основі джерел [2]

63,2 млн. дол. США та від Сент-Кітс і Невіс – 68,9 млн. дол. США. Але разом обсяг ПІІ склав 38982 млн. дол. США в 2017 році.

В Україні функціонує велика кількість ТНК, які постійно інвестують в оборотні та необоротні активи. Також поширено інвестиції в інтелектуальну власність, що дозволяє патентувати різні винаходи та промислові зразки. Наприклад, в Україні присутні ArcelorMittal, Philip Morris Ukraine, Carlsberg Ukraine, Mondelez Ukraine, Samsung Electronics Ukraine, Kernel, Toyota Ukraine, Louis Dreyfus Ukraine, Ferrexpo, Cargill Ukraine, Procter&Gamble Ukraine, Райффайзен Банк Аваль, Comfy, Danone, McDonald's Ukraine, PepsiCo, Coca-Cola Ukraine, British American Tobacco, L'Oreal Ukraine, Nestle, Bosch Ukraine, Henkel Ukraine та інші [4].

В Україні функціонує велика кількість ТНК, які постійно інвестують в оборотні та необоротні активи. Також поширено інвестиції в інтелектуальну власність, що дозволяє патентувати різні винаходи та промислові зразки. Наприклад, в Україні присутні ArcelorMittal, Philip Morris Ukraine, Carlsberg Ukraine, Mondelez Ukraine, Samsung Electronics Ukraine, Kernel, Toyota Ukraine, Louis Dreyfus Ukraine, Ferrexpo, Cargill Ukraine, Procter&Gamble Ukraine, Райффайзен Банк Аваль, Comfy, Danone, McDonald's Ukraine, PepsiCo, Coca-Cola Ukraine, British American Tobacco, L'Oreal Ukraine, Nestle, Bosch Ukraine, Henkel Ukraine та інші.

Щодо інноваційних технологій, то компанія Кернел, застосовує в системі корпоративного управління є так звана концепція «Зелений офіс». Тобто використання енергозберігаючих ламп, функціонування системи автоматичного контролю освітлення, налаштування на комп'ютерах режиму швидкого сну, обладнання офісів енергоефективною технікою зниження температури опалення приміщень у вихідні дні та в неробочий час.

Але як видно з даних прикладів, інвестування ТНК за допомогою придбання чи злиття з національними компаніями може призвести і до негативних наслідків для економіки України. Необхідно, щоб існувало сильне правове та економічне підгрунтя інвестиційної діяльності іноземних компаній.

Висновки. У відповідності до проведеного аналізу можливо зробити наступні висновки про те, що концепція сталого розвитку запроваджується по всьому світу з урахуванням трьох її елементів, особливо їх використовують ТНК як конкурентні переваги при веденні бізнесу та розміщення інвестицій в приймаючих країнах.

Для майбутніх поколінь важливо жити у високорозвиненому суспільстві, де будуть існувати комфортні та безпечні умови для існування та постійного навчання. Виникнення нових технологій змусить ТНК адаптуватися до нових викликів, можливо фінансові операції викличуть турбулентність глобального середовища через те, що фінансові кризи є явищем циклічним та непередбачуваним.

1. Глобалізація і безпека розвитку: моног. О.Г. Білорус, Д.Г. Лук'яненко та ін. К.: КНЕУ, 2015. 733 с.

2. Національна доповідь МЕРТ: Цілі Сталого Розвитку: Україна. 2017. С. 1-176.

3. Руденко-Сударєва Л.В. Процеси глобалізації та транснаціоналізації: теоретико-методологічний підхід до комплексної оцінки / Л.В. Руденко-Сударєва, О.М. Мозговий, Д.О. Гуртов; за ред. д.е.н., проф. Л.В. Руденко-Сударєвої. К.: КП «Редакція», 2010. 192 с.

4. Рябець Н.М. Роль процесу транснаціоналізації в розвитку сучасної національної економічної системи України в умовах глобалізації. Вісник ОНУ імені І.І. Мечникова. 2013. Т.18. Вип. 2. С. 39-48.

5. Hindelang S. and Maydell N. The EU's Common Investment Policy – Connecting the Dots // European Yearbook of International Economic Law. – Springer-Verlag Berlin Heidelberg. 2016. P. 17-23.

6. Palan R., Murphy R., Chavagneux C. Tax Havens. Cornell University Press. 2016. 280 p.

7. Quinlivan G. Sustainable development: the role of multinational corporations. Saint Vincent College. 2014. P. 1-6.

8. Tamames R. World Economic and Environmental Order. UNESCO. Madrid, 2016. P. 25-26.

9. World investment report 2016 Investor nationality: policy challenges. (2016). URL: http://unctad.org/.

10. Zhan J., (2017). Foreign direct investment and economic zones in ASEAN. Special edition. 27 (16). 2017. P. 1-10.

E-mail: shevchenko-julia@ukr.net

БІЗНЕС ТА ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ

УДК 005.412:640.43(477)

Гросул В.А.
доктор економічних наук,
професор кафедри економіки і управління,
Харківський державний університет харчування та торгівлі

Калєнік К.В.
старший викладач кафедри готельного і ресторанного бізнесу,
Харківський державний університет харчування та торгівлі

ФОРМУВАННЯ МОДЕЛІ PEST-ФАКТОРІВ ПІДПРИЄМСТВ РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА

У статті проаналізовано вплив факторів зовнішнього середовища на розвиток ресторанного господарства України. Розглянуто основні перешкоди, що суттєво гальмують розвиток ресторанного бізнесу. Зокрема, особливу увагу приділено дослідженню факторів, які формують попит населення на ресторанні послуги. На основі експертного оцінювання визначено перелік PEST-факторів зовнішнього впливу на діяльність підприємств ресторанного господарства з огляду на їх значущість для формування ефективної конкурентної стратегії розвитку.

Ключові слова: *зовнішнє середовище, PEST-аналіз, PEST-фактори, ресторанне господарство, конкурентна стратегія.*

ФОРМИРОВАНИЕ МОДЕЛИ PEST-ФАКТОРОВ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕСТОРАННОГО ХОЗЯЙСТВА

Гросул В.А., Каленик К.В.

В статье проанализировано влияние факторов внешней среды на развитие ресторанного хозяйства Украины. Рассмотрены основные препятствия, которые негативно влияют на развитие ресторанного бизнеса. В частности, особое внимание уделено исследованию факторов, влияющих на спрос населения на ресторанные услуги. На основе экспертной оценки определен перечень PEST-факторов внешнего воздействия на деятельность предприятий ресторанного хозяйства с учетом их значимости для формирования эффективной конкурентной стратегии развития.

Ключевые слова: *внешняя среда, PEST-анализ, PEST-факторы, ресторанное хозяйство, конкурентная стратегия.*

FORMATION OF THE MODEL OF PEST-FACTORS OF RESTAURANT BUSINESS ENTERPRISES

Grosul V., Kalenik K.

The article analyzes the influence of environmental factors on the development of the restaurant industry in Ukraine. The main obstacles that negatively affect the development of the restaurant business are considered. In particular, special attention is paid to researching the factors affecting the demand of the population for restaurant services. Based on the expert evaluation, a list of PEST-factors of external influence on the activities of restaurant enterprises has been determined, taking into account their importance for the formation of an effective competitive development strategy.

Keywords: *external environment, PEST analysis, PEST factors, restaurant economy, competitive strategy.*

Постановка проблеми. Динамічні зміни конкурентного середовища, зростаючі потреби та вимоги споживачів в харчуванні та якісному проведенні дозвілля актуалізують питання пошуку нових методів та інструментів забезпечення конкурентоспроможності підприємств ресторанного господарства, механізми формування яких визначаються стратегією. Особливий характер конкуренції у ресторанному бізнесі пов'язаний з функціями, що взагалі властиві підприємствам: виробництво, реалізація та організація споживання продукції. Така комплексність та поєднання функцій виробничої та невиробничої сфер обумовлює ускладнення предмету конкуренції на підприємствах харчування. На відміну від підприємств більшості галузей, предметом конкуренції для яких є переважно продукція, робота чи послуга, для підприємств ресторанного господарства конкурентоспроможність господарюючого суб'єкта обумовлена як конкурентоспроможністю продукції, так і рівнем послуг [9, с. 61].

Підприємство ресторанного господарства – це підприємство, яке поєднує в собі мистецтво та традиції, механізми роботи та досвід маркетингу, філософію

обслуговування та концепцію формування потенційної аудиторії. Сфера ресторанного господарства швидко розвивається і змінюється, набуває унікальних рис. Разом з тим, в умовах натиску конкуренції, мінливої ситуації підприємства ресторанного господарства, повинні не тільки концентрувати увагу на внутрішньому стані справ в закладі, а мати ефективну стратегію, яка дозволяла б їм встигати за змінами, що відбуваються в їх оточенні, одночасно зберігаючи при цьому ринкові позиції. повинно реагувати на зміни зовнішнього середовища. Цільова спрямованість підприємств ресторанного господарства на утримання постійних клієнтів та залучення нових, підвищення рівня їх лояльності обумовлює необхідність своєчасного реагування на зміни зовнішнього середовища. Ресторанний бізнес досить чутливий до економічних і соціальних тенденцій, таких як: зростання цін на продукти харчування, зміни споживчих витрат через зниження доходів домогосподарств та зміною пріоритетів споживачів у напрямок здорового харчування. Вважаючи на це, саме ретельно продумана та вміло реалізована стратегія, яка комплексно враховує наявні можливості та загрози зовнішнього середовища, наявні конкурентні переваги та ключові фактори успіху є єдиним дієвим способом відповіді на зростання конкуренції. За таких умов актуальності набувають питання оцінки сприятливості зовнішнього середовища для формування конкурентного середовища підприємств ресторанного господарства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання аналізу зовнішнього середовища на діяльність підприємств ресторанного господарства є предметом активних наукових дискусій. Різноманітні питання досліджень з цієї проблематики висвітлено в працях зарубіжних та вітчизняних вчених: Д.І. Берницької [1], Н.В. Боровських [2], Н.В. Лепетюха [7], Т.В. Андросової, Н.О. Власової, Н.В. Михайлової, О.А. Круглової [9] та інших. Так, наукові дослідження Н.В. Боровських [2] присвячені дослідженню впливу факторів макросередовища на розвиток підприємств громадського харчування, підсумком яких є виявлення основних перешкод, які суттєво гальмують розвиток даної галузі. У роботі Н.В. Лепетюха, Т.О. Артекової [7] проаналізовано методи оцінки впливу макросередовища на результати діяльності суб'єктів господарювання та сформовано перелік можливих факторів впливу макросередовища на діяльність підприємства харчової промисловості. Проте, поряд із накопиченими науковими напрацюваннями, питання визначення переліку PEST-факторів зовнішнього впливу на діяльність підприємств ресторанного господарства України потребують подальшого науково доопрацювання з урахуванням сучасних тенденцій.

Мета статті. На основі викладеного можна сформулювати завдання дослідження, яке полягає у дослідженні основних факторів, які впливають на діяльність підприємств ресторанного господарства та визначенні переліку PEST-факторів, що мають враховуватися у процесі обґрунтування стратегічних напрямків розвитку та формуванні конкурентної стратегії.

Виклад основного матеріалу. Вчасний та об'єктивний моніторинг загроз із боку зовнішнього середовища на діяльність підприємства та прийняття відповідних управлінських рішень забезпечує підприємству належну фінансово-економічну стійкість та бажаний рівень конкурентоспроможності [7, с 415]. Ефективність реалізації конкурентної стратегії будь-якого суб'єкта господарювання може бути забезпечена при умові збалансованості внутрішніх можливостей та зовнішнього середовища, основними ознаками якого є складність та динамічність. Разом з тим, ступінь впливу зовнішнього оточення на діяльність підприємств різних сфер економічної діяльності неоднаковий. Це обумовлено як відмінностями в сферах діяльності, так і внутрішнім потенціалом господарюючих суб'єктів [2, с. 235].

Будь-який бізнес на міжнародному або місцевому ринку розвивається у площині безпосереднього впливу політичних (P), економічних (E), соціальних (S) та технологічних (T) факторів. PEST-аналіз – це метод, на основі якого підприємство може оцінювати основні зовнішні чинники, які впливають на його діяльність з метою забезпечення конкурентоспроможності [7, с. 415]. Перевагою даного методу є: простота заповнення, відсутність обмежень по кількості факторів, які самостійно вибираються і оцінюються експертами [2, с. 325].

При проведенні PEST-аналізу потрібно враховувати наступні позиції [1, с. 43]:

1) аналіз стратегічних факторів кожного з компонентів повинен бути достатньо системним, оскільки всі компоненти між собою взаємопов'язані;

2) PEST-аналіз – це інструмент, що історично склався з чотирьохелементного стратегічного аналізу, разом з тим, діяльність кожного підприємства в зовнішньому середовищі також залежить від власного набору ключових факторів, який найбільш впливає на його бізнес.

Політична ситуація в країні суттєво впливає на діяльність підприємств ресторанного господарства. Вивчення групи політичних факторів ґрунтується на виявленні основних факторів та аналізу тенденцій зовнішньої та внутрішньої політики. Основними політичними чинниками, які негативно впливають на розвиток суб'єктів господарювання є загострення політичної ситуації в України та воєнний конфлікт. У всьому світі діяльність підприємств повинна здійснюватися у від повності до правових вимог. Дані норми стосуються стандартів заробітної плати, гігієни та якості харчових продуктів.

Вивчення групи економічних факторів дозволяє з'ясувати, як формуються і розподіляються ресурси підприємства ресторанного господарства в умовах зміни зайнятості, доходів споживачів, тарифів на комунальні послуги та електроенергію, коливання валютних курсів та інших чинників. На наш погляд, одним із ключових чинників у даній групі є рівень доходів населення, оскільки попит на послуги – це потреба, яка підкріплена купівельною спроможністю. Вважаючи на це, частота відвідування закладів ресторанного господарства значною мірою залежить від доходів населення. За даними Державної служби статистики України заробітна плата має стійку тенденцію до зростання (рис. 1). У 2017 році її середній розмір склав 7104 грн., що на 37,06% більш порівняно з минулим роком [6].

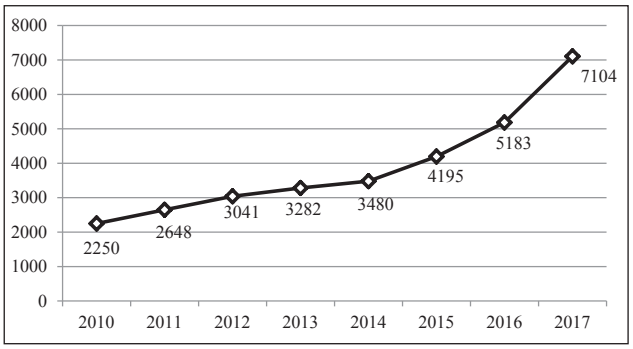

Рис. 1. Динаміка середньої заробітної плати в Україні, грн.

Джерело: побудовано за даними Державної служби статистики України [6]

Аналіз комплексу соціальних чинників повинен бути спрямований на оцінку впливу на діяльність підприємств ресторанного господарства соціальних явищ і процесів у суспільстві. Харчування людей будь-якої країни пов'язане з низкою чинників [9, с. 86]: соціальні стандарти та базові цінності населення, статус зайнятості, рівень освіти, зміна акцентів у харчуванні, культурні відмінності, пріоритети споживачів щодо стилю обслуговування та формату відпочинку, інші. За даними вибіркового обстеження умов життя домогосподарств Головного управління статистики у Харківській області [4], частка витрат домогосподарств на ресторани та готелі у сукупних витратах скоротилася з 2,1% у 2015 році до 1,6% у 2016 році (рис. 2). Така негативна тенденція здебільшого обумовлена надзвичайно високою часткою витрат домогосподарств у 2016 році на продукти харчування та безалкогольні напої (48,4%) та високими тарифами на оплата житла, комунальних продуктів та послуг (17,7%).

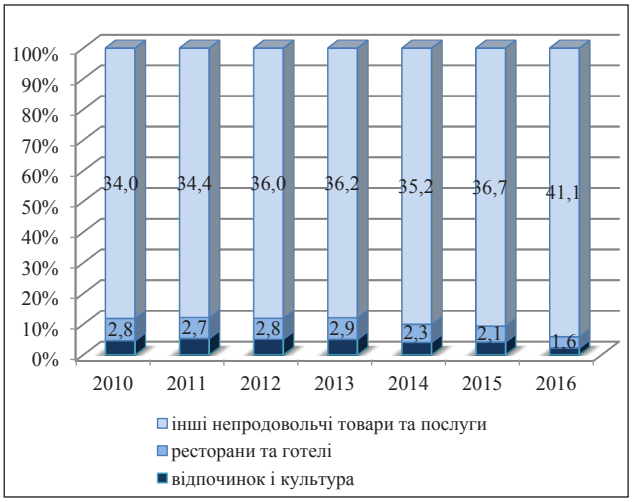

Рис. 2. Структура витрат домогосподарств Харківської області на непродовольчі товари та послуги

Джерело: побудовано за даними Головного управління статистики у Харківській області [4]

Сучасні трансформаційні процеси в економічній системі України посилюють значимість фінансового благополуччя домашніх господарств як для сталого розвитку вітчизняної економіки [3], так і для розвитку сфери ресторанного господарства. Разом з тим, дослідження очікувань домашніх господарств та їхньої оцінки поточного стану економіки і свого добробуту, яке щомісяця здійснює GfK Ukraine свідчить, що в лютому 2018 року споживчі настрої українців погіршилися: індекс споживчих настроїв (ІСН) склав 55,4, що на 4,2 п. менше, ніж у січні 2018 року. Погіршилися майже всі складові індексу, за винятком очікувань щодо безробіття та девальвації. Про це свідчать дані дослідження споживчих настроїв в Україні [10]. Аналітики GfK Ukraine пояснюють дану негативну тенденцію: «…індекс споживчих настроїв у лютому 2018 року впав до рівня березня 2017 року, таким чином втративши набір висоти за період з травня по листопад 2017 року. Головним фактором падіння є зменшення індексу очікуваного розвитку економіки країни впродовж найближчих п'яти років» [10]. Безумовно, така динаміка індексу споживчих настроїв має негативний вплив на діяльність підприємств ресторанного господарства.

Вивчення технологічної групи факторів дозволяє визначити технологічні можливості розвитку галузі ресторанного господарства. Технологія постійно змінюється. Це означає, що ресторанний бізнес повинен змінюватися. Технології – це корисний інструментом для досягнення ринкової переваги підприємства ресторанного господарства. Від ступеню їх впровадження залежить споживча лояльність клієнтів.

Практичний досвід свідчить, що розвиток технологій впливає на ресторанний бізнес у трьох напрямках: 1) виробництво; 2) працівники; 3) маркетинг. Технологічні чинники безпосередньо впливають на вдосконалення технологій приготування справ та організацію реалізації продукції та обслуговування відвідувачів у сфері ресторанного бізнесу. Впровадження нових технології має як позитивні так негативні наслідки для працівників підприємств ресторанного бізнесу. З одного боку, нові технології сприяють поліпшенню умов та безпеки праці, з іншого – загрожують втраті працівником робочого місця через автоматизацію основних бізнес-процесів. Нові технології змінюють способи та форми просування споживчої цінності клієнтам.

З метою визначення переліку PEST-факторів зовнішнього середовища, які безпосередньо впливають на формування конкурентної стратегії підприємств ресторанного господарства були залучені ресторатори та провідні фахівці у сфері ресторанного бізнесу. Визначення оптимальної кількості експертів було здійснено на основі застосування теорії вибіркового спостереження [5] за наступною формулою:

$$n^{eks} = \frac{P \times (1 - P)}{\Delta^2_p} \times t^2 \qquad (1)$$

де n^{eks} – кількість членів експертної групи для визначення впливу PEST-факторів зовнішнього середовища на формування конкурентної стратегії підприємств ресторанного господарства;

P – питома вага експертів, які мають досвід роботи у сфері ресторанного бізнесу більш 5 років складає (83,5%);

t – критерій Стьюдента (t=2,038) при заданому інтервалі довіри (0,05);

Δ^2_p – середня гранична помилка частки (0,015).

В результаті проведених розрахунків визначено, що для забезпечення репрезентативності експертного оцінювання кількість членів експертної групи повинна складати 39 осіб.

Респондентам було запропоновано заповнити анкету «Визначення переліку PEST-факторів зовнішнього середовища, які впливають на формування конкурентної стратегії підприємства ресторанного господарства». За результатами обробки анкетних даних була сформована система факторів зовнішнього середовища (рис. 3): група політико-правових чинників була описана експертами в середньому 10 пунктами, група економічних – 12, група соціальних – 11 пунктами, група технологічних чинників охарактеризована 7 пунктами. Надійність отриманих результатів анкетування перевірена на основі коефіцієнту альфа Кронбаха, який визначає середню кореляцію між показниками [8]:

$$\alpha = \frac{\rho}{\rho - 1} \times (1 - \frac{\sum_{i=1}^{\rho} \delta_i^2}{\delta^2}) \qquad (2)$$

де ρ – кількість питань в анкеті;

δ_i^2 - внутрішня групова дисперсія;

δ^2 – загальна дисперсія.

Середній показник Альфа Кронбаха для шкали анкети склав 0,78, для політико-правової компоненти 0,74, для економічної – 0,73, для соціальної – 0,75, для технологічної компоненти 0,76.

PEST

P ПОЛІТИКО-ПРАВОВІ

P_1 – політичний клімат в країні
P_2 – стійкість політичної влади та уряду
P_3 – військовий конфлікт
P_4 – державне законодавче регулювання діяльності підприємств ресторанного господарства
P_5 – державне регулювання конкуренції
P_6 – нормативно-правововa база комплексу взаємовідносин між партнерами у сфері ресторанного бізнесу
P_7 – правове регулювання трудової діяльності
P_8 – державні та регіональні заходи щодо забезпечення фінансової підтримки підприємств малого і середнього бізнесу
P_9 – дисципліна режиму контролю діяльності підприємств ресторанного господарства щодо дотримання санітарних вимог та технічних норм і правил, чинних ДСТУ, ГОСТів, ТУ та штрафні санкції
P_{10} – рівень бюрократії та корупції

E ЕКОНОМІЧНІ

E_1 – економічна ситуація в державі
E_2 – рівень зайнятості населення
E_3 – рівень доходів населення
E_4 – динаміка курсу валют
E_5 – рівень інфляції
E_6 – рівень розвитку фінансової інфраструктури
E_7 – розмір відсоткових банківських ставок
E_8 – система оподаткування
E_9 – митні ставки
E_{10} - тарифи на комунальні послуги та електроенергію
E_{11} – сприятливість інвестиційного клімату у сфері ресторанного бізнесу
E_{12} – регіональні преференції для підтримки бізнесу

S СОЦІАЛЬНО-КУЛЬТУРНІ

S_1 – соціальні стандарти та базові цінності населення
S_2 – споживчі настрої населення
S_3 – купівельна спроможність населення
S_4 – темп життя населення
S_5 – рівень міграції та імміграційні настрої
S_6 – темпи росту населення
S_7 – статтєво-вікова структура населення регіону
S_8 – рівень освіти населення
S_9 – пріоритети споживачів щодо форм і місць відпочинку
S_{10} – акценти у пріоритетах харчування
S_{11} – ставлення до іноземних продуктів харчування

T ТЕХНОЛОГІЧНІ

T_1 – рівень впровадження комп'ютерних технологій в бізнес-процеси підприємств ресторанного господарства
T_2 – рівень впровадження технологій роздачі і надання готової продукції
T_3 – рівень розвитку комунікативних технологій, що надають нові можливості з приймання та обробки замовлень споживачів з використанням інтернет-технологій
T_4 – рівень розвитку технологій приготування ресторанних страв
T_5 – рівень впровадження ресурсозберігаючих технологій
T_6 – рівень впровадження сучасного інноваційного обладнання (пароконвектоматів, пакождетів та ін.), що дозволяє використовувати елементи молекулярної кулінарії
T_7 – рівень розвитку інноваційних форм обслуговування (кейтирінг, вендинг, фудтраки, фуд-корти, open kitchen» або «відкрита кухня», ін.)

Рис. 3. Перелік PEST-факторів зовнішнього впливу на діяльність підприємств ресторанного господарства

Джерело: складено авторами на основі 39 експертних оцінок

Представлений на рис. 1 перелік PEST-факторів сформований з урахуванням галузевої специфіки підприємств ресторанного господарства, які в сукупності визначають їх успіх у сучасному діловому середовищі. Врахування сили впливу кожного з них дозволить сформувати дієву конкурентну стратегію, оскільки зміна макросередовища впливає на стратегічні позиції підприємства ресторанного господарства на ринку та елементи його мікросередовища. Слід зазначити, що динамічність змін зовнішнього середовища обумовлює нові варіації PEST-факторів. Оскільки, зміни у зовнішньому середовищі породжують низку нових проблем в діяльності підприємств ресторанного господарства, проблеми обумовлюють необхідність відповідних управлінських рішень, які за закінченням певного часу з урахуванням подальших динамічних змін зовнішнього середовища породжують нові проблеми і потребують нових рішень. Вважаючи на це, в процесі реалізації конкурентної стратегія підприємства ресторанного господарства повинна систематично коригуватися відповідно до варіації як самого переліку факторів зовнішнього середовища, так і в від рівня їх впливу на діяльність.

Висновки. З наведеного вище можна зробити висновок про те, що ресторанний бізнес в Україні, як і будь-який бізнес, розвивається у площині безпосереднього впливу політичних, економічних, соціальних та технологічних факторів. Для формування конкурентних переваг і забезпечення ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства ресторанного господарства повинні враховувати сформований, з урахуванням галузевої специфіки набір PEST-факторів. Вважаємо, що результати цього дослідження у подальшому можуть бути використані для розроблення стратегічних напрямків розвитку підприємств ресторанного господарства, а також обґрунтованого вибору оптимального типу стратегії. Перспективними у даному напрямку досліджень є розробка методичного інструментарію кількісної оцінки сили впливу PEST-факторів на діяльність підприємств ресторанного господарства.

1. *Берницька Д.І. Стратегічний аналіз зовнішнього середовища підприємства методом PEST/ STEP аналізу. Економічний аналіз: зб. наук. праць каф. екон. Аналізу Терноп. нац. екон. ун-ту. 2012. Вип. 11. Ч. 2. С. 41-45.*
2. *Боровских Н.В. Макросреда функционирования предприятий общественного питания. Молодой ученый. 2017. №14. С. 325-328.*
3. *Василига Н.А. Оцінка ситуації у сфері розвитку домогосподарств в Україні. Інвестиції: практика та досвід. № 12. 2017. URL: http://www.investplan.com.ua/pdf/12_2017/25.pdf (дата звернення: 9.04.2018).*
4. *Головне управління статистики у Харківській області. URL: http://kh.ukrstat.gov.ua*
5. *Давиденко Є. О. Формалізація процесу формування складу експертної групи для аналізу ризиків IT-проектів. Вісник Херсонського національного технічного університету. 2012. №1 (44). С. 163-169.*
6. *Державна служба статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua (дата звернення: 11.04.2018).*
7. *Лепетюха Н.В. Оцінка впливу факторів зовнішнього середовища на діяльність підприємства харчової промисловості. Глобальні та національні проблеми економіки. Вип. 14. 2016. С. 413-417.*
8. *Недосекин А.О. Применение теории нечетких множеств к задачам управления финансами. Аудит и финансовый анализ. 2000. №2. С. 137-160.*
9. *Оцінка конкурентоспроможності підприємств ресторанного господарства: монографія. / Т.В. Андросова, Н.О. Власова, Н.В. Михайлова, О.А. Круглова. Харків, 2010. 144 с.*
10. *Споживчі настрої в Україні, лютий 2018: індекс склав 50,6. URL: http://www.gfk.com/uk-ua/rishennja/press-release/cci-feb-2018/Д.І. (дата звернення: 10.04.2018).*

E-mail: k.v.k.kalenik@gmail.com

УДК 657.006

Засадний Б.А.
кандидат економічних наук, доцент,
докторант кафедри обліку та аудиту,
Київський національний університет імені Тараса Шевченка

ОСОБЛИВОСТІ ДОКУМЕНТУВАННЯ ОПЕРАЦІЙ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ В УМОВАХ ЗАСТОСУВАННЯ МСФЗ

У статті визначено особливості документування операцій суб'єктів господарювання як елемента методу бухгалтерського обліку з метою дотримання базових принципів формування інформації у фінансовій звітності в умовах застосування МСФЗ. Обґрунтовано, що в процесі діяльності підприємств на етапі використання (експлуатації) активів та зобов'язань важливу роль відіграють внутрішньо генеровані первинні документи. Розроблено типовий перелік внутрішніх первинних документів для відображення інформації у бухгалтерському обліку операцій з активами та зобов'язаннями відповідно до МСФЗ. Визначено елементи фінансової звітності та можливих джерел інформації, що сприятиме полегшенню процесу документування операцій підприємств, які вирішили застосовувати МСФЗ.

Ключові слова: *бухгалтерський облік, документування, метод бухгалтерського обліку, первинні документи, фінансова звітність, МСФЗ.*

ОСОБЕННОСТИ ДОКУМЕНТИРОВАНИЯ ОПЕРАЦИЙ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ ПРИМЕНЕНИЯ МСФО

Засадный Б.А.

В статье определены особенности документирования операций субъектов хозяйствования как элемента метода бухгалтерского учета в целях соблюдения базовых принципов формирования информации в финансовой отчетности в условиях применения МСФО. Обосновано, что в процессе деятельности предприятий на этапе использования (эксплуатации) активов и обязательств важную роль играют внутренне генерируемые первичные документы. Разработан типовой перечень внутренних первичных документов для отображения информации в бухгалтерском учете операций с активами и обязательствами в соответствии с МСФО. Определены элементы финансовой отчетности и возможных источников информации, что будет способствовать облегчению процесса документирования операций предприятий, решивших применять МСФО.

Ключевые слова: *бухгалтерский учет, документирование, метод бухгалтерского учета, первичные документы, финансовая отчетность, МСФО.*

THE FEATURES OF DOCUMENTATION OF ENTITIES OPERATIONS IN CONDITIONS OF APPLICATION IFRS

Zasadnyi B.

The article defines the features of documenting operations of entities as an element of the accounting method in order to comply with the basic principles of information formation in financial statements under the conditions of application of IFRS. It is substantiated that in the stage of using (exploitation) of assets and liabilities in the process of enterprise activity an important role is played by internally generated source documents. A typical list of internal source documents for the presentation of information in the accounting of transactions with assets and liabilities in accordance with IFRS has been developed, with the definition of elements of financial reporting and possible sources of information, which will facilitate the process of documenting transactions of enterprises that have decided to apply IFRS.

Keywords: *accounting, documenting, accounting method, source documents, financial statements, IFRS.*

Постановка проблеми. Бухгалтерський облік як упорядкована система узагальнення інформації про діяльність суб'єктів господарювання ґрунтується на застосуванні методу документування. Кожна упорядкована система передбачає застосування певних правил, норм і порядків, які закріплюються відповідними нормативними документами для загального користування. Звітність за національними стандартами спирається на дані, які чітко обумовлені у законодавстві: перелік первинних документів, їх реквізити, План рахунків бухгалтерського обліку тощо. У Міжнародних стандартах фінансової звітності (далі МСФЗ) надано великий простір для маневру в частині правил облікової політики, багато суттєвих моментів, зокрема період, в якому слід відобразити господарську операцію, віддано на розсуд бухгалтера. МСФЗ передбачають застосування професійного судження для визнання, оцінки та розкриття фактів діяльності підприємств. Проте це не виключає застосування первинних документів бухгалтерського обліку. МСФЗ побудовані в такий спосіб, що вибір певного правила завжди ґрунтується на загальноприйнятих принципах обліку, покладених в основу фінансової звітності, що в свою чергу, забезпечує доступність їх сприймання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження теоретичних та практичних аспектів документування операцій господарської діяльності підприємств як одного з елементів методу бухгалтерського обліку здійснено у наукових працях широкого кола українських вчених. Зокрема вагомий внесок у вирішення зазначеної проблеми зробили В.Г. Швець, Ф.Ф. Бутинець, М.В. Кужельний, М.С. Пушкар, М.Г. Чумаченко, М.Т. Білуха, М.І. Бондар та інші. Однак в умовах застосування МСФЗ виникає необхідність удосконалення та адаптації процесу фіксації інформації про господарські операції у бухгалтерському обліку з метою дотримання базових принципів Концептуальної основи при відображенні облікової інформації у фінансовій звітності.

Мета статті. Метою статті є визначення особливостей застосування методу документування операцій діяльності суб'єктів господарювання в умовах застосування МСФЗ та розробка рекомендацій щодо їх практичного застосування.

Виклад основного матеріалу. Зовнішнє регулювання бухгалтерського обліку підприємств, що виражається у регламентації порядку документування господарських операцій, облікової методики за відповідними напрямами, порядку складання й подання звітності, порядку проведення інвентаризації активів, капіталу, зобов'язань і документів, має на меті забезпечити методологічну єдність щодо бухгалтерського обліку підприємств у цілому, а отже, порівнянність облікової інформації на мікро- і макрорівнях. Регулювання облікового процесу на підприємстві здійснюється в межах внутрішньої нормативної бази і, як зазначено у ст. 8 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» належить до компетенції його власника або уповноваженого органу відповідно до законодавства та установчих документів [1]. Зазначений рівень організації та управління бухгалтерським обліком підприємства реалізує свої права і завдання у формі визначеної облікової політики.

Відповідно до етапів бухгалтерського обліку виокремлюють три види носіїв облікової інформації: первинні документи, облікові регістри та бухгалтерську звітність. Кожний із цих видів носіїв облікової інформації об'єднує багато різноманітних документів, облікових регістрів і звітних форм.

Регулювання первинного обліку здійснюється згідно з кодексами (Податковим кодексом України, п. 44.1 ст. 44 [2], Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», ст. 9 «Первинні облікові документи та регістри бухгалтерського обліку», ст. 10 «Інвентаризація активів і зобов'язань», Законом України «Про електронні документи й електронний документообіг» [3], нормативними документами (положення, порядки, інструкції, правила та ін.). Основні та принципово важливі умови і вимоги, яких потрібно дотримуватися для забезпечення достовірності й обґрунтованості записів у бухгалтерському обліку, викладено в Законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.99 р. № 996-XIV (зі змінами та доповненнями).

На мікрорівні регулювання первинного обліку здійснює самостійно підприємство, керуючись зовнішніми регуляторами через створення організаційно-розпорядчої документації, кадрової документації, документації загального діловодства, розробки і затвердження облікової політики, графіка документообігу. Застосування МСФЗ в Україні не потребує змін нормативно–правового регулювання первинного обліку, а регулятивна функція залишається за уповноваженими державними органами.

Документування є важливим елементом методу бухгалтерського обліку, оскільки слугує для первинного спостереження за господарськими операціями і обов'язковою умовою для відображення їх в обліку. Підставою для бухгалтерського обліку господарських операцій є первинні документи, які мають бути складені під час здійснення господарської операції. Первинні документи мають уніфікований та стандартизований характер і є основою облікового процесу. Порядок документального оформлення господарських операцій та вимоги щодо складання документів регламентуються ст. 9 Закону «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні». Крім Закону, існує досить багато нормативних документів, які встановлюють типові форми первинних документів.

МСФЗ не висувають жодних вимог до документального підтвердження бухгалтерських записів, оскільки взагалі не регламентують етап процесу бухгалтерського обліку, пов'язаного з документальним оформленням операцій діяльності підприємства. Виходячи з цього вітчизняні підприємства, які складають фінансову звітність за МСФЗ, повною мірою підпорядковуються вимогам національних нормативних документів, що стосуються первинної документації. У розвинених країнах процедури документального підтвердження бухгалтерських записів не надто регламентовані. В Україні зроблено певні кроки щодо спрощення процедури документального оформлення господарських операцій. Зокрема, 19.07.2017 р. в Україні набрав чинності Закон «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо використання печаток юридичними особами та фізичними особами-підприємцями» [4], яким скасовується обов'язкове використання печаток на документах суб'єктами господарювання. Як наслідок державним органам забороняється вимагати наявність печатки на документах, оскільки печатка не вважається обов'язковим реквізитом документа, який подається від імені суб'єкта господарювання органу державної влади. Отож, тепер документи вважаються достовірними за умови підпису уповноваженої на це особи. Проте до документування як елемента методу бухгалтерського обліку слід ставитися з повною відповідальністю. Насамперед через зацікавленість з позиції бухгалтерської служби, оскільки належно оформлена документація зменшує ризики у сфері професійної відповідальності бухгалтерів. У господарській практиці є чимало операцій, для оформлення яких немає типових первинних документів. Тому бухгалтерській службі доводиться самостійно створювати такі документи.

В умовах застосування МСФЗ для формування фінансової звітності важливе значення для підтвердження інформації мають внутрішні первинні документи, до яких слід також відносити документи бухгалтерського оформлення. У процесі господарської діяльності підприємств виділяються три основні етапи, які проходять активи та зобов'язання:

– надходження;
– використання (перетворення, рекласифікація);
– вибуття.

За нашими спостереженнями, як правило, на етапах надходження і вибуття інформація про активи та зобов'язання у бухгалтерському обліку та фінансовій звітності відображається на основі зовнішніх первинних документів (договорів, накладних, актів тощо). Натомість на етапі використання активів та зобов'язань у процесі діяльності підприємств важливу роль відіграють внутрішньо генеровані первинні документи (рис. 1).

У теорії бухгалтерського обліку до внутрішніх первинних документів відносять документи, складені (виписані) на відповідному підприємстві. В умовах застосування МСФЗ важливого значення набувають документи бухгалтерського оформлення операцій (бухгалтерські довідки, виписки), інформація про які має суттєве значення для користувачів фінансової звітності. Хоча документи бухгалтерського оформлення мають дещо інший зміст та форму від класичних первинних документів, вважаємо за доцільне в умовах застосування МСФЗ відносити їх до внутрішніх первинних документів. У Листі Міністерства фінансів України № 31-11410-06-5/11705 від 22.04.2016 р. [5] детально викладено механізм використання внутрішніх первинних документів для відображення в бухгалтерському обліку та фінансовій звітності витрат, які не підтверджені первинними документами контрагентів.

У таблиці 1 запропоновано типовий перелік внутрішніх первинних документів для відображення в бухгалтерському обліку і фінансовій звітності операцій з активами та зобов'язаннями за МСФЗ. При цьому наведено перелік можливих джерел інформації, елементи фінансової звітності та відповідні МСФЗ, що визначають вимоги до розкриття інформації у фінансовій звітності.

Документування господарських операцій може здійснюватися із використанням самостійно виготовлених бланків, які повинні містити обов'язкові реквізити чи реквізити типових або спеціалізованих форм. З огляду на викладене для визнання витрат, щодо яких на момент складання фінансової звітності не отримано первинних документів від контрагентів, відповідальна особа складає та передає до бухгалтерської служби внутрішній первинний документ із зазначенням розрахункової суми витрат.

При отриманні первинних документів від контрагентів (після складання та затвердження фінансової звітності) фактична сума витрат, відображена у таких первинних документах, може відрізнятися від розра-

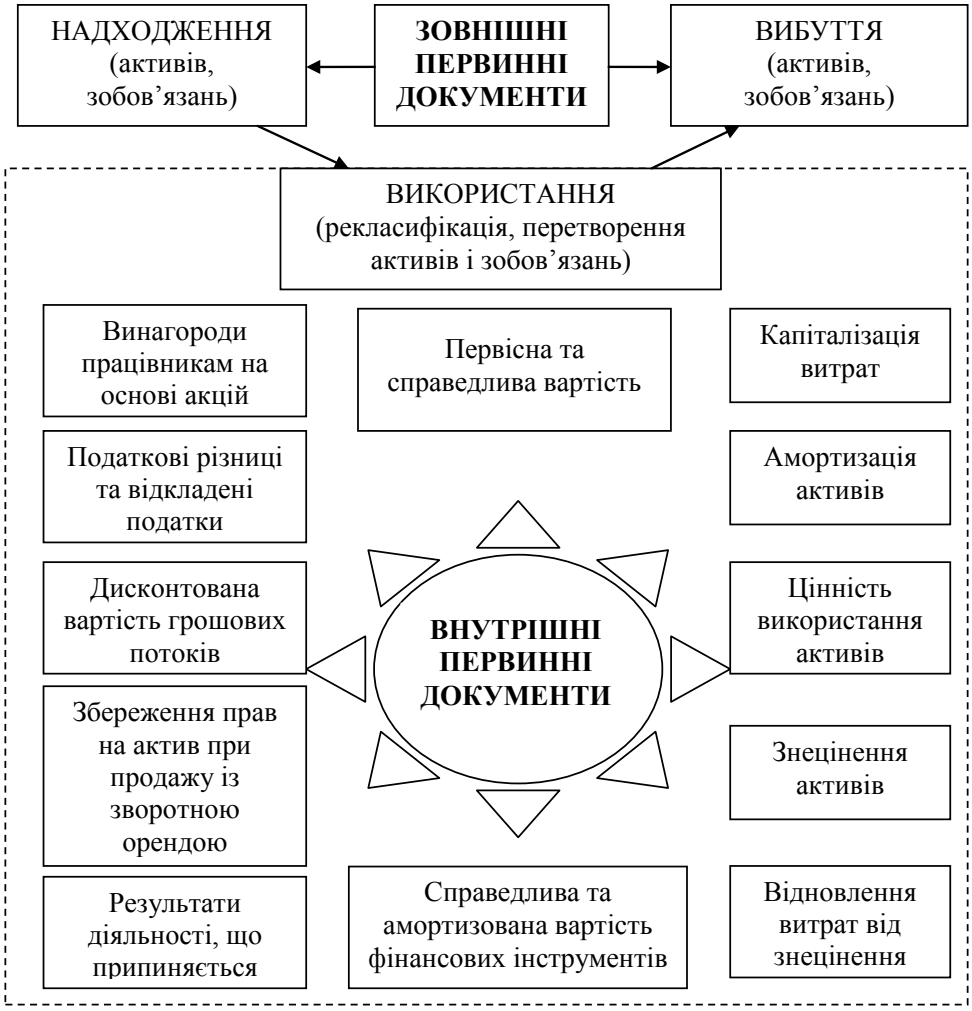

Рис. 1. Первинне документування операцій з активами та зобов'язаннями відповідно до МСФЗ

Джерело: розроблено автором

Таблиця 1. Типовий перелік внутрішніх первинних документів для відображення інформації про активи та зобов'язання відповідно до МСФЗ

№ з/п	Внутрішній первинний документ	Джерело інформації	Елемент фінансової звітності	МСФЗ
1	Розрахунок витрат на демонтаж об'єкта основних засобів і відновлення земельної ділянки	Договір оренди земельної ділянки	Основні засоби, зобов'язання	МСБО 16 «Основні засоби», МСБО 37 «Забезпечення, умовні зобов'язання, умовні активи»
2	Капіталізація витрат на позики	Договір на будівництво, створення об'єктів основних засобів, кредитний договір	Основні засоби	МСБО 23 «Витрати на позики»
3	Розрахунок амортизації основних засобів і нематеріальних активів	Облікова політика підприємства щодо основних засобів і нематеріальних активів	Основні засоби та нематеріальні активи	МСБО 16 «Основні засоби», МСБО 38 «Нематеріальні активи»
4	Розрахунок справедливої вартості основних засобів і нематеріальних активів	Статистична інформація активного ринку про основні засоби та нематеріальні активи	Основні засоби та нематеріальні активи	МСБО 16 «Основні засоби», МСБО 38 «Нематеріальні активи»
5	Розрахунок цінності використання основних засобів і нематеріальних активів	Договори оренди об'єктів основних засобів і нематеріальних активів, інформація про доходи від використання основних засобів та нематеріальних активів за попередні періоди	Основні засоби та нематеріальні активи	МСБО 36 «Зменшення корисності активів»
6	Розрахунок зменшення корисності основних засобів і нематеріальних активів	Статистична інформація активного ринку про основні засоби та нематеріальні активи	Основні засоби та нематеріальні активи	МСБО 36 «Зменшення корисності активів»
7	Розрахунок витрат від знецінення одиниці, що генерує грошові потоки (ОГГП)	Статистична інформація активного ринку про основні засоби та нематеріальні активи	Активи	МСБО 36 «Зменшення корисності активів»
8	Розрахунок відновлення витрат від знецінення ОГГП	Статистична інформація активного ринку про основні засоби та нематеріальні активи	Активи	МСБО 36 «Зменшення корисності активів»
9	Розрахунок результату від діяльності, що припиняється	Статистична інформація про доходи і витрати діяльності за звітний період	Доходи і витрати	МСФЗ 5 «Непоточні активи, утримувані для продажу, та припинена діяльність
10	Розрахунок справедливої вартості біологічних активів	Статистична інформація активного ринку про біологічні активи та біологічні процеси зміни біологічних активів	Біологічні активи	МСБО 41 «Сільське господарство»
11	Розрахунок дисконтованої величини майбутніх орендних платежів	Договори оренди активів	Активи і зобов'язання	МСФЗ 16 «Оренда»
12	Розрахунок збережених прав на актив при продажу із зворотною орендою активу	Договори оренди активів	Активи	МСФЗ 16 «Оренда»
13	Розрахунок справедливої та амортизованої вартості фінансових інструментів	Договори, на основі яких виникають фінансові інструменти	Активи, зобов'язання	МСФЗ 9 «Фінансові інструменти»
14	Розрахунок оптимальної оцінки витрат для погашення поточних зобов'язань	Облікова політика підприємства	Зобов'язання	МСБО 37 «Забезпечення, умовні зобов'язання, умовні активи»
15	Розрахунок податкових різниць та відкладених податків	Договори з контрагентами	Активи, зобов'язання	МСБО 12 «Податки на прибуток»
16	Розрахунок винагороди працівникам на основі акцій	Договори з працівниками	Зобов'язання	МСФЗ 2 «Виплати на основі акцій»

хункової суми, попередньо визнаної у періоді їх виникнення. Такі розбіжності не є підставою для коригування визнаної попередньо суми витрат попереднього звітного періоду (у тому числі методом «червоного сторно»), крім випадку, якщо така різниця є помилкою та суттєво впливає на фінансову звітність попередніх звітних періодів. Різниця має бути визнана у складі витрат періоду, коли виникли підстави для уточнення суми, наприклад були фактично одержані первинні документи від контрагента.

Сучасні інформаційні технології дають змогу швидко отримувати інформацію й обмінюватися нею. Електронний документ може бути доказом, якщо його складено з дотриманням усіх вимог і можна довести його цілісність і справжність. Поряд з первинними документами на паперових носіях мають право на існування також електронні документи. Електронний документ – це документ, інформація в якому зафіксована у вигляді електронних даних, включаючи обов'язкові реквізити документа. Електронний документ може

бути створений, переданий, збережений і перетворений електронними засобами у візуальну форму. На сьогодні електронний документообіг і цифровий підпис набули широкого поширення у сфері проведення банківських операцій і комерційних операцій електронної торгівлі.

З позиції державних органів влади необхідно визначити мінімальний перелік обов'язкових реквізитів для первинних документів, які забезпечать повноту відображення інформації про операції та нададуть юридичну силу цим документам. Наявність таких реквізитів у первинних документах є важливішим аспектом у документуванні операцій та подій діяльності підприємств, ніж сама форма документа. У цьому контексті вважаємо за потрібне переглянути нормативні документи, якими визначено типові форми первинних документів для відображення різних видів операцій та звернути увагу на перелік необхідних реквізитів таких документів.

Слід наголосити на тому, що чітко регламентовану форму повинні мати лише форми різних видів звітності, яку складають та подають суб'єкти господарювання до державних і місцевих органів влади, на основі якої в подальшому формують статистичні дані та макроекономічні показники. Проте в сучасних умовах немає необхідності у дотриманні форм для первинних документів і регістрів бухгалтерського обліку суб'єктами господарювання.

Майбутнє для документування в умовах застосування МСФЗ як одного з важливих елементів методу бухгалтерського обліку вбачається у широкому впровадженні електронного документообігу між суб'єктами господарювання. Використання комп'ютерних технологій та всесвітньої мережі Інтернет зумовить поступове зникнення форми подання звітності до державних та місцевих органів влади на паперових носіях, натомість набуде застосування електронної форми із використанням спеціального програмного забезпечення. Такий процес спростить порядок подання звітності, пришвидшить обробку й узагальнення інформації та її використання. Проте електронний документообіг вимагатиме перманентних додаткових витрат, пов'язаних із збереженням і захистом електронних баз даних від «хакерських» атак та інших способів їх знищення.

Висновки. В умовах застосування МСФЗ для ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності актуальність застосування первинної документації не втрачається для вітчизняних підприємств. Важливе значення для підтвердження інформації відіграють внутрішні первинні документи, до яких також слід відносити документи бухгалтерського оформлення. На етапі надходження та вибуття активів (зобов'язань) інформація у бухгалтерському обліку відображається на основі зовнішніх первинних документів. Проте, на етапі використання (експлуатації) активів та зобов'язань в процесі діяльності підприємств важливу роль відіграють внутрішньо генеровані первинні документи. Запропонований типовий перелік внутрішніх первинних документів для відображення інформації у бухгалтерському обліку операцій з активами та зобов'язаннями відповідно до МСФЗ із визначенням елементів фінансової звітності та можливих джерел інформації сприятиме полегшенню процесу документування операцій підприємств, які вирішили застосовувати МСФЗ. Результати оцінки сучасних тенденцій у сфері документообороту свідчать про широке застосування електронного документообігу між суб'єктами господарювання та державними органами, що зумовить поступове зникнення форми подання звітності на паперових носіях та пришвидшить обробку, узагальнення та використання облікової інформації.

1. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» прийнятий Верховною Радою України від 16.07.1999р. №996-XIV [Електронний ресурс] // Верховна Рада України: [сайт]. URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/996-14 (дата звернення: 01.04.2018).

2. Податковий кодекс України від 02.12.2010р. №2755-VI [Електронний ресурс] // Верховна Рада України: [сайт]. URL: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2755-17 (дата звернення: 01.04.2018).

3. Закон України «Про електронні документи та електронний документообіг» від 22.05.2003 №851-IV [Електронний ресурс] // Верховна Рада України: [сайт]. URL: http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/851-15 (дата звернення: 30.03.2018).

4. Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо використання печаток юридичними особами та фізичними особами-підприємцями» від 23.03.2017 №1982-VIII [Електронний ресурс] // Верховна Рада України: [сайт]. URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1982-19 (дата звернення: 28.03.2018).

5. Лист Міністерства фінансів України «Щодо особливостей відображення в бухгалтерському обліку витрат» від 22.04.2016 р. № 31-11410-06-5/11705 [Електронний ресурс] // Міністерство фінансів України: [сайт]. URL: https://www.minfin.gov.ua/uploads/redactor/files/%D0%9B%D0%B8%D1% 81%D1%82%20 %D0%9C%D0%A4%D0%A3.pdf (дата звернення: 22.03.2018).

6. Пушкар М. С., Чумаченко М. Г. Ідеальна система обліку: концепція, архітектура, інформація. Тернопіль: Карт-бланш, 2011. 336 с.

7. Швець В. Г. Теорія бухгалтерського обліку: підруч. 4-те вид., переробл. і доповн. Київ: Знання, 2015. 572 с.

E-mail: bzasadnyi@narda.org.ua

УДК 65.015

Карпенко О.О.
доктор економічних наук, доцент,
завідувач кафедри управління та економіки водного транспорту,
Державний університет інфраструктури та технологій

ЕФЕКТИВНЕ УПРАВЛІННЯ ЛЮДСЬКИМ КАПІТАЛОМ ЯК ВИЗНАЧАЛЬНИЙ ФАКТОР ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглянуто особливості управління людським капіталом на підприємстві в умовах переходу до інноваційної економіки. Доведено, що людський капітал є основою розвитку підприємства. Від людського капіталу залежить підвищення економічної ефективності підприємства. Визначено, що витрати часу і коштів на підвищення освітнього та професійно-кваліфікаційного рівня персоналу є інвестиціями в основне джерело прибутку підприємства.

Ключові слова: *людські ресурси, людський капітал, інвестиції, управління, розвиток підприємства, інноваційна економіка.*

ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМ КАПИТАЛОМ КАК ОПРЕДЕЛЯЮЩИЙ ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Карпенко О.А.

В статье рассмотрены особенности управления человеческим капиталом на предприятии в условиях перехода к инновационной экономике. Доказано, что человеческий капитал является основой развития предприятия. От человеческого капитала зависит повышение экономической эффективности предприятия. Определено, что затраты времени и средств на повышение образовательного и профессионально-квалификационного уровня персонала – инвестиции в основной источник прибыли предприятия.

Ключевые слова: *человеческие ресурсы, человеческий капитал, инвестиции, управление, развитие предприятия, инновационная экономика.*

HUMAN CAPITAL EFFICIENT MANAGEMENT AS A DEFINING FACTOR OF ENTERPRISES ECONOMIC DEVELOPMENT

Karpenko O.

In the article features of management by the human capital at the enterprise in the conditions of transition to innovative economy are considered. Human capital is the basis for the development of the enterprise, increasing its economic efficiency is proved. The time and money spent on raising the educational and professional qualification level of the personnel is an investment in the main source of profit of the enterprise are determined.

Keywords: *human resources, human capital, investments, management, enterprise development, innovative economy.*

Постановка проблеми. Сучасний розвиток економіки та постійно зростаюча конкурентна боротьба вимагають пошуку нових, більш ефективних стратегічних можливостей підприємств. У зв'язку з цим особливої актуальності набуває розробка принципів і моделей нової теорії організації і управління підприємствами, що буде визначати належність підприємства до інноваційної економіки, де конкурентоспроможність підприємств та економіки в цілому визначається рівнем упровадження інновацій та ступенем інтелектуального розвитку, що базується на знаннях та інформації.

Визнаючи можливості використання інновацій як засобу економічного розвитку, необхідно вивчати, розвивати та впливати на численні аспекти інноваційної стратегії, серед яких на особливу увагу заслуговує розвиток і вдосконалення управління людським капіталом, де працівники розглядаються не лише, як кадри, а як стратегічний чинник економічного зростання, забезпечення успіху впровадження і застосування будь-яких нововведень. Знання і кваліфікація робітника розглядають як особливу форму інтелектуальної власності людини, а витрати часу і коштів на придбання знань і навичок – як інвестиції в людський капітал. При цьому безліч надбаних у результаті інвестицій корисних властивостей працівників використовуються у виробничій діяльності, обумовлюючи підвищення продуктивності праці, а, відтак, підвищення доходів підприємства, поліпшення добробуту працівників, економічне зростання галузі, регіону, держави в цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теорія людського капіталу зародилася завдяки видатним вченим-економістам В. Петті, А. Сміту, Д. Рікардо, К. Марксу. Розвитку сучасної теорії людського капіталу сприяли Г. Беккер [1], Т. Шульц [2], С. Фішер, Р. Дорнбуш і Р. Шмалензі [3], Дж. Грейсон і К. О`Делл [4] та інші. За значний внесок у розробку і популяризацію теорії людського капіталу у 1992 році американському економісту професору Гарі Беккеру було присуджено Нобелівську премію [5].

В Україні дослідженням розвитку теорії людського капіталу присвятили увагу вчені Н. Марущак [5], О. Більська [6], О. Бородіна [7], Н. Голікова [8],

О. Грішнова [9], О. Гавриш, Л. Довгань, І. Крейдич, Н. Семенченко [10] та інші. Разом з тим вивчення та аналіз опублікованих за даною проблемою робіт показали, що існує необхідність подальшого розвитку аспектів ефективного управління людським капіталом на підприємстві.

Мета статті. Метою статті є визначення особливостей управління людським капіталом для забезпечення економічного розвитку підприємства в умовах переходу до інноваційної економіки.

Виклад основного матеріалу. Високі стандарти діяльності підприємств в умовах інноваційної економіки значною мірою визначають якість виконуваних робіт та продукції і обумовлюють необхідність навчання на виробництві, яке по суті є однією з форм створення людського капіталу.

На думку багатьох менеджерів успішних міжнародних компаній поряд з іншими факторами, що впливають на ефективність організацій, виділяють три найважливіші – сприятливе ділове середовище, стратегія компанії, якість людських ресурсів, особливо управлінських. Очевидно, що і перші дві умови залежать від людини, роль якої у забезпеченні економічної і соціальної ефективності в умовах переходу до інноваційної економіки постійно зростає.

За своєю природою людські ресурси та людський капітал поняття не тотожні. Людські ресурси потенційно можуть стати капіталом у тому випадку, коли знання, уміння, навики спроможності втілені в людині, будуть приносити реальний дохід та створювати багатство, тобто, якщо людина має можливість реалізувати себе у суспільному виробництві шляхом власноруч організованої діяльності [5].

Виникнення теорії людського капіталу в сучасному сприйнятті пов'язують з ученими Чиказької наукової школи (ІІ половина ХХ ст.) [6]. Визначення поняття «людський капітал» зарубіжними та вітчизняними дослідниками наведено у таблиці 1.

Людський капітал – це здоров'я, знання, навички, інші отримані та розвинуті спроможності, які людина використовує в процесі усвідомленої діяльності. На підприємстві людський капітал являє собою сукупну кваліфікацію, фізичні та професійні здібності всіх працівників. «Саме людський капітал, а не заводи, устаткування і виробничі запаси, є наріжним каменем конкурентоздатності, економічного зросту й ефективності», – вказують відомі американські менеджери Дж. Грейсон і К. О`Делл [4].

Людина освічена, творча та ініціативна, з високим рівнем професіоналізму є основою людського капіталу, який визначає в сучасній економіці основну частку багатства країн, регіонів і окремих організацій. Саме тому якість життя невпинно зростає саме в країнах з накопиченим людським капіталом.

Характерне для сучасних умов функціонування підприємств впровадження новітніх технологій, скорочення життєвих циклів товарів, жорстка конкурентна боротьба на ринку обумовлюють підвищення вимог щодо якості товарів та послуг та вимагають безперервності та прискорення набуття працівниками нових навиків, знань та вмінь, а, отже, потребують інвестицій у людський капітал. Вкладання в людські ресурси стають чинником конкурентоспроможності та виживання фірми, а пов'язані з цим витрати – інвестиціями в основне джерело прибутку.

Таблиця 1. Визначення поняття «людський капітал» зарубіжними та вітчизняними дослідниками

Автор, джерело	Визначення поняття «людський капітал»
Г. Беккер [1]	Наявний у кожного запас знань, навичок, мотивацій.
Т. Шульц [2]	Набуті людиною цінні якості, які можуть бути посилені відповідними вкладеннями
С. Фішер, Р. Дорнбуш, Р. Шмалензі [3, с. 303]	Природні здатності і талант, а також освіта і набута кваліфікація.
О. Бородіна [7]	Здатність людей до участі в процесі виробництва, сукупність втілених у них потенціальних можливостей приносити дохід.
Н. Голікова [8, с. 143]	Вартість запасу здібностей, досвіду, знань, залучених у господарський процес, капіталізованих на основі найму, які приносять додаткову вартість (прибуток).
О. Грішнова [9, с. 17]	Сукупність сформованих і розвинутих внаслідок інвестицій продуктивних здібностей, особистих рис і мотивацій поведінки індивідів, що перебувають в їхній власності, використовуються в економічній діяльності і впливають завдяки цьому на зростання доходів свого власника.

Інвестиціями в людський капітал можуть бути освіта, нагромадження професійного досвіду, охорона здоров'я, географічна мобільність, пошук інформації [1]. Інвестиції в людський капітал із часом окупаються, надаючи віддачу у вигляді більш високої заробітної платні або здатності виконувати роботу, яка приносить більше задоволення [3].

Сьогодні найбільшою цінністю для підприємства є людина, тому система управління підприємством передбачає розроблення систем, в тому числі управління людським капіталом, що забезпечують ефективне використання різноманітних здібностей працівників з метою максимального їх використання в процесі роботи.

Управління людським капіталом – система взаємозалежних організаційно-економічних і соціальних заходів, спрямована на створення умов щодо нормального функціонування, розвитку й ефективного використання потенціалу людських ресурсів на рівні організації і, відповідно, зростання людського капіталу. Обов'язковою умовою має бути органічне поєднання управління людськими ресурсами з концепцією розвитку організації. В українських реаліях можливості управління людськими ресурсами з його високим потенціалом та характером управління відповідно до стратегії підприємства часто використовуються неефективно, значення людського капіталу враховується недостатньо, натомість зберігається лише суто «кадрові» повноваження: оформлення наказів про зарахування на посаду працівників, підібраних керівником відповідного підрозділу, зберігання трудової книжки, кадрової інформації тощо.

Управління людським капіталом – це складна система, до головних завдань якої відносяться:

- забезпечення потреб у людських ресурсах;
- створення умов для використання фахових, кваліфікаційних і ділових якостей працівників, їх навчання, розвиток компетенцій та підвищення професійно-кваліфікаційного рівня;
- удосконалення організації праці та створення безпечних умов праці;
- забезпечення адекватної винагороди за результатами праці;
- стимулювання креативності працівників;
- управління внутрішніми переміщеннями і кар'єрним зростанням працівників з урахуванням результатів їх діяльності, здібностей, особистих інтересів, потреб організації;
- збереження здоров'я кожного працівника;
- встановлення конструктивних ділових стосунків у колективі.

Для виконання посталих завдань застосовуються такі методи:

- економічні (матеріальне стимулювання, застосування санкцій тощо);
- організаційні (вимоги щодо дотримання нормативно-розпорядчих документів і посадових інструкцій, принципів підлеглості, відповідальності, дисципліни тощо);
- соціально-психологічні (мотивація, моральне заохочення, соціальні вигоди тощо).

Менеджер, який працює професійно, обов'язково використовує ті досягнення науки в галузі процесів, методів, форм управлінської діяльності, які підвищують ефективність господарювання. Так, основними чинниками, які впливають на ефективність діяльності підприємств є: нові інформаційні технології та компетентність менеджерів, які породжують управлінські новації та забезпечують зростання управлінського потенціалу [10].

Виконуючи поставлені завдання, менеджери організації роблять усе можливе для того, щоб створити в колективі особливу атмосферу співробітництва, щоб працівники могли працювати і одночасно відчувати гордість за свою організацію, отримувати матеріальне та моральне задоволення, формують свого роду корпоративний дух організації. Факторами, що сприяють формуванню такої атмосфери в колективі, є:

- техніко-економічні (поліпшення умов праці, удосконалення системи матеріального стимулювання, удосконалення управління та організації виробництва, підвищення рівня автоматизації тощо);
- організаційні (удосконалення процедур прийому та звільнення, системи навчання, професійного та кар'єрного зросту тощо);
- виховні (формування відповідального ставлення до праці, свідомої дисципліни, культури поведінки, спілкування тощо);
- культурно-побутові (кафе та їдальня, культурно-масова і спортивна робота, поїздки та екскурсії, святкові заходи, дома відпочинку та санаторії, сприяння в будівництві житла, клуби для членів колективу тощо);
- соціально-психологічні (удосконалення стилю і методів керівництва, взаємовідносин у колективі, системи морального заохочення тощо).

Кожний інструмент управління людським капіталом є частиною системи, в якій усі елементи взаємодіють, взаємодоповнюють, впливають один на одного, з урахуванням того, що набуті знання, професіоналізм, творчі та інноваційні здібності людини, сприятливий соціально-психологічний мікроклімат в організації створюють основу економічного зростання кожного підприємства, галузі, країни в цілому, при цьому домінуюча роль людського капіталу серед інших ресурсів (фінансових, матеріальних, інформаційних тощо) обумовлює збалансованість економічної та суспільної ефективності.

Усвідомлюючи всю важливість інвестування в людський капітал і зважаючи на значні обсяги цих інвестицій, мистецтво управління людськими ресурсами полягає у здатності визначити економічну доцільність капіталовкладень, пов'язаних з відбором та працевлаштуванням персоналу на вакантні посади, виявленням потенційних можливостей, що закладені в особистості працівника, його здатністю безперервно навчатися і розвивати властивості, які є важливими в професійній діяльності і, головне, корисними для підприємства.

Зважаючи на умови все більш складного і взаємозалежного бізнес-середовища і певним чином узагальнюючи досвід і практику провідних компаній Заходу, при проведенні конкурсу на зайняття вакантних посад вважаємо за необхідне висувати перед претендентами ряд вимог, серед яких поряд з професійними знаннями, навичками та досвідом у певній галузі вимагається:

- аналітично-логічне мислення (здатність цілеспрямовано продумувати суть справи і ситуацію, зробити висновки і розробити відповідні дії);
- адаптованість (здатність цілеспрямовано і успішно адаптувати свою поведінку до відповідних умов соціального оточення – робочого місця, керівника, співробітників тощо);
- «пробивна» здатність (здатність досягати цілей, долаючи опір ділового та особистого порядку);
- ентузіазм (готовність прикласти необхідні духовні і фізичні зусилля для досягнення цілі);
- здатність керувати людьми (здатність ефективно, планомірно, організовано використовувати людські ресурси);
- здатність витримувати стреси (здатність цілеспрямовано діяти навіть при тяжких моральних і фізичних навантаженнях, запобігаючи неправильним реакціям);
- ініціатива (здатність без чужих вказівок визначати розумні цілі і впроваджувати в життя конкретні результати);
- прагнення до контактів з людьми;
- комунікабельність (здатність створювати позитивний настрій при діловому та приватному спілкуванні);
- готовність навчатися (готовність набувати необхідну для даної посади кваліфікацію або пристосовувати наявну кваліфікацію у разі змін вимог до даної посади);
- здатність мотивувати (здатність викликати у співробітників позитивне ставлення до цілей на робочому місці та цілей підприємства);
- креативність (здатність вирішувати ділові і ситуативні проблеми у формі нових ідей, виробів тощо);
- здатність висловлювати свої думки коротко і зрозуміло;
- цілеспрямованість (досягнення результатів за будь-яких умов);

- володіння декількома іноземними мовами (на рівні спілкування, ведення переписки, участі в переговорах);
- зовнішність, що справляє позитивне враження (претендент охайний, симпатичний, доглянутий, впевнений у собі).

На підставі інтерв'ю, співбесіди, тестування, самооцінки, тобто у будь-який прийнятний для фірми спосіб, пропонується визначати відповідність претендента вказаним критеріям і для отримання його профілю придатності оцінювати відповідні властивості у балах (наприклад, від 0 до 5). Іноді підприємства передають функції, пов'язані з підбором співробітників консалтинговим кадровим агентствам, проте стратегічні питання управління людськими ресурсами завжди мають залишатися за підприємством

За вищенаведеними критеріями управління людськими ресурсами передбачає не лише прийом на роботу працівників, а й періодичне обов'язкове оцінювання – атестацію їх професійного розвитку, визначення потреби в навчанні, передачі нових знань і практичних навичок, систематичне просування по кар'єрних сходах. Заходи, спрямовані на зростання професійно-освітнього рівня співробітників здійснюються відповідно до планів, реалізація яких жорстко контролюється. Як правило, такі плани регламентують внутрішньовиробничі заходи з навчання, невиробничі заходи з навчання, навчання в процесі роботи, самостійне навчання, заходи, що фінансуються підприємством, навчання власним коштом, а також інші заходи, що відповідають стратегії підприємства в напрямку зростання людського капіталу.

Висновки. Сучасною тенденцією розвитку світової економіки виступає процес інтелектуалізації життєдіяльності суспільства, в якому конкурентоспроможність підприємств та економіки в цілому визначається рівнем упровадження інновацій та ступенем інтелектуального розвитку, що базується на знаннях та інформації. За таких умов основною метою управління людськими ресурсами будь-якого підприємства стає забезпечення їх перетворення у людський капітал, витрати на який є довгостроковим фактором економічного зростання підприємства, галузі, регіону, економіки в цілому.

Подальші дослідження будуть направлені на розробку підходів до формування моделей компетенцій керівників вітчизняних підприємств.

1. Беккер Г. Человеческий капитал (главы из книги). Воздействие на заработки инвестиций в человеческий капитал. США: экономика, политика, идеология. 1993. № 11. С. 115–116.

2. Schultz T. Investment in Human Capital. The American Economic Review. 1961. № 1. P. 38–56.

3. Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика; пер. с англ., 2-е изд. Москва: Дело, 1998. 864 с.

4. Грейсон Дж., О`Делл К. Американский менеджмент на пороге XXI века. Москва: Экономика, 1991. 320 с.

5. Марущак Н. Людський капітал як фактор розвитку економіки України. URL: http://www.rusnauka.com/SND/Economics /14_maruschak%20n.p..doc.htm.

6. Більська О.В. Людський потенціал і людський капітал: сутність, трансформація, життєвий цикл. Причорноморські економічні студії. 2016. Вип. 7. С. 26-32.

7. Бородіна О. Людський капітал як основне джерело економічного зростання. Економіка України. 2003. № 7. С. 48–53.

8. Голікова Н.В. Людський капітал як фактор зростання та розвитку економіки : дис. ... канд. екон. наук: 08.01.01. Київ, 2004. 240 с.

9. Грішнова О.А. Людський капітал: формування в системі освіти і професійної підготовки. Київ: Знання, 2001. 254 с.

10. Гавриш О.А., Довгань Л.Є., Крейдич І.М., Семенченко Н.В. Технології управління персоналом: монографія. Київ: КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2017. – 528 с. URL: http://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/19480/1/tekhnolohii_upravlinnia_personalom.pdf

E-mail: karpo_2012@ukr.net

УДК 339.138:004.77

Кордзая Н.Р.
кандидат технічних наук,
доцент кафедри маркетингу, підприємництва та торгівлі,
Одеська національна академія харчових технологій

ОСНОВНІ ОСОБЛИВОСТІ МЕСЕНДЖЕР-МАРКЕТИНГУ

У статті обґрунтовано актуальність та ефективність використання ме-сенджерів у просування товарів та послуг підприємств будь-яких галузей промисловості. Представлено переваги використання месенджер-маркетингу у системі інтернет-маркетингу перед традиційними засобами комунікацій. Основні з них: зручність, популярність, дешевизна, знання мобільного номера клієнта, миттєві push-повідомлення, конфіденційність та персональність, різноманітний конвент, цілодобова підтримка, легкість користування та налаштування, клієнту не потрібно робити зайві дії: переходити на сайт, заповнювати форму, чекати на відповідь, месенджери є доступними на всіх платформах та адаптовані під мобільні пристрої; можливість відправки текст та фотографії. Представлено список завдань, які можна вирішити за допомогою месенджерів та наведено хрестоматійних приклади використанням месенджерів в рекламних кампаніях відомих брендів.

Ключові слова: *інформація, реклама, просування, інтернет-маркетинг, месенджери, месенджер-маркетинг.*

ОСНОВНЫЕ ОСОБЕННОСТИ МЕССЕНДЖЕР-МАРКЕТИНГА

Кордзая Н.Р.

В статье обоснована актуальность и эффективность использования мессенджеров в продвижение товаров и услуг предприятий любых отраслей промышленности. Представлены преимущества использования мессенджер-маркетинга в системе интернет-маркетинга перед традиционными средствами коммуникаций. Основные из них: удобство, популярность, дешевизна, знания мобильного номера клиента, мгновенные push-уведомления, конфиденциальность и персональность, разнообразный конвент, круглосуточная поддержка, легкость использования и настройки, клиенту не нужно делать лишние действия переходить на сайт, заполнять форму, ждать ответа, мессенджеры доступны на всех платформах и адаптированы под мобильные устройства, есть возможность отправки текста и фотографий. В работе представлен список задач, которые можно решить с помощью мессенджеров и приведены хрестоматийных примеров использования мессенджеров в рекламных кампаниях известных брендов.

Ключевые слова: *информация, реклама, продвижение, интернет-маркетинг, мессенджеры, мессенджер-маркетинг.*

MESSENGER MARKETING MAIN FEATURES

Kordzaia N.

The relevance and efficiency of messengers use in goods and services promotion of enterprises of all industries are grounded in article. The advantages messenger marketing use in Internet marketing system in front of traditional means of communication are presented. The main ones can be divided into two large groups: 1. for business: convenience; popularity; low cost; knowledge of customer mobile number; instant push-messages; privacy and personality; rich content; round-the-clock support; use and settings easiness etc; 2. For the client: the client should not take unnecessary steps: go to the website, fill out the form, wait for the answer; messengers are available on all platforms and adapted to mobile devices; describing the problem, client can not only send text but also photos. Also, a set of tasks that can be solved with the help of messengers is given. Examples of messengers use in famous brands advertising campaigns are presented.

Keywords: *information, advertising, promotion, Internet marketing, messengers, Messenger Marketing.*

Постановка проблеми. Сьогодні, значного поширення набуває всесвітня мережа Інтернет. Вона проникає в усі куточки людського життя: робота через Інтернет, навчання через Інтернет, спілкування, онлайн-ігри та ін. Інтернет переносить деякі підприємства на глобальний рівень, спрощує та покращує укладання різних договорів між підприємствами, пришвидшує комунікацію і сприяє пошуку цільової аудиторії, а також поширенню своєї продукції чи/та послуг через Інтернет. Можна сказати, що Інтернет набуває все більшого значення не лише для основного користувача Інтернет, але навіть для економічного розвитку різних підприємств і держав, у зв'язку з цим виникло таке поняття, як «інтернет-маркетинг» [1].

Всім знайоме поняття «маркетинг». У загальному розумінні, це ком-плекс заходів, спрямованих на визначення цільової аудиторії споживачів, усвідомлення проблем і потреб потенційних клієнтів і переконання їх у тому, що конкретний товар задовольняє всім їхнім запитам. Мета маркетингу – збільшити і зберегти кількість продажів товару. Завдання Інтернет маркетингу ті ж, що й у звичайного маркетингу. Різниця у тому, що він спрямований на просування товару за допомогою мережі Інтернет. Зараз такий маркетинг дає хороші

результати, так як кількість користувачів мережі зростає, і це люди майже всіх вікових категорій та професійних груп. Він є лише частиною загального маркетингу і має свої особливості та переваги [2].

Інтернет повністю змінив стиль ведення бізнесу і значно скоротив за-трати фірм. Бізнесменам доводиться займатися новим спрямуванням, таким як: розробляти нові плани, стратегії, організовувати та здійснювати контроль проведених комерційних операцій з метою постійного виявлення сфери сумісних і координованих інтересів компаній і клієнтів, адекватного розвитку відносин з клієнтами на базі інтернет-технологій та завоювання інтернет-ринку. Сфера Інтернет-маркетингу активно розвивається, незважаючи на економічні кризи та різні зовнішні і внутрішні перешкоди [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На сьогоднішній день, се-ред вітчизняних науковців майже немає тих, хто займається вивченням ролі месенджерів у підвищенні ефективності просування та продажу товарів та послуг. В основному усі дослідження обмежуються аналізом функціонування даних програм у рамках Інтернет-маркетингу.

Мета статті. Метою статті є систематизація знань щодо можливості використання месенджерів у просуванні товарів та послуг на сучасному етапі розвитку інтернет-маркетингу.

Виклад основного матеріалу. Ще не так давно користувачі мобільних пристроїв були стурбовані пошуком wi-fi поза домом, але з появою та розвитком мобільного Інтернету доступ до Мережі перестав бути проблемою: масштаб покриття зростає, смартфони стають більш доступними, а користувачі, які прагнуть отримувати інформацію «тут і зараз», активно використовують мобільні гаджети для спілкування, отримання інформації та покупок [3; 4].

На сьогоднішній день існує безліч, видів та методів інтернет-маркетингу (рис. 1).

Серед них найбільш популярними й ефективними є 14: пошукова оп-тимізація сайту, маркетинг соціальних мереж, E-mail маркетинг, месенджер-маркетинг, директ маркетинг, вірусний маркетинг, емпіричний маркетинг, маркетинг на форумах і дошках оголошень, контекстна реклама, партнерська програма, блог, відеомаркетинг, банерна реклама медійна реклама, тематичні статті, Advergaming [1, 5].

Мессенджер-маркетинг (мессенджінг) – це достатньо свіжий інстру-мент, що дозволяє контактувати із клієнтами через популярні месенджери.

Месенджери – це спеціальні програми для миттєвого обміну повідом-леннями у реальному часі через мережу Інтернет. За їх допомогою можна передавати текст, фотографії, відео, голосові замітки, здійснювати дзвінки, організовувати групові відеоконференції та чати. Серед найпопулярніших у світі месенджерів наступні: WhatsApp, Viber, Telegram, Facebook Messenger, Snapchat, WeChat [3; 4].

Мессенджінг вже встиг стати трендом: це помітно як у прагненні сто-ронніх сервісів інтегрувати месенджери (наприклад, новинні додатки ESPN та Weather Channel використовують Messenger від «Facebook»), так й у зростанні кількості самих додатків (з'являються месенджери з акцентом на безпечне спілкування, в інших можна не виходячи з чату здійснювати покупки) [3].

Переваг у маркетингу за допомогою месенджерів перед традиційними засобами комунікацій дуже багато. Основні з них можна розділити на дві великі групи [4-9]:

I. Для бізнесу [5]:

- • Зручність. Дуже часто спілкування через месенджер відбувається на мобільних платформах, і цей контакт з користувачами може відбуватися у будь-який час. Це максимально зручно як для користувача, так і для власника бізнесу (співробітників рекламного відділу). Потенційний клієнт бачить більше повідомлень, у них добра відкриваємість (може досягати 90%).
- • Популярність. На смартфонах та планшетах, які знаходяться поруч з людиною навіть вночі, обов'язково встановлений месенджер, й не один. Месенджери - чи не найбільш використовувані програми для гаджетів.

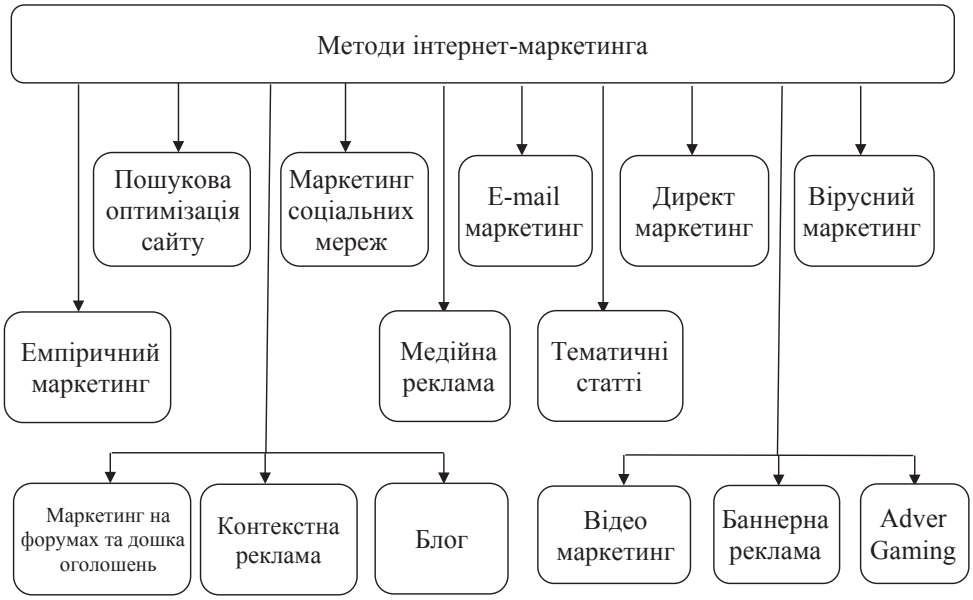

Рис. 1. Методи інтернет-маркетингу [1]

• Дешевизна. Месенджери – це зручний та швидкий канал спілкування. У месенджерах відразу є всі контакти, для відправки й прийому повідомлень та витрачається зовсім небагато трафіку.

• Знання мобільного номера клієнта. Це набагато більш надійний та довгостроковий контакт, ніж електронна пошта, тому що її простіше змінити.

• Миттєві push-повідомлення. Можна бути впевненим, що повідом-лення дійде до клієнта й буде прочитано.

• Конфіденційність та персональність - на відміну від листування з клієнтами у соціальних мережах або на відкритих майданчиках, месенджери забезпечують достатній рівень приватності для особистих звернень.

• Різноманітний контент. Месенджери дозволяють ділитися не тільки текстом, але і фото, відео, геопозіцією. Також через них можна дзвонити, причому абсолютно безкоштовно.

• Цілодобова підтримка. У месенджерах можна спілкуватися як у режимі реального часу, так й з відкладеними відповідями. Спілкування у месенджері не потребує негайної відповіді, але при цьому ви можете завжди залишатися на зв'язку.

• Почати користуватися месенджерами легко, так само як налаштувати їх під себе.

• Витрати на розсилку інформації в месенджерах менше, ніж по СМС та електронною поштою.

II. Для клієнта [5]:

• Клієнту не потрібно робити зайві дії: переходити на сайт, заповнювати форму, чекати на відповідь. Написати повідомлення в месенджері простіше й швидше. Тим більше, що месенджер можна використовувати завжди, навіть тоді, коли по телефону незручно розмовляти. Наприклад, коли клієнт їде в громадському транспорті або знаходиться в одній кімнаті зі сплячою дитиною, або застудив горло, або просто не хоче ні з ким спілкуватися «голосом», то він може скористатися зручними миттєвими повідомленнями й швидко отримати відповідь на необхідне питання.

• Месенджери є доступними на всіх платформах та адаптовані під мобільні пристрої, на відміну від сайтів з онлайн-консультантами. Сервісами WhatsApp, Viber, Telegram і Facebook Messenger користуються в основному зі смартфонів і планшетів. Отже з мобільного аудиторією працювати буде простіше.

• Описуючи проблему, клієнт у месенджері може не тільки відправити текст, але й фотографії (наприклад, скріншот платіжки або фото отриманого товару), що прискорює процес вирішення питань.

Сьогодні, з систем для двостороннього обміну текстовими повідомленнями, месенджери перетворилися на повноцінні канали поширення інформації, майданчики для здійснення бізнес-операцій, нові соціальні медіа і простір для залучення нових користувачів. Список завдань, які можна вирішити за допомогою систем миттєвого обміну повідомленнями, можна умовно об'єднати в такі групи [6; 7]:

1. Технічна та інформаційна підтримка клієнтів. Тут можливо відповідати на питання клієнтів, організовувати цілодобові дзвінки (адже по телефону не завжди зручно подзвонити), спілкуватися з клієнтами з інших країн.

2. Цілодобова підтримка зв'язку з клієнтами, прийом оформлення і оплата замовлень, рекомендації і так далі. Ви можете надавати онлайн-підтримку користувачам з інших країн, дзвінки в які коштують дорого, задовольнити інтровертів, які не люблять дзвонити і спілкуватися з менеджерами і в режимі реального часу швидко вирішити будь-яке виникле у клієнта питання. Так, наприклад, розклад рейсів авіакомпанії KLM можна побачити в Facebook. «Нова Пошта» для розсилки номера замовлення використовує Viber. 1. Технічна та інформаційна підтримка клієнтів. Тут можливо відповідати на питання клієнтів, організовувати цілодобові дзвінки (адже по телефону не завжди зручно подзвонити), спілкуватися з клієнтами з інших країн.

3. Цілодобова підтримка зв'язку з клієнтами, прийом оформлення і оплата замовлень, рекомендації і так далі. Ви можете надавати онлайн-підтримку користувачам з інших країн, дзвінки в які коштують дорого, задовольнити інтровертів, які не люблять дзвонити і спілкуватися з менеджерами і в режимі реального часу швидко вирішити будь-яке виникле у клієнта питання. Так, наприклад, розклад рейсів авіакомпанії KLM можна побачити в Facebook. «Нова Пошта» для розсилки номера замовлення використовує Viber.

4. Поширення контенту (інформації про бренд і компанії) і залучення користувачів у взаємодію. Всі знають, що месенджери - це дуже особистий канал зв'язку. Через них спілкуються з друзями, родиною, коханими, пересилають один одному фотографії і так далі. Не потрібно сприймати месенджери як черговий канал агресивного маркетингу і завалювати клієнта вигідними пропозиціями, які ви пишете йому на пошту. Тут це буде розцінено ним як вторгнення в особистий простір. Реклама в месенджерах дуже дратує, тому що люди звикли їх сприймати як приватну територію для спілкування. Тому контент в месенджер повинен відрізнятися від тієї інформації, якою ви ділитеся в соціальних мережах. Два основні відмінності: персоналізація і простота спілкування.

5. Перше правило розсилки повідомлень в месенджерах: обов'язково отримати згоду користувача на отримання повідомлень. Навіть після згоди клієнта на отримання повідомлень від компанії, не варто зловживати масовими розсилками непотрібної інформації. Відмовитися від каналу дуже легко, тому ваші повідомлення повинні бути короткими, рідкими і по суті. Розсилка повідомлень добре працює, якщо ви повідомляєте про гарячі пропозиції, знижки, розпродажі. Крім того, в особистих повідомленнях клієнт може отримувати підтвердження і деталі замовлення, а компанія отримувати фідбек про використання продукту

6. Комунікативні зв'язки всередині компанії. Створювати спільні чати, групи, ділитися корисною інформацією, посиланнями та знаннями давно не є чимось незвичайним, а організовувати відеоконференції та проводити наради з тими співробітниками, хто працює віддалено, використовуючи месенджери – це дуже важливий та ефективний засіб внутрішньої комунікації.

Для підбору месенджера, що підходить для просування бренду, необхідно оцінити програму за наступними критеріями [8]:

• загальна популярність і затребуваність серед цільової аудиторії;

• функціональність;

• зручність підключення ботів;

• можливість зручного «стикування» бізнес-проекту і месенджера.

Як приклади використанням месенджерів у рекламних кампаніях варто навести кілька хрестоматійних випадків

Приклад №1. Рекламна кампанія бренду Absolut. Ця кампанія вже увійшла в історію як перша масштабної промо-акції, проведеної за допомогою WhatsApp. Справа була так: виробник випустив новий продукт для ринку Аргентини і організував на честь старту продажів вечірку. Квитки на свято не продавалися. Щоб стати учасником шоу, людині потрібно було звернутися за допомогою WhatsApp до нікому співробітнику компанії Absolut на ім'я Свен і переконати його подарувати квиток. Завдяки трюку бренд отримав величезну кількість повідомлень і тонни контенту користувачів. Рекламна кампанія стимулювала інтерес публіки до вечірки і продукту бренду [9].

Приклад №2. Рекламна кампанія ювелірів Rare Pink. Британські про-давці ювелірних виробів Rare Pink допомагають вибирати обру-чільного кільця в WhatsApp і WeCha з початку 2015 року. За даними компанії, вже в листопаді 2015 року біля 10% покупців при виборі продукту консультувалися з менеджерами за допомогою програм миттєвого обміну повідомленнями. Найчастіше консультації в WhatsApp запитують чоловіки, які вибирають обручку для нареченої. Щоб зберегти секрет, молоді люди не користуються для зв'язку з Юве-Ліром домашнім або робочим телефоном, електронною поштою або повідомленнями в соціальних мережах [9].

Приклад №3. Рекламна кампанія видання Mashable. Видання використовує публічні чати Viber для реклами. Ось сенс задумки: співробітники компанії обговорюють різні питання. Це можуть робочі дискусії, анонси та обгово-рення публікацій на сайтах, навіть особисте спілкування. Передплатники читають обговорення і при бажанні ставлять позначки «мені подобається» окремим повідомленням. Сьогодні на публічний чат видання Mashable підписалося майже 700 тис. Користувачів. У дискусії бере участь тільки 49 осіб [9].

Висновки. Таким чином, на основі вищезгаданого, можна говорити про те, що месенджери, із одного з інструментів соціальних медіа, перетво-рились на нові, самостійні медіа. Список завдань, які можна вирішити за допомогою системи месенджер-маркетингу є доволі широким, гнучким та дієвим. Сьогодні, бізнес розглядає месенджери, як найефективніші майданчики для здійснення бізнес-операцій та простір для залучення нових користувачів.

1. *Вирин Ф., Интернет-маркетинг: полный сборник практических инструментов. Москва, 2012. 128 с.*
2. *Сутність маркетингу [Електронний ресурс] URL: https://sites.google.com/site/marketingdistance/tema-1/1-sutnist-marketingu.*
3. *Парабеллум А., Мрочковский Н., Калаев В. Социальные сети. Источники новых клиентов для бизнеса. Москва, 2013. 176 с.*
4. *Халилов Д. Маркетинг в социальных сетях. Москва: Манн, Иванов и Фербер, 2013. 245 с.*
5. *Кордзая Н.Р. Інтернет-маркетинг та його сучасний стан в Україні. Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економі-чні науки». 2015. С. 17–20.*
6. *Богдан М.С., Горецька О.В. Психологічні особливості спілкування залежних від соціальних мереж. Психологія і соціологія: проблеми практичного застосування. 2014. С. 25-29.*
7. *Как использовать месенджеры для рекламы [Електронний ресурс] URL: https://texterra.ru/blog/kak-ispolzovat-messendzhery-v-marketinge.html.*
8. *Гид по маркетингу в месенджерах [Електронний ресурс] URL: https://amplifr.com/blog/ru/smm-messenger-guide.*
9. *Як використовувати месенджери для реклами [Електронний ресурс] URL: http://slaidik.com.ua/yak-vikoristovuvati-mesendzheri-dlya-reklami/.*

E-mail: natela_k@ukr.net

УДК 658.5:005.3:330.47

Король Я.П.
аспірант кафедри менеджменту організацій,
Національний університет «Львівська політехніка»

ПРОЦЕСНИЙ ПІДХІД ДО УПРАВЛІННЯ КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЄЮ ОБ'ЄКТІВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ НА ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

У роботі окреслено основні аспекти застосування процесного підходу до комерціалізації інтелектуальної власності в рамках екосистеми на базі трансферно-технологічної платформи. Необхідність формування такої платформи ґрунтується на забезпеченні взаємовигідних дій усіх учасників процесу перетворення результатів інтелектуальної роботи на ринкові товари. Платформа повинна бути створена за ініціативою університетів та науково-дослідних установ як статутного об'єднання для сприяння розвитку науки, технологій та інновацій, ефективного та раціонального використання наявного наукового потенціалу, матеріально-технічної бази для комерціалізації результатів досліджень та їх впровадження у вітчизняній і закордонні ринки. Метою трансферно-технологічної платформи для комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності в екосистемі є забезпечення інноваційного розвитку галузі в постіндустріальному суспільстві шляхом створення та просування ринкової системи замовлення, розроблення, тестування та впровадження інноваційних технологій та продуктів.

Ключові слова: *підприємство, об'єкт інтелектуальної власності, комерціалізація, процесний підхід, екосистема, трансферно-технологічна платформа.*

ПРОЦЕССНЫЙ ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИЕЙ ОБЪЕКТОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ НА ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Король Я.П.

В статье рассматриваются основные аспекты внедрения процессного подхода для коммерциализации интеллектуальной собственности в экосистеме на основе трасферно-технологической платформы. Необходимость создания такой платформы основана на обеспечении взаимовыгодных действий всех участников процесса преобразования результатов интеллектуальной работы в рыночные товары. Платформа должна быть создана по инициативе университетов и научно-исследовательских институтов в качестве уставной ассоциации для продвижения науки, технологий и инноваций, эффективного и рационального использования имеющегося научного потенциала, материально-технической базы для коммерциализации результатов исследований и их реализации на национальном уровне и на внешних рынках. Цель трансферно-технологической платформы для коммерциализации в экосистеме - обеспечить инновационное развитие промышленности в постиндустриальном обществе путем создания и продвижения рыночной системы заказов, разработки, тестирования и внедрения инновационных технологий и продуктов.

Ключевые слова: *предприятие, объект интеллектуальной собственности, коммерциализация, процессный подход, экосистема, трансферно-технологическая платформа.*

PROCESSING APPROACH TO COMMERCIALIZATION OF INTELLECTUAL PROPERTY OBJECTS ON DOMESTIC ENTERPRISES

Korol Ya.

The paper outlines the main aspects of implementing a process approach for the commercialization of intellectual property within the ecosystem based on the transfer technology platform. The necessity of forming such a platform is grounded on providing mutually beneficial actions of all participants in the process of transforming the results of intellectual work into market goods. The platform should be created on the initiative of universities and research institutions as a statutory association to promote science, technology and innovation, efficient and rational use of available scientific potential, material and technical basis for the commercialization of research results and their implementation in the domestic and foreign markets. The purpose of the transfer and technological platform for commercialization within the ecosystem is to provide innovative development of industry in post-industrial society through the creation and promotion of a market-oriented system of order, development, testing and introduction of innovative technologies and products.

Keywords: *enterprise, object of intellectual property, commercialization, process approach, ecosystem, transfer technology platform.*

Постановка проблеми. Сучасний розвиток світової економічної системи пов'язаний з її глобалізацією, яка є багатостороннім процесом, основними рушійними силами якого виступають технологічний прогрес, розвиток міжнародної інфраструктури, революційні зміни в інформаційних технологіях та лібералізація торгівлі і міжнародних зв'язків.

Іншим важливим наслідком глобалізації є різке

зростання економічної, господарської і соціальної ролі інтелектуальної власності, якій властива концентрація переважно творчої, інноваційної, новаторської праці, що лежить в основі оригінального, а не репродуктивного виробництва. Саме інтелектуальна діяльність формує прогрес людства, а сукупність національних виробничих можливостей у різних галузях створюють світову економіку сфери інтелектуальних послуг, функціонування якої визначається специфікою її продукції, умовами виробництва, обміну і споживання.

Очевидно, що для вітчизняних підприємств питання комерціалізації результатів науково-технічної діяльності є важливим і актуальним. На практиці забезпечення ефективного перебігу процесів комерціалізації технологій вимагає цілеспрямованих і комплексних дій для формування трансферно-технологічної платформи як системи взаємодії учасників ланцюга створення вартості через інновації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. За оцінками фахівців BE Berlin Economics GmbH , які на замовлення і за фінансової підтримки Фонду Фрідріха Науманна за Свободу проводили дослідження стану академічного підприємництва в Україні, зазначають, що «…технологічні стандарти приватного сектору економіки, у середньому, значно відстають від світового рівня. Це особливо характерно для сектору малих і середніх підприємств. Водночас, українські МСП є менш інноваційними порівняно з аналогічними закордонними компаніями. Крім того, Україна значно потерпає від витоку кадрів, адже кваліфіковані й талановиті люди залишають країну…» [7].

Залишаються недопрацьованими питання захисту прав об'єктів інтелектуальної власності (далі ОІВ), а відтак і їх комерціалізації. У червні 2017 р. ЄС та Україна провели зустріч для оцінки прогресу України у проведенні реформи законодавства у сфері прав інтелектуальної власності. Хоча зустріч викликала значний інтерес серед зацікавлених сторін, її результат не були обнадійливим [3]. За оцінками фахівців з Представництва Європейського Союзу в Україні вітчизняне сучасне законодавство не містить адекватних норм для забезпечення ефективного дотримання прав інтелектуальної власності. Прийняття Україною законів відповідно до зобов'язань, взятих в рамках поглибленої та всеосяжної зони вільної торгівлі (далі ПВЗВТ), могло б допомогти їй тісніше інтегруватися до світової системи торгівлі, залучити іноземні інвестиції та запобігти подальшим значним втратам з боку правовласників.

Оскільки у цьому зв'язку поняття комерціалізації ОІВ набуває все більшої вагомості, питаннями їхньої комерціалізації вивчали такі відомі науковці-економісти як Е. Брюс, П. Друкер, Р. Росвелл, Р. Шелтон, В. Даффі, С. Бай, С. Єреміна, В. Корсун та інші. Проте більшість з них проводили дослідження функціональних аспектів процесів комерціалізації. Наприклад, Н. Мешко [6], С. Бут [1], С. Махнуша [5] розглядають комерціалізацію як отримання прибутку або іншої економічної вигоди шляхом використання об'єкта інтелектуальної власності у своїй діяльності або через передавання чи продаж прав на їх використання. О. Кам'янська [4] акцентує увагу на складності комунікацій, які забезпечують взаємоузгоджені відносини учасників процесу комунікації з метою утримання певної економічної уваги. А. Прохоров зазначає, що комерціалізація представляє процес виділення коштів на створення об'єктів інтелектуальної власності та поетапного за їх витрачанням, включаючи оцінювання і передавання завершених і освоєних у промислових умовах результатів інтелектуальної діяльності [9]. Г. Ступнікер під комерціалізацією ОІВ розуміє процес активної реалізації технологічного капіталу підприємства як складової його інтелектуального капіталу з метою підвищення прибутку і забезпечення ринкової капіталізації підприємства [10]. Водночас, успішність процесу комерціалізації ОІВ у значній мірі обумовлена ефективністю системи менеджменту на самому підприємстві та його взаємодії з іншими учасниками екосистеми інновацій.

Мета статті. Метою статті є висвітлення переваг процесного підходу до управління комерціалізацією ОІВ на вітчизняних підприємствах та обґрунтування необхідності формування трасферно-технологічної платформи з метою забезпечення взаємовигідних дій всіх учасників процесу перетворення результатів інтелектуальної праці у ринковий товар.

Виклад основного матеріалу. В умовах прискореного наукового розвитку та посилення конкуренції генерування та комерціалізація результатів науково-технічної діяльності стала одним з найактуальніших напрямів діяльності як для підприємств, які хочуть отримати конкурентні переваги в бізнесі, так і для винахідників та науковців, які хочуть довести до завершальної стадії власний інтелектуальний продукт та отримати за це винагороду. Актуальність комерціалізації науково-технічних розробок можна підкреслити словами Томаса Едісона «Я не стану винаходити те, що не можна продати». Загалом комерціалізація спрямована на побудову бізнесу, заснованого на результатах наукових досліджень і одночасно генерує стабільні фінансові потоки. Фактично комерціалізація означає побудову ланцюга «наука – результат – прибуток», підґрунтям якого є відповідні ринкові умови господарювання. Науковець Шуба І.В. слушно зазначає у [11], що добре працюючі, ефективні і справедливі процедури комерціалізації ОІВ можна розробити, використовуючи такі принципи:

– наявність міцної фінансової інституції комерціалізації;

– науковець повинен бути спроможним витрачати час і певну суму коштів;

– фінансова інституція повинна ризикувати, при чому середні втрати за час комерціалізації передбачаються в межах 10 - 40 % вкладених коштів;

– уміння чекати – перші 5-6 років можна очікувати лише обмежених прибутків від інвестованих коштів.

Однією з умов забезпечення ефективної комерціалізації є наявність ефективної системи регулювання бізнес-відносин у сфері операцій з ОІВ і, перш за все, забезпечення її охорони. Надійний рівень забезпечення охорони стимулює створення ОІВ та практичне використання досягнень науки і техніки, а також міжнародний обмін ними. У сучасному світі об'єкти інтелектуальної власності визнаються найважливішими інструментами і ресурсами індустріальних підприємств для забезпечення їх ефективної діяльності, зокрема забезпечення їх переваг в конкурентній боротьбі.

У літературі з предмету дослідження існують різні підходи до класифікації ОІВ, але найпоширеніший підходом є поділ два основні види інтелектуальної власності [2, с. 31], а саме: – авторське право і суміжні права; – право промислової власності та індивідуалізації суб'єктів та товарів. Схематично класифікацію об'єктів інтелектуальної власності наведено на рис.1. На постіндустріальній стадії цивілізаційного розвитку інтелектуальний капітал перетворюється на стратегічний ресурс підприємства, що забезпечує його конкурентну позицію на глобалізованих товарних ринках. Як наслідок, частка нематеріальних активів в структурі капіталу підприємств прямує до 90%. За даними Європейського патентного офісу постійно зростає роль інтелектуальної власності в економіці ЄС. Так у 2015 р. у галузях, що базуються на використанні об'єктів інтелектуальної власності, було зайнято 56 млн. осіб, тобто 26 % всіх зайнятих, які створили додану вартість у обсязі 4,7 трл. євро, що становить 38,5 % ВВП Європейського Союзу [2].

Можна констатувати, що здатність генерувати та впроваджувати досягнення НТП стає одним із найголовніших факторів забезпечення конкурентоспроможності як економіки України у глобальному конкурентному середовищі, так і окремих регіонів на національному рівні, зокрема підприємств на галузевих ринках.

До тепер проблеми комерціалізації в Україні розглядаються в розрізі окремих функціональних сфер діяльності, а процеси організування інноваційної діяльності зосереджувалися в окремих функціонально виділених бізнес-одиниць, зайнятих дослідженнями, проектуванням, конструкторською і технологічною підготовкою виробництва. Такий підхід передбачає високу спеціалізацію, що спрямоване на підвищення технологічного рівня розробок, сприяючи підвищенню якості і вдосконаленню продуктів і технологій. В умовах планової економіки цей процес був строго регламентований і передбачав дотримання такого алгоритму:

- вписатися у програму розробок;
- отримати фінансування;
- освоїти фінансування;
- підготувати звіт;
- віддати (у виробництво, в архів);
- взяти участь у впровадженні (опціонально);
- повторити впровадження на інших подібних підприємствах (поширення передового досвіду).

В умовах ринку комерціалізація ОІВ суттєво відрізняється від продажу товарів та послуг. Це швидше нагадує інтелектуальні ігри чи дії під час прийняття важливого рішення, яке буде мати важливі і тривалі наслідки. Неправильне управлінське рішення приведе до необхідності вирішення складних проблем, правильне – до успіху. Зауважимо, що в процесі комерціалізації між функціональними бізнес-одиницями підприємства можуть виникати конфлікти, які зумовлені слабким розвитком механізмів сприяння як підвищення інноваційної активності бізнес-одиниць, так і інноваційному розвитку економіки взагалі. Тут доцільно виділити такі причини як недосконалість законодавчої бази; не розроблені критерії оцінки ринкової вартості; відсутні макроекономічні стимули; слабке зацікавлення державних органів влади та органів місцевого самоврядування; недостатнє державне фінансування; недостатність коштів підприємств; кадрова проблема.

Внаслідок цього нині у світі все більше поширюється процесний підхід, який розглядає комерціалізацію як інноваційну діяльність, що охоплює усю сукупність бізнес-одиниць, що є комплексом, по створенню, освоєнню, просуванню і супроводу інновацій. З одного боку, зберігається поглиблена спеціалізація учасників

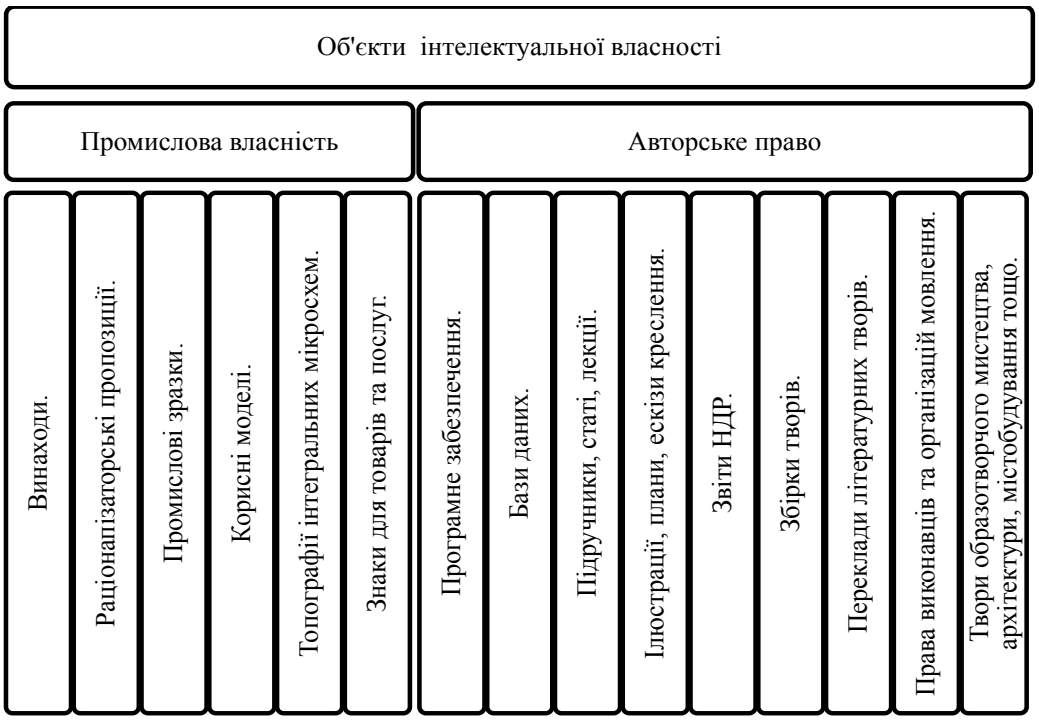

Рис. 1. Класифікація об'єктів інтелектуальної власності

інноваційного процесу, властива функціональному підходу і що забезпечує високий технологічний рівень розробок, з іншої – забезпечують інтеграцію бізнес-учасників і концентрацію ресурсів, а їх регламентація забезпечує дотримання термінів і можливість координації процесів комерціалізації. Крім того, процесний підхід припускає, що комерціалізація об'єктів інтелектуальної власності стає постійною формою стимулювання інноваційного розвитку підприємств.

Перевага процесного підходу полягає в безперервності управління, яке він забезпечує, взаємодію окремих зацікавлених бізнес-одиниць у межах їх екосистеми, а також при їх комбінації і взаємодії. Загалом такий підхід підкреслює важливість для бізнес-одиниць:

– розуміння та виконання вимог взаємодії;

– необхідність розгляду процесів з точки зору доданої вартості;

– досягнення запланованих результатів виконання процесів і забезпечення їх результативності;

– постійного поліпшення процесів, заснованого на об'єктивному вимірі.

Застосування процесного підходу для комерціалізації передбачає існування сукупності взаємоконкуруючих бізнес-одиниць в межах певної екосистеми. Комерціалізація об'єктів інтелектуальної власності в рамках екосистеми забезпечує взаємовигідні для всіх учасників процесу перетворення результатів інтелектуальної праці в ринковий товар з метою отримання прибутку чи іншої ринкової вигоди. Розглянемо основні положення для впровадження процесного підходу для комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності в рамках екосистеми на основі певної платформи. Така платформа створюється за ініціативою університетів та наукових установ як статутне об'єднання з метою розвитку науково-технічної та інноваційної діяльності, ефективного та раціонального використання наявного наукового потенціалу, матеріально-технічної бази для комерціалізації результатів наукових досліджень і їх впровадження на вітчизняному та закордонному ринках.

Метою створення трансферно-технологічною платформи для комерціалізації в рамках екосистеми є забезпечення інноваційного розвитку промисловості в умовах постіндустріального суспільства шляхом створення та стимулювання ринково орієнтованої системи замовлення, розробки, випробовування і впровадження у виробництво інноваційних технологій і продукції. Метою комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності є отримання прибутку за рахунок використання об'єктів інтелектуальної власності у власному виробництві або продажу чи передачі прав на їх використання іншим юридичним чи фізичним особам. Основними способами комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності є їх використання у власному виробництві; внесення прав на об'єкти права інтелектуальної власності до статутного капіталу підприємства. Основні способи комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності наведено на рис. 2.

Загалом місія трансферно-технологічної платформи полягає в тому, щоб визначати, підтримувати та забезпечувати «правила гри» для учасників наукоємного ринку, які формують інноваційне середовище в промисловості, забезпечують залучення інвестицій в створення, освоєння наукоємних технологій, виробництво і реалізацію конкурентної інноваційної продукції.

Завдання трансферно-технологічної платформи полягає в підтриманні підприємницької інтегрованої інфраструктури з трансферу інновацій на науково-виробничій базі із залученням інвестицій, яка забезпечує впровадження конкурентоспроможної наукоємної продукції на бізнес-засадах, захищає інтереси підприємств і задовольняє потребам високотехнологічного виробництва. Економічний ефект від використання у господарській діяльності підприємства забезпечує йому потенційні можливості: створення нової технології; освоєння нових ринків; зниження витрат на виробництво.

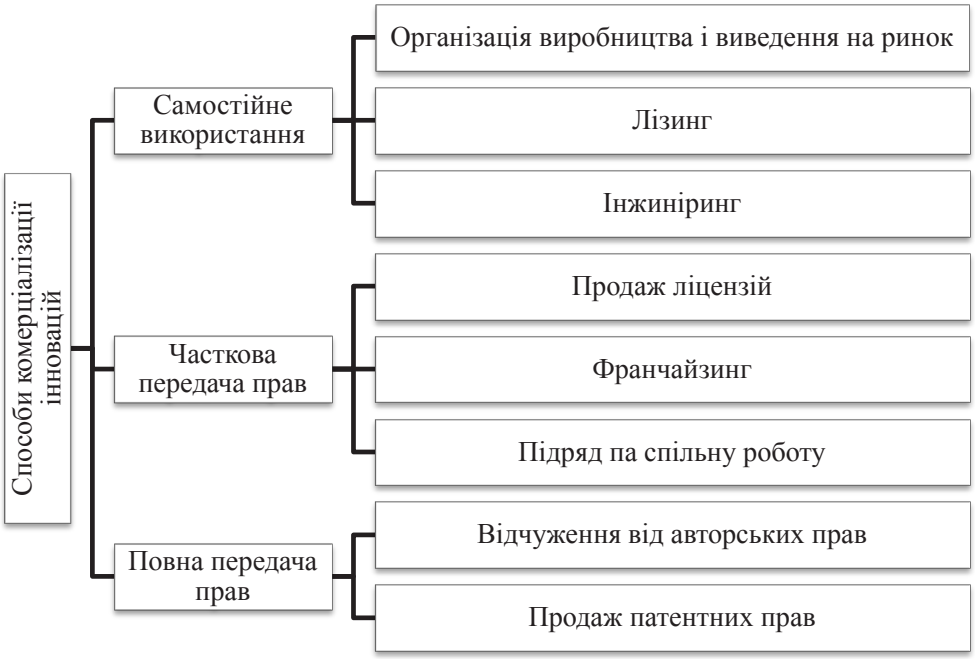

Рис. 2. Основні способи комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності

Функція трансферно-технологічної платформи – поєднання важелів інноваційної політики з науковим потенціалом науки і виробництва на високотехнологічній основі шляхом створення ринково адаптованої системи впровадження інноваційних технологій і ресурсів на підприємницьких засадах. Інструментом протекціоністської державної інноваційної політики є механізм замовлення науково-інноваційної продукції, ефективність наукових розробок підтверджується обсягом реальних впроваджень, що забезпечують підвищення ефективності вітчизняного виробництва.

Механізм комерціалізації розробок передбачає здійснення ряду процесів, а саме: дослідження інноваційного потенціалу науково-технічних розробок, відбір інноваційних пропозицій, розробку стартапів наукоємного бізнесу на базі розробок, що мають комерційну цінність, консалтинговий супровід реалізації стартапів акредитованими провайдерами проектів наукового парку, розроблення методів формування кластерів виконавців інноваційних проектів з виробництва наукоємної продукції, створення індустріальних парків для забезпечення інвестиційного розвитку промислових потужностей виробничо-технологічних бізнес-кластерів. Ефективну реалізацію цих процесів можна забезпечити за умови розвиненої консалтингової сфери, структуру якої наведено на рис. 3.

Загалом учасники розвиненої консалтингової сфери комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності визначають такі напрями:

– оцінювання технічних аспектів ідеї з перевіркою новизни та дослідження потенціалу комерціалізації;

– акцентування на бізнесових і маркетингових аспектах проекту, в тому числі, на роботі над дослідними зразками, їх випробування за потребою, захисті інтелектуальної власності, розробленні детального бізнес-плану;

– завершення формування стратегії виходу нового продукту чи процесу на ринок.

Практичне розгортання платформи передбачає створення державно-приватної корпоративної інфраструктури в формі наукового парку з трансферно-технологічною мережею бізнес-інкубаторів, інноваційних трансферних центрів, науково-виробничих технологічних бізнес-кластерів, індустріальних парків та інших інтегрованих промислових комплексів, через яку залучаються учасники наукоємного промислового ринку щодо реалізації спільних інноваційно-інвестиційних бізнес-проектів високотехнологічного розвитку промисловості.

Моделлю платформи, яка діє на підприємницьких засадах державно-приватного партнерства і задовольняє законодавчим вимогам і статуту, є інтегрована система статутних і договірних формувань з реалізації спільних проектів, що координуються в рамках екосистеми. Класична схема бізнес-процесів комерціалізації: наука створює затребувані ринком новації на основі сучасних методів досліджень і розробок; бізнес-партнери (провайдери) здійснюють трансфер інновацій на підприємницьких засадах з урахуванням інтересів науковців, в форматі бізнес-проектів. Важливою попередньою умовою поширення наукових знань, передачі технологій є регулювання прав на об'єкти інтелектуальної власності, яке набуває особливого значення для організацій, що прагнуть закріпити власні позиції на зовнішньому ринку. Регулювання внутрішнього середовища трансферно-технологічної платформи об'єктів інтелектуальної власності сприяє підвищенню науково-технологічного рівня і конкурентоспроможності продукції і внаслідок цього подальшому розширенню ринків збуту.

На практиці трансферно-технологічна платформа повинна створюватися і функціонувати на паритетних умовах співробітництва «наука-органи державного/місцевого управління-бізнес», і повинна включати:

– бізнес-інкубатор, що забезпечує підготовку інноваційних пропозицій; їх депозитарний облік та розробку стартапів наукоємного бізнесу;

– інноваційні трансферні центри, що забезпечують комплекс консалтингових послуг з трансферу технологій та наукоємної продукції в форматі бізнес-проектів;

– виробничо-технологічні кластери, що забезпечують спільну діяльність з освоєння інноваційних технологій, виробництва та реалізації наукоємної продукції за бізнес-проектами;

– інтегровані промислові комплекси (індустріальні парки), що забезпечують правові та економічні умови для залучення інвестицій в проекти інфраструктурного розвитку експериментально-виробничої бази, будівництва та модернізації високотехнологічних об'єктів, які посилюють фондооснащеність виробничо-технологічних кластерів.

Саме у форматі вищезгаданої платформи можливо буде реалізувати завдання, які було рекомендовані ЄС до виконання в Україні для активізації співробітництва між державними дослідницькими організаціями та компаніями використовуючи, зокрема [10, с. 66-67]:

• інноваційні ваучери для сприяння компаніям у доступі до ресурсів у державних дослідницьких організаціях, включаючи університети;

Рис. 3. Структура учасників розвиненої консалтингової сфери комерціалізації

• програми надання грантів для дослідницьких чи інноваційних проектів, що здійснюються державно-приватними партнерствами;

Наступні проекти на думку експертів мають бути зосереджені на пріоритетних інноваційних сферах [10, с. 68]:

• програми мобільності на підтримку обміну дослідниками та спільна робота державних і приватних сторін;

• кампанії залучення молодих талантів (навчання у дослідницьких установах та інноваційних компаніях, включаючи поширення програми на школи);

• залучення промисловості до розробки курсів у вищих навчальних закладах.

Із позицій розвитку інноваційного підприємництва вважається, що інноваційна екосистема повинна складатися із чотирьох основних компонентів: ідеї, підприємницького досвіду, джерела фінансування й співтовариства, що поєднує їх у єдине ціле [1]. При цьому трансферно-технологічна платформа, як джерело генерації компетенцій, здатна стати таким середовищем. Для цього у неї повинні бути необхідні ресурси: наявність дослідників, що займаються розробкою передових технологій у галузі конкретних знань; сформоване співтовариство; люди з підприємницькими, менеджерськими й бізнес-здатностями; бюджет розвитку.

Висновки. Для забезпечення широкомасштабного проекту підтримання процесів комерціалізації потрібен сприятливий економічний і правовий клімат, тобто – нові закони і механізми їхньої реалізації, розвинута інноваційна інфраструктура, професійно підготовлені фахівці в галузі інноваційної діяльності і насамперед – менеджери в галузі технологічного трансферу, повноцінне донесення інформації до покупця. Проте сьогодні в Україні відсутні необхідні умови для комерціалізації інтелектуальної власності, практично відсутній механізм державної підтримки просування вітчизняних об'єктів інтелектуальної власності на закордонні ринки, не унормовано захист прав на ці об'єкти, обмежене фінансування, низький рівень економічних знань новаторів, про що свідчить зменшення питомої ваги підприємств, організацій, які здійснюють розробку й використання нововведень. Політика держави щодо прискорення процесів комерціалізації результатів досліджень та інноваційної діяльності підприємств вимагає системного перегляду економічних і правових відносин у сфері інтелектуальної власності і оптимізації організаційно-фінансових питань діяльності науково-технологічного комплексу України, які є вирішальним чинником в інноваційному розвитку економіки держави. Тільки у поєднанні зусиль з боку трьох сторін, серед яких дослідницькі структури (заклади вищої освіти та академічні інститути); органи державного та місцевого управління; інноваційні підприємства, можливо швидко вирішити поставлені завдання.

Перші кроки запроваджено: Мінекономрозвитку анонсувало створення Національного офісу інтелектуальної власності, який об'єднає в собі функції «Укрпатенту» і Державної служби інтелектуальної власності. Планується запровадження єдиного вікна з видачі патентів (свідоцтв), що підвищить якість охоронних документів, гарантуватиме європейський сервіс. Важливими передумовами ефективності функціонування

До особливих передумов ефективного функціонування трансферно-технологічної платформи, слід віднести: 1) дотримання децентралізації й балансу інтересів між державою, ключовими партнерами, венчурними інвесторами, інноваторами; 2) пріоритизація й ідентифікація (ключові напрями досліджень визначаються в результаті взаємодії керуючих сторін, при цьому 80 % ресурсів зосереджено на пріоритетних дослідницьких галузях з високим потенціалом комерціалізації; 3) активна взаємодія учасників для обміну ідеями й ресурсами як усередині платформи, так і зовні; 4) адаптивність: діяльність, спрямована на розвиток галузей, привабливих для комерціалізації в даний час; 5) відкритість та інформаційна прозорість: платформа відкрита для нових учасників з інноваційними ідеями (відсутня інформаційна асиметрія між учасниками й зовнішніми сторонами; позитив на віддача на інвестиції, високий ризик інвестицій компенсується диверсифікованістю портфеля.

В подальшому важливо обґрунтувати організаційно-правові аспекти формування та функціонування трансферно-технологічної платформи. Для вирішення цього завдання доцільно провести дослідження з метою формування відповідного методичного забезпечення, а також практичного інструментарію оцінювання стану трансферно-технологічної платформи та наступного розроблення заходів щодо активізації процесів комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності у вітчизняному підприємницькому середовищі.

1. Бут С.Ю., Совершенна І.О. Сучасний стан і проблеми формування та розвитку організаційно-економічного механізму комерціалізації інноваційної діяльності в Україні. Інноваційна економіка. 2011. № 6. С. 174–179.

2. Волков С. Критерій класифікації об'єктів інтелектуальної власності. Юриспруденція: теорія і практика. 2007. №4. С. 28-34.

3. Заключний звіт незалежного європейського аудиту національної системи досліджень та інновацій України Інструмент політичної підтримки програми «Горизонт 2020» Короткий зміст та рекомендації щодо покращення секторальної політики. – European Union, 2017. 83 с.

4. Кам'янська О.В., Чікіна О. Визначення комерційного потенціалу об'єктів інтелектуальної власності. Проблеми системного підходу в економіці. 2009. № 12, Т. 4. URL: http://jrnl.nau.edu.ua/index.php/EPSAE/article/view/4518.

5. Махнуша С.М. Проблеми вартості оцінки та комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності у контексті маркетингу інновацій. Механізм регулювання економіки. 2009. № 3, Т. 2. С. 49–55.

6. Мешко Н.П., Робота П.В. Комерціалізація результатів науково-дослідної діяльності у сфері міжнародного науково-технічного обміну. Економічний простір. 2008. № 12/1. С. 40-46.

7. Офіційний сайт Представництва Європейського Союзу в Україні. URL: https://eeas.europa.eu/delegations/ukraine

8. Прантенко Г. Комерціалізація технологій у сучасних умовах в Україні. Схід. 2008. № 5(89) URL: http://www.experts.in.ua/baza/analitic/index.php?ELEMENT_ID=31888

9. Прохоров А.Н. Зарубежный опыт построения процесса коммерциализации интеллектуальной собственности. Вестник Тюменского гос. ун-та. 2011. № 11. С. 66–70.

10. Ступнікер Г.Л. Комерціалізація інтелектуальної власності як інструменту управління інтелектуальним капіталом. Економічний простір. 2008. № 15. С. 163-170.

11. Шуба І.В. Аналіз форм комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності. Вісник НТУ «ХПІ». 2014. № 23 (1066). С. 150-156.

E-mail: natalia.chukhrai@gmail.com

УДК 005.56:65.12.265

Крихівська Н.О.
аспірант кафедри економіки підприємства,
Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

АНАЛІТИЧНЕ ОЦІНЮВАННЯ ГОТОВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ НАФТОГАЗОВОГО КОМПЛЕКСУ ДО ПАРТНЕРСЬКИХ ВІДНОСИН ІЗ ОСВІТНІМИ ТА НАУКОВИМИ СТРУКТУРАМИ

У статті запропоновано методику та здійснено оцінювання готовності підприємств нафтогазового комплексу до партнерських відносин із освітніми та науковими структурами за індикативним методом. Особливість системи оцінки рівня готовності організацій до партнерства полягає у визначенні сукупного партнерського потенціалу, який поєднує кількісну (об'єктивну) та якісну (суб'єктивну) компоненти. Формалізована (об'єктивна) складова сукупного потенціалу є сумарним значенням групових оцінних показників партнерського потенціалу організації, серед яких фінансовий, кадровий та інноваційно-інвестиційний, а неформалізована (суб'єктивна) компонента поєднує організаційно-управлінську, репутаційну та інформаційно-інфраструктурну групи показників. Як підсумок, процес оцінювання завершено розрахунком інтегрального показника сукупного партнерського потенціалу та здійснено інтерпретацію отриманих значень.

Ключові слова: *партнерські відносини, партнерський потенціал, оцінка готовності, підприємства нафтогазового комплексу, освітні структури, наукові структури.*

АНАЛИТИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ГОТОВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ НЕФТЕГАЗОВОГО КОМПЛЕКСА К ПАРТНЕРСКИМ ОТНОШЕНИЯМ С ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫМИ И НАУЧНЫМИ СТРУКТУРАМИ

Крыховская Н.О.

В статье предложена методика и осуществлена оценка готовности предприятий нефтегазового комплекса к партнерским отношениям с образовательными и научными структурами за индикативным методом. Особенность системы оценки уровня готовности организаций к партнерству заключается в определении совокупного партнерского потенциала, который сочетает количественную (объективную) и качественную (субъективную) компоненты. Формализованная (объективная) составляющая совокупного потенциала суммарным значением групповых оценочных показателей партнерского потенциала организации, среди которых финансовый, кадровый и инновационно-инвестиционный, а неформализованная (субъективная) компонента сочетает организационно-управленческую, репутационную и информационно-инфраструктурную группы показателей. В итоге, процесс оценки завершен расчетом интегрального показателя совокупного партнерского потенциала и осуществлено интерпретацию полученных значений.

Ключевые слова: *партнерские отношения, партнерский потенциал, оценка готовности, предприятия нефтегазового комплекса, образовательные структуры, научные структуры.*

ANALYTICAL EVALUATION OF PREPAREDNESS THE ENTERPRISES OF THE OIL AND GAS COMPLEX TO PARTNERSHIP WITH EDUCATIONAL AND SCIENTIFIC STRUCTURES

Kryhivska N.

In this article proposed a methodology and assessed the readiness of the enterprises of the oil and gas complex to partnership with educational and scientific structures by the indicative method. The peculiarity of the system of assessing the level of readiness the organizations to partnership is to determine the total potential partner that combines quantitative (objective) and qualitative (subjective) components. The formalized (objective) component of the aggregate potential is the aggregate value of the group evaluation indicators of the partner potential of the organization, including financial, personnel and innovation-investment, and the unformalized (subjective) component combines organizational – managerial, reputation and information-infrastructure groups of indicators. As a result, the evaluation process is completed by calculating the integral indicator of aggregate partner capacity and interpreted the obtained values.

Keywords: *partnership, partnership potential, readiness assessment, enterprises of the oil and gas complex, educational structures, scientific structures.*

Постановка проблеми. Відомо, що основним чинником, що здійснює гальмівний вплив на зростання вартості компаній нафтогазового комплексу є недостатній рівень використання ефекту інтеграції з наукою та освітою. Крім того, тенденцією інноваційного розвитку промисловості та бізнесу сьогодні є орієнтація на підвищення спроможності до сприйняття нововведень, що власне є основою для забезпечення стратегічної стійкості та підвищення конкурентоздатності підприємства. Досягнення стратегічної стійкості господарюючого суб'єкта базується на значній кількості умов та особливостей діяльності, серед яких варто звернути увагу на формування партнерської стратегії із освітніми та науковими організаціями. Згідно із дослідженнями, можемо стверджувати, що одним із важливих етапів побудови партнерської стратегії є оцінка готовності організацій-партнерів до участі у партнерських відносинах, оскільки формується інформаційний базис щодо можливостей та здатності виробничих, освітніх та наукових структур до тристоронньої взаємодії.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями формування і оцінювання партнерських відносин займаються вітчизняні та зарубіжні науковці, серед яких значний теоретичний внесок здійснили М. Портер, П. Дойл, П. Друкер, Ф. Котлер, М. Мескон, Б. Мільнер, А. Стрікленд, А. Томпсон, Ф. Хедоурі, Д. Кревенс, Д. Аакер, О. Виханський, І. Гурков, А. Смолкін, Р. Фатхутдінов та ін. Суттєвий внесок у сфері формування і оцінювання партнерських відносин в Україні зробили А. Павленко, А. Войчак, Н. Чухрай, Є. Крикавський, І. Решетнікова, А. Наливайко, Н. Куденко, З. Шершньова, Т. Циганкова, В. Герасимчук та інші.

Мета статті. Проте, варто відмітити, що у наукових публікаціях недостатньо уваги приділено оцінюванню готовності підприємств до вступу у партнерські відносини із вітчизняними та зарубіжними суб'єктами господарювання. Тому, основною метою статті є розробка методичного підходу до оцінювання сукупного партнерського потенціалу підприємницьких структур та на його основі розрахунок інтегрального показника готовності підприємств нафтогазового комплексу до партнерських відносин із освітніми та науковими структурами.

Виклад основного матеріалу. Найбільш вдалим для оцінюванні готовності до партнерства буде використання індикативного методу, який дає змогу кількісно визначити якісні характеристики процесу. Оцінка готовності партнерів до участі у партнерських відносинах за допомогою індикативного методу повинна здійснюватися у такій послідовності:

- формування основних компонент партнерського потенціалу;
- вибір групових показників у межах кожної компоненти та вибір одиничних показників оцінювання у відповідній групі;
- визначення фактичних значень показників;
- нормалізація отриманих значень показників;
- встановлення коефіцієнтів вагомості для одиничних, групових та узагальнених показників;
- розрахунок інтегрального показника готовності до партнерських відносин;
- інтерпретація отриманих значень.

Для вибору ключових індикаторів оцінювання запропоновано систему показників партнерського потенціалу організацій, в основі якої лежить формування сукупного партнерського потенціалу, що поєднує кількісну (об'єктивну) та якісну (суб'єктивну) компоненти. В свою чергу, формалізована складова поєднує фінансову, кадрову, інноваційно-інвестиційну групу показників, а неформалізована – організаційно-управлінську, репутаційну, інформаційно-інфраструктурну. Кожна група показників наповнена відповідними одиничними показниками.

Враховуючи той факт, що результати оцінювання одиничних показників виражаються в різних величинних межах, тому для приведення отриманих значень в однорідний стан, варто застосувати процес нормалізації, за яким показнику з найбільшим (найменшим) числовим значенням присвоюється рівень 1, а рівні інших показників визначаються шляхом співставлення розрахованих фактичних значень з попередньо визначеним найбільшим (найменшим) рівнем, відповідно отримані результати знаходитимуться в межах від 0 до 1. Для потреб нормалізації одиничних показників варто застосовувати формули (1, 2):

$$K_i^N = \frac{K_i}{K_{\max i}}, \quad (1)$$

де K_i^N - нормоване значення показника;

K_i - розраховане значення показника;

$K_{\max i}$ - найбільше (максимальне) значення показника відповідного рівня.

$$K_i^N = \frac{K_{\min i}}{K_i}, \quad (2)$$

де $K_{\min i}$ - найменше (найкраще) значення показника відповідного рівня.

При наявності нормативних значень показників, доцільно застосовувати їх порогове (критичне) значення.

Для визначення впливу одиничних показників на групові необхідно визначити коефіцієнти вагомості. Для цього пропонуємо застосовувати методику визначення ваги критерію за розкидом значень, яку передбачено в роботі Орлової К.Є. [1]:

1) Визначення середніх оцінок (K_i) для кожного показника за формулою (3):

$$K_i = \frac{1}{N}\sum_{j=1}^{N} K_{ij} \quad i = 1, \ldots, M. \qquad (3)$$

де M – кількість показників;

N – кількість об'єктів дослідження (у відповідній сфері діяльності);

K_{ij} – нормалізовані значення показників.

2) Визначення величини розкиду значень (Ri) для кожного показника за формулою (4):

$$R_i = \frac{1}{N \cdot K_i}\sum_{j=1}^{N} \left| K_{ij} - K_i \right| \quad i = 1, \ldots, M. \qquad (4)$$

3) Визначення суми величин розкиду (R) за формулою (5):

$$R = \sum_{i=1}^{M} R_i \,. \qquad (5)$$

4) Встановлення вагомості окремих показників (w_i) за формулою (6):

$$w_i = \frac{R_i}{R} \quad i = 1, \ldots, M. \qquad (6)$$

Отже, за наведеною методикою можна розрахувати вагомість впливу одиничних показників на групові, відповідно розрахунок групових показників (X_i) можна здійснити за формулою (7):

$$X_i = \sum_{j=1}^{M} w_{ij} \cdot K_{ij} \quad i = 1, \ldots, M. \qquad (7)$$

Для встановлення вагомості окремих груп показників (W_i) доцільно провести опитування експертної групи, яке враховує галузеві особливості діяльності досліджуваних організацій, що підвищує рівень достовірності отриманих результатів. Як підсумок, інтегральний показник сукупного партнерського потенціалу організацій (I_{nn}) можна визначити за формулою (8):

$$I_{nn} = \sum_{j=1}^{M} W_{ij} \cdot X_{ij} \quad i = 1, \ldots, M. \qquad (8)$$

Важливим завданням для потреб забезпечення обґрунтування стратегії партнерських відносин та прийняття управлінських рішень є інтерпретація отриманих результатів показників партнерського потенціалу з метою визначення рівня розрахованого індексу готовності організацій до партнерства. Для визначення рівня сукупного потенціалу організацій оптимальною є класична (в системі ECTS) шкала оцінювання (табл. 1).

Таким чином, зазначимо, що при реалізації індикативного методу оцінки партнерського потенціалу результатом буде отримання узагальнюючої характеристики стану внутрішнього середовища досліджуваних організацій з точки зору його можливостей та готовності до партнерських відносин.

Таблиця 1. Шкала оцінювання ECTS

Оцінка	Характеристика
0-0,35	недопустимий рівень
0,35-0,6	критичний (низький) рівень
0,6-0,75	достатній (середній) рівень
0,75-0,9	високий (вище середнього) рівень
0,9-1,0	відмінний (дуже високий) рівень

За методикою запропонованою вище, здійснимо оцінювання готовності виробничих структур нафтогазового комплексу, а саме ПАТ «Укрнафта», ПАТ «Укртрансгаз» та ПАТ «Укргазвидобування». Зазначимо, що розрахунок одиничних показників кількісної частини оцінки, здійснено на основі даних фінансової звітності зазначених нафтогазових підприємств [3; 4; 5], а результати якісної частини дослідження отримано шляхом проведення анкетування експертів. Уточнимо, що експертами виступили працівники досліджуваних підприємств нафтогазової галузі, які взяли участь в опитуванні. Відповідно, працівникам було роздано 45 анкет (по 15 анкет для оцінювання кожного підприємства зокрема). Крім того, здійснено узагальнення оцінки ступеня узгодженості експертних думок та визначено середній коефіцієнт варіації на рівні 19,28 %, 18,97 % та 16,93 % для ПАТ «Укрнафта», ПАТ «Укртрансгаз» та ПАТ «Укргазвидобування» відповідно. Таким чином, спостерігається сильний ступінь узгодженості експертних думок, що дає підстави для використання отриманих оцінок у дослідженні.

Узагальнимо результати оцінювання кількісної та якісної частини у табл. 2.

За попередньо визначеною методикою, наступним етапом здійснення оцінювання готовності виробничих структур до партнерства є нормалізація отриманих значень одиничних індикаторів. Перш за все важливо визначити максимальні, мінімальні чи порогові значення показників.

Щодо потреб нормалізації отриманих значень скористаємось такими твердженнями:

- для групи показників фінансової складової доцільним, на нашу думку, є встановлення таких значень: еталонне значення коефіцієнта фінансової залежності встановлено на рівні 2; для коефіцієнта самофінансування – 0,92, яке отримане в результаті емпіричних досліджень як максимальне; для коефіцієнта фінансового важелю за рекомендоване значення визначимо 1;

- щодо показників кадрового потенціалу еталонні значення встановлюються на основі отриманих результатів. Для коефіцієнта вікового цензу найкращим є найнижче значення, тобто – 0,0007, аналогічно еталонним значенням варто обрати мінімальне значення і для показника плинності кадрів на рівні 2,63%, а щодо частки витрат на заробітну плату у доходах від реалізації еталонним буде найвище – 0,11;

- для групи показників інноваційно-інвестиційної складової еталонні значення варто також визначати в залежності від результатів емпіричних досліджень. Щодо частки нематеріальних активів, зауважимо, що автор [2, с. 222] стверджує про те, що на крупних підприємствах частка нематеріальних активів у загальних активах має бути найбільшою (приблизно на рівні 40 %).

Таблиця 2. Показники оцінки готовності підприємств нафтогазового комплексу до формування партнерських відносин із закладами вищої освіти та науковими установами

Показник	$K_{max\ (min)}$	Фактичні значення показників для ПАТ		
		«Укрнафта»	«Укртрансгаз»	«Укргазвидобування»
Фінансова складова				
Коефіцієнт фінансової залежності	2	5,99	1,59	1,27
Коефіцієнт самофінансування	0,92	0,49	0,89	0,92
Коефіцієнт фінансового важелю	1	0,01	0,03	0,05
Кадрова складова				
Коефіцієнт вікового цензу	0,0007	0,004	0,0051	0,0007
Рівень плинності кадрів, %	2,63	5,54	2,63	2,97
Частка витрат на заробітну плату у доходах від реалізації	0,11	0,07	0,11	0,08
Інноваційно-інвестиційна складова				
Співвідношення нематеріальних активів та капіталу, %	0,34	0,12	0,17	0,34
Наукоємність виробництва	0,008	0,005	0,00001	0,008
Рівень фінансування витрат НДДКР	0,0113	0,0109	0,00001	0,0113
Коефіцієнт ефективності інвестиційної діяльності	0,77	-84,54	-12,37	0,77
Організаційно-управлінська складова				
Рівень готовності підприємства до змін	10	6,3	6,9	7,1
Потреба у співпраці з освітніми та науковими структурами	10	6,8	8,3	7,5
Репутаційна складова				
Оцінка попереднього досвіду співпраці з партнерами	10	6,2	7,4	6,2
Вплив перекваліфікації чи підвищення кваліфікації працівників на результати діяльності підприємства	10	7,1	7,8	7,9
Результативність впровадження наукових розробок у діяльність підприємства	10	6,5	7,2	6,4
Інформаційно-інфраструктурна складова				
Рівень доступу до інформації про можливості та недоліки освітніх та наукових послуг партнерів	10	5,9	7,4	6,9
Прозорість та доступність інформації про діяльність виробничого підприємства	10	6,3	8,2	6,7
Перевага співпраці із зарубіжними науково-дослідними структурами	10	7,5	8,2	6,8

Проте, як уже зазначалося, питома вага нематеріальних активів є нижче 1%, тому для потреб нормалізації будемо використовувати максимальне значення 0,34%. Для показників наукоємності виробництва та фінансування НДДКР обираємо еталонні значення 0,008 та 0,0113. Особливі умови щодо визначення еталонного значення варто запропонувати для показника ефективності інвестиційної діяльності. Оскільки більшість розрахованих значень від'ємні, тому для потреб нормалізації доцільно всім додатнім значенням присвоїти рівень 1, а для від'ємних 0;

- еталонні значення для показників неформалізованої складової партнерського потенціалу визначаються з урахуванням шкали, що використана для здійснення експертного оцінювання. Оскільки, нами використана шкала від 0 балів до 10 балів, тому, відповідні значення становлять максимальне чи мінімальне еталонне значення.

Отже, визначивши максимальні, мінімальні чи порогові значення, доцільно провести нормалізацію розрахованих показників. Зауважимо, що при умові отриманого екстремума функції значення показника визначається на рівні еталонного максимального або мінімального значення. Такий прийом застосовується для забезпечення вищої точності та адекватності оцінок за рахунок зниження розмаху варіації показників. Зокрема, при умові отримання від'ємних значень нормалізованих показників, присвоюємо їм значення 0. Результати нормалізації показників представлено у табл. 3.

Згідно зазначеного методичного підходу, розраховано коефіцієнти вагомостей окремих показників (за формулами 3-6), а за результатами проведеного анкетування узагальнено групові коефіцієнти вагомості (розрахований середній коефіцієнт варіації на рівні 19,92, що свідчить про сильний ступінь узгодженості експертних думок та можливість використовувати отримані результати у дослідженні).

Для отримання узагальненої оцінки ступеня узгодженості експертних думок при визначенні вагомості окремих груп показників для розрахунку коефіцієнта адаптивності обчислено середній коефіцієнт варіації, який отримано на рівні 19,92 %. Систематизуємо отримані дані у табл. 4.

Зазначимо, що з метою оцінки готовності виробничих структур до партнерської взаємодії із освітніми та науковими структурами, респондентами було визначено однакову вагомість щодо групи організаційно-

Таблиця 3. Нормалізація показників оцінки готовності підприємств нафтогазового комплексу до формування партнерських відносин із закладами вищої освіти та науковими установами

Показник	$K_{max\ (min)}$	Нормалізовані значення показників для ПАТ		
		«Укрнафта»	«Укртрансгаз»	«Укргазвидобування»
Фінансова складова				
Коефіцієнт фінансової залежності	2	0,33	1,00	1,00
Коефіцієнт самофінансування	0,92	0,53	0,97	1,00
Коефіцієнт фінансового важелю	1	0,01	0,03	0,05
Кадрова складова				
Коефіцієнт вікового цензу	0,0007	0,175	0,137	1
Рівень плинності кадрів, %	2,63	0,47	1,00	0,89
Частка витрат на заробітну плату у доходах від реалізації	0,11	0,64	1,00	0,73
Інноваційно-інвестиційна складова				
Співвідношення нематеріальних активів та капіталу, %	0,34	0,35	0,50	1,00
Наукоємність виробництва	0,008	0,63	0,0013	1,00
Рівень фінансування витрат НДДКР	0,0113	0,96	0,0009	1,00
Коефіцієнт ефективності інвестиційної діяльності	0,77	0,00	0,00	1,00
Організаційно-управлінська складова				
Рівень готовності підприємства до змін	10	0,63	0,69	0,71
Потреба у співпраці з освітніми та науковими структурами	10	0,68	0,83	0,75
Репутаційна складова				
Оцінка попереднього досвіду співпраці з партнерами	10	0,62	0,74	0,62
Вплив перекваліфікації чи підвищення кваліфікації працівників на результати діяльності підприємства	10	0,71	0,78	0,79
Результативність впровадження наукових розробок у діяльність підприємства	10	0,65	0,72	0,64
Інформаційно-інфраструктурна складова				
Рівень доступу до інформації про можливості та недоліки освітніх та наукових послуг партнерів	10	10	0,59	0,74
Прозорість та доступність інформації про діяльність виробничого підприємства	10	10	0,63	0,82
Перевага співпраці із зарубіжними науково-дослідними структурами	10	10	0,75	0,82

Таблиця 4. Система показників для оцінювання готовності підприємств нафтогазового комплексу до формування партнерських відносин із закладами вищої освіти та науковими установами та їх вагові коефіцієнти

Групові показники	Одиничні показники	Вагові коефіцієнти одиничних показників	Вагові коефіцієнти групи
1	2	3	4
Фінансові	Коефіцієнт фінансової залежності	0,36	0,15
	Коефіцієнт самофінансування	0,23	
	Коефіцієнт фінансового важелю	0,41	
Кадрові	Коефіцієнт вікового цензу	0,66	0,15
	Рівень плинності кадрів	0,20	
	Частка витрат на заробітну плату у доходах від реалізації	0,14	
Інноваційно-інвестиційні	Співвідношення нематеріальних активів та капіталу	0,13	0,10
	Наукоємність виробництва	0,22	
	Рівень фінансування витрат НДДКР	0,22	
	Коефіцієнт ефективності інвестиційної діяльності	0,43	
Організаційно-управлінські	Рівень готовності підприємства до змін	0,40	0,20
	Потреба у співпраці з освітніми та науковими структурами	0,60	
Репутаційні	Оцінка попереднього досвіду співпраці з партнерами	0,46	0,20
	Вплив перекваліфікації чи підвищення кваліфікації працівників на результати діяльності підприємства	0,25	

Продовження таблиці 4

1	2	3	4
Репутаційні	Результативність впровадження наукових розробок у діяльність підприємства	0,29	0,20
Інформаційно-інфраструктурні	Рівень доступу до інформації про можливості та недоліки освітніх та наукових послуг партнерів	0,33	0,20
	Прозорість та доступність інформації про діяльність виробничого підприємства	0,42	
	Перевага співпраці із зарубіжними науково-дослідними структурами	0,25	

Таблиця 5. Групові показники оцінки готовності підприємств нафтогазового комплексу до формування партнерських відносин із закладами вищої освіти та науковими установами

Показник	wi	Зважені значення показників для ПАТ		
		«Укрнафта»	«Укртрансгаз»	«Укргазвидобування»
Фінансова складова				
Коефіцієнт фінансової залежності	0,36	0,12	0,36	0,36
Коефіцієнт самофінансування	0,23	0,12	0,22	0,23
Коефіцієнт фінансового важелю	0,41	0,01	0,01	0,02
Груповий показник		**0,24**	**0,59**	**0,61**
Кадрова складова				
Коефіцієнт вікового цензу	0,66	0,12	0,09	0,66
Рівень плинності кадрів, %	0,20	0,10	0,20	0,18
Частка витрат на заробітну плату у доходах від реалізації	0,14	0,09	0,14	0,10
Груповий показник		**0,30**	**0,43**	**0,94**
Інноваційно-інвестиційна складова				
Співвідношення нематеріальних активів та капіталу, %	0,13	0,05	0,07	0,13
Наукоємність виробництва	0,22	0,14	0,00	0,22
Рівень фінансування витрат НДДКР	0,22	0,21	0,00	0,22
Коефіцієнт ефективності інвестиційної діяльності	0,43	0,00	0,00	0,43
Груповий показник		**0,39**	**0,07**	**1,00**
Організаційно-управлінська складова				
Рівень готовності підприємства до змін	0,40	0,25	0,28	0,29
Потреба у співпраці з освітніми та науковими структурами	0,60	0,41	0,49	0,45
Груповий показник		**0,66**	**0,77**	**0,73**
Репутаційна складова				
Оцінка попереднього досвіду співпраці з партнерами	0,46	0,29	0,34	0,29
Вплив перекваліфікації чи підвищення кваліфікації працівників на результати діяльності підприємства	0,25	0,18	0,20	0,20
Результативність впровадження наукових розробок у діяльність підприємства	0,29	0,19	0,21	0,18
Груповий показник		**0,65**	**0,74**	**0,67**
Інформаційно-інфраструктурна складова				
Рівень доступу до інформації про можливості та недоліки освітніх та наукових послуг партнерів	0,33	0,19	0,24	0,23
Прозорість та доступність інформації про діяльність виробничого підприємства	0,42	0,27	0,35	0,28
Перевага співпраці із зарубіжними науково-дослідними структурами	0,25	0,19	0,20	0,17
Груповий показник		**0,65**	**0,79**	**0,68**

управлінських, репутаційних та інформаційно-інфраструктурних показників на рівні 20%, на другому місці розташовані групи фінансових та кадрових показників з рівнями значимості по 15 %, найменш вагомою визнано показники інноваційно-інвестиційної групи – 10 %.

Розрахунок групових показників із урахуванням встановлених коефіцієнтів вагомості представлено у табл. 5.

Завершальним кроком оцінки готовності виробничих структур до партнерських відносин із науковими та освітніми структурами є визначення інтегрального показника сукупного партнерського потенціалу (табл. 6.).

Інтерпретуючи результати проведеного аналітичного оцінювання готовності підприємницьких структур нафтогазової галузі до партнерських відносин із освітніми та науковими установами за класичною

Таблиця 6. Інтегральний показник сукупного партнерського потенціалу підприємств нафтогазового комплексу

Групи показників	Вагові коефіцієнти групи	ПАТ		
		«Укрнафта»	«Укртрнсгаз»	«Укргазвидобування»
Фінансові	0,15	0,24	0,59	0,61
Кадрові	0,15	0,30	0,43	0,94
Інноваційно-інвестиційні	0,10	0,39	0,07	1,00
Організаційно-управлінські	0,2	0,66	0,77	0,73
Репутаційні	0,2	0,65	0,74	0,67
Інформаційно-інфраструктурні	0,2	0,65	0,79	0,68
Інтегральний показник сукупного партнерського потенціалу		**0,51**	**0,60**	**0,73**
Інтерпретація результатів оцінки		**Низький**	**Середній**	**Середній**

(в системі ECTS) шкалою оцінювання, варто відмітити середній рівень сукупного партнерського потенціалу щодо ПАТ «Укртрансгаз» та ПАТ «Укргазвидобування», рівень інтегрального показника яких отримано на рівні 0,6 та 0,73 відповідно. А щодо ПАТ «Укрнафта» рівень готовності до співпраці є низьким, оскільки інтегральний показник за результатами розрахунку отримано на рівні 0,51.

Висновки. Як підсумок, варто зазначити, що запропонована методика оцінювання дає можливість виявити «вузькі» місця в діяльності підприємств, які негативно впливають на зниження результату отриманого сукупного показника партнерського потенціалу. Відповідно, при коригуванні слабких місць виникає можливість впливу на значення інтегрального показника. Перспективи подальших досліджень полягають у використанні отриманих результатів для впровадження стратегії партнерських відносин у діяльність підприємств нафтогазового комплексу з метою забезпечення їх стратегічної стійкості.

1. *Орлова К. Є. Механізм адаптації підприємств добувної промисловості до зовнішнього середовища: дис. ... канд. екон. наук.: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами»; Київ, 2016. 262 с.*
2. *Квач Я. П. Оцінка нематеріальних активів у контексті діагностики економічної безпеки підприємства. Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. 2014. № 5-6. С. 218-225. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/uazt_2014_5-6_24.*
3. *Фінансова звітність ПАТ «Укрнафта». URL: https://www.ukrnafta.com*
4. *Фінансова звітність ПАТ «Укртрансгаз». URL: http://utg.ua*
5. *Фінансова звітність ПАТ «Укргазвидобування». URL: http://ugv.com.ua*

E-mail: kryhivska@gmail.com

УДК 657.421.3:338.43

Людвенко Д.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри технологій навчання, охорони праці та дизайну,
Білоцерківський інститут неперервної професійної освіти

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ, ОБЛІКУ ТА РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ НЕПРОФІЛЬНИХ АКТИВІВ В СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ

У статті розглянуто управління непрофільними активами у всіх галузях економіки, особливо в аграрній сфері. Вирішення залежить від складу активів та ефективності їх використання власником у своїй господарській діяльності. Непрофільні активи - це активи, які беруть участь в неосновних для організації видах діяльності. Облік даних активів зосереджений не стільки на скорочення витрат та надмірна диверсифікація активів, що призводить до розпорошення ресурсів, а на можливість зосередити сили підприємства на основній діяльності. Основною проблемою управління непрофільними активами є те, що керівництву необхідно у короткий термін отримати практичний досвід та об'єктивну інформацію.

Ключові слова: *бухгалтерський облік та управління в сільському господарстві, непрофільні активи, управління сільськогосподарським підприємством, реструктуризація об'єктів аграрної сфери, аутсорсинг в сільському господарстві.*

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ, УЧЕТА И РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ НЕПРОФИЛЬНЫХ АКТИВОВ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ

Людвенко Д.В.

В статье рассмотрены управления непрофильными активами во всех отраслях экономики, особенно в аграрной сфере. Решение зависит от состава активов и эффективности их использования владельцем в своей хозяйственной деятельности. Непрофильные активы - это активы, которые участвуют в неосновных для организации видах деятельности.Учет данных активов сосредоточен не столько на сокращение расходов и высокая диверсификация активов, что приводит к распылению ресурсов, а возможность сосредоточить силы предприятия на основной деятельности. Основной проблемой управления непрофильными активами является то, что руководству необходимо в короткий срок получить практический опыт и объективную информацию.

Ключевые слова: *бухгалтерский учет и управление в сельском хозяйстве, непрофильные активы, управление сельскохозяйственным предприятием, реструктуризация объектов аграрной сферы, аутсорсинг в сельском хозяйстве.*

FEATURES OF MANAGEMENT, ACCOUNTING AND RESTRUCTURING NON-CORE ASSETS IN AGRICULTURE

Liudvenko D.

The article deals the management of non-core assets in all branches of the national economy and in the agrarian sector. The solution depends on the composition of the assets. The effectiveness in their business activities use by the owner. Non-core assets are assets that are involved in non-core types of activities. The accounting of these assets is focused not so much on cost reductions and excessive asset diversification. It leads to resource spillage, but the ability to concentrate the company's strengths on the core business. The main problem of managing non-core assets is that management needs to gain practical experience and objective information in a short time.

Keywords: *accounting and management in agriculture, non-core assets, management of agricultural enterprises, restructuring of agrarian objects, outsourcing in agriculture.*

Постановка проблеми. Управління непрофільними активами - одна з найбільш актуальних проблемних питань, які є не тільки в аграрній сфері, а у всіх галузях народного господарства. Вирішення цих завдань сьогодні здійснюють, як власне самі підприємства, так і вітчизняними інвестиційно-фінансові організації.

Визначено, що важливою завданням керівництва будь-якого підприємства є отримання прибутку. Вирішення цього завдання, на нашу думку, залежить від складу активів та ефективності їх використання. Загально відомо, що активи є профільні та непрофільні, особливо на вітчизняних сільськогосподарських підприємствах їх достатньо багато. Ми вважаємо, що проблема збільшення ефективності роботи з непрофільними активами є актуальною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням обліку та реструктуризації непрофільних активів в сільському господарстві присвячені праці таких вчених як В.М. Жук, Г.Г. Кірейцев, Л.К. Сук, В.А. Денисов, И. Хамзиевич та ін. [1; 2; 3; 4; 6].

Мета статті. Метою дослідження сформована такими завданнями:

- методично визначити поняття непрофільного активу для підприємства
- обґрунтувати потребу у формуванні способів реструктуризації непрофільних активів на підприємствах народного господарства
- формування стратегічного плану роботи з непрофільними активами на підприємствах аграрного сектору економіки

Виклад основного матеріалу. Перше, що треба визначити, так це саме поняття непрофільних активів. Непрофільні активи – це активи, які беруть участь в неосновних для організації видах діяльності. Науковці та практики не можуть вирішити питання, в тому, що є основний вид діяльності для даної організації, так як наприклад, власники великого бізнесу, на початку 90-х активно скуповували всі доступні активи і відповісти на це іноді досить складно. Більш того, якщо залежні компанії працюють на різних ринках або використовують одне сировину або подібне обладнання, то без кваліфікованих консультантів у підприємств виникають труднощі з визначенням непрофільних активів, не кажучи вже про варіанти їх реструктуризації. Тому помилково вважати непрофільний актив поганим за визначенням. Непрофільний актив залежить від багатьох чинників: економічної ситуації, перспектив розвитку бізнесу, ринку і т. ін. Поняття непрофільного активу є суб'єктивним і пов'язане зі стратегією розвитку бізнесу власника. Якщо розглянутий актив бере участь в основній діяльності підприємства, яка визначається його стратегією, то він є для даного власника профільним. Інший актив потребує занадто багато ресурсів, робить збитки, не вписується в загальний виробничий цикл; (внутрішній дорогий і неякісний продукт, який може бути замінений аналогічним товаром від зовнішнього постачальника), – такий актив слід вважати непрофільним [6].

Що стосується сільськогосподарських підприємствах, то тут відсутня дієва стратегія роботи у цьому напрямку перетворення непрофільних активів з джерел доходів у статті витрат, погіршуючи і так незадовільний стан в аграрній сфері.

Як було зазначено, в залежності від стратегії управління, нами було виділено категорії непрофільних активів у сільському господарстві (рис. 1).

1 КАТЕГОРІЯ	2 КАТЕГОРІЯ
виділяють в процесі реорганізації сільськогосподарської діяльності. Це надлишкові виробничі потужності об'єкти соціальної структури, нерухомість, сервісні підрозділи. Керівництво повинно здійснюватися в напрямку ефективної інтеграції в основну діяльність – передача в оренду чи управління, продаж, ліквідація.	активи були придбані, як непрофільні. Це цілі бізнес-одиниці, які дають можливість почату нову справу та керуються загальною стратегією їх реалізації. У більшості випадків це стосується інвестиційних та кредитних організаціях, які зайтяті в аграрній сфері.

Рис. 1. Категорії непрофільних активів в сільському господарстві

Джерело: складено автором

При прийнятті рішення щодо формуванні стратегічного плану роботи з непрофільними активами в сільському господарстві, керівнику необхідно, на нашу думку, врахувати і включити такі етапи:

1. Інвентаризація та класифікація непрофільних активів.
2. Реалізація стратегії використання чи продажу кожного активу, враховуючи можливу реструктуризацію у цілях збільшення ефективності.
3. Використання існуючої стратегії.

Зрозуміло, якщо підприємство мале і в нього є один чи два непрофільних активів, то переший етап здійснювати не потрібно. Для великих агрохолдингів, особливо ті, які були створення шляхом злиття з іншими підприємствами, різними галузевими підприємствами, такий етап необхідний.

Коли проводиться інвентаризація активів підприємства, складається каталог (база даних) активів з коротким описом і вказівками основних виробничих та фінансово-економічних характеристик, проводиться класифікація активів за основним напрямком діяльності (рис. 2).

Сформований інформаційний банк даних дозволить підібрати відповідних спеціалістів-професіоналів для виконання наступного етапу роботи – реалізації стратегії використання кожного активу, або передати цей етап відповідній організації на умовах аутсорсингу.

Загально відомо, що здійснення будь-якого виду сільськогосподарських робіт потребує матеріальних та часових ресурсів. На практиці рішення будь-якого завдання здійснюється в умовах їх обмежених лімітів. Тому на початку другого етапу необхідно встановити порядок роботи з непрофільними активами і визначити для кожного активу свою послідовність.

Ми вважаємо, що в першу чергу робота повинна початися з групую найбільш великих активів, а також робота за яким може бути здійсненна за короткі проміжки часу з найбільшим економічним ефектом. Наступним ідуть менш цінні активи та робота яка потребує поглибленої та чіткої реалізації його використання. Також можна класифікувати активи, зробивши поділ їх на більш детальні групи чи підгрупи.

Далі, коли сформована група найбільш основних активів, здійснюється їх аналіз, також і оцінка ринкової вартості. За їх результатами визначають найбільш ефективні напрямки подальшої роботи.

Спочатку, на нашу думку, потрібно зупинитися на продажу майнового комплексу. Це здійснюється через продаж часток або паїв статутного капіталу аграрного підприємства або через продаж безпосередньо власності. Питання про механізм продажу вирішується виходячи з деяких міркувань: швидке оформлення угоди, зменшення пов'язаних з нею податкових чи інших фінансових витрат, мінімізація відповідних ризиків. Безпомилковий облік цих факторів дозволяє обрати оптимальний механізм угоди. При цьому не слід концентрувати облік на одних факторах. Однак часто ця процедура затягується, а реалізація (продаж) не приносить очікуваних доходів. Справа в тому, що керівництво часто не усвідомлює необхідності професійного підходу до продажу. Непрофільні активи рідко мають високу привабливість, особливо в сільському господарстві, тому для їх ефективного продажу недостатньо просто прийняти рішення і здійснити мінімальні рекламні дії. Тут потрібно виділення на проект певного фінансового і людського ресурсу, а також системний підхід до підготовки угоди. Наприклад, якщо це угода з продажу частки підприємства, яке володіє майновим комплексом, є суттєве зниження відповідних фінансових витрат. Але їх здійснення повинно здійснюватися з глибоким та детальним фінансовим та юридичним Due Diligence підприємства-власника, так як це може призвести до неприємних та неочікуваних результатів [5].

Ще важливо зрозуміти, чи є конкурентний ринок для продукції чи послуг підрозділу, що виділяється. Якщо ринок відсутній, тобто бізнес-одиниця, яку виділяють продовжує займати більше 50% в своєму сегменті, продаж її новому власнику несе загрозу виникнення залежності від монополіста. Крім того, якщо новий власник не буде в змозі ефективно управляти виділеної компанією, вона може збанкрутувати і

КЛАСИФІКАЦІЯ АКТИВІВ ЗА ОСНОВНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Нерухомість	Промислові активи за основною галуззю
• житло • торгові центри; • логістичні центри • склади • гуртожитки • готелі • будинки відпочинку • профілакторії • поліклініки • дитячі оздоровчі заклади • інше	• сільське господарство • АПК; • видобування; • металургія (чорна та кольорова); • верстатобудування • приладобудування; • енергетика • теплопостачання • телекомунікації • зв'язок • інше

Рис. 2. Класифікація активів за основною діяльністю підприємства

Джерело: складено автором

припинити свою діяльність, а замістити продукцію або послуги, що поставляються нею, буде вельми проблематично.

Так само в разі якщо заміни власника не відбувається, тобто актив просто стає окремою юридичною особою, то при відсутності конкуренції виділення активу відбувається лише на папері: виділена бізнес-одиниця залишається на ділі структурним підрозділом і не має ринкових стимулів до зниження витрат і підвищення якості . Може вийти так, що основним завданням консультанта стане, по суті справи, створення ринку для цієї бізнес-одиниці. Наприклад, якщо дві великі підприємства одночасно виділяють схожі непрофільні активи, то далі вони вже зможуть конкурувати між собою на цьому хоч і невеликому за кількістю учасників, але все-таки ринку [6].

Далі, наступний етап, це модернізація майнового комплексу з метою його подальшої реалізації. Модернізація дозволить дійсно (іноді у рази) збільшити вартість непрофільного активу, розширити ринки його реалізації.

Фінансування модернізації можливо за рахунок залучення інвестиційного кредиту в банку, так і за рахунок стратегічного інвестора. Потрібно зазначити, що участь стратегічного інвестора не тільки знижує ризик модернізації активу, але і знижує ризик наступних реалізацій його на ринку.

Необхідність модернізації об'єкту здійснюється відповідними дослідами (техніко-економічними обґрунтуванням). Вони дають відповіді на питання про розміри фінансових засобів та строків, які необхідні для проведення модернізації активу, збільшення його вартості, розширення ринку реалізації. Прийняте на підставі рішень про проведення модернізації повинно продиктовано відповідним критерієм: помилка у розрахунках повинна бути менше величини зросту вартості активу. Якщо модернізація не на багато (15-20 %) збільшила вартість активу, на нашу думку, слід від неї відмовиться.

І останній напрямок роботи – це використання активу у поточній діяльності підприємства. Зараз до цієї можливості звертаються дуже рідко, але це дозволяє вирішити важливі завдання, які стоять перед підприємством. Наприклад, дискусійним питанням керівників та власників підприємства є збереження та збільшення ліквідності активів. Тому дуже часто, засоби які отримали за продаж непрофільних активів ідуть на купівлю більш ліквідних фінансових інструментів. Як відомо, робота з ними пов'язана з відповідними ризиками і можливими фінансовими втратами. Між іншим, збереження у своїй структурі стійкого, високоефективного бізнесу дозволить утриматись від вказаних ризиків і зберегти його вартість у кризисні періоди. Більш того, ці активи можна розглядати як відповідний фінансовий резерв.

Інше завдання, яке можна вирішити при збережені високоефективних непрофільних активів у структурі підприємства – диверсифікація економічної діяльності.

Але при інтеграції і диверсифікації присутні і ризики отримання негативного ефекту масштабу. В першу чергу це відома іммобільність ресурсів підприємства, особливо у вертикально інтегрованих структурах, у яких особливо великі постійні витрати, так як вони підтримають виробничі потужності по усій вертикальному ланцюгу. Традиційний субпідряд є виходом з ситуації. Вибір робиться на користь субпідряду, а не вертикальної інтеграції, у тих випадках, коли виробничі процеси основного («мати») підприємства потребують спеціальних технологій або використання конкретні виробничі фактори, наприклад, спеціальні механізми або некваліфіковану робочу силу на вторинному ринку праці.

Розробка стратегії роботи з непрофільними активами безпосередньо пов'язана з правильною організацією роботи. Враховуючи важливість, об'єм і різноплановий характер робіт з непрофільними активами в адміністративній структурі підприємства, необхідно утворити незалежну організаційну структуру, відділ чи управління з покладеними на нього відповідними функціями:

- взаємовідносини з підприємством – власником непрофільних активів;
- керівництво роботою у відповідності з етапами, які згадувалися раніше, у тому числі організація та проведення тендерів (конкурсів) на виконання залучення підприємств окремих етапів робіт з активами (розробка стратегії, аналіз ринку, оцінка ринкової вартості, залучення фінансування та стратегічних інвесторів, юридичний супроводження угод та інше). Укладання договорів на проведення відповідних робіт по кожному активу. Контроль за виконання укладених договорів;
- контроль за фінансовими потоками при реалізації непрофільних активів;
- курівництво високоефективними непрофільними активами (участь у раді директорів підприємства, аналіз, контроль і аудит фінансово-економічної діяльності, здійснення кадрової політики та інше).

Для того щоб ця робота була укладена у чіткі організаційні межі, необхідно розробити та затвердити план-графік роботи з кожним активом. Де буде вказаний усі етапи роботи, починаючи з визначення черговості активу, його аналізу та оцінки ринкової вартості, і в кінці залученням фінансування для його модернізації, підготовкою перед продажем і юридичний супроводженням угоди по реалізації активу, контролем за грошовими надходженнями.

У поточній роботі структура підприємства, яку створюють повинна тісно пов'язана з підприємствами-консультантами, які виконують окремі види робіт. Головна робота, на нашу думку, цих експертів є оцінка ринкової вартості активу. Потрібно залучати спеціалістів для проведення і інших робіт: розробка стратегії, проведення техніко-економічного аналізу необхідності модернізації, залучення фінансування з метою його проведення, пошук покупців активу та інше. Ми вважаємо, що увесь об'єм робіт, що пов'язаний з непрофільними активами повинні здійснювати аутсорсери. Безперечно, що рекомендації що до вирішення про те, які роботи потрібно виконувати усередині підприємства, а які за договором з залученням консультантів, вирішує керівник та власник підприємства. На нашу думку, будь-який з перерахованих робіт повинен виконуватись професіоналами, спеціалістами-аутсорсерами, а витрати на його проведення повинні відповідати очікуваним результатам.

Зрозуміло, що в будь-якій підприємницькій діяльності є своє особливості, де далеко не всі з них може передбачити навіть досвідчений і висококваліфікова-

ний спеціаліст. Проте деяким негараздам можна запобігти. В першу чергу експерт повинен розбиратися з конкретною ситуацією, а не робити висновки на підставі загальновідомих фактів. Висновки повинні бути сформовані на самостійно проведеному скрупульозному аналізі об'єктивних даних, і на підставі великого числа експертних оцінок. Також потрібно зосередити увагу на правильності методології розрахунків, ретельного опрацювання ринкових можливостей підвищення ефективності використання активу. У більшості випадків на непрофільних для підприємствах ділянках основної діяльності працюють наймані працівники, звільнити яких не завжди просто і в цьому допоможе досвід роботи юридичної діяльності. Особливо потрібно звертати увагу на соціальні та адміністративні особливості регіону або міста.

Потрібно зауважити, що питання про фінансування робіт з непрофільними активами є одним з основних. Для того, щоб економічний ефект від роботи з ним був явним, роботу потрібно побудувати на принципах отримання прибутку. На початку реалізації цього принципу заважає та обставина, що роботи на перших етапах повинні фінансуватись з бюджету підприємства. Пом'якшити цю ситуацію зможе створення спеціального фонду, який буде призначений для фінансування робіт з непрофільними активами.

Для наповнення фонду на початку виділяють дватри непрофільних активів підприємства, які на думку керівництва, можуть бути реалізовані у короткі строки з великим економічним ефектом. Прибуток від реалізації цих активів складе основу фонду. Далі у фонд буде відраховуватись частина прибутку від реалізації інших активів. При цьому з обліком збільшення об'єму, складності та тривалості робіт частка прибутку, яка відраховується у фонд, не повинна бути зменшена. Ми вважаємо, що третю частину прибутку від реалізації активів потрібно направляти до фонду, а решту – до бюджету підприємства. Як будуть реалізовані непрофільні активи та наповнення фонду відрахування до нього можуть бути зменшене до 3-5 % від прибутку.

Висновки. Отже, вказаний комплекс робіт з непрофільними активами є самостійним, складним і важливим напрямком роботи керівників та власників підприємства не тільки аграрної сфери. Він постійно повинен знаходитись у центрі уваги, розглядатися як системний процес, тісно зав'язаний зі стратегією підприємства і вимагає достатніх ресурсів, так як зневага може призвести до того, що непрофільні активи з джерел доходів перетворюються у статті витрат, які погіршують фінансово-економічні показники підприємства.

Різноманітність непрофільних активів не залишає місця для уніфікації порядку управління ними: він залежить від тих завдань, які поставлені перед менеджментом. Так, основною проблемою управління непрофільними активами є те, що керівництву необхідно у короткий термін отримати практичний досвід та об'єктивну інформацію за даним питанням. Крім того, буде проблема контролю управління і відповідальності менеджерів. Потрібно буде швидко шукати команду професійних управлінців, тобто досвідчених експертів-спеціалістів, які довгий час пропрацювали в реальному секторі економіки. Саме тому в управлінні непрофільними активами так широко практикуються залучення сторонніх фахівців і аутсорсинг.

1. Жук В.М. Концепція розвитку бухгалтерського обліку в аграрному секторі економіки: [монографія]. В.М. Жук; ред. О.О. Аврамчук. К.: ННЦ «Інститут аграрної економіки» УААН, 2009. 648 с.

2. Денисов В.А. Непрофильные активы – стратегический инструмент или обременение? Расширяем кругозор. №2 (105) февраль 2013. С. 78-81.

3. Кірейцев Г., Литвиненко В., Мавріна Н. Вплив глобалізації економіки на розвиток системи обліку в Україні. Бухгалтерський облік і аудит. 2014. № 4. С. 47-53.

4. Сук Л.К., Сук П.Л. Бухгалтерський облік у галузях народного господарства. Навчальний посібник для дистанційного навчання. К., 2007. 308 с.

5. Тема непрофильных активов в настоящее время очень популярна [Електронний ресурс]. URL: http://www.biznesinfo.ru/company-3983/2347.html - Дата доступа: 05.02.2016.

6. Хамзиевич И. Непрофильные активы. Управление компанией. [Електронний ресурс]. 2006. № 11. URL: http://www.cfin.ru/press/zhuk/2006-11/2.shtml. - Дата доступа: 15.03.2012.

E-mail: buttercup@ukr.net

УДК 657.41:005.336.4

Нестеренко О.О.
кандидат економічних наук,
докторант кафедри фінансів, аналізу та страхування,
Харківський державний університет харчування та торгівлі

БІНАРНА СИСТЕМА ОЦІНКИ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ В ІНТЕГРОВАНІЙ ЗВІТНОСТІ

Метою статті є розробка універсальної методики вартісної оцінки елементів інтелектуального капіталу в інтегрованій обліковій системі для розкриття структурованої інформації про них в інтегрованій звітності. Розглянуто історичну ретроспективу розвитку інтелектуального капіталу. Визначено основні елементи понятійно-термінологічного апарату теорії капіталів. Розроблено бінарну систему оцінки інтелектуального капіталу, яка поєднує обліковий підхід та метод монітору нематеріальних активів.

Ключові слова: *інтегрована звітність, інтелектуальний капітал, бінарна система, облікова оцінка, метод монітору нематеріальних активів, сталий розвиток.*

БИНАРНАЯ СИСТЕМА ОЦЕНКИ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА В ИНТЕГРИРОВАННОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Нестеренко О.А.

Целью статьи является разработка универсальной методики стоимостной оценки элементов интеллектуального капитала в интегрированной учетной системе для раскрытия структурированной информации о них в интегрированной отчетности. Рассмотрена историческая ретроспектива развития интеллектуального капитала. Определены основные элементы понятийно-терминологического аппарата теории капиталов. Разработана бинарная система оценки интеллектуального капитала, которая сочетает учетный подход и метод монитора нематериальных активов.

Ключевые слова: *интегрированная отчетность, интеллектуальный капитал, бинарная система, учетная оценка, метод монитора нематериальных активов, устойчивое развитие.*

BINARY SYSTEM OF THE INTELLECTUAL CAPITAL ESTIMATION IN THE INTEGRATED REPORTING

Nesterenko O.

The purpose of the article is to develop a multipurpose method of the intellectual capital elements valuation within integrated accounting system for the disclosure of structured information about them in integrated reports. The historical retrospective of the intellectual capital development is reviewed and the main elements of the capital theory conceptual-terminology are determined. Binary system of the intellectual capital estimation has been developed, which combines the accounting approach and the method of intangible assets monitoring.

Keywords: *integrated reporting, intellectual capital, binary system, accounting estimation, intangible assets monitoring, sustainable development.*

Постановка проблеми. Глобальна інформаціологія суспільства, інтелектуалізація та актуалізація економіки знань в значній мірі ґрунтуються на нематеріальних факторах, втілення яких в елементи інтелектуального капіталу є пріоритетним напрямком діяльності для інноваційно-орієнтованої економіки будь-якої соціально-економічної системи. «Інформація та знання – термоядерна зброя в конкурентній боротьбі нашого часу...» зазначав один з перших дослідників інтелектуального капіталу Т. Стюарт [1, с. 15]. В економіці, заснованій на знаннях та інноваціях, інтелектуальний капітал вважається головною конкурентною перевагою суб'єкта господарювання, а його обсяг визначає траєкторію сталого розвитку діяльності, формує інвестиційну привабливість для постачальників фінансового капіталу та забезпечує стійкі позиції бізнес-одиниці на вітчизняних та міжнародних ринках капіталів. Євроінтеграційний рух України у міжнародне бізнес-співтовариство зумовлює необхідність співпраці на засадах рівноцінного партнерства та конкуренції вітчизняних суб'єктів господарювання з провідними компаніями світу, і саме інформація про інтелектуальний капітал вітчизняних підприємств та установ цікавить сьогодні майбутніх закордонних інвесторів, що вимагає розробки адекватного інструментарію висвітлення її в інтегрованій звітності, яка є основним незалежним постачальником необхідної інформації про складові інтелектуального капіталу зацікавленим користувачам.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розгляд історичної ретроспективи розвитку інтелектуального капіталу показав, що питання існування інтелектуального капіталу вперше було встановлено П. Друкером у роботі «Концепція корпорації» (1946), присвяченій загальним питанням менеджменту, проте сам тер-

мін «інтелектуальний капітал» вчений не вживав [2]. Надалі цю проблему піднімав Дж. Гелбрейт у роботі «Нове індустріальне суспільство» (1969) в контексті зростання ролі наукоємних виробництв у сучасній йому економіці, який вперше визначив інтелектуальний капітал як дещо більше, ніж «чистий інтелект» людини, що включає цілеспрямовану інтелектуальну діяльність [3]. Науково-теоретичний статус поняття «інтелектуальний капітал» набуло завдяки дослідженням Л. Едвінсона та М. Мелоуна, згідно позиції яких, одна частина інтелектуального капіталу включає в себе знання, які невід'ємні від людини (людина ними володіє та розпоряджається), а друга частина інтелектуального капіталу формує об'єктивні умови використання цих знань для підвищення ефективності та конкурентоспроможності підприємства [4]. Крім того, значним здобутком головного архітектора ініціатив швецької компанії «Skandia» професора Л. Едвінсона є розробка нової бізнес-стратегії в рамках «бізнес-логіки інтелектуального капіталу», результатом якої стала розроблена з метою впровадження нової таксономії звітності про управління інтелектуальним капіталом система Skandia Navigator [5]. Саме швецька компанія «Skandia» першою випустила звіт про інтелектуальний капітал.

Проведений термінологічний аналіз поняття «інтелектуальний капітал» дозволив виділити три підходи до розуміння його сутності: прихильники першого підходу – Д. Ковилін, В. Никифоренко, Т. Стюарт, В. Диба, М. Кунасз, Я. Крупка – до інтелектуального капіталу відносять виключно суму знань та навичок, а також досвід і кваліфікацію працівників підприємства; послідовники другого підходу – Ж. Шульга, О. Бутнік-Сіверський, Д. Ендріесен, К. Стем, К. Свейбі, О. Коваленко, Г. Урбанек, Й. Русс – навпаки вважають, що втіленням інтелектуального капіталу є виключно об'єкти інтелектуальної власності виражені в нематеріальних активах; представники третього підходу – А. Мустафаев, О. Зьолко, Л. Едвінсон, І. Іванюк, В. Супрун, С. Корновенко, А. Кендюхов – поєднують два попередні підходи, та стверджують, що інтелектуальний капітал акумульований в знаннях працівників та об'єктах прав інтелектуальної власності.

Мета статті. Ураховуючи результати та висновки вчених та не применшуючи ролі здійснених напрацювань, варто зазначити, що до цього часу відсутні комплексні дослідження щодо розробки універсальної методики вартісної оцінки елементів інтелектуального капіталу в інтегрованій обліковій системі з метою розкриття структурованої інформації про них в інтегрованій звітності, що і визначено метою статті.

Виклад основного матеріалу. За оцінками Світового банку, інтелектуальний капітал у сучасній економіці формує понад 60 % загального обсягу багатства кожної країни, зокрема у таких країнах як, Японія та Німеччина, частка інтелектуального капіталу становить до 80 % національного багатства [6, с. 13]. У деяких міжнародних гігантів, таких як «Microsoft» інтелектуальний капітал складає 94% загальної вартості (ринкова вартість компанії оцінюється в 350-400 млрд. дол., а залишкова вартість − 5-10 млрд. дол.), «Intel» – 85% [7]. Така статистика свідчить про те, що роль інтелектуального капіталу в економічному розвитку суб'єктів господарювання зростає, випереджаючи значущість засобів виробництва і фінансових ресурсів, й саме інтелектуальний капітал стає головним джерелом конкурентних переваг, інноваційного розвитку, генерування нових знань та драйвером сталого розвитку бізнесу. Саме інтелектуальний капітал задає темп і характер відновлення технології виробництва і, як результат, дозволяє підвищити якість кінцевої продукції, що потім стає головною конкурентною перевагою на ринку, оскільки підприємства, які мають приблизно однакові виробничі та фінансові можливості, використовуючи інтелектуальний капітал, матимуть значні переваги перед конкурентами.

В той же час традиційна система бухгалтерського обліку не має відповідного повноцінного обліково-аналітичного забезпечення для відображення елементів інтелектуального капіталу в звітності, неспроможна відобразити та обґрунтовано оцінити нематеріальні складові бізнес-моделі компанії й інвестиції в інтелектуальний капітал, які за загальноприйнятою моделлю списуються на витрати, внаслідок цього постачальники фінансового капіталу одержують консервативні оцінки поточної вартості підприємства та його здатності до створення додаткової вартості у майбутньому.

Цілком слушно стосовно цього зазначає Г. Уманців: «…на сучасному етапі традиційна бухгалтерія не може досить ефективно обслуговувати сучасну інтелектуальну економіку, основним потенціалом якої вважаються технології та людські ресурси. Результатом такого недоліку бухгалтерського обліку стала суттєва невідповідність даних публічної звітності реальному стану підприємства його ринковій вартості. Це провокує не тільки асиметричний розподіл інформації в економічному середовищі з відповідними наслідками для різних груп користувачів фінансової звітності, але й є чинником ризику для всієї фінансової системи» [8, с. 9]. У свою чергу, автори колективної монографії за редакцією академіків В.М. Гейця та А.А. Гриценка, зазначають, що: «Низький рівень відображення інтелектуальних активів у балансах українських підприємств зменшує рівень їх ринкової капіталізації, дає занижену оцінку національного інтелектуального капіталу, що є негативним орієнтиром для інвесторів, які цікавляться інформацією про стан компаній, у які вони могли б інвестувати кошти. Серед причин такого стану є рамки бухгалтерської моделі, відсутність методичних інструментів оцінки та ідентифікації складових інтелектуального капіталу» [9, с. 166].

Для вимог інтегрованої звітності Міжнародний Стандарт Інтегрованої Звітності розмежовує складові інтелектуального та людського капіталів, й визначає, що основна складова інтелектуального капіталу – це інтелектуальна власність, представлена у вигляді патентів, ліцензій, прав на ноу-хау та ін. Звичайно, необхідно відзначити, що саме люди створюють інтелектуальний капітал та є його носіями, проте для його ідентифікації в інтегрованому звіті, його необхідно комерціалізувати для адекватної грошової оцінки та набуття права власності. Враховуючи вищенаведене, під інтелектуальним капіталом пропонуємо розуміти сукупність створених, придбаних або отриманих в тимчасове чи постійне користування інтелектуальних продуктів, ідентифікованих як нематеріальні ресурси, які утримується суб'єктом господарювання з метою використання в бізнес-моделі для забезпечення ста-

лого розвитку, одержання додаткової вартості й конкурентних переваг.

Для вимірювання інтелектуального капіталу на рівні підприємств в даний час запропоновано багато різних економічних підходів і їх кількість продовжує постійно зростати. Проте в запропонованих методиках для оцінювання складових інтелектуального капіталу зазвичай, багато методів, засновані на нефінансових показниках і якісній інформації та не здатні надати узагальнюючу інтегральну оцінку, використовуються умовні або натуральні показники, зрозумілі лише вузькому колу менеджменту компанії, вартісні ж способи оцінки часто мають суб'єктивне забарвлення, та, як правило, не мають універсального характеру й є складними в застосуванні на практиці. Цю тезу підтверджує дослідження американських вчених Т. Ковіна і Б. Стіверса, які вивчили 253 американські компанії, що входять в список U.S. Fortune 500 і Canadian Post 300. Результати показали, що хоча 63% компаній з вибірки вважали вимірювання інтелектуального капіталу важливим фактором вартості компанії, тільки 14% дійсно вимірювали його, і всього 10% реально використовували результати оцінки для стратегічного розвитку [10]. Для наведення обґрунтованої інформації в інтегрованому звіті елементи інтелектуального капіталу повинні оцінюватися з застосуванням специфічних методів оцінки, які дозволяють визначити як теперішню, так і майбутню (стратегічну) вартість інтелектуального капіталу, яка є більш важливою для майбутніх інвесторів. Для визначення найбільш прийнятного методу оцінки інтелектуального капіталу необхідно проаналізувати вже існуючі, найбільш досліджені підходи, запропоновані різними дослідниками та визначити їх переваги та недоліки з метою використання в інтегрованій звітності (табл. 1). Всі існуючі на сьогодні економічні підходи до оцінки інтелектуального капіталу зарубіжні вчені групують за чотирма групами: методи прямого вимірювання інтелектуального капіталу (Direct Intellectual Capital Methods, DICM) – оцінюють грошову цінність нематеріальних активів або інтелектуального капіталу за допомогою оцінки його окремих компонентів які, в свою чергу, можуть оцінюватися безпосередньо окремо або через сукупність показників; методи ринкової капіталізації (Market Capitalization Methods, MCM) – розраховують вартість інтелектуального капіталу як різницю між ринковою капіталізацією компанії і цінністю її балансової вартості; методи віддачі на активи (Return on Assets methods, ROA) – визначають відношення середнього доходу суб'єкта господарювання до вирахування податків до матеріальних активів компанії (ROA компанії), яке порівнюється з аналогічним показником для галузі в цілому. Для розрахунку середнього додаткового доходу від ІК, отримана різниця множиться на матеріальні активи компанії; методи підрахунку очок (Scorecard Methods, SC) – передбачають ідентифікацію різних компонентів нематеріальних активів або ІК, а потім визначаються індикатори та індекси, які представляються як графіки чи оціночні карти.

Для формування більш широкої та репрезентативної інформаційної бази для вартісної оцінки інтелектуального капіталу в інтегрованій звітності необхідно накопичувати уніфіковані дані про оцінку його окремих елементів.

У той же час інтелектуальний капітал суб'єктів господарювання в залежності від способу його отримання й накопичення та галузі їх діяльності є неоднорідним за своєю структурою. Цим обумовлена відсутність єдиної, загальновизнаної методики оцінки інтелектуального капіталу та його окремих структурних елементів та розпорошеність інформації про інтелектуальний капітал в інтегрованих звітах. В таких умовах доцільно використовувати комплекс існуючих методів оцінки та індикаторів стану інтелектуального капіталу з корекцією на особливості та потреби конкретного суб'єкта господарювання. Для вартісного вимірювання інтелектуального капіталу в інтегрованій звітності пропонуємо використовувати бінарну систему оцінки інтелектуального капіталу, яка поєднує обліковий та економічний підходи. Облікова оцінка елементів ІК формується в залежності від способу їх отримання. Запропонований шведським дослідником К.Е. Свейбі економічний підхід – метод монітору нематеріальних активів – визначає вартість ІК на різних етапах реалізації бізнес-моделі та життєвого циклу нематеріального активу [11].

Облікова оцінка інтелектуального капіталу є найбільш доцільною для визначення теперішньої вартості його елементів, а метод монітору нематеріальних активів дозволяє визначити стратегічну вартість інтелектуального капіталу та ефективність його використання в бізнес-моделі.

В класичному вигляді метод монітору нематеріальних активів виділяє три напрями оцінювання інтелектуального капіталу: наші клієнти, наша компанія, наші люди. В інтегрованій звітності з метою вартісної оцінки інших видів нематеріальних капіталів напрям «наші клієнти», доцільно використовувати для оцінки соціально-репутаційного капіталу, а «наші люди» – для оцінки людського капіталу. В запропонованій бінарній системі оцінки інтелектуального капіталу пропонуємо з методики монітору нематеріальних активів використовувати напрям «наша компанія», з виділеними К. Свейбі етапами оцінки елементів інтелектуального капіталу – зростання; оновлення; використання і ефективність; зниження ризиків і стабільність. Модифікація методу монітору нематеріальних активів під вимоги інтегрованої звітності дає змогу отримати інформацію, не про минулі наслідки використання елементів інтелектуального капіталу в бізнес-моделі компанії, а про те, які переваги отримає компанія в майбутньому від їх використання. При цьому, кроссекторальна робоча група з формування інтегрованої звітності самостійно визначає набір показників, які найбільш повно характеризують ефективність використання інтелектуального капіталу при реалізації бізнес-моделі та розмір майбутніх грошових потоків, які очікуються від нього.

Бінарний підхід до оцінки інтелектуального капіталу дозволяє реалізувати основне призначення інтегрованої звітності, а саме інтегроване прийняття рішень і дій, зосереджених на створенні вартості в короткостроковому, середньостроковому і довгостроковому періодах. Відповідно до вимог інтегрованої звітності, яка виділяє три види нематеріальних капіталів (інтелектуальний, людський та соціально-репутаційний) до показників інтелектуального капіталу доцільно відносити права на об'єкти інтелектуальної власності, які стають нематеріальними активами після оприбуткування їх в бухгалтерському обліку (рис. 1).

Таблиця 1. Методичні економічні підходи до оцінки інтелектуального капіталу

Групи методів оцінки ІК	Метод оцінки ІК	Автор методики	Характеристика методу	Переваги методу	Недоліки методу	Можливість застосування в інтегрованій звітності
Методи підрахунку очок (Scorecard Methods, SC)	Навігатор «Скандія» (Skandia Navigator)	Л. Едвінсон і М. Мелоун (1997 р.)	Оцінка ІК здійснюється розрахунком показників за напрямками: фінанси, клієнти, процеси, оновлення і розвиток, людські ресурси. При цьому об'єднані грошові показники показують грошову цінність ІК, а процентні – коефіцієнт ефективності ІК. Множення сукупних грошових і процентних показників визначає вартість ІК	Модель базується на історичній інформації і за своєю структурою здатна характеризувати (виділяти) основні причини (драйвери) оцінки ІК	Система розрахунку трудомістка і вимагає досить великих витрат часу, комплексної оцінки різних рівнів управління компанії, не враховує динаміку ІК	Не є репрезентативною для розкриття інформації про вартість ІК в ІЗ
	Система збалансованих показників (Balanced Scorecard)	Р. Каплан і Д. Нортон (1996 р.)	Ефективність інноваційної роботи компанії оцінюється за допомогою індикаторів, що відображають чотири основних фокусних напрямки: 1) фінанси; 2) клієнти; 3) внутрішні процеси; 4) навчання. Індикатори визначаються на основі стратегічних цілей фірми.	Комплексний підхід до якісного опису елементів ІК	Показники оцінки ІК є нефінансовими, які перевести в грошову форму складно	Не підходить для вимірювання кількісного значення вартості ІК
	Монітор НМА (Intangible Asset Monitor)	К. Свейбі (1997 р.)	Менеджмент компанії обирає показники, виходячи із стратегічних цілей, для вимірювання чотирьох аспектів створення вартості НМА: зростання; оновлення; використання і ефективність; зниження ризиків і стабільність	Має стратегічну спрямованість, емпірична апробація	Суб'єктивна оцінка вихідних даних, фундаментальна слабкість деяких параметрів моделі	Може викори-стовуватися для оцінки НМА створених на підп-риємстві влас-ними силами

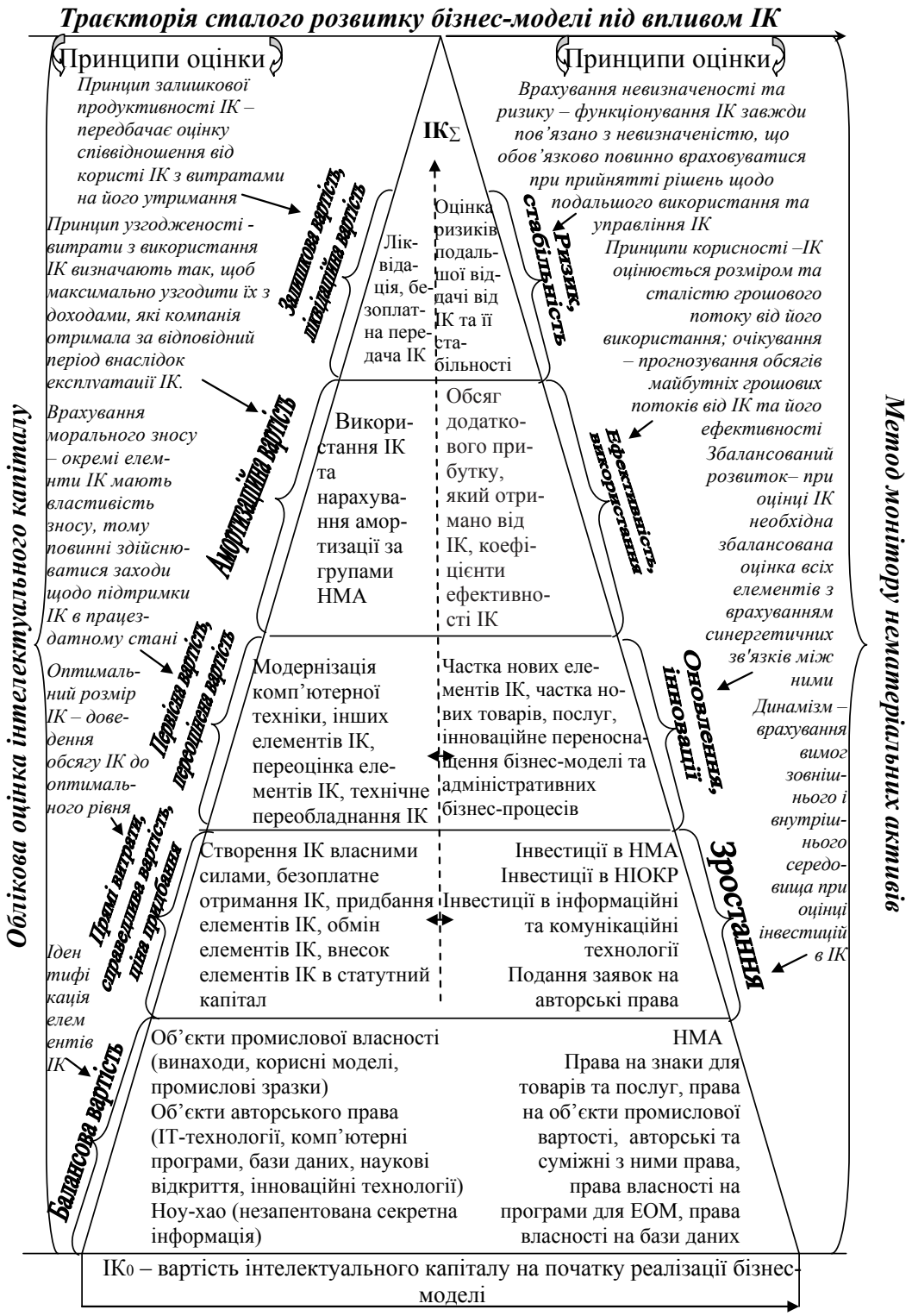

Рис. 1. Бінарна система оцінки інтелектуального капіталу

Висновки. Використання бінарної системи оцінки інтелектуального капіталу дозволяє в інтегрованому звіті при описі інформації про використання елементів інтелектуального капіталу в бізнес-моделі суб'єкта господарювання застосовувати сукупність кількісних, якісних та показників ідентифікації інтелектуальних активів, встановлювати причинно-наслідкові зв'язки між етапами життєвого циклу елементів інтелектуального капіталу та ефективністю результатів реалізації бізнес-моделі; надає можливість ефективно управляти стратегією розвитку інтелектуальною складовою бізнесу; дозволяє виявляти синергетичні взаємозв'язки між показниками ефективності інтелектуального капіталу та фінансовими результатами господарської діяльності та забезпеченні сталого розвитку суб'єкта господарювання в майбутніх звітних періодах.

1. Stewart T.A. Intellectual Capital. The New Wealth of Organizations. New York: Currency Doubleday, 1997. С. 15.

2. Peter Ferdinand Drucker Concept of the Corporation. New York: The John Day Company, 1946. 297 p.

3. Гелбрейт Дж. Знание – как капитал ; пер. с англ. под ред. М.В. Грега. М.: Знание, 1998. 217 с.

4. Edvinson L., Malone M. Intellectual Capital. Realizing Your Company's True Value by Finding Ist Hidden Roots. N.Y., 1997. P. 375.

5. Edvinsson L. Skandia Navigator [Electronic resource]. URL: http://www.intellectualcapital.se.

6. Ходаківський Є., Якобчук В., Литвинчук І. Інтелектуальна власність: економіко-правові аспекти. К.: «Центр учбової літератури», 2014. 276 с.

7. Андрєйчіков О.О. Аналіз значення інтелектуального капіталу в сучасному світі. Системи обробки інформації. Випуск 5(86). Харків, 2010. 283 с.

8. Уманців Г. Облікова інтерпретація інтелектуального капіталу в контексті становлення інформаційної економіки. Бухгалтерський облік і аудит. 2008. № 9. С. 9-15.

9. Капіталізація економіки ; за ред. В.М. Гейця та А.А. Гриценка. К., 2007. 220 с.

10. Stivers B., Covin, T., Hall, N., Smalt, S. How non-financial performance measures are used. Management Accounting (USA), 1998. Vol. 79, №. 8, P. 44-49.

11. Sveiby K.E. The Intangible Assets Monitor [Electronic resource]. URL: http://www.sveiby.com/articles/CompanyMonitor.html.

E-mail: akseniya72@gmail.com

ЕКОЛОГІЧНІ ПРОБЛЕМИ

УДК 504(075.8)

Лозовська Н.М.
кандидат економічних наук,
викладач економічних дисциплін,
Вінницький коледж
Національного університету харчових технологій

Струс Л.А.
викладач економічних дисциплін,
Вінницький коледж
Національного університету харчових технологій

ФОРМУВАННЯ КРЕАТИВНОГО ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНОГО МИСЛЕННЯ СТУДЕНТІВ ДЛЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

У статті розглядаються проблеми формування креативного еколого-економічного мислення студентів в контексті сталого розвитку суспільства. Розглянуто сучасні ресурсо- та енергозберігаючі технології, основні напрямки та способи енергозбереження. Зосереджено увагу на формуванні та функціонуванні екологічних центрів при навчальних закладах, в яких проходитиме реалізація екологічних програм. Сформована структура типового інтерактивного тренінгового центру еколого-економічного спрямування. Наведена структура матеріально-технічного та інформаційного забезпечення, що сприятиме формуванню еколого-економічного мислення студентів. Окреслено напрямки роботи студентів і викладачів у тренінговому центрі та визначено проблеми взаємодії суспільства та навколишнього середовища.

Ключові слова: *екологічна свідомість, екологічні проблеми, еколого-економічне мислення, економіка, інтерактивний тренінговий центр, ресурсозбереження, сталий розвиток.*

ФОРМИРОВАНИЕ КРЕАТИВНОГО ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЫШЛЕНИЯ СТУДЕНТОВ ДЛЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

Лозовская Н.Н., Струс Л.А.

В статье рассматриваются проблемы формирования креативного эколого-экономического мышления студентов в контексте устойчивого развития общества. Рассмотрены современные ресурсо- и энергосберегающие технологии, основные направления и способы энергосбережения. Сосредоточено внимание на формировании экологического центра при учебных заведениях, в котором будет проходить реализация экологических програм. Сформировано структуру типичного интерактивного тренингового ценра эколого-экономического направления. Представлена структура материально-технического и информационного обеспечения будет способствовать формированию эколого-экономического мышления студентов. Определены направления работы студентов и преподавателей в тренинговом центре и определены проблемы взаимодействия общества и окружающей среды.

Ключевые слова: *экологическое сознание, экологические проблемы, эколого-экономическое мышление, экономика, интерактивный тренинговый центр, ресурсосбережения, устойчивое развитие.*

THE FORMATION OF THE STUDENTS' CREATIVE ENVIRONMENTAL ECONOMIC THINKING FOR SUSTAINABLE DEVELOPMENT

Lozovska N., Strus L.

The problems of formation of creative ecological-economic thinking of students in the context of the sustainable development of the society are considered. Modern resource and energy saving technologies, main directions and methods of energy saving are researched. The focus is laid on the need of the formation and functioning of the ecological centres at educational institutions, which will become the implementation of environmental programmes. The structure of a typical interactive training centre of the ecological-economic orientation is formed. The structure of material-technical and informational support, which will contribute to the formation of the students' ecological-economic thinking, is presented. The directions of work of students and teachers in the training centre are identified. The problems of interaction between the society and environment are described.

Keywords: *ecological consciousness, ecological problems, ecological-economic thinking, economy, interactive training centre, resource saving, sustainable development.*

Постановка проблеми. Сталий розвиток суспільства є однією з найважливіших проблем сучасності. Дана проблематика неодноразово розглядалась на різноманітних конференціях, симпозіумах, з'їздах державного та світового рівня. В документах ООН сформована концепція сталого розвитку, що є сучасною альтернативою небезпечному розвитку населення планети.

Фундаментом сталого розвитку є освіта. В листопаді 2015 року під час 38– ї сесії Генеральної конференції ЮНЕСКО було прийнято Платформу для дій «Освіта – 2030», де вказано на необхідність екологізації навчання і виховання майбутніх фахівців.

На засіданні Колегії Міністерства освіти і науки України від 27.11.2015р. сформовано доповідну записку щодо екологізації вищої освіти України з метою підготовки фахівців для сталого розвитку. У вказаній доповідній записці зазначено, що екологізація національної освіти на сучасному етапі її реформування – одне з найважливіших стратегічних завдань МОН України. Тому дослідження питань формування еколого-економічного мислення студентів задля сталого розвитку суспільства є особливо актуальним та потребує детального дослідження.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питанням розвитку еколого-економічного розвитку присвячено багато досліджень вчених, зокрема таких як Потапчук Л.В., Рижиков В.С., Романенко О., Стецюк К.В., Тодріна І.А., Євсєєв С.В. та інших, але проблематика формування еколого-економічного мислення у студентів залишається недостатньо дослідженою.

Мета статті. Метою дослідження є шляхи та засоби формування еколого-економічного мислення у студентів ВНЗ в процесі функціонування інтерактивного тренінгового центру екологічного спрямування.

Виклад основного матеріалу. Глобальні проблеми сьогодення, пов'язані з зміною клімату, проблемами енергетичної, водної та ресурсної безпеки потребують нових рішень та інтеграції зусиль всієї світової спільноти.

Сьогодні глобальний світ зіштовхнувся з необхідністю переходу на стійкий інноваційний шлях розвитку, що забезпечує збереження розвитку суспільства в взаємодії з навколишнім середовищем у довгостроковій перспективі і захист від кризи в умовах негативних внутрішніх і зовнішніх впливів.

Шляхи попередження цього знайшли відображення в глобальній ідеї Конференції ООН по стійкому розвитку «RIO+20» «Майбутнє, яке ми хочемо». в основі є концепція переходу країн до «зеленої економіки», також варто зазначити, що Генеральна Асамблея ООН оголосила 2014-2024 роки Десятиліттям стійкої енергетики для всіх.

В стратегії розвитку міста Вінниця – 2020, однією з цілей є енергоефективність та захист навколишнього середовища, де зазначено, що місцеві громади з метою зниження негативного фінансового ефекту від зростання цін на енергоносії змушені ініціювати заходи щодо раціонального використання енергії на власному рівні. З іншого боку раціональне використання енергії є ефективним способом підвищення надійності енергопостачання та зниження викидів парникових газів та інших забруднювачів навколишнього середовища. Створення і збереження чистого та здорового міського середовища – основне завдання, яке Вінниця буде розглядати в подальшому розвитку [8].

Україна займає активну позицію в питаннях забезпечення глобальної енергоекологічної безпеки, виробленні стратегічних механізмів переходу до «зеленої економіки». На нашу думку, необхідно прагнути до того, щоб стратегічний та енерго-екологічний вектор розвитку був не лише між державами, наукою та бізнесом, організаціями але й між поколіннями. Молодь повинна об'єднуватись на науково-освітній платформі для успішного розвитку і досягнення поставлених завдань, а вищі навчальні заклади повинні стати науково-інформаційними та освітніми центрами розвитку студентських ініціатив та молодіжного руху в галузі ресурсо- та енергоефективності. Сучасні ВНЗ повинні брати відповідальність в просуванні ідей стійкого розвитку. Необхідним є формування у ВНЗ суспільних змін до створення нових структур типу центрів, котрі через навчальні програми, наукові проекти на основі енерго- та ресурсозбереження, збір і трансформацію відходів, розвиток екопарків і екотуризму, екоосвіти і виховання екологічної культури.

Для виявлення можливостей впровадження ресурсо- та енергоефективного виробництва підприємству необхідно поглиблений системний аналіз виробничих процесів та характеристик обладнання. Для здійснення цього процесу підприємства запрошують аудиторів, що є досить вартісним.

На промислових підприємствах впровадженню даного виробництва сприяє технічна база та професіоналізм кадрів. Такі виклики сьогодення потребують підготовку фахівців, які б в повній мірі володіли навиками енергоефективного стилю життя. Тому ми пропонуємо створення в навчальних закладах тренінгових центрів, які мають за мету організувати навчання студентів та викладачів усіх спеціальностей методиці ресурсо- та енергоефективного виробництва, що суттєво підвищить їх конкурентоспроможний потенціал на ринку праці.

Інтерактивний тренінговий центр спрямований на розвиток необхідних для XXI століття навичок креативного еколого-економічного мислення для сталого суспільного розвитку, здатності розв'язувати комплексні завдання та проблеми витрат всіх енергоресурсів та матеріальних ресурсів, що є одним з важливих завдань на рівні мікро- та макроекономіки, а також на рівні кожної сім'ї.

Основні напрями енергозбереження зображені на рис. 1.

Існують такі види сучасних ресурсо - та енергозберігаючих технологій: ресурсозберігаючі технології на підприємствах, енергозберігаючі технології на підприємствах, енергозберігаючі технології на транспорті, енергозберігаючі технології на рівні окремої родини.

Отже, така кількість напрямів та способів енерго- та ресурсозбереження, потребує підготовки екологічно гармонійних фахівців, здатних уникати проблем у взаємодії з природними середовищем та бути відповідальними за майбутнє планети. Освітні заклади мають усі можливості для формування у студентів нового типу мислення, навиків енергоефективного стилю життя, що ґрунтується на розумінні цінності споживання ресурсів, позитивного впливу ресурсозбереження на екологію. Як для викладачів, так і для студентів важ-

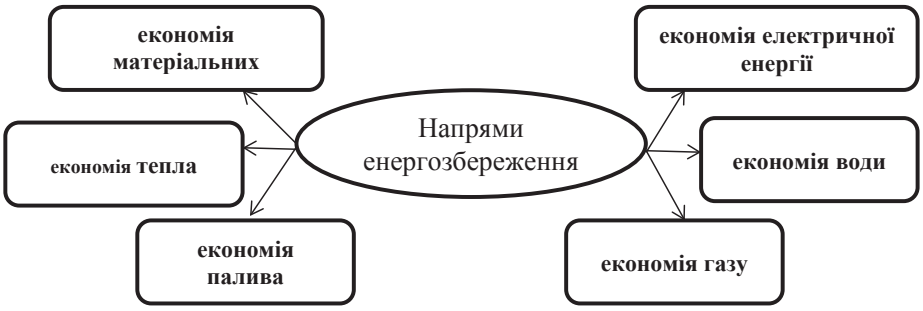

Рис. 1. Основні напрями енергозбереження

Джерело: сформовано авторами на основі опрацьованої літератури

ливо знати основи ресурсо- та енергозбереження, принципи ресурсоефективного виробництва.

В світовій практиці саме через екологічні центри проходить реалізація екологічних програм. Надзвичайно важливим є те, що основними проектоформуючими і активно діючими особами таких екологічних центрів мають бути студенти, молоді особи, креативний потенціал яких можна найбільш повно розкрити при виконанні різноманітних програм. Механізм формування енергетично та екологічно грамотної поведінки споживачів ресурсів наведений на рис. 2.

В основі роботи інтерактивного тренінгового центру лежить науковий підхід, що базується на застосуванні у навчально-виховному процесі технології креативного еколого-економічного мислення.

Процес формування енергетично та екологічно грамотної поведінки споживачів ресурсів відбувається в системі функціонування у навчальному закладі лабо-

Рис. 2. Механізм формування енергетично та екологічно грамотної поведінки споживачів ресурсів

Джерело: сформовано авторами на основі опрацьованої літератури

Рис. 3. Структура матеріально-технічного та інформаційного забезпечення лабораторії сталого енергетичного розвитку та захисту довкілля

Джерело: сформовано авторами

раторії сталого енергетичного розвитку та захисту довкілля. Для зацікавлених осіб в центрі також можна надавати послуги:

1. Моніторинг якості та проведення аналізу води, розробка схем її доочищення у випадку необхідності; аналіз ринку фільтрів води та інваріантний пошук для їх оптимального використання.

2. Використання результатів краудсорсингових досліджень екологічних показників і стану довкілля.

В лабораторії сталого розвитку відбуватиметься набуття компетенцій студентів необхідних для сталого розвитку. Структура матеріально-технічного та інформаційного забезпечення лабораторії сталого енергетичного розвитку та захисту довкілля наведена на рис. 3.

Для функціонування інтерактивного тренінгового центру доречно використовувати комплекс інформаційних та методичних матеріалів, який містить такі структурні елементи:

1. Навчально-теоретичний контент:

– енергія та енергокористування, його історія, сучасність, прогнози на майбутнє;
– відновлювальна енергетика;
– енергозбереження в побуті;
– ресурсо- та енергозбереження;
– екозбереження;
– пропаганда стратегії сталого розвитку.
– словники термінів за напрямами.

2. Прикладне програмне забезпечення:

– веб-сайт;
– спеціалізоване програмне забезпечення функціонування центру.

3.Інноваційна база:

– передові технології;
– винаходи;
– устаткування у сфері ресурсо-, енергозбереження та охорони довкілля.

4.Нормативно-інформаційна база:

– центр досліджень енергетики
– портал zhytlo.in.ua;
– портал «Своє тепло» (svoeteplo.org);
– портал «Україна комунальна» (kg portal.com.ua);
– Energy Evolution UAenergy (evolution.wix.com/main);
– Екоклуб Рівне (ecoclubrivne.org);
– Eco town (ecotown.com.ua);
– системи екологічного менеджменту;
– системи енергетичного менеджменту;
– методи контролю води, тощо.

5.Відео ресурси:

– відео уроки;
– вебінари;
– онлайн- конференції;
– презентації.

Висновки. Майбутній спеціаліст повинен бути екологічно грамотним, розуміти взаємозв'язки в природі, орієнтуватись в екологічній проблематиці, вміти вирішувати побутові екологічні проблеми, мати екологічну культуру та екологічне мислення. знати причини виникнення екологічних проблем та шляхи їх

розв'язання, тобто мати певні екологічні знання, екологічну свідомість та екологічну культуру. Важлива роль у формуванні екологічних знань, еколого-економічного мислення майбутніх спеціалістів належить особистості викладача, його професійній майстерності.

Отже, можна зробити висновок, що тільки єдність пізнання, переконання і дії студентів допомагає виховувати в майбутніх спеціалістів почуття відповідального ставлення до навколишнього середовища, до рідної Землі.

1. *Офіційний сайт ООН. URL: http://www.un.org/ru/index.html (дата звернення 10.03.2018).*
2. *Потапчук Л.В. Екологічна культура в теорії й практиці пізнання довкілля. Психологічні перспектив Волин. нац. ун-т ім. Лесі Українки ; Ін-т соц. та політ. психології АПН України. Луцьк, 2011. Вип. 17. С. 212-220.*
3. *Рижиков В.С. Економічна культура: історичний аспект, аналіз та перспективи розвитку в умовах становлення економічних відносин ринкового типу. Актуальні проблеми економіки: науковий економічний журнал / ВНЗ «Нац. акад. управління». Київ, 2015. № 1 (163). С. 52-58.*
4. *Романенко О. Економічна культура у системі чинників розвитку національних господарств . Банківська справа: науково-практичне видання / Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка. Київ, 2013. № 9/10 (117). С. 36-42.*
5. *Семенюк Н. Екологічна культура – необхідний фактор безпечної перспективи розвитку суспільства. Вища освіта Україні: теоретичний та науково-методичний часопис / Мін. освіти і науки Укр.; АПНУ, Ін-т вищ. освіти АПНУ. Київ, 2010. № 2 (37). С. 14-21.*
6. *Стецюк К.В. Екологічна культура аграрія в контексті збалансованого розвитку. Екологічний вісни : науково-популярний екологічний журнал / Всеукраїнська екол. ліга; ТОВ «Центр екол. освіти та інформації». Київ, 2013. № 3 (78), травень – червень. С. 26-27.*
7. *Стецюк К. Екологічна культура як джерело ціннісних орієнтацій освіти для збалансованого розвитку. Вища школа: науково-практичне видання Міністерство освіти і науки України. Київ, 2011. № 7/8. С. 96-103.*
8. *Стратегія розвитку «Вінниця – 2020». URL: http://www.vmr.gov.ua/ TransparentCity/Lists/StrategyVinn2020/ Default.aspx (дата звернення 10.03.2018).*
9. *Тодріна І.А., Євсєєв С.В. Економічна освіта й економічна культура суспільства: сутність та особливості. Новий колегіум : науковий інформаційний журнал : проблеми вищої освіти / Харків. нац. ун-т радіоелектроніки; Харків. нац. пед. ун-т ім. Г.С. Сковороди. Харків, 2016. № 4 (86). С. 20-25.*
10. *Хилько М.І. Екологічна культура – нова парадигма філософії культури, духу й поступу. Сучасна українська філософія: традиції, тенденції, інновації : збірник наукових праць / Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка. 2011. С. 223-245.*

E-mail: nata19832@ukr.net
E-mail: mila3011@meta.ua

УДК [338.2+005.7]/591.5

Попик О.В.
аспірант,
Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень
Національної академії наук України, м. Одеса

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕГУЛЯЦІЇ ЧИСЕЛЬНОСТІ БЕЗПРИТУЛЬНИХ ТВАРИН (ЕКОЛОГООРІЄНТОВАНИЙ ПІДХІД)

У дослідженні проводиться аналіз передумов виникнення несприятливих соціо-екологічних ситуацій в українських містах у зв'язку зі стрімким збільшення чисельності безпритульних тварин. Сформовані основні інструменти контролю та регулювання кількості доместикованих тварин гуманими методами. Представлений авторській екологоорієнтований підхід в питаннях формування муніципальної політики щодо регулювання чисельності безпритульних тварин в межах урбанізованого простору. Визначені основні джерела фінансування та механізми залучення стейкхолдерів в загальний процес екологоорієнтованого управління на місцевому рівні.

Ключові слова: *безпритульні тварини, гуманне поводження, механізми забезпечення, система екологоорієнтованого управління, урбанізовані території.*

ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ РЕГУЛЯЦИИ ЧИСЛЕННОСТИ БЕЗДОМНЫХ ЖИВОТНЫХ (ЭКОЛОГООРИЕНТИРОВАННЫЙ ПОДХОД)

Попик О.В.

В исследовании проводится анализ предпосылок возникновения неблагоприятных социо-экологических ситуаций в украинских городах в связи со стремительным увеличение численности бездомных животных. Сформированы основные инструменты контроля и регулирования количества одомашненных животных гуманными методами. Представлен авторской экологоориентированного подход к проблематике формирования муниципальной политики по регулированию численности бездомных животных в пределах урбанизированного пространства. Определены основные источники финансирования и механизмы привлечения стейкхолдеров в процессы экологоориентированного управления на местном уровне.

Ключевые слова: *бездомные животные, гуманное обращение, механизмы обеспечения, система экологоориентированного управления, урбанизированные территории.*

ORGANIZATIONAL&ECONOMIC SUPPORT FOR STRAY ANIMALS REGULATION (ENVIRONMENTALLY ORIENTED APPROACH)

Popyk O.

The study analyzes the prerequisites for the emergence of adverse socio-ecological situations in Ukrainian cities due to the rapid increase in the number of stray animals. The main instruments for controlling and regulating the number of domesticated animals by humane methods have been developed. The author's environmentally oriented approach to the problem of forming a municipal policy for regulating the number of stray animals within the urbanized space is presented. The main sources of financing and mechanisms for engaging stakeholders in the process of environmentally oriented management at the local level are identified.

Keywords: *stray animals, humane treatment, support mechanisms, system of environmentally oriented management, urbanized territories.*

Вступ та постановка проблеми. Характерною ознакою сучасних міських територіальних комплексів є істотна зміна біотичних механізмів регуляції, високий ступінь природоперетворювальної активності та превалювання штучно створених форм (антропогеннозміненого урбанізованого простору) над природними ландшафтами. В межах муніципальних формувань еволюційно відбувається глибинний процес своєрідного витіснення, пригнічення природної основи навалою техніко-технологічних елементів та досягнень науково-технічного прогресу, що призводить до формування непридатних для існування біотичних угруповань (представників флори та фауни) умов, появі специфічних синантропних та окультурених видів рослинного і тваринного світу, розвитку несприятливих санітарно-епідеміологічних та кліматичних кондицій урбанізованого простору. В загальному сенсі такі явища є наслідком конфронтаційної природи взаємовідносин в системі «людина-довкілля» в межах урбанізованих територій, та формують низку специфічних еколого-економічних, соціально-економічних та юридичних проблем. Одним з найбільш гострих питань даної проблематики наразі в Україні залишається формування системи гуманного поводження та контролю чисельності безпритульних тварин в межах міст.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналізовані наукові джерела свідчать, що наразі в Україні проблема гуманного регулювання чисельності безпритульних тварин розглядається лише в біоетичному та юридичному дискурсі. Зокрема в дослідженнях Шумійло О. [1], розглядаються аспекти виникнення явища жорстокості до тварин, через стратифікаційні процеси в сучасному суспільстві, та зростаючу кількість невпевнених у собі людей, з психоемоційними розладами та комплексами, що виміщують своє невдоволення дійсністю в формі пригнічення, катування та мордування тварин. Турська В.О. [2] наголошує на необхідності нормативно-правового розмежування адміністративної та кримінальної відповідальності за жорстоке поводження з тваринами, адже адміністративна відповідальність відрізняється від кримінальної за своїми нормативними і фактичними підставами, тобто правовим базисом (укази, накази, постанови, тощо) та конкретним складом проступку. Дещо інакший підхід розглядається в праці Вороної В.А. [3], акцент у якої зміщується в бік дослідження прав тварин та механізмах забезпечення юридичного визнання цих прав в міжнародних конвенціях та національному законодавстві, а також засудженні явища дискримінації в контексті селективності позбавлення права на життя.

Глибинні дослідження екосистемної організації фауністичних спільнот та угруповань в межах урбанізованих територій наведені в праці Клаустнітцера Б. [4], що наголошує на істотному впливі антропогенних факторів (зокрема дорожній рух, типи міської забудови та інше) на адаптивні та морфологічні характеристики синантропних видів тварин. В зарубіжних наукових доробках [5,6] найбільш гострим питанням пов'язаним із безпритульними тваринами є небезпека розповсюдження сказу та інших хвороб, що визначає та обґрунтовує доцільність комплексних заходів з ветеринарного контролю в межах міст.

Попри достатньо потужний базис наукових доробок в сфері нормативно-правового регулювання діяльності по контролю чисельності безпритульних тварин, недостатньо дослідженими наразі залишаються питання організаційно-економічного забезпечення такої діяльності в межах урбанізованого простору, зокрема механізмів фінансування та мотивування стейкхолдерів щодо участі у передбачених оперативних заходах. Від-

сутність комплексного стратегічного бачення шляхів вирішення аналізованої проблеми визначає актуальність розробки та впровадження екологоорієнтованих заходів контролю чисельності безпритульних тварин в межах урбанізованих територій, із забезпеченням стійкого екосистемного благополуччя та безпечних умов життєдіяльності для населення.

Мета статті. Метою є визначення необхідних екологоорієнтованих заходів щодо вдосконалення процесу регулювання та контролю чисельності безпритульних тварин в межах міст, а також формуванні організаційно-економічного забезпечення такої діяльності.

Виклад основного матеріалу. Істотним протиріччям в питаннях регуляції чисельності безпритульних тварин наразі залишається невизначеність та несформованість цілісного біоетичного підходу по відношенню до представників тваринного світу в межах урбанізованих територій. Чинне природоохоронне законодавство визначає інституційні механізми охорони, захисту прав та забезпечення можливості недоторканості представників тваринного світу в межах природних ареалів мешкання (в т.ч. урбоекосистем). Основні положення нормативно-правового підґрунтя діяльності з охорони представників тваринного світу визначені в ст. 5 Закону України «Про охорону навколишнього природного середовища» (Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1991, № 41, ст. 546), ст. 63 Закону України «Про тваринний світ (Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2002, № 14, ст. 97), Закону України «Про ратифікацію Європейської конвенції про захист домашніх тварин» (Відомості Верховної Ради (ВВР), 2014, № 20-21, ст. 734), Закону України «Про захист тварин від жорстокого поводження (Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2006, № 27, ст. 230), ст. 85-90, ст. 154 Кодексу України про адміністративні правопорушення (Відомості Верховної Ради Української РСР (ВВР) 1984, додаток до № 51, ст.1122), ст. 238, ст. 299, ст. 441 Кримінального кодексу України (Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2001, № 25-26, ст. 131) та інші. В деяких великих містах України (Київ, Одеса, Львів, Харків та інші) рішеннями місцевих органів влади безпритульні кішки визнані частиною екосистеми міста, що визначає правові відносини, щодо їх охорони та захисту від жорстокого поводження.

В той же час, неконтрольоване збільшення чисельності безпритульних тварин в межах міст, інтродукція (привнесення) невластивих даному регіону інвазійних видів тваринного світу - є дестабілізуючим загрозливим фактором, що може негативно впливати на стан психічного та фізичного здоров'я населення через ризик розповсюдження інфекційних хвороб, формуванні панічних настроїв в суспільстві, сприяє зниженню привабливості міста як туристичного бренду, відчуженню та занепаду міської інфраструктури. В такому випадку постає необхідність обмеженого регулювання чисельності безпритульних тварин гуманними методами, що включають біостерилізацію та розміщення у ветпритулках.

Найбільш загальними негативними аспектами збільшення чисельності безпритульних тварин в межах муніципальних формувань є:

• підвищення рівня травматизму (укуси, подряпини та пов'язані з цим проблеми), поширення зоонозів на людей та передача хвороб іншим тваринам;

• соціально-економічні видатки, обумовлені нападами на домашніх тварин, проблеми, пов'язані з громадською безпекою (дорожньо-транспортні пригоди, напади поодинокими тваринами та зграями);

• біологічне забруднення ґрунту, підземних та поверхневих вод, поширення диких тварин із прикордонних з містом природних ареалів.

До найбільш вагомих чинників, що визначають стрімкий характер розповсюдження безпритульних тварин в межах урбанізованого простору українських міст можна віднести:

- формування сприятливих умов для розмноження та експансії, зокрема наявність харчової бази (несанкціонованих місць тимчасового зберігання та розміщення побутових відходів, їхня невідповідність санітарно-епідеміологічним нормам, практика добровільного «підгодовування» тварин), незадовільний контроль за станом покинутих будівель, споруд (в т.ч. горища та підвали житлових і громадських будівель) та загальноміських територій (сади, парки, цвинтарі тощо);

- недосконалість адміністративного забезпечення обліку та реєстрації безпритульних тварин з боку органів муніципальної влади, низький рівень запровадження заходів щодо стерилізації та інших механізмів гуманного контролю чисельності популяції;

- високий відсоток відмови господарів від домашніх тварин, через відсутність дієвих карних механізмів та недостатнє поширення практики паспортизації та чипізації домашніх тварин, низьку біоетичну культуру населення;

- відсутність дієвих регіональних та місцевих комплексних програм поводження з безпритульними тваринами в межах урбанізованих територій.

В українських реаліях питання цієї категорії вирішуються зазвичай за принципом post factum. Муніципальні програми поводження з безпритульними тваринами розглядаються у якості аварійних кризис-планів, а не у якості комплексу превентивних заходів, щодо попередження виникнення несприятливих ситуацій. Необхідно констатувати, що у більшості територіальних громад взагалі не набув поширення програмно-цільовий метод вирішення питання поводження з безпритульними тваринами в межах міст, що свідчить про значну недооціненість можливих загроз, негативних наслідків та ефектів збільшення чисельності популяції диких тварин, а також бездіяльність та некомпетентність посадовців муніципалітетів.

В Одеському регіоні, що є одним з найбільших в Україні, відсутня комплексна обласна програма поводження з безпритульними тваринами. Така ж ситуація склалася і в найбільших містах регіону, зокрема в м. Чорноморськ, де питання поводження з безпритульними тваринами стоїть дуже гостро. Відповідно до інформації, що представлена на Інтернет-порталі «Animal.id» [7] станом на 01.01.2018 р. в місті нараховується близько 950 собак, що класифікуються як безпритульні (Рис. 1).

Відповідно до положень «Програми охорони довкілля, раціонального використання природних ресурсів та забезпечення екологічної безпеки на території м. Чорноморська Одеської області на 2016-2020 рр.» [8] (далі Програма) на території м. Чорноморська не організовані в достатній кількості місця і зони вигулу собак, що спричиняє вигул собак на тери-

торіях загального користування, в зелених і рекреаційних зонах та сприяє створенню умов для високого рівня ризику зараження населення, насамперед, дітей.

Крім того, в зазначеній Програмі акцентується увага, на існуючій проблематиці відсутності комплексних заходів щодо стримування росту чисельності безпритульних тварин, відзначається неналагодженість ведення моніторингу кількості домашніх і безпритульних тварин, обліку і реєстрації домашніх тварин, а також відсутність ефективної системи регулювання кількості безпритульних тварин. У якості задекларованих Програмою заходів, реалізація яких передбачена у 2017 р. визначається: розробка Правил утримання домашніх тварин, та будівництво майданчику для вигулу тварин, втім станом на 01.01.2018 р. жодного з положень виконано не було.

Такий низький ступінь реалізації стратегічно необхідних громаді екологоорієнтованих заходів обумовлений слабкою політичною волею, щодо формування ефективних механізмів регулювання чисельності безпритульних тварин в межах міста, а також відсутністю мотиваційних важелів залучення стейкхолдерів в загальну організаційну систему забезпечення стану екологічної безпеки та стійкого соціально-економічного розвитку муніципалітетів. Відображений стан речей відбиває загальний тренд в питаннях поводження з безпритульними тваринами в українських містах. В якості необхідних заходів екологоорієнтованого спрямування пропонуються наступні:

- формування комплексної цільової програми регулювання чисельності безпритульних тварин в межах міст гуманними методами;
- юридична фіксація вимог щодо паспортизації та чипізації домашніх тварин, посилення контролю та практики стягнення адміністративних штрафів за невиконання законодавчих норм;
- запровадження єдиної уніфікованої електронної системи моніторингу та обліку безпритульних тварин, створення відповідного реєстру (банку даних), а також міжмуніципальних координаційних зв'язків, щодо шляхів міграції та розповсюдження тварин;
- широке залучення громадськості (в т.ч. громадські організації, об'єднання, руху, тощо) та спеціалізованих установ в освітньо-просвітницькі проекти, щодо підвищення рівня обізнаності містян в питаннях поводження з домашніми та безпритульними тваринами;
- громадський контроль заходів з відлову безпритульних тварин, та умов їх подальшого утримання і надання ветеринарних послуг (задля попередження жорстокого поводження з тваринами та збільшення прозорості використання цільових програмних коштів);
- формування медико-соціального забезпечення (наявність препаратів, вакцин, тощо) та готовність до заходів протиепідеміалогічного характеру;
- розбудова ефективної організаційно-економічної системи перерозподілу коштів цільового призначення та фінансування заходів з регулювання чисельності безпритульних тварин в межах територіальних муніципальних громад.

Одним з найвагоміших гальмівних чинників реалізації заходів з контролю чисельності безпритульних тварин в містах України є недостатнє фінансування або нецільове використання бюджетних коштів. У якості дієвого заходу зменшення чисельності безпритульних собак на вулицях міст в рамках представленого дослідження розглядається перспектива будівництва міжмуніципальних карантинних майданчиків та притулків для тварин, з метою тимчасового розміщення, надання комплексу ветеринарних послуг (стерилізація, вакцинація, чипізація, тощо), та подальших кампаній з влаштування утриманців у родини. Міжмуніципальний характер розміщення таких установ вирішує комплекс завдань із пошуку джерел фінансування, зокрема розподіл фінансових зобов'язань між декількома територіальними громадами значно зменшує обсяг пайових внесків, а врахування близькості територіально-просторового розміщення муніципальних формувань спрощує процедуру координації дій в процесі відлову та зменшує транспортно-логістичні витрати. У якості джерел фінансування розглядаються кошти вже зазначених заходів із утримання благоустрою населених пунктів, що надходять із загального фонду. Джерелами наповнення загального фонду є адміністративні стягнення за порушення законодавства щодо попередження жорстокого поводження з тваринами, а також невиконання вимог, щодо їх своєчасної паспортизації. Також доцільним вбачається залучення коштів з місце-

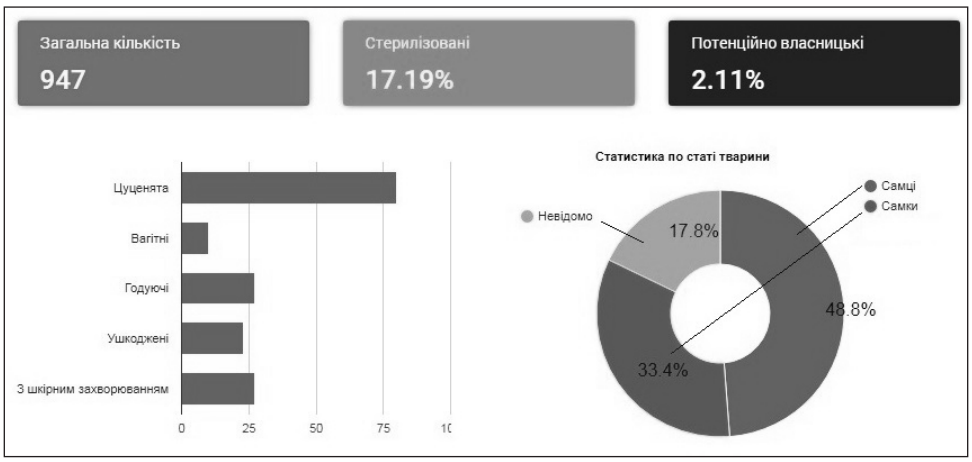

Рис. 1. Інфографіка характеристичних ознак безпритульних собак в м. Чорноморську [7]

вого спеціального фонду охорони довкілля, на заходи, що можуть тлумачитися як природоохоронні, зокрема відповідно до Постанови Кабінету Міністрів України № 1147 від 17.09.1996 р. «Про затвердження переліку видів діяльності, що належать до природоохоронних заходів», до таких заходів відносяться будівництво, облаштування притулків для утримання безпритульних тварин та ведення кадастру тваринного світу, а також здійснення робіт з екологічної освіти. В якості додаткових джерел фінансування може розглядатися міжнародна грантова підтримка та інші донорські і благодійні надходження.

У разі необхідності прийняття оперативних дій з надання невідкладної ветеринарної допомоги безпритульними тваринам та створенням ефективної муніципальної мережі пунктів первинного догляду за тваринами що опинилися у тяжкому стані (перегрів, переохолодження, тяжкі хвороби та травми в результаті ДТП, тощо), доцільним вбачається широке залучення приватних ветеринарних закладів (приватні ветеринарні клініки, практикуючі ветеринари, фізичні особи що мають відповідні сертифікати та навички) на відповідних договірних засадах в межах реалізації муніципальних програм поводження з безпритульними тваринами. Фінансове забезпечення таких заходів формується за принципом субсидізації видатків суб'єктів господарювання за звітні періоди, за умови надання необхідної фінансової та облікової звітності (за фактом фактично наданих послуг) в межах передбаченої видаткової частини програмних фондів. Такі кроки є вимушеними у зв'язку із відсутністю наразі в багатьох містах державних закладів надання ветеринарної допомоги, та можуть також розглядатись у якості інструменту стимулювання залучення бізнесу у вирішення найбільш гострих муніципальних проблем.

Як зазначають деякі науковці [9], з посиленням конкуренції серед туроператорів за «туристичними доларами» для багатьох країн які залежать від туризму як провідної галузі в загальній структурі ВВП, гуманне поводження з безпритульними тваринами в туристичних атракціях повинно розглядатися як складова економічних зобов'язань для суб'єктів господарювання задіяних в даному сегментів. Враховуючи значний туристичний потенціал Одеського регіону доцільним є проведення агітаційних кампаній серед провідних туроператорів (агентів), щодо участі у заходах екологоорієнтованого спрямування, із відповідним позиціонуванням та декларуванням такої діяльності як соціально-відповідальне підприємництво. Основним завданням таких заходів є вирішення комплексу питань, щодо збереження та підтримання високих кондицій туристичних центрів, пам'яток архітектури, рекреаційних об'єктів та муніципальних ареалів, що мають особливу культурно-історичну цінність, шляхом забезпечення стану екологічної рівноваги і соціально безпечних умов для реалізації туристичної діяльності.

В умовах децентралізаційних процесів спостерігається значне покращення стану мобілізації надходжень та зміна структури місцевих податків і зборів, зокрема їх частка у доходах місцевих бюджетів (без трансфертів та власних надходжень бюджетних установ) має інтенсивну позитивну динаміку зростання з 3,2% у 2011 р., до 8,8% у 2014 р., та 28% у 2017 р. Діяльність туроператорів та провайдерів туристичних послуг є вагомим джерелом наповнення місцевих фондів, як база оподаткування туристичних продуктів що реалізується в межах муніципалітетів. Попри достатньо потужний потенціал туризму як соціально-економічної інституції, в українських реаліях повноцінне використання туристичної діяльності у якості джерела наповнення спеціальних місцевих фондів пов'язане із певними труднощами. Як зазначають деякі вітчизняні науковці [10; 11] туристичний збір в Україні сьогодні є недостатньо ефективним через неефективну систему адмініструванні, що унеможливлює більш повне охоплення потенційних податкових агентів із справляння цього збору та детінізації туристичного комплексу загалом.

Таким чином стягування туристичного збору може розглядатися у якості вдалого інструменту фіскальної політики, щодо формування додаткових джерел фінансового забезпечення діяльності з регулювання чисельності безпритульних тварин в межах урбанізованих територій, кошти з яких витрачаються за цільовим призначенням із формуванням відповідних фінансових звітів основними розпорядниками перед громадськістю, проте механізми реалізації зазначених заходів потребують певної дороби та конкретизації.

З метою створення більш комфортних та безпечних рекреаційних умов для містян пропонується певна регламентація процесу вигулу домашніх тварин для їх господарів, в т.ч. затвердження місцевими органами самоврядування Правил утримання домашніх та диких тварин (далі Правил) в межах муніципалітетів. Зокрема пропонується влаштування мережі муніципальних контейнерів для збору екскрементів тварин уздовж центральних алей в міських парках та зелених зон міста, а також відповідне накладання зобов'язання для господарів, що здійснюють вигул тварин, щодо необхідності забезпечення санітарних та естетичних вимог вигулу тварин в парковій зоні. Такий підхід поширений у більшості розвинутих країн світу та є більш виправданим ніж відведення спеціалізованих майданчиків для вигулу тварин, що потребує відчуження земельних ділянок, їхнє відповідне облаштування та технічний контроль за станом огородження та реманенту. Враховуючи значну дефіцитність вільних земельних площ та їх істотну вартість в межах вже сформованих муніципальних формувань, більш економічно обґрунтованими та доцільним є спрямування фінансових ресурсів на заходи з підвищення екологічної культури населення (просвітницька діяльність) та відповідного інфраструктурного забезпечення облаштування відповідних боксів та роз'яснювальних інформаційно-агітаційних матеріалів (стендів, плакатів, тощо) (Рис. 2).

Скорочення ресурсної бази харчування для безпритульних тварин в межах міст є важливим природним фактором стримування зростання популяції, що в певній мірі залежить від людини. Основними джерелами харчування для безпритульних тварин наразі залишаються: несанкціоновані звалища побутових відходів, недостатнє забезпечення та виконання санітарних норм утримання місць тимчасового зберігання відходів, а також достатньо поширена практика підгодовування тварин мешканцями багатоквартирних будинків. Наявність постійних джерел харчування та можливість укриття від несприятливих погодних умов (штучностворені елементи урболандшафту: горища,

Рис. 2. Приклади агітаційно-інформаційних стендів необхідності прибирання за тваринами

підвали, закинуті будівлі) сприяють стрімкому збільшення чисельності популяції безпритульних тварин (в особливості котів та собак), таким чином одним з необхідних заходів контролю чисельності тварин без господарів є обмеження цих сприятливих умов.

Необхідним та важливим екологоорієнтованим кроком гуманізації поводження з доместикованими безпритульним тваринами на етапі відлову та подальшому наданні ветеринарних послуг, а також на період реабілітації та пошуку майбутніх господарів є всебічне залучення представників громадськості, в т.ч. екологічних волонтерів та громадських об'єднань. Відповідно до положень Розділу V Закону України «Про захист тварин від жорстокого поводження (Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2006, № 27, ст.230), в Україні передбачений громадський контроль у сфері захисту тварин від жорстокого поводження, що включає контроль з боку громадських інспекторів з охорони НПС, а також контроль з боку громадських організацій, статуною метою яких є захист тварин від жорстокого поводження. Громадськість в такому випадку виступає у якості додаткового наглядового органу забезпечення ефективності використання держбюджетних коштів та реалізації основних програмних заходів регулювання чисельності безпритульних тварин на території громади.

Висновки. Попри історично сформовані коеволюційні зв'язки співіснування свійських тварин (насамперед хижих) та соціуму, в умовах істонозміненого урбанізованого простору виявляється певна дисгармонійність таких взаємовідносин, що призводить до формування певних специфічних проблем та є наслідком недостатньої інституціональної врегулюваності та визначенні деяких питань щодо поводження з безпритульними доместикованими тваринами в межах сучасних міст. Подолання цих наслідків та зменшення виникаючих негативних ефектів можливе завдяки впровадженню запропонованих системних заходів екологоорієнтованого спрямування.

Таким чином, екологоорієнтований підхід до вирішення питання регулювання чисельності безпритульних тварин в межах урбанізованих територій полягає в формуванні сприятливого інституційного середовища та запровадження системи організаційно-економічного забезпечення механізмів мотивування стейкхолдерів (місцеві органи влади, приватні бізнес структури, громадськість та інші) щодо участі в підтриманні стану екологічної безпеки та сталості соціально-економічного розвитку в межах сучасних міст, із врахуванням пріоритетності збереження високих якісних кондицій природного середовища та підтриманні біотичних саморегуляційних зв'язків фауністичних спільнот.

Перспективою подальших досліджень є розробка рекомендаційних настанов щодо уніфікації процедури муніципального програмування та ресурсозабезпечення заходів з регулювання чисельності безпритульних тварин.

1. Шумійло О. Жорстоке поводження з тваринами як явище соціальної дійсності. Національний юридичний журнал: теорія і практика. 2015. С. 105-119.

2. Турська В. О. Проблема розмежування адміністративної та кримінальної відповідальності за жорстоке поводження з тваринами. Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Сер.: Юриспруденція. № 8. 2014. С. 250-253.

3. Ворона В. А. Етико-правові аспекти законодавчого забезпечення захисту тварин. Молодий вчений. № 3(30). 2016. С. 572-577.

4. Клауснитцер Б. Экология городской фауны: Пер. с нем. М.: Мир, 1990. 246 с.

5. Aristarhos Seimenis1 & Darem Tabbaa. Stray animal populations and public health in the South Mediterranean and the Middle East regions / Veterinaria Italiana 2014, 50 (2). P. 131-136.

6. Doğukan ÖZEN and other, Estimation of stray dog and cat populations in metropolitan Ankara, Turkey / Turkish Journal of Veterinary and Animal Sciences, 2016, P. 7-12.

7. Проект моніторингу чисельності безпритульних тварин у містах [Електронний ресурс] Міжнародна онлайн база ідентифікованих тварин. 2018 р. URL: https://animal-id.info/ua

8. Програми охорони довкілля, раціонального використання природних ресурсів та забезпечення екологічної безпеки на території м. Чорноморська Одеської області на 2016-2020 рр.» / Рішення Чорноморської міської ради Одеської області № 191-VII від 27.01.2017 р.

9. Diana Webster. The Economic Impacts of Stray Cats and Dogs at Tourist Destinations on The Tourism Industry, Ridgewood, NJ: Cats and Dogs International (CANDI), 2013.

10. Скибенко С. Т., Розвадовська О. О. Роль туристичного збору у фінансуванні регіону. Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. № 2 (58). 2013. С. 315-319.

11. Розметова О. Г. Державне регулювання оподаткування суб'єктів туристичної діяльності. Всеукраїнський науково-виробничий журнал «Інноваційна економіка». № 9 (35). 2012. С. 235-240.

E-mail: o.v.popik@gmail.com

ЦЕ ЦІКАВО

НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ХАРЧОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ ІНСТИТУТ ЕКОНОМІКИ І УПРАВЛІННЯ КАФЕДРА МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІКИ ЗАПРОШУЄ НА НАВЧАННЯ ЗА СПЕЦІАЛЬНІСТЮ: «МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ»

Освітня програма «Міжнародна економіка»

Навчання здійснюється на базі повної загальної середньої освіти.
Перелік дисциплін спеціалізації :

- міжнародний економічний аналіз;
- міжнародний менеджмент;
- міжнародна економічна діяльність України;
- міжнародна економічна інтеграція;
- міжнародні організації;
- міжнародна комерційна логістика;
- економіка зарубіжних країн;
- зовнішня політика України;
- сучасні глобальні ринки;
- інвестування;
- міжнародна електронна торгівля;
- глобальна економіка;
- міжнародні стратегії економічного розвитку;
- міжнародний ринок праці;
- міжнародні інвестиції;
- міжнародні економічні відносини;
- світова економічна кон'юнктура;
- міжнародна конкурентоспроможність.

За результатами державної атестації випускникам присвоюється кваліфікація «бакалавр з міжнародних економічних відносин», «магістр з міжнародних економічних відносин».
Навчання здійснюється за денною формою навчання.
Термін навчання:

- Освітній ступінь «бакалавр» – 4 роки (на базі повної загальної середньої освіти).
- Особи з дипломом ОКР молодшого спеціаліста відповідного напряму підготовки можуть бути зараховані на 3 курс.
- Освітній ступінь «магістр» – 1 рік 6 місяців (на основі базової вищої освіти відповідного напряму (диплом бакалавра або спеціаліста)).
- *Вступні випробування:* **на І курс ОС «Бакалавр»:**

Конкурс сертифікатів Українського центру оцінювання якості освіти з трьох дисциплін:
1. Української мови та літератури,
2. Математика,
3. або Історія України, або іноземна мова (за вибором вступника одна з вказаних дисциплін)

- **на ІІІ курс ОС «Бакалавр»:**

фахове випробування

- **на ОС «Магістр»:**

1. Конкурс сертифікатів Українського центру оцінювання якості освіти з іноземної мови
2. Фахове випробування

Національний університет харчових технологій має договірні відносини з факультетом військової підготовки Військового інституту телекомунікації та інформатизації НТУУ «КПІ». Це дає можливість бажаючим студентам отримати військову підготовку та звання лейтенанта запасу Збройних Сил України.
За потреби студенти забезпечуються гуртожитком

Адреса:
01601, м. Київ, вул. Володимирська 68,
кафедра міжнародної економіки (044)287-97-60, (044)287-96-19
menedger_2012@ukr.net